

## EL MODELO TRANSNACIONAL Y LA ECONOMIA ECUATORIANA

*René Báez T.\**

En primer lugar debo expresar mi complacencia por participar en esta mesa redonda sobre "Modelos Alternativos para la Economía Ecuatoriana", evento programado en conmemoración del trigésimo aniversario de esta Facultad. Mi satisfacción es tanto mayor dada mi calidad de ex-alumno de este establecimiento.

La convocatoria a este acto nos sitúa frente a una temática altamente compleja, una temática que me hace recordar al científico inglés John D. Bernal, en su señalamiento de que hay problemas para los cuales más que virtuosismo teórico se requiere de un elevado espíritu de aventura en el planteamiento de las ideas indagatorias.

De otro lado, se trataría también de un tema que exige ser tratado con ese "hondo interés desinteresado" que señala un escritor mexicano, ese hondo interés que se plantea como condición para el tratamiento de los problemas atinentes al hombre y la sociedad.

Así pues, las ideas que expondré esta noche, antes que en el rigor teórico, buscarán sustentarse en la convicción y la necesidad de abrir la discusión sobre los caminos que se pre-

\* *Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador.*

sentan a la socioeconomía ecuatoriana en un futuro conjeturable. La perspectiva de análisis que he previsto para mi exposición es contruir un cuadro general, impresionista, con algunos elementos de la economía internacional contemporánea, escenario en el cual se inscribe cada vez más inextricablemente el sistema productivo ecuatoriano. Este será el *leit-motiv* de mi exposición.

## ¿QUE ES UN MODELO DE DESARROLLO?

Primeramente una breve precisión conceptual. Corresponde entender por *modelo de desarrollo* a una forma particular de funcionamiento de una economía dentro de un sistema o modo de producción determinado; vale decir, a la manera peculiar de orientar la producción, asignar los recursos o relacionarse con el exterior que asume una economía nacional en un momento de su desenvolvimiento histórico.

Una ilustración sobre un modelo de crecimiento corresponde, por ejemplo, a la economía de "fronteras abiertas" de los Estados Unidos en los siglos XVIII y XIX. Es decir, ese tipo de desarrollo sustentado en el aprovechamiento de una naturaleza muy pródiga y la traslación intensa de población y capital desde Europa. Ese modelo de economía basado en la ocupación de un vasto y rico espacio ha sido denominado también como "economía *cowboy*", una economía de conquista, de exploración intensa.

Asimismo, particularidades en un proceso de desarrollo es posible identificar en el famoso "milagro brasileño" (1967-74), un modelo adelantado por empresarios extranjeros y nacionales y por tecnócratas liberales en ese país. Ese modelo se sustentó nítidamente en la superexplotación de la mano de obra.

Ya en el campo de nuestra realidad, podemos tipificar un modelo de desarrollo en la evolución de la economía y la po-

lítica económica en el período de auge petrolero (1972-74), cuando el caudaloso flujo de petrodólares da lugar a un modelo prosaicamente conocido como de “compra de la lucha de clases”.

En síntesis, los rasgos específicos de la economía y la política económica dentro de un determinado régimen productivo —capitalista o socialista— constituyen los elementos que otorgan contenido al concepto de *modelo*.

Luego de estos antecedentes necesarios pasaré a describir de manera sucinta lo que —a mi juicio— constituye el modelo dominante en la economía internacional.

## EL MODELO TRANSNACIONAL

No obstante la crisis del sistema capitalista y acaso como una fórmula para neutralizar esa crisis, el mundo occidental viene presenciando el ascenso de lo que se ha denominado transnacionalización del capitalismo, o, más simplemente, modelo transnacional.

Este modelo tiene su origen en los Estados Unidos y se constituye por la convergencia de diversos factores.

En 1945 los Estados Unidos emergieron como el gran triunfador de la II Guerra Mundial. Esta situación determinó posibilidades de un gran desarrollo tecnológico, de ocupación de industrias y mercados en ultramar, de dinamización y ampliación de su estructura interna, etc, e incluso de reconstituir al vapuleado capitalismo en distintas zonas del planeta. (Recordar el Plan Marshall y el Punto IV).

Más específicamente, la raíz del modelo transnacional se tiene que localizar en el nuevo ascenso de las fuerzas productivas determinado por la Tercera Revolución Industrial (básicamente transistores y computadores). En el orden práctico la serie de descubrimientos y aplicaciones a la producción generados por la Tercera Revolución Industrial o Revolución Científico-Técnica, no significó otra cosa sino que las unidades

empresariales pudieran ampliar la magnitud de las factorías. La vida económica comienza a organizarse, entonces, alrededor de macrounidades productivas y de distribución.

Adicionalmente al proceso de aplicación de los descubrimientos científicos a la esfera de la producción, corresponde anotar que en la constitución y consolidación del modelo transnacional tiene mucho que ver el curso de las economías centrales a la fase denominada capitalismo monopolista de estado, que no es sino la articulación o fusión de los intereses de los monopolios con el funcionamiento de los estados imperialistas. Esta articulación se da, sobre todo, en la medida que el estado imperialista asume una serie de operaciones, y políticas, como ser: financiamiento de investigaciones de los monopolios y consorcios transnacionales, incremento de la demanda doméstica a través del gasto público, subsidios a desempleados, provisión de infraestructura física, etc. Todo esto estimuló el gigantismo industrial y la transnacionalización de los negocios —especialmente norteamericanos— en la segunda post—guerra.

En Estados Unidos primero y en Europa Occidental y Japón posteriormente, surgen entonces constelaciones de macroempresas que toman al mundo entero como su natural campo de acción. Este es acaso el rasgo más característico del conglomerado transnacional; vale decir, el hecho que su programación, su estrategia de operaciones no están determinadas por un marco nacional, pues, más bien, en el marco internacional, son los grandes espacios económicos los objetivos del conglomerado internacional moderno.

Según el *World Paper* existen actualmente en el mundo unos 10.000 consorcios transnacionales: 2.500 con matriz en Estados Unidos, 4.500 de origen europeo occidental, y los 3.000 restantes de otras partes del planeta.

Conforme se anotó, estos conglomerados —empresas multinacionales, compañías transnacionales, monopolios, corporaciones globales, o como quiera llamárseles— se convierten

en las unidades típicas del funcionamiento del sistema capitalista en el período post-bélico. En otras palabras, después de la II Guerra en los países capitalistas centrales se produce una metamorfosis del monopolio clásico —control de la producción y el comercio de un solo producto— a un monopolio de nuevo tipo, que se interesa por la fabricación y venta de centenares, miles e incluso decenas de miles de productos. Pensemos en la Litton Industrias, la Textron, la ITT.

Las corporaciones transnacionales —que constituyen el fundamento del modelo transnacional— operan simultáneamente en muchos países, pero no únicamente en base a la mecánica del comercio de exportación, sino que frecuentemente fabrican sus productos simultáneamente en distintas naciones a través de sus filiales y comercializan sus productos a través de sistemas integrados que cubren prácticamente el mundo entero. (A este último respecto vale la pena recordar como, por ejemplo, el programa de las “cuatro modernizaciones” propuesta para la República Popular China por el vice-premier ministro Teng Siao Ping, se sustenta en acuerdos con transnacionales norteamericanas, europeas y japonesas).

Otro rasgo notable de las corporaciones transnacionales —y consiguientemente del modelo transnacional en ascenso— es que tales compañías destinan sumas ingentes de sus presupuestos al rubro de investigación y desarrollo. En promedio un 50/o de sus presupuestos está dedicado a la investigación científica y tecnológica. Por esto que no resulta casual que en los últimos años varios de los Premios Nobel hayan sido asignados a investigadores de empresas transnacionales.

Asimismo entre los elementos que vale destacar dentro de las características del conglomerado moderno está una alta racionalidad en sus operaciones (control de operaciones), así como el elevado desarrollo de las técnicas de *marketing*.

De otro lado, resulta interesante poner de relieve que las

transnacionales se han constituido en colosales entidades financieras, lo cual les ha permitido, aparte de éxitos en la competencia, actuar frecuentemente como grandes especuladores con divisas, práctica ésta que perjudica a las economías nacionales, especialmente de los países tercermundistas.

Finalmente, desde una perspectiva política y sociológica resulta importante destacar que las corporaciones han devenido en los agentes dinámicos y efectivos de la difusión de pautas de consumo metropolitano. Esta difusión —en la denominada “comunidad transnacional”— opera a través del mecanismo de la propaganda, misma que busca condicionar el bienestar y la felicidad de las personas al uso de los bienes y servicios producidos por tales empresas. En la búsqueda de ese objetivo las corporaciones globales no se dan abasto en sus mensajes de glorificación de los objetos materiales —a veces completamente superfluos— y en su invitación a frivolar la vida individual y colectiva.

## EL MODELO TRANSNACIONAL Y LOS PAISES PERIFERICOS

Las empresas transnacionales cuando se localizan en los países de la periferia capitalista persiguen los siguientes objetivos específicos:

Primero. Desarrollar líneas de producción industrial para la exportación. Más explícitamente: mediante análisis económicos y financieros las corporaciones determinan que ciertas mercancías resulta más conveniente producirlas en países periféricos, antes que en las naciones sedes de sus matrices. Esto ha llevado a constituir una serie de parques industriales en distintos territorios extrametropolitanos: Puerto Rico, Hong Kong, Taiwán, etc. Estos “emporios industriales” cumplen la función de proveer de ciertos productos al mercado internacional mediante el aprovechamiento de una mano de obra sustancialmente más barata, así

como neutralizar las aspiraciones salariales del proletario metropolitano.

Segundo. Otro de los objetivos que induce a las corporaciones a invertir en ultramar es la búsqueda de control de mercados locales. Los dirigentes de las corporaciones han descubierto que para desarrollar un mercado hay que instalarse precisamente allí donde está ese mercado. En otras palabras, que no se puede desarrollar y controlar satisfactoriamente un mercado por la vía de la exportación, sino estableciendo filiales y subsidiarias encargadas de constituir "mercados cautivos". Los hombres-corporación han percibido que es de esta forma como se puede lograr mayores ventajas de los países anfitriones.

Tercero. Finalmente una causa u objetivo para el establecimiento de las transnacionales en las naciones periféricas es la explotación de recursos naturales, conforme ilustra la actuación de las corporaciones petroleras en nuestro país.

En la práctica los objetivos arriba señalados se combinan frecuentemente en la actuación de las transnacionales en los países subdesarrollados.

## **EFFECTOS GLOBALES EN AMERICA LATINA Y EL ECUADOR**

Veamos a grandes rasgos cuales son las consecuencias más generales y globales en nuestro subcontinente de la progresiva imposición y funcionamiento del modelo transnacional.

A partir de la década de los 60 el modelo transnacional se constituye en el proceso económico más significativo en América Latina y el Ecuador. En Ecuador, por ejemplo, de unas 20 filiales de empresas extranjeras que se habían instalado hasta 1960, hacia 1975 se pasa a una cifra de alrededor de 400 filiales extranjeras. Cifra, a nuestro juicio, concluyente de la inserción de nuestro país en el esquema transnacional.

¿Cuáles son las consecuencias globales de la imposición «el modelo transnacional? Se puede señalar tres efectos fundamentales de la progresiva inscripción de las economías latinoamericanas en el modelo transnacional.

El primero sería que el modelo transnacional genera nuevas actividades al tiempo que desplaza a otras; desplaza a las actividades tradicionales —artesanía, agricultura minifundista—, algunas de las cuales logran sobrevivir aunque en condiciones muy precarias.

Un segundo efecto de orden global de la actuación de las transnacionales es que sus operaciones determinan una dinámica económica con eje en el sector externo. Es decir, una economía inscrita en el modelo transnacional progresivamente se inclina a que las exportaciones, las importaciones, el financiamiento externo, la contratación de tecnología, etc., se constituyan cada vez más en las pautas económicas más importantes de la vida de un país. Simultáneamente a este vuelco de la economía nacional hacia su sector externo se opera también un creciente control del mercado interno por los conglomerados transnacionales, lo cual no significa otra cosa sino que la economía nacional dependiente va perdiendo su capacidad de decisión para un desarrollo autocentrado.

Una tercera consecuencia global del funcionamiento del modelo transnacional es que se viabiliza a través de políticas de corte neoliberal (apertura indiscriminada al capital externo, congelamiento de salarios, eliminación de subsidios, liberalización de precios, privatización de empresas estatales, etc.). Aparte de dispositivos de carácter extraeconómico como la represión, actualmente en boga acaso en la mayoría de naciones latinoamericanas.

Creo que es a la luz de estos antecedentes y condiciones que nos corresponde analizar la realidad nacional y sus perspectivas. Y es que, conforme anotamos, la imposición progresiva del modelo transnacional constituye también el proceso más significativo para la economía ecuatoriana contemporánea.

Esta alternativa, vale decir el curso de la transnacionalización del país por la actuación de las corporaciones globales constituye —a mi juicio— el modelo más probable para la economía ecuatoriana en un futuro conjeturable. Este modelo económico y su correlato en la política económica y social creo que constituye el horizonte más probable —no el más deseable— para el Ecuador.

El modelo de marras tiene como su rasgo sustantivo al hecho que homogeniza a la economía y la sociedad “desde arriba”, mediante la acumulación del capital y los ingresos por parte de círculos reducidos, la liquidación de competidores locales menores y la ruina o debilitamiento de sectores productivos tradicionales. Se trata de un modelo de corte elitista donde el desarrollo favorece cada vez a sectores sociales más restringidos.

En forma hipotética y frente a la homogenización productiva y tecnológica que plantea “desde arriba” el modelo transnacional, aparece como alternativa probable una homogenización “desde abajo”; es decir, un modelo que busque constituir una base económica más autónoma con el capital y las tecnologías locales. Este modelo presupone que el Estado tiene que volcar una gran cantidad de recursos a efectos de emprender en una política de redistribución de la renta y de apoyo al desarrollo tecnológico de ramas productivas contraladas localmente. Este modelo viene siendo estudiado y desarrollado teóricamente por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), a través de PREALC. (Cabe recordar que siempre hemos estado hablando de alternativas dentro de un marco capitalista, pues ese fue el tema de la discusión de esta noche. Aparte que la otra alternativa —el cambio de sistema, la solución socialista— más bien pienso que constituye materia para una reflexión científica y política de tipo estratégico).

Finalmente un modelo que también podría considerarse para el análisis académico y político es una opción de de-

sarrollo económico que combine negociaciones con las transnacionales y una intervención más decidida del Estado en el campo de la producción, a efectos de asegurar un grado relativo de autonomía frente a la avasalladora presencia y penetración del capital corporativo.

Estas son las opciones —planteadas acaso con un exceso de formalismo— que, a mi juicio, se presentan para la economía ecuatoriana en un futuro previsible.