

Gary Gereffi, *Industria farmacéutica y dependencia en el tercer mundo*, Fondo de Cultura Económica/Serie Economía, México, 1986 (primera edición en inglés 1983), 267 pp.

La difusión y el poder alcanzado por las compañías transnacionales en los planos internacional y nacional, las convierten en un objeto de estudio fundamental no sólo para entender los cambios que han sido experimentados en la economía mundial, sino también en las relaciones de poder entre las naciones y en los propios Estados nacionales.

El trabajo que presenta Gereffi en torno al tema de la industria farmacéutica y la dependencia en el tercer mundo, constituye una rica contribución en ese sentido. Dividido entre grandes partes relacionadas, pero que mantienen su propia estructura, en el texto se introduce una discusión teórico metodológica; se presenta un estudio de caso, el de la industria de hormonas esteroides en México, y se analiza, desde una perspectiva, comparativa, la industria farmacéutica en el tercer mundo.

En la primera parte, relativa a la perspectiva teórica, Gereffi se refiere a las potencialidades y aciertos de las teorías de la dependencia frente a las teorías de la modernización, pero también alude a las diferencias en el primer enfoque, así como a sus limitaciones, en aras de una crítica constructiva. Su objetivo es avanzar en el estudio de casos específicos y proporcionar salidas viables, en el mediano plazo, a las situaciones de dependencia. Desde esta actitud teórica, el autor propone, a partir de un conjunto de principios que emanan de los análisis de la dependencia, un grupo de conceptos y técnicas orientados a la descripción de situaciones concretas, a su evaluación y a la formulación de aseveraciones propositivas capaces de combinar la industrialización avanzada con el bienestar social y la libertad política.

Con una combinación de teorías, el autor pasa del Estado a las políticas públicas, de las clases sociales al comportamiento de las compañías transnacionales (CTN), de las relaciones de poder al terreno de las negociaciones y sus resultados, aun cuando no siempre hay conceptos o categorías intermedias que relacionen esta transición.

Respecto a este punto, es de particular interés la adopción de la distinción entre "poder de negociación", como poder de controlar los resultados de proceso específicos a través de la posesión de ciertos recursos, y "poder estructural", que remite al poder para gobernar las reglas que conforman el poder de negociación. Bajo este concepto se trata de ver de qué manera específica los arreglos económicos y políticos internacionales condicionan, conforman y constriñen las estructuras de producción interna y los procesos políticos nacionales, tanto a través de los casos de conflicto y decisiones manifiestas, como a través de las "no decisiones" que afectan el establecimiento de la agenda y los resultados de las negociaciones. El autor

considera así no sólo los recursos de cada actor, sino también la red de relaciones en las que está inserto. Para su estudio de caso, se trata de las relaciones entre la CTN en la industria transnacional, entre éstas y las compañías locales o nacionales, entre el gobierno mexicano y el gobierno estadounidense, entre el primero y los grupos sociales (en particular los campesinos) y entre las distintas dependencias del gobierno.

El trabajo de Gereffi no sólo resulta interesante por sus contribuciones teóricas y metodológicas al estudio de situaciones o casos particulares en el contexto de sistemas globales, sino también por el carácter de la industria que constituye su objeto de estudio para el caso de México: la industria de hormonas esteroideas, una industria manufacturera cuya producción se ha destinado entre un 95 y 98% a la exportación. En el contexto de un inminente cambio en el modelo de desarrollo en México, que se prefigura con mucho mayor énfasis en la década de los ochenta, y que consiste —entre otros elementos— en la reorientación de la producción del mercado interno al mercado externo, el trabajo de Gereffi adquiere una particular relevancia actual, aun cuando se ocupa de esta industria en el marco de la fase avanzada de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones (ISI).

Como se asienta en el trabajo, las CTN entran como un nuevo actor en la alianza para el desarrollo que se establece con la extensión y profundización de la ISI. La etapa fácil de sustitución de importaciones, como algunos autores la llaman, había sido adoptada durante la depresión y los años de la segunda guerra mundial en muchas naciones latinoamericanas y estaba controlada por una coalición construida alrededor de la burguesía local y el Estado. Como consecuencia de las deficiencias de la balanza de pagos, la deuda externa y la inflación, la ISI en su fase avanzada se orientaría a la manufactura local de productos de consumo duradero y de bienes intermedios y de capital, todo lo cual se importaba de manera creciente antes de la mitad de la década de los cincuenta. La ISI avanzada requería de grandes inversiones, tecnología compleja y una organización gerencial avanzada, requerimientos, afirma el autor, que colocaron a las CTN manufactureras en una posición central en el sistema capitalista mundial y en las economías nacionales. En este contexto, el objetivo principal de las compañías extranjeras ya no es la exportación de bienes primarios, sino la producción industrial para cubrir los mercados internos crecientes de ciertas naciones latinoamericanas.

Bajo estas condiciones, la cuestión de la autonomía nacional se redefinió hacia la asociación subordinada de las burguesías locales a las CTN y la emergencia de un papel directivo del Estado, única institución capaz de negociar con éstas y controlarlas a través de dos conductos principales: la burocracia estatal, que echa mano de una amplia variedad de instrumentos (legislación, cuerpos reguladores, comisiones mixtas, etcétera), y las empresas estatales, que comienzan a moverse hacia sectores dinámicos y

rentables de la economía en donde se enfrentan o vinculan con las CTN. En esta configuración histórica, advierte el autor, a menudo hay supresiones entre dos metas separadas: la autonomía y el bienestar social.

Definido este marco general, en la segunda parte del libro Gereffi se ocupa de la industria de hormonas esteroides en México en el período 1940-1980, que divide en tres fases, con el objetivo de evaluar los diferentes resultados de la industria mexicana producidos en diferentes situaciones de dependencia. Se trata, como antes se mencionó, de una industria orientada a la exportación. La primera fase (1944-1955) se distingue por el establecimiento de una compañía mexicana dedicada a esta industria; la segunda (1956-1974), aborda la "desnacionalización" de la industria mexicana de hormonas esteroides, y la tercera fase (1975-1982) incluye la creación de una empresa gubernamental.

Dos hipótesis de trabajo constituyen los ejes de su análisis: que hay una distribución desigual de los beneficios del crecimiento de la industria en favor de las economías capitalistas centrales y la CTN, y que a nivel de la elaboración de la política interna mexicana, hay una deformación o restricción de las posibilidades de elección de opciones para el desarrollo nacional.

Como puede desprenderse de esta breve presentación, el estudio de Gereffi resulta de particular interés para la discusión sobre la viabilidad, las condiciones y las formas específicas que podría adoptar el nuevo modelo exportador. Un conjunto de consideraciones del autor, referidas a las CTN, puede ilustrar este punto. A diferencia de lo que sucede en las industrias manufactureras de orientación interna, las CTN en esta industria de exportación no tienen interés directo en fomentar el crecimiento de la economía local, pues los bienes que producen se venden fuera de esta economía, y a diferencia de los enclaves de exportación, el país huésped no puede aumentar su poder de negociación (al ascender por curvas de aprendizaje o por la reducción de la incertidumbre) pues el origen del control de las CTN se encuentra en la fase de productos terminados, fase en la que están protegidas por patentes y marcas registradas; las CTN, además, no tienen que proteger enormes inversiones de capital y el control lo ejercen a través de conocimientos y creación de demandas que rebasan los alcances del país huésped. Por otra parte, los beneficios locales (como ingresos fiscales, divisas extranjeras, empleo y adiestramiento de técnicos y científicos) son inherentemente parciales e inestables, pues se derivan de los cálculos de las CTN con base en criterios de eficiencia global que con frecuencia se oponen a los criterios nacionales para fomentar el crecimiento y el bienestar locales. Las compañías extranjeras, en suma, muestra el autor, se opondrán a todos los intentos de fomentar las metas nacionales que no sean parte de los intereses directos de las CTN, debido a que los beneficios nacionales representan costos transnacionales.

A estas limitaciones, que podrían aplicarse al modelo exportador, habría

que añadir el hecho de que la nueva estrategia se ha venido asociando con una significativa retracción o liberalización de los controles gubernamentales y con una privatización de las empresas estatales, que habían venido funcionando como freno de una mera realización de los intereses privados extranacionales.

Pero como lo advierte el autor respecto a las teorías de la dependencia, no es pertinente adelantar juicios *a priori*, sobre situaciones específicas, en virtud de que los dilemas continuos del desarrollo no sólo generan límites, sino también posibilidades para los distintos actores nacionales.

Por ello, es también interesante la tercera parte del trabajo de Gereffi, que alude a las diferencias entre un conjunto de países del tercer mundo, respecto a su posición en la industria farmacéutica, al papel de las CTN, de la industria privada local y de las empresas estatales, y en relación a los tipos de políticas públicas implantadas, diferencias que ilustran la amplia gama de posibilidades y combinaciones en las relaciones entre las CTN y los Estados nacionales, y apuntan la probabilidad de soluciones que aseguren un suministro adecuado de fármacos para las naciones en desarrollo.

*Matilde Luna*