

Plantas móviles multinacionales y desigualdades regionales

Héctor Salazar S.

Introducción

Este trabajo tiene un carácter exploratorio, en la medida en que trata de presentar algunas ideas para poder analizar las empresas móviles multinacionales en términos de sus factores de localización y de sus efectos en la difusión del crecimiento económico a nivel territorial, constatados éstos como desigualdades regionales.

El punto de partida considerado es el de la presentación y comparación de la aplicación que de la teoría del ciclo del producto y de la internacionalización del capital han hecho dos autores importantes, para entender la organización territorial comandada por las empresas multinacionales, lo cual se expresa en una división internacional del trabajo en forma especializada regionalmente.

En seguida, a partir de las diferencias halladas entre ambos enfoques, se hace un intento de distinguir la importancia que reviste considerar a los negocios multinacionales como unidades de análisis, cuya división técnica en el nivel internacional expresa las estrategias de crecimiento impuestas por sus oficinas matrices decisionales a sus empresas o plantas portadoras de nuevos procesos productivos estandarizados, las cuales presentan gran movilidad locacional en función de los grandes mercados de trabajo baratos y descalificados en los llamados países “subdesarrollados”.

Finalmente, se analizan las diferencias que puede presentar el proceso de difusión territorial del crecimiento económico (nuevos procesos productivos y productos) en países “subdesarrollados”, a partir de la localización de empresas móviles multinacionales en su territorio, en relación a los llamados países “avanzados”. Se intenta llegar así a una definición de región, básicamente a partir de las intensidades de interacción entre circuitos territoriales de procesos productivos estandarizados y de mercados de trabajo, a la vez que se sugiere interpretar sus desigualdades con base

en los efectos que las plantas móviles multinacionales generan en las condiciones de trabajo, nivel de empleo y de remuneración, en los distintos mercados de trabajo locales en los que se implantan.

1. Plantas móviles multinacionales y el ciclo del producto

“La localización de la firma determinará la estructura del mercado local de acuerdo a ella, e influenciará el acceso a, y el costo de, información y factores de la producción. También determinará el medio ambiente general en el cual la firma opera o puede operar a través de cambios defectuosos que pueden variar desde un cambio alentador hasta una eterna hostilidad.”¹

Una planta multinacional es ante todo una unidad manufacturera que se asienta en una región económica diferente de aquella en la cual se originó, y es por esta razón implícita que tiene un carácter móvil: puede aparecer en diferentes economías y territorios nacionales.

El estudio de tales plantas reviste gran importancia, ya que generalmente son representantes del capital monopólico tanto en economías industrializadas como en economías subdesarrolladas, y su capacidad de expansión es tal que con frecuencia constituyen parte de las empresas motrices de la economía internacional y nacional. Por sus características de dominación económica llegan a influir decisivamente sobre todo en las estructuras industriales nacionales subdesarrolladas, ya que desempeñan un papel importante para hacer que, en el mejor de los casos, aparezcan sectores productores de bienes intermedios de capital, que de una u otra forma giran alrededor de estas empresas no nacionales haciendo que sectores productivos competidores desaparezcan, por lo que comúnmente se adueñan del mercado nacional de sus productos.

La teoría del ciclo del producto se refiere a los productos de tales empresas multinacionales, cuya hipótesis central hace referencia al hecho de que en los países “avanzados” hay “igualdad” de acceso a los conocimientos tecnológicos por parte de los grandes monopolios de capital allí incubados, pero que tal “igualdad” no se cumple cuando una innovación producida se tiene que realizar en el mercado, porque es a través de éste donde tiene lugar, al final de cuentas, la difusión de innovaciones en un ámbito de competencia monopolística imperfecta.

En un momento inicial, la innovación (nuevo producto y/o nuevo proceso de trabajo) requiere de un conocimiento profundo del mercado local

¹ A. T. Thwaites, “Technological change, mobile plants and regional development”, en *Journal of Regional Studies*, vol. 12, núm. 4, 1978, p. 454.

en el país avanzado, es decir, de la capacidad de absorción de la innovación (posibilidades de realización del producto) por encima incluso de consideraciones de alto costo de mano de obra, ya que es preferible que ésta sea calificada de acuerdo a las exigencias del proceso productivo, no estandarizado, del nuevo producto. Aquí, por lo tanto, puede o no haber superganancias monopólicas por el incipiente proceso de masificación en producción (estandarización) y en consumo del nuevo producto.

Una vez que se tiene éxito en el mercado local nacional, el producto se puede estandarizar para su producción y para su consumo y entra en su fase de madurez, es decir, se puede ya producir en masa:

- se puede invertir a plazo más largo en capital fijo y el precio de costo adquiere mayor importancia;
- el precio baja, lo que implica la extensión de su mercado potencial a otros países desarrollados (europeos);
- arranca la producción en Europa según la evaluación correspondiente de: los costos de transporte, la escala óptima de producción y, sobre todo, la importancia del precio de la fuerza de trabajo, y se crean filiales que contrarrestan la competencia local (rápida en apropiarse de la tecnología y sustituir la importación).²

De esta manera, se sientan las condiciones para que el producto pueda penetrar en los mercados de los países subdesarrollados, es decir, “una [...] vez que el bien se ha hecho estándar, objeto de una producción en masa de tecnología banal, se puede pasar a una nueva etapa: el paso a los países subdesarrollados [...] lo cual supone que el factor trabajo es muy importante; alta sensibilidad al precio de la demanda; y, que el proceso de trabajo es *autosuficiente*, es decir que no tiene necesidad de un *ambiente industrial*”.³

¿Qué implica esto último?: que tal autosuficiencia se basa en una capacidad para controlar el acceso y costo de información y factores de la producción (tecnología y medios de producción, específicamente) para posibles competidores nacionales. Si en un principio en el país avanzado de origen del producto, fueron determinantes la estructura de la información o conocimiento del mercado y el ambiente tecnológico, en el país “subdesarrollado”, una vez controlado el mercado, se monopoliza la información y se autocontrola su “ambiente tecnológico”, el cual es inexistente cuando llega la innovación, y se diversifica poco o nulamente cuando esta innovación se adueña del mercado.

El significado de este punto de vista trastoca fundamentalmente el presupuesto teórico en que se basa la teoría neoclásica de la economía industrial, ya que ésta, al referirse a nivel de estudio de estructuras industriales, plantea la existencia a largo plazo, en el peor de los casos, de un se-

² Alain, Lipietz, “El capital y su espacio”, Siglo XXI, México, 1979, p. 107.

³ *Ibidem*.

guro proceso de difusión de innovaciones, con lo cual se presuponen fuerzas de *laissez-faire* que conducen a las empresas a beneficiarse de los nuevos cambios tecnológicos. Asimismo, cuestiona los argumentos acerca de que para ciertas industrias las economías tecnológicas de escala son tan grandes que su producción eficiente requiere que estén muy concentradas y que, dado esto, una *protección comparativa* otorgada a las firmas individuales y a sus innovaciones sea necesaria para que ellas sean estimuladas a emprender investigación y desarrollo y, por lo tanto, el mismo cambio tecnológico (innovación). La razón del cuestionamiento reside en la constatación de que en las economías subdesarrolladas dichas *industrias* no comprenden un conjunto de empresas sino que comúnmente son una empresa (monopólica o en oligopolio) multinacional que, al controlar el mercado nacional, le infiere un carácter altamente móvil a sus plantas productivas en el territorio nacional.

De acuerdo con esta última aseveración, podría pensarse que los costos de transporte y el mercado no tendrían ya una importancia significativa para explicar la localización de las empresas móviles multinacionales pero, lejos de ello, aquí se trata de evaluar estos factores según las diferentes etapas a que hace referencia la teoría del ciclo del producto. En efecto, en el primer momento del ciclo del producto, dado que la demanda es inelástica, lo que implica poca importancia del precio de costo, se antoja difícil hacer un cálculo de localización "racional" por costos: se opta en principio por un cierto "ambiente tecnológico" en el cual orientar su localización y al mismo tiempo por un selecto mercado consumidor. Éste se debe a la existencia sin duda de numerosas incertidumbres presentes en el traslado de algún producto o proceso desde el laboratorio o fase experimental a la planta piloto y a la completa escala de producción. Estos riesgos son inherentes de una actividad no estandarizada donde cada fase de operación requiere constante atención si los niveles de calificación y procedimientos no son, por último, especificados y donde rápidas e iluminadoras modificaciones pueden ser hechas para salvar los proyectos.⁴

Esa flexibilidad inicial en los costos de localización cambia en la medida en que el producto madura y el nivel de estandarización se incrementa; la competencia puede aparecer e incluso incrementarse y entonces los costos de producción pasan a asumir una enorme importancia. Ahora la planta matriz comienza a servir a mercados geográficos cada vez más dispersos, otros países incluso, beneficiándose de economías de escala, pero encarando costos nuevos y crecientes de distribución.⁵

Una vez estandarizado el producto y el nuevo proceso de trabajo, el traslado de éste a través de plantas filiales localizadas en ámbitos territoriales distintos del de la planta matriz, es decir comúnmente multinacionales, dependerá y tendrá lugar sólo si hay ventajas económicas en los mercados a servir y/o si llegasen a existir constreñimientos de operación

⁴ Cfr. A. T. Thwaites, *op. cit.*, p. 455.

⁵ *Ibidem*, p. 456.

en el sitio original: "Esto hipotetiza que las plantas sucursales se asentarán sólo cuando el producto y tecnología han madurado suficientemente y sólo ganancias marginales tecnológicas se mantienen para ser explotadas".⁶

De manera que si se instala una planta sucursal en los grandes mercados de fuerza de trabajo baratos y poco calificados de los países "subdesarrollados", es porque ella misma constituye en sí misma su *ambiente tecnológico*, porque la empresa resuelve en gran parte sus costos de distribución (de transporte) reduciéndolos al mínimo posible, y sobre todo porque el ahorro en fuerza de trabajo, por encima de tales costos tecnológicos y de distribución, es el más significativo "factor" en la constitución del precio del producto. Esto lo permite la tecnología ya estandarizada que requiere baja calificación de la fuerza de trabajo local.

Así, la instalación de una planta sucursal significa en términos económicos y territoriales que:

a] la sucursal, los productos y las funciones llevadas a cada locación deben satisfacer las necesidades privadas de la corporación antes que las necesidades sociales a la larga;

b] la sucursal contiene descentralizadas sólo aquellas funciones que no requieren una supervisión diaria por parte de la oficina ejecutiva (*head-office*);

c] la planta sucursal puede formar subsistemas a través de las fronteras regionales junto con otras plantas semejantes;

d] como gran firma tienen considerable poder de negociación con las autoridades locales, que les permite, dentro de ciertos límites, dictar los términos de las condiciones que ellos requieren en una región y de las reglas que ellas observarán; y,

e] la región puede no experimentar el ciclo completo del producto, ya que serán las oficinas ejecutivas de estas corporaciones multinacionales las que decidirán lo que ella recibirá; esto determina el tipo de inversión que será hecho en cualquier región, las funciones que las plantas locales efectuarán, el nivel de calificación y el nivel de experiencia requerido de la fuerza de trabajo local.⁷

Por esto, la teoría del ciclo del producto de R. Vernon es lo que desde un punto de vista económico territorial puede explicar lo que él denomina "*contracción del espacio internacional*", lo cual es una evidencia empírica de que

... en los últimos decenios el espacio se ha reducido, ya que en términos económicos el costo de la superación de los obstáculos impuestos por el espacio ha declinado en relación con el costo de la mayoría de las demás cosas. Sin embargo, la contracción no ha sido uniforme para todas las clases de espacios [...]. Las grandes contracciones han

⁶ *Ibidem.*

⁷ *Ibidem.*

ocurrido en los espacios vacíos abiertos, y especialmente en los espacios internacionales.⁸

2. La internacionalización del capital y el circuito del ramo

Como puede observarse, la teoría del ciclo del producto puede dar pautas generales al análisis de las implicaciones regionales que trae la existencia a nivel internacional de las empresas multinacionales.

Sin embargo, existe una teorización marxista acerca del capital y su proceso de internacionalización, que en primer lugar reconoce que no existe economía industrial en sí sino sólo en relación a la lógica de un sistema: el sistema capitalista y la teoría marxista del valor como su fundamental lógica teórica explicativa.

Con esto la problemática teórica acerca de las corporaciones multinacionales se eleva a otro nivel más abstracto de discusión, el cual ya no se interesa en primera instancia en la firma y sus plantas multinacionales, sino que se interesa en las ramas y secciones productivas a través de las cuales poder observar el “funcionamiento” de la ley marxista del valor, según las siguientes características acotadas por Palloix:

a] El análisis del capital se efectúa bajo el ángulo de una doble división de su movimiento con, de un lado, la valorización del capital y, del otro, la acumulación de capital.

b] La valorización del capital devela, de una parte, las formas funcionales del ciclo de capital individual y del ciclo del capital social [...] y, de otra parte, las fracciones del capital que rigen la valorización, a saber capital industrial, capital comercial, capital bancario [...]. *A la valorización del capital corresponde una división del sistema productivo en ramas industriales; donde las ramas es un concepto teórico articulado al concepto de mercancía [...].* La división en ramas plantea el problema de la tendencia hacia la igualación de la tasa de beneficio y conduce a poner en primer plano los procedimientos de regulación del sistema productivo.

c] La acumulación del capital expresa [...] el movimiento de las condiciones de producción ligado a la acumulación de la plusvalía [...]. *A la acumulación del capital corresponde una división del sistema productivo en secciones productivas, donde la sección —o sector— es un concepto teórico articulado al concepto de “medios” de reproducción de la relación antagónica clase capitalista/proletariado [...].* La división en secciones productivas pone en primer plano de

⁸ Raymond Vernon, “Las empresas multinacionales en los países en desarrollo: problemas de la dependencia y la interdependencia”, México, FCE, revista *El Trimestre Económico*, núm. 34, 1980, p. 155.

manera dominante, la tendencia a la diferenciación de las condiciones de producción y de intercambio, la tendencia a la dispersión de las tasas de beneficio; ella hace ilusorios los procedimientos de regulación, pues la lucha de clases no se regula.⁹

En efecto, a este nivel de análisis, la internacionalización significa la internacionalización del ramo y su capital correspondiente, de modo que esta internacionalización no suele percibirse ni a través de las diversas nacionalidades en el capital de la empresa, debido a que tales participaciones son sólo el efecto de la internacionalización del capital, ni tampoco solamente a través de los movimientos del capital a escala internacional.¹⁰ Desde este punto de vista, la estrategia de las empresas multinacionales es una expresión de la estrategia de la internacionalización del capital, la cual aquí se puede presentar a dos niveles:

- El de la estrategia de la valorización del capital en el seno del ciclo de capital social de ámbito internacional (aunque el hecho de que el ciclo se desenvuelva en un espacio cada vez más internacional no constituye la característica esencial de la internacionalización), y
- el de la estrategia de la valorización del capital con base en el fraccionamiento de éste, fraccionamiento que ya no está situado en un ámbito nacional (aunque tampoco en este caso la referencia a la internacionalización del ámbito sea suficiente para determinar la internacionalización del capital).¹¹

Por lo tanto, se admite lo anterior, aceptando de todas maneras que a nivel de "lo fenoménico", la diferenciación de espacios y ámbitos nacionales e internacionales es resultado y no esencia de la internacionalización del capital. Esto es así congruente con el nivel de abstracción a que nos conduce Palloix, quien resume su problemática en la necesidad de entender *la combinación histórica de ramas y secciones en relación a las exigencias de la valorización y a la acumulación del capital*.

Con estos elementos como antecedentes teóricos, A. Lipietz trata de hallar su "expresión territorial", para lo cual parte primeramente de hacer una crítica a la teoría del ciclo del producto de R. Vernon, crítica que puede resumirse de la siguiente forma: el modelo presenta una problemática que parte de la demanda, de la circulación de las mercancías, y por lo tanto de la firma y del ciclo de sus productos.¹²

Para Lipietz, al igual que para Palloix, es necesario salirse de la problemática de la firma y adoptar una problemática de ramo, es decir,

⁹ Citado por J. M. Chevalier en *La economía industrial en cuestión*, ed. H. Blume, México, 1979, pp. 23 y 24.

¹⁰ Cfr. Ch. Palloix, "La internacionalización del capital", FCE, México, revista *EL Trimestre Económico*, núm. 34, 1980, p. 59.

¹¹ *Ibidem*.

¹² A. Lipietz, *op. cit.*, p. 108.

...tomar en cuenta el estado de la división del trabajo entre ramos, las formas necesarias de articulación de ramos [...], la división del trabajo dentro del ramo [...], las condiciones de la articulación de las diversas fases de elaboración dentro del proceso de trabajo [...] y las condiciones por las que el capital financiero y de ingeniería puede dirigir el proceso de valorización (control del plusvalor) en la cadena frecuentemente formal de la circulación simple de las mercaderías y de las patentes...¹³

De esta forma, para Lipietz, si la nueva división internacional del trabajo se mantiene formalmente idéntica a la del "ciclo del producto" de Vernon, entonces es porque adquiere realmente un sentido distinto: "...ya no es el *desplazamiento diacrónico* del centro de la gravedad de la producción de un producto en el curso de su ciclo de vida, sino *la especialización sincrónica* (desplegada en un plano, o más bien en una esfera) de los diversos tipos de trabajos que concurren en los procesos de producción que se entrecruzan en el ramo...", tales como investigación y desarrollo, fabricación elaborada, montaje y producción en masa descalificada, etcétera.¹⁴

Tal resultado de especialización sincrónica conduce a Lipietz a una definición de lo que él denomina *interregionalidad*, que presenta una diferencia específica con el concepto de *internacionalidad*, al ubicarse a un nivel ya "menos abstracto" y "más fenoménico", el cual parece sugestivamente resolver la aplicabilidad de la teoría de Palloix para analizar la división internacional del trabajo en términos territoriales. Así, "...las relaciones que se establecen entre regiones desigualmente desarrolladas en el seno de una zona de integración articulada en circuitos de ramos al servicio de un mercado único...",¹⁵ definen el concepto de interregionalidad, ejemplificable, entre otros, por el Mercomún Europeo según el propio autor.

Por lo tanto, como resultado de este enfoque analítico se pueden distinguir tres categorías de regiones:

1] Las que presentan un fuerte ambiente tecnológico, con lazos estrechos entre los centros de negocios, los centros de ingeniería y los establecimientos de investigación y enseñanza tecnológica y científica. En ellas las "externalidades" (en relación con los ramos) son intensas y el valor de la fuerza de trabajo es importante, así como la fracción calificada de la mano de obra.

2] Las que presentan densidad de mano de obra calificada (técnicos, obreros, profesionales), lo que supone una tradición industrial correspondiente por lo menos a la fase de la gran industria, y un valor medio de la fuerza de trabajo.

¹³ *Ibidem*, pp. 110-112.

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ *Ibidem*.

3] Las que presentan reservas de mano de obra que puede considerarse no calificada y de muy bajo valor de reproducción, puesto que son productos de la disolución de otros modos o de la declinación de industrias obsoletas correspondientes a una fase anterior de la división del trabajo.¹⁶

Y tales regiones, además, pueden coincidir con una zona de integración en particular, ya que según Lipietz "la cadena imperialista atlántica" constaría de:

- a] Una metrópoli que se reservaría la tecnología avanzada y las producciones estratégicas (por ejemplo Estados Unidos).
- b] Países de fabricación elaborada.
- c] Países de montaje y producción en masa descalificada.¹⁷

3. Organización técnica y factores de localización de las empresas móviles multinacionales

Retomemos las características más importantes que señala cada enfoque teórico presentado con el objeto de relevar posteriormente su organización técnica, el tipo de factores que estarían jugando un papel importante en las decisiones de localización de las empresas móviles multinacionales (EMMN).

La teoría del ciclo del producto asocia al surgimiento de las EMMN la creciente estandarización de procesos productivos innovadores y las posibilidades de su difusión a nivel internacional, condicionando la aparición de la contracción del espacio internacional como un hecho resultante.

La teoría de la internacionalización del capital avanza al dar pautas para entender la existencia de una especialización regional en distintos procesos productivos estandarizados, lo cual implica la existencia de una difusión internacional de éstos en forma desigual, pudiendo constituir tal especialización desigual una división internacional territorial del trabajo, en la cual las EMMN son agentes portadores de la estrategia de acumulación de capital a gran escala gracias al entrecruzamiento de ramos y secciones que controlan.

Esta última aseveración acerca de las EMMN como agentes, es una deducción válida a pesar de que la teoría de la internacionalización del capital la negaría explícitamente por no centrarse su enfoque analítico en las EMMN en primer lugar, sino en el proceso de valorización y de acumu-

¹⁶ *Ibid.*

¹⁷ *Ibid.*

lación de capital en su forma monopólica a escala mundial subyacente a ellas. La razón de tal deducción estriba en que la división del trabajo a nivel territorial no se puede pensar independientemente de las estrategias de localización de las EMMN, ya que la especialización regional que Lipietz señala es un resultado de la internacionalización del capital, que debe concretarse en las estrategias generales de crecimiento y localización de las EMMN. Es decir, metodológicamente es necesario considerar a las EMMN en su estrategia de crecimiento, como elemento mediador entre el proceso de internacionalización de capital y la especialización regional o división territorial del trabajo en forma desigual resultante.

Así, de paso, compartimos en general la idea de que la teoría de la internacionalización del capital muestra problemas para su operatividad concreta, precisamente por no ubicar el papel específico que podría tener la empresa multinacional en su metodología de análisis. Ejemplos de dificultades metodológicas serían:

- a] Cómo poder distinguir concretamente, en el análisis de las estructuras industriales, las secciones 1 y 2 (bienes de producción y bienes de consumo), sabiendo que tenemos a nuestra disposición una contabilidad que reposa sobre una nomenclatura muy imprecisa de las firmas, y que gran parte de éstas fabrican conjuntamente bienes de producción que pueden ser en algunos casos un bien de consumo.
- b] Cómo se pueden, por otra parte, y por las mismas razones, aislar las ramas industriales.
- c] Cómo se pueden, por esta vía tan global, esclarecer las modalidades de valorización y de acumulación sin partir de la unidad decisional que constituye la firma.¹⁸

Estos problemas de operatividad aparecen obviamente implícitos si lo que se quiere analizar son los factores más importantes de localización de las EMMN y los efectos en la organización económica territorial, porque este problema tiene como unidad de análisis a estas empresas.

Sin embargo, para avanzar en nuestro análisis no basta reconocer sólo los problemas metodológicos generales apuntados sino que además es necesario tener en cuenta los distintos niveles organizativos técnicos de las empresas multinacionales.

Es decir, se requiere tomar en cuenta su especialización funcional productiva interna que territorialmente toma lugar en distintos puntos geográficos, correspondientes a diferentes circunscripciones nacionales, tal como la teoría del ciclo del producto sugiere al referirse al análisis de localización de las EMMN y que Thwaites explicita en forma muy clara.

Se podrían distinguir, entonces, tres niveles organizativos de la empresa multinacional:

¹⁸ J. M. Chevalier, *op. cit.*, p. 27.

a] el primero, que es el de la dirección superior, al que le corresponden la determinación de objetivos y de planeación, cuya función específica es la de plantear estrategias y no tácticas y por ello se puede pensar separado territorialmente de los dos niveles que le siguen en importancia;

b] el segundo nivel, que es el responsable de la coordinación entre el nivel de toma de decisiones estratégicas y el tercer nivel de dirección, siendo por ello su función táctica por excelencia; y

c] el tercer nivel que se ocupa de las funciones de dirección de las operaciones diarias de la(s) empresa(s) sucursal(es), esto es, marchando dentro del sistema estratégico establecido.¹⁹

Es decir, al tercer nivel corresponden las EMMN que bien pueden circunscribirse territorialmente en forma distinta a las unidades de los otros dos niveles. Esto quiere decir que “detrás” de esa circunscripción están jugando distintos factores de localización un papel importante, al permitir una especialización funcional territorial de tipo vertical a nivel internacional, gracias a la evolución de la división técnica del trabajo que las empresas capitalistas han tenido desde su génesis “marshalliana”.

De acuerdo con lo anterior se puede decir, siguiendo a S. Hymer, que en el nivel de los factores de localización de las empresas multinacionales, se puede entender la relación existente entre la “estructura del microcosmos y la del macrocosmos” económico a un nivel territorial, cuyos rasgos principales podrían expresarse de la manera siguiente:

a] La teoría de la localización sugiere que las actividades del nivel III se extenderían sobre el globo de acuerdo con el empuje de la *fuerza de trabajo, los mercados y la materia prima*. La corporación multinacional, por su poder para gobernar el capital y la tecnología y su aptitud para racionalizar su uso a escala global, probablemente extenderá la producción más uniformemente sobre la faz del mundo de lo que ahora está. De este modo, puede muy bien haber desde el principio una fuerza para propagar la industrialización a los países subdesarrollados y crear nuevos centros de producción...

b] Las actividades del nivel II, por su necesidad de *empleados, sistemas de comunicaciones e información*, tienden a concentrarse en las grandes ciudades. Puesto que sus exigencias son similares, las corporaciones de diferentes industrias tienden a situar sus oficinas coordinadoras en la misma ciudad, y las actividades del nivel II están en consecuencia mucho más concentradas geográficamente que las actividades del nivel III.

c] Las actividades del nivel I, las oficinas generales —*headquarters*—, tienden a estar aún más concentradas que las actividades del nivel II, porque deben ubicarse cerca del *mercado financiero, los órganos in-*

¹⁹ Stephen Hymer, “Las empresas multinacionales y la ley del desarrollo desigual”, FCE, México, revista *El Trimestre Económico*, núm. 34, 1980, p. 41.

termediarios y la administración. Casi toda la corporación mayor en Estados Unidos, por ejemplo, debe tener su oficina general (o una gran proporción de su personal de alto nivel) en o cerca de la ciudad de Nueva York, por la necesidad de contacto personal directo a altos niveles de toma de decisiones.²⁰

4. Conformación de desigualdades regionales en países “subdesarrollados”

Una vez que las EMMN se implantan en un territorio nacional, cabe esperar efectos de considerable importancia en dos niveles: a] en los mercados locales de trabajo; y b] en el sistema de ciudades existentes.

En el nivel de los mercados locales de trabajo, las EMMN compiten monopolícamente por la apropiación y control de gran parte de ellos, ya que el nivel de calificación de la fuerza de trabajo no es un requisito real para su incorporación a los nuevos procesos de producción estandarizados que las EMMN portan. Tal apropiación y control depende de factores tales como: el nivel de diversificación de los mercados locales, el tipo de regulaciones extraeconómicas o institucionales que influyen en las condiciones de trabajo y en el nivel de remuneración salarial, y el entrecruzamiento de rama(s) y/o de sección(es) que conlleven las EMMN en un mismo lugar; los cuales, a su vez, enmarcan la sustitución creciente de fuerza de trabajo por capital que caracteriza a las EMMN, a tal grado que pueden crear o ampliar las condiciones de fuerte desequilibrio existentes entre la oferta y demanda en los mercados locales de fuerza de trabajo, que si por otro lado se acompaña por altas tasas de crecimiento poblacional puede influir en el surgimiento o agudización de bajos niveles de remuneración salarial.

En el nivel del sistema de ciudades, las EMMN modifican el tipo de difusión del crecimiento económico en el nivel territorial, una vez que tienden a localizarse fuera del área inmediata de influencia económico-espacial de la(s) metrópoli(s) predominante(s) en dicho sistema de ciudades.²¹ Es decir, la difusión del crecimiento económico que inducen las EMMN en un sistema de ciudades no sigue necesariamente más la jerarquía de éste, en la medida en que los mercados de trabajo masivos y descalificados pueden encontrarse ya no solamente en la(s) metrópoli(s) predominante(s). El crecimiento que así inducen las EMMN en el nivel territorial se ha conceptualizado convencionalmente, entonces, como un crecimiento innovador

²⁰ S. Hymer, *op. cit.*, p. 42.

²¹ Allan Pred, *City systems in advanced economies*, ed. Hutchinson, Londres, 1977, pp. 173-182.

cuya difusión contempla íntimamente unidos tanto a los productos nuevos como a los procesos de producción innovadores subyacentes.

Así, en los países con economía "avanzada" el proceso de difusión territorial de innovaciones significa al mismo tiempo una difusión de nuevos productos y de nuevos procesos de producción porque el ciclo completo de gestación de los nuevos productos tiene lugar en ellos antes de estandarizarse y difundirse en el nivel internacional. Por lo tanto, una vez dada la estandarización cabe esperar la consecución de un proceso de especialización en distintos puntos en el territorio a nivel mundial, principalmente en los llamados países "subdesarrollados", en donde la difusión territorial de innovaciones puede tener un carácter distinto en relación a los países "avanzados" en la medida en que puede presentar un desfase temporal entre la difusión de los nuevos procesos de producción estandarizados y los nuevos productos resultantes.²²

En efecto, los nuevos productos estandarizados circulan a través de los distintos mercados de consumo en el nivel nacional que se encuentran representados básicamente por el sistema nacional de ciudades. Este proceso de circulación, por ser de productos de consumo masivo, tiene la posibilidad de inducir un cambio en los patrones de consumo de la mayoría de la población, en la medida en que toma la forma de circuitos de circulación territorial de nuevos productos en el nivel nacional. Sin embargo, la difusión territorial de los nuevos procesos de producción estandarizados reviste menor inmediatez debido a su mayor complejidad que rebasa la esfera de la circulación y que está en función del tipo de integración económica que tengan las EMMN en la estructura industrial "subdesarrollada" y que determina la posibilidad de un verdadero proceso de transferencia de tecnología a corto plazo.

En un país "subdesarrollado", si la integración de las EMMN es de tipo vertical el proceso de difusión tenderá a reforzar el tipo de división técnica territorial que presenten las grandes empresas nacionales, ya que generalmente éstas son las únicas que pueden adoptar a mediano o a largo plazo las tecnologías estandarizadas, en cuyo caso es previsible el surgimiento de tecnologías más novedosas en los grandes centros de investigación "metropolitanos" de las organizaciones multinacionales. Pero si la división técnica territorial de tipo vertical es incipiente en el nivel nacional, lo cual es un rasgo común en los países "subdesarrollados", el proceso de difusión territorial de nuevos procesos productivos tenderá a manifestarse como un proceso con desfase temporal respecto al de la circulación de nuevos

²² Se está considerando aquí el caso en que los productos nuevos circulan básicamente en el mismo territorio nacional en que se produjeron, principalmente en calidad de bienes de consumo final masivo. Aunque, desde luego, no se debe dejar de lado el hecho de que un proceso de producción y su proceso de circulación correspondiente puede tener lugar en ámbitos territoriales nacionales distintos (por ejemplo el proceso de maquila en México, en donde el producto se produce como bien intermedio y se consume como tal en Estados Unidos, para volver a circular como bien de consumo final también en México o incluso a nivel internacional).

productos, por lo que el carácter real de difusión y de novedad se perderían con dicho desfase, acompañándose por una redefinición y/o acentuamiento de cambios en la especialización económica del conjunto, de centros urbanos que conforman el sistema nacional de ciudades, por el solo hecho de la implantación de EMMN en alguno de ellos así como en otros centros urbanos nuevos.

De acuerdo con lo anterior, en el primer caso (integración vertical) existiría una tendencia más a mantener la jerarquía urbana existente que en el segundo caso (integración horizontal), y como ambos casos existen combinados con la predominancia del segundo, la implantación "periférica" de las EMMN que crea efectos socioeconómicos negativos en los mercados locales de trabajo, en el nivel interurbano puede constituir una fuerza relativa de desconcentración territorial, económica y demográfica siempre oponiéndose en forma subordinada a la tendencia histórica de alta concentración territorial mostrada por los países "subdesarrollados". Por lo que el efecto de las EMMN en estos países en el nivel territorial, puede ser el de una difusión del crecimiento económico en forma desconcentrada y desigual en términos socioeconómicos, debido al impacto particular que induzcan en los mercados de trabajo locales los nuevos procesos de producción desfasados de los nuevos productos de consumo masivo.

La posible constatación de interacción territorial entre capital y fuerza de trabajo permitiría reconocer circuitos de procesos de producción y de mercados de trabajo, los cuales podrían ser el punto de partida para definir recortes territoriales de acuerdo a las diferencias de intensidad que ellos presenten en forma más ventajosa que sólo a partir de las intensidades aisladas de los circuitos territoriales de circulación de nuevos productos. A este recorte se le puede denominar *región*, la que finalmente vendría a ser una parte del sistema nacional de ciudades que interactúan en forma predominante con los distintos procesos de producción agraria que se desarrollen en sus zonas económicas de influencia. La *región*, así definida, sería un territorio con desarrollo socioeconómico desigual cuya base explicativa residiría principalmente en los cambios en las condiciones de trabajo que inducen localmente las EMMN y que pueden ayudar al mejor entendimiento de las *distintas intensidades de interacción territorial entre capital y fuerza de trabajo o desigualdades regionales*.

La *región*, como la estamos definiendo, no puede ser entonces un ámbito territorial de acumulación, precisamente porque el ámbito territorial de producción o de interacción de circuitos de procesos de producción y de mercados de trabajo no coincide necesariamente con los lugares o zonas de acumulación por tratarse de EMMN implantadas en el territorio nacional de países "subdesarrollados"; aunque sin duda cabría reconocer también la existencia de circuitos territoriales de acumulación comandados por el aparato productivo nacional, que en muchos casos no se encuentran sectorialmente subordinados al funcionamiento de EMMN en la misma rama productiva.

De esta manera, las ideas anteriormente expresadas tienen un carácter

general y parcial en el sentido de que no visualizan, entre otras cosas, la importancia que podrían tener distintos procesos de producción y de acumulación de grandes empresas nacionales privadas y públicas, que vendrían a relativizar y complementar el análisis aquí presentado, el cual, desde un punto de vista económico, ha tratado de sugerir la relevancia actual del estudio de la localización de las EMMN y su impacto territorial en países "subdesarrollados", no desligado de un esfuerzo teórico que considere ampliamente el proceso de la organización técnico-espacial de las EMMN.