

Reg. 27

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES:  
El Caso de la Industria Farmacéutica.

Tesis que para obtener el Título de  
Licenciados en Relaciones Internacionales  
Presentan:

Imelda Ana Rodríguez Ortiz

José Antonio Durand Alcántara



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

# TESIS CON FALLA DE ORIGEN

## INDICE

	<b>Página</b>
INTRODUCCION	3
CAPITULO 1: EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO	11
1.1. El Desarrollo del Capitalismo Monopolista	11
1.2. Formas de Monopolio	17
1.3. Capitalismo Monopolista de Estado	30
CAPITULO 2: LA CRISIS ECONOMICA INTERNACIONAL	36
2.1. El Ambito de la Crisis Internacional	36
2.2. Repercusiones de la Crisis Internacional	49
CAPITULO 3: LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES, FASE SUPERIOR DEL IMPERIALISMO	57
3.1. Las Corporaciones Transnacionales: Generalidades	57
3.2. América Latina y las Transnacionales	77
3.3. Inversión Extranjera Directa en México	89
3.3.1. Evolución Histórica	89
3.3.2. Panorama Actual	100
3.4. Deuda Pública y Transnacionales	106
CAPITULO 4: ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL Y EMPRESAS TRANSNACIONALES	113
4.1. El Sistema Monetario Internacional y los <u>Organis</u> <u>mos Internacionales de Negociación Económica.</u>	113
4.2. Financiamiento Internacional y Banca Transnacional	120

	Página
4.3. El Nuevo Orden Internacional	126
4.3.1. El Informe Brandt	130
<b>CAPITULO 5: LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA FARMACEUTICA</b>	<b>134</b>
5.1. Generalidades	134
5.2. Estructura de la Industria Farmacéutica	139
5.3. Las Patentes	147
5.4. Tecnología	151
<b>CAPITULO 6: LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES Y LA INDUSTRIA FARMACEUTICA EN MEXICO</b>	<b>156</b>
6.1. Antecedentes	156
6.2. Estructura de la Industria Farmacéutica en México	162
6.2.1. Comercio Externo	167
6.2.2. Publicidad y Propaganda de Productos Farmacéuticos	173
<b>ANEXO 1: Programa del Seminario de Industria Farmacéutica para el Tercer Año de la Carrera de Médico Ciru- jano de la Escuela Nacional de Estudios Profesio- nales, Plantel Zaragoza</b>	<b>188</b>
<b>NOTAS Y REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b>	<b>204</b>
<b>BIBLIOGRAFIA GENERAL</b>	<b>219</b>

## INTRODUCCION

El marco teórico de la presente tesis está constituido por el desarrollo conceptual de las categorías que a lo largo de los capítulos que integran el trabajo se manejan.

El objeto de estudio es la corporación transnacional en general y, de manera específica, la corporación transnacional en el caso de la industria farmacéutica.

Los objetivos generales de la investigación consisten, básicamente, en el análisis de la estructura operativa a nivel mundial de éstas transnacionales. Los objetivos particulares se centran en la revisión de las principales estructuras de la industria farmacéutica instalada en México.

El método de investigación empleado está basado en la exposición del desarrollo histórico del capitalismo monopolista desde sus orígenes, hasta la constitución de la corporación transnacional como la más clara expresión de la fase imperialista que nos ha tocado vivir. Dicha fase se caracteriza por la profunda crisis económica internacional que a últimas fechas se ha agudizado con las implicaciones político-ideológicas de ahí derivadas.

El concepto de crisis, inevitablemente amplio, que se maneja al interior del trabajo, abarca una serie de procesos comenzando con las capacidades industriales no utilizadas y al creciente desempleo en los países capitalistas desarrollados, también con las conmociones en la moneda internacional y las relaciones financieras, pasando por el grave problema de la

profunda brecha que separa la economía de los países capitalistas desarrollados de la economía del llamado Tercer Mundo, y concluyendo con cuestiones globales tales como los problemas ecológicos, el incremento demográfico y el problema de las fuentes de energía y las materias primas entre otros igualmente importantes.

Para calificar a la crisis como mundial es necesario una breve explicación preliminar: en la era actual, como nunca antes, la economía de los países individuales y grupos de países se halla estrechamente vinculada a la economía de todos los demás países. Esta es la razón por la que cada uno de los problemas económicos fundamentales -y no sólo económicos- que pueden surgir en un lugar adquieren importancia a nivel mundial debido a las consecuencias que provocan en otros países. Sin embargo, éste hecho no sirve de base para incluir en un denominador común los procesos característicos de las esferas individuales de la economía mundial; muy por el contrario, es necesario buscar las especificidades de éstos problemas en las diferentes regiones y descubrir concretamente los centros de surgimiento y desarrollo del contagio de la crisis como un todo<sup>1</sup>.

Si bien el trabajo es, en su mayor parte, descriptivo; pretende inclusión en la literatura analítica a partir de las críticas que sobre la estructura económica internacional se vierten. Inclusive hasta los más connotados apologistas de la economía política burguesa reconocen que el capitalismo atraviesa por una profunda crisis, sus diagnósticos, emper,

no reflejan la realidad ni son solución a sus problemas, ya que no corresponden a un "análisis concreto de la realidad concreta" y más bien procuran encubrir las contradicciones del sistema económico-político.

En el capitalismo las crisis son inevitables, ya que las contradicciones fundamentales de ésta formación económico-social son antagónicas, especialmente su contradicción central entre el carácter cada vez más socializado de la producción y la apropiación privada, cada vez más monopolizada, del excedente.

La historia de la crisis cuenta con más de siglo y medio, - que de una honda suava, con lapsos de 10 a 15 años en la primera parte del siglo pasado; ha pasado a periodos más cortos con mayor profundidad en la caída recesiva y bruscas recuperaciones. Aunque la crisis se expresa objetivamente en la - circulación como una sobreproducción relativa de mercancías frente a la demanda solvente de los trabajadores, cada vez hace más inevitable e inarmónico el proceso y la estructura productiva, afecta nuevos aspectos de la formación económico-social y se propaga a países periféricos del sistema.

La variable dependiente de todo el trabajo es la estructura económica internacional, generadora de la desigualdad entre los diversos países que componen el sistema capitalista de producción; en tanto que las variables independientes están dadas por los aspectos sociales, políticos e ideológicos - que dimanan de la estructura económica internacional.

Las hipótesis que a lo largo de ésta tesis pretendemos com-



probar, están contenidas en cada uno de los diversos capítulos con la especificidad que enuncia su título.

Dichas hipótesis pueden ser, parcialmente, englobadas en el siguiente planteamiento: las condiciones de explotación a que se ven sometidos los países capitalistas subdesarrollados, son el resultado inmediato de la desigualdad en la estructura económica internacional; estructura donde la corporación transnacional -actuando como grupo de presión- incide determinadamente en su conformación.

Ahora bien, en el marco del capitalismo no podríamos decir que lo que se llama desarrollo y subdesarrollo son dos fases o dos etapas independientes, sino más bien que son las dos caras de la misma moneda: el desarrollo del modo capitalista de producción.

Así, el proceso de avances o retrocesos de los países que forman el sistema capitalista no podemos verlo más que a través de las leyes que regulan el desarrollo capitalista. Por tanto, desarrollo y subdesarrollo capitalista, avance o retroceso o atraso capitalista, son aspectos del mismo movimiento dialéctico de la sociedad.

Subdesarrollo capitalista no significa apenas poco desarrollo o desarrollo por debajo de lo normal, como podría dar a entender el prefijo "sub", sino una modalidad propia del desarrollo del capitalismo y que tiene una estrecha relación con las leyes generales del modo de producción capitalista, aplicadas a nivel mundial. Así como en el nivel interno de una sociedad capitalista la población se diferencia entre -

explotados y explotadores, en el nivel externo algo similar ocurre con los países, en donde la vigencia de la ley de la acumulación de capital en el conjunto del sistema acarrea el desarrollo desigual. Para que haya países capitalistas desarrollados, ricos; fue necesario que existieran países capitalistas subdesarrollados, pobres. La riqueza de unos es la condición de pobreza de otros; a nivel internacional significa que hay países capitalistas dominantes y países capitalistas dominados, explotadores y explotados; es la dependencia el cordón umbilical que alimenta el subdesarrollo o, diciéndolo de otra manera, su causa principal<sup>3</sup>.

La organización del trabajo que aquí se presenta, pretendiendo rigor metodológico, parte iniciando con un breve esbozo histórico del desarrollo del capitalismo monopolista señalando las diversas formas que ha adquirido el monopolio hasta llegar a su más acabada expresión: la corporación transnacional.

La etapa actual por la que atraviese el sistema capitalista, la agudización de las contradicciones y la crisis coyuntural que actualmente se vive, es consecuencia lógica de la forma en cómo está organizada la producción en el capitalismo; motivo por el cual el segundo capítulo de esta tesis se dedica al análisis de la crisis económica internacional y sus repercusiones en el llamado tercer mundo resaltando las características que, a nuestro juicio, son las más significativas.

Cuando decimos crisis económica nos referimos a la crisis - del capitalismo, de igual manera cuando decimos Tercer Mundo

no estamos haciendo concesiones a algunas teorías económicas y sociológicas burguesas que pretenden buscar la existencia de una nueva formación económico-social o de un supuesto tercer camino para salir del atasco.

El tercer capítulo de nuestra tesis está dedicado al estudio de la estructura económica internacional analizando, particularmente, el papel que desempeñan las empresas transnacionales en dicho contexto. Así mismo se revisa el sistema monetario, los organismos de negociación económica y el financiamiento internacional; para concluir con las más significativas propuestas para la construcción de un nuevo orden económico internacional, destacando el Informe Brandt.

El cuarto capítulo está dividido en tres grandes rubros: las corporaciones transnacionales a nivel mundial, en América Latina y en México. En este capítulo se realiza la investigación, respecto a las transnacionales, teniendo en cuenta como marco de referencia el proceso de internacionalización de capital como un todo y la redefinición del capital financiero como la fracción hegemónica del capital transnacional, - ambos aspectos estrechamente ligados entre sí, y que deben ser abordados desde la perspectiva de la crisis general del capitalismo, y la fase que recorre desde el capitalismo de Estado hasta el capitalismo monopolista de Estado.

Con ello se intenta avanzar en una periodización del proceso de expansión del capital transnacional en sus diferentes formas (capital dinero, capital productivo, capital tecnología, etc.<sup>4</sup>

En el quinto capítulo se aborda el tema de las corporaciones transnacionales en la industria químico-farmacéutica a nivel mundial, desde un enfoque histórico se critica, fundamentalmente, la estructura, las patentes y la tecnología con que operan las transnacionales en la rama señalada. Hace cerca de treinta años, uno de los acontecimientos que ocupó la atención de la opinión pública mundial fue la acción que el Congreso de los EEUU emprendió para conocer detalladamente el comportamiento y desarrollo de los grandes complejos industriales dedicados a producir y comercializar medicinas. Después de diversas investigaciones la conclusión a que se llegó entonces, por medio del Congreso, fue que la industria farmacéutica estadounidense obtenía beneficios desmesurados. Desde entonces y en todo el mundo se han lanzado cargos contra las grandes compañías transnacionales que dominan la producción de fármacos. Uno de los organismos dependientes de la ONU no solamente las señala acusadoramente por obtener ganancias exorbitantes y desproporcionadas de acuerdo a la inversión original, sino que también por evadir impuestos, entregar para la venta productos nocivos para la salud e impedir con base en el poder económico y técnico que concentran, la competencia de los grupos locales en un gran número de países.

En efecto, el poder omnívoto de las transnacionales se aprecia en el hecho de que el 90 por ciento de la producción mundial de fármacos proviene de ellas.

Finalmente, en el Capítulo sexto se analizan las corporacio-

nas transnacionales instaladas en la industria farmacéutica que operan en México. En el momento de concluir el presente trabajo existían en nuestro país 617 laboratorios fabricantes de fármacos de los cuales más del 80 por ciento son de origen transnacional.

Estas empresas controlan más del 90 por ciento de las ventas totales de aproximadamente 20 mil productos de los cuales - el 70 por ciento de las ventas se centra en más de dos mil productos y de estos menos de 200 son nacionales.

Por otra parte, como consecuencia de los altos niveles de sobreprecios en las importaciones de materias primas de las subsidiarias instaladas en México, se calcula la salida de divisas en aproximadamente 500 millones de pesos anuales<sup>5</sup>.

Como apéndice de ésta tesis se presenta el programa del Seminario sobre Industria Farmacéutica que, elaborado por nosotros, impartimos durante 1979 a la fecha en la Escuela Nacional de Estudios Profesionales -Zaragoza-. Su inclusión - obedece a que consideramos esta experiencia como una acción concreta -con las limitaciones propias del ámbito académico- para combatir la desorientación sembrada por los laboratorios en el terreno de la prescripción médica y, así mismo, una acción concreta contra las presiones publicitarias habilitadas por la industria farmacéutica sobre el cuerpo médico. Las notas y las referencias bibliográficas aparecen al final del trabajo separadas según los capítulos y subcapítulos en fueron mencionadas.

## CAPITULO 1: EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO

### 1.1. EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO MONOPOLISTA

El análisis conceptual del origen y desarrollo del capitalismo monopolista que surge a fines del siglo XIX y se consolida en un sistema mundial en el siglo XX, cuya presencia modifique sustancialmente las relaciones económicas internacionales, precisa del análisis histórico sobre la situación real de las condiciones de incursión de los distintos países que participan en el comercio internacional.

"El incremento enorme de la industria y el proceso notablemente rápido de concentración de la producción en empresas cada vez más grandes constituyen una de las particularidades más características del capitalismo"<sup>1</sup>.

El surgimiento de los grandes conglomerados económicos, y - el poderío hegemónico de unas cuantas naciones no se explica sin embargo, lejos de considerar el surgimiento mismo del capitalismo y las condiciones histórico-políticas que lo determinaron como el modelo de producción más reproducido en el mundo del siglo XX.

Es incuestionable la necesidad de echar un vistazo al antecedente más próximo del llamado imperialismo económico o lo que algunos autores prefieren llamar neocolonialismo. Se precisa, pues, por un lado, reconocer el mercantilismo como - "La primera corriente del pensamiento que hizo objeto de elaboraciones al intercambio comercial"<sup>2</sup>. Por otra parte y como consecuencia el avance colonialista, de Europa occidental en Africa y América Latina principalmente.

El capitalismo industrial y el capitalismo comercial se inicia con Inglaterra y Holanda, España y Portugal respectivamente durante el siglo XV. En aquel momento el poder estaba definido por el control del mayor número de colonias y rutas de navegación; las posibilidades de expansión de la producción capitalista estaban dadas por la explotación y extracción de materias primas de las colonias que permitían desarrollar la industria con costos de producción muy bajos y -

por la ampliación de los mercados en donde negociar la producción.

Es así como el descubrimiento de América, el desarrollo de los transportes, el invento de la imprenta, la expansión del comercio y la Reforma religiosa (que modifica el pensamiento respecto al lucro y progreso) conforman un Estado Nación cuya política tiende al proteccionismo económico y a la defensa de las posesiones coloniales. "El primer empresario capitalista es ahora el Estado mismo... La política es un cálculo, el factor económico determina la mentalidad política y las decisiones políticas"<sup>3</sup>.

Uno de los elementos que la nueva burguesía impulsó vertiginosamente fue el desarrollo de la tecnología y la ciencia al servicio de la ganancia económica y el control cosmopolita sobre las zonas conquistadas, creando una división internacional del trabajo tendiente a la explotación irracional de los recursos coloniales.

Aparecen en Inglaterra, Holanda y Francia grandes compañías industriales, primero de origen estrictamente privado, posteriormente bajo el amparo de sus Estados; y por último formando el binomio capital privado-Estado. Podemos considerar este hecho como el primer antecedente de la polemizada corporación transnacional actual.

Aquellas compañías absorbieron casi la totalidad del comercio colonial portugués y español, en virtud de que España dedicaba mayor atención a la acumulación de metales preciosos y a la evangelización de los nativos, que a su propio desarrollo industrial. Sólo así se explica en parte que España haya pasado "del atraso al subdesarrollo"<sup>4</sup>.

Mientras tanto el interior de las colonias se daba un sometimiento por la fuerza, de la población nativa, por los individuos originarios de las metrópolis. Se destruyeron de raíz las culturas colonizadas, se impusieron las superestructuras emanadas de las metrópolis, hubo despojos de tierras, saqueo

de los recursos naturales y se implantó un sistema esclavista sobre la fuerza del trabajo de los colonizados.

"Al hacer pedazos los antiguos moldes de su economía agrícola y al forzarla a que se desviase a la producción de cultivos de exportación, el capitalismo occidental destruyó la autosuficiencia de la sociedad rural -que era la base del orden precapitalista en todos los países en que penetró- y rápidamente amplió y profundizó el radio de la circulación de mercancías, mediante la franca (y en algunos casos masiva) apropiación de la tierra que ocupaban los campesinos, - para ser utilizada en plantaciones y otros usos por parte - de empresas extranjeras y al exponer a sus manufacturas rurales a la devastadora competencia de sus exportaciones industriales, el capitalismo occidental creó un enorme contingente de fuerza de trabajo empobrecida. Por lo tanto, al ampliar el área de las actividades capitalistas, propició la evolución de las relaciones legales y de propiedad, acordes a las necesidades de una economía mercantil y estableció las instituciones administrativas necesarias para su cumplimiento"<sup>5</sup>. La incipiente infraestructura creada en América Latina a fin de explotar sus recursos, era tan solo la indispensable para hacer llegar los usufructos a la metrópoli.

Mientras tanto se inicia en Europa y básicamente en Inglaterra una transformación en las teorías económicas con el surgimiento del libre cambio como la filosofía que sustentará el desarrollo de la Revolución Industrial.

Al respecto López Cámara<sup>6</sup> señala "El liberalismo tuvo que lanzar en su contra, casi sistemáticamente, un formulario - de ideas que viniesen a sustituir el sistema político religioso del espíritu medieval. A la vieja concepción sobrenatural del mundo tuvo que oponer un concepto nuevo del universo, en el cual la razón inmediata y la investigación científica eran primordiales... Y postuló en fin, contra la ética



escatológica de la teoría medieval, la validez universal - del utilitarismo individualista, que reducía la norma de - conducta al motivo de la satisfacción práctica".

Así es como el capitalismo se concretiza en la revolución - industrial y se fundamenta ideológicamente en la filosofía liberal, que hubo de aborrecer no solo la moral colectiva de la nueva clase social sino que tuvo que validarse a través de un Estado Nacional que superaba la política del "localismo feudal".

El Estado fue entonces reconocido como una autoridad vigorosa capaz de demoler los restos de la aristocracia feudal y fortalecer el poderío económico de la burguesía; poco a poco el Estado se irá incorporando cada vez más a los procesos - económicos y una vez que la producción de fábrica es sustituida por la producción capitalista industrial, este Estado va a caracterizarse por "su cada vez más intensa interpenetración con la economía"<sup>7</sup>. Como más adelante veremos, "el Estado se transforma en empresario directo y en organizador de la producción"<sup>8</sup>.

Antes, debemos señalar que durante el periodo que abarca los años de 1750 a 1850 el proceso de la Revolución Industrial tiene manifestaciones muy concretas respecto a cada país; en Inglaterra hacia tiempo que el desarrollo capitalista se venía afirmando de tal suerte que durante estos cien años - (1750-1850) no habrá manifestaciones demasiado violentas o totalmente destructoras de la organización político-social. Recordemos que los avances en la agricultura y la manufactura industrial fueron constantes y progresivos desde la introducción de la máquina de vapor, orientada a la explotación y producción mineras, hasta la maquinización fundamental de la industria textil; así como la utilización del carbón fósil como combustible en la industria.

Mientras en Francia, la disolución del régimen feudal va a cristalizar, efectivamente, hacia fines del siglo XVIII con

la movilización de los distintos grupos sociales; los campesinos sumidos en la explotación feudal no tienen nada que perder y los "burgueses" aprovechan el descontento popular para obtener posiciones políticas estratégicas que permitan el desenvolvimiento de la producción industrial capitalista. Es pues con la Revolución Francesa (1789) que se vigorizan las relaciones de producción capitalistas.

En Alemania, el desarrollo de las fuerzas productivas es más o menos similar a Francia aunque más tardío, debido a los constantes enfrentamientos entre la burguesía terrateniente que controla el poder político y los grupos económicos más identificados con el modelo de desarrollo francés que tienden a beneficiar el crecimiento industrial sobre la producción agrícola semifeudal.

El caso de los EEUU es distinto y particular, ya que la implantación del sistema capitalista está aunado a la guerra de liberación nacional, rompiendo con la política colonial inglesa que limitaba el desarrollo independiente de las fuerzas productivas. Los EEUU que de hecho "no estuvieron sometidos a vínculos de naturaleza feudal"<sup>9</sup> aceleraron rápidamente la producción fabril-industrial, ampliaron la infraestructura que permitió extender sus relaciones comerciales, de tal suerte que el comercio exterior significó siempre uno de los pilares más importantes de la economía americana.

El resultado más palpable de que "la burguesía no puede existir sino a condición de revolucionar incesantemente los instrumentos de producción y por consiguiente las relaciones de producción y con ello todas las relaciones sociales,"<sup>10</sup> vio su más clara expresión a partir de entonces con la consolidación del capitalismo y su crecimiento monopólico.

Esta transformación de la economía mundial iniciada a mediados del siglo XIX requiere del fomento al intercambio comercial entre las grandes potencias económicas y de la explotación sobre el resto de los países que no vivieron el proceso de la Revolución Industrial similar al de Inglaterra, Francia, Alemania o Estados Unidos.

El siglo XIX marca el periodo del desarrollo capitalista mo rop ólico, mismo que se concretiza a través de la alianza - entre los productores industriales y los burgueses terratenientes; entre el capital industrial y el capital bancario (capital financiero), entre una empresa y otra hasta formar gigantescas organizaciones que controlan la producción, dis tribución y comercialización de bienes y servicios.

La lucha imperialista por la ampliación y control político de zonas de influencia en donde exportar capitales y tecnología se agudiza de tal suerte que la expansión capitalista deberá sustentarse sobre el poder militar. "De este modo, - la internalización de la vida económica conduce fatalmente a resolver por las armas las cuestiones en litigio"<sup>11</sup>

Esta situación se agrava con la Revolución Bolchevique de - octubre de 1917, que viene a conformar la división del mundo en dos grandes bloques de poder representados por los EEUU y la URSS. División que se verá agudizada a partir de 1945 una vez concluida la Segunda Guerra Mundial, ya Brzezinski define este momento como "un proceso político de competencia en que han influido más las fuerzas históricas que los esta distas"<sup>12</sup>

Así, podemos afirmar que en el siglo XX la economía de las principales potencias se basa en el poder que la carrera - armamentista les da para ejercer una política militar e inter vencionista en el mundo.<sup>++</sup>

---

++ El poder, según Schwarzenberger es definido "como la capacidad de forzar sobre los otros la propia voluntad, sin tomar en consideración la razonabilidad de la demanda y teniendo la presión política, económica y militar como medio final de realizar objetivos" en La Reestructuración de la Sociedad - Internacional, Ed. FCPYS UNAM, México 1969.

## 1.2. FORMAS DE MONOPOLIO

La acumulación de capital propicia de manera inmediata su internacionalización global a través de su concentración - en grandes corporaciones diseñadas para ejercer el predominio y manipulación de la producción, distribución y consumo de todo aquello que produce ganancias, básicamente lo que se refiere a desarrollo científico-tecnológico y exportación de capital.

La política libre cambista o mejor conocida como economía - de competencia vigente prácticamente hasta la década de los setenta del siglo XIX, empezó a sufrir a partir de entonces frecuentes reveses. La voraz lucha entre los distintos productores (industriales y terratenientes) por el control de los mercados y el comercio interno va a conducir a que la - economía resienta frecuentes crisis y depresiones. Por otro lado, las luchas de liberación nacional de las naciones colonizadas aumentan las posibilidades de la expansión capitalista no sólo ampliando los mercados para la producción de exportación, sino además ofreciendo mano de obra y materias primas baratas que acelerarán aún más la producción industrial a gran escala, inhibiendo por un lado la competencia mercantil local y el proteccionismo de Estado, y por el otro facilitando las perspectivas de la exportación de capital a través de la unión de grandes inversionistas e industriales en grandes empresas monopólicas.

Es así que los países "neocolonizados" significan además de una importante fuente de aprovisionamiento, una "segura fuente de ganancia extra para los monopolios ya que el objetivo de los monopolios es, la obtención de ganancias adicionales ... a través de la extensión del alcance de los productos - monopolizados y la expansión del mercado protegido"<sup>1</sup> y controlado por presiones no sólo económicas sino políticas y - militares.

"El libre cambio como ideología del capitalismo de competen

cia"<sup>2</sup> impulsado fuertemente por Inglaterra se fue erosionando poco a poco al mismo tiempo que Alemania, Italia, Rusia, Japón, EEUU y Francia exigían mayor participación en el comercio internacional frente a la competencia inglesa.

La lucha por el poder económico tuvo que anidarse en el poder militar y fue el tratado de Berlín de 1886 lo "que ulti mó la distribución de Africa entre las potencias europeas y que marcó el punto de arranque de nuevas tensiones"<sup>3</sup> prolon gadas y apenas sostenidas pacíficamente hasta el desencadenam iento de la Primera Guerra Mundial.

Durante todo este periodo el capitalismo va a caracterizarse por la creciente concentración de la producción en emp re sas cada vez más grandes y por el acelerado crecimiento de la industria. Proceso que es posible sostener "por la tra ng formación de la competencia en monopolio"<sup>4</sup> y por la aparición de la empresa compaginable, es decir, aquella empresa que - hace posible su participación económica sobre distintas ramas de la industria para auxiliar las fases sucesivas de la producción hasta la terminación del producto final. Este mecanismo a su vez se basa en la centralización del capital o combinación de capitales en poder de un propietario o firma asociada capaz de destruir la competencia de los productores menores, favoreciendo con ello el aumento del capital y la ampliación a gran escala de la producción, así como el control de los mercados.

La dirección unificada del capital dió origen a las socieda des anónimas o compañías en comandita, que a través de orga nizar el capital en acciones comunes permitían disminuir - los costos de producción, la competencia y los riesgos indi viduales de los inversionistas privados. "De aquí resulta - un gigantesco progreso de la socialización de la producción. Se efectúa, también en particular, la socialización del pro ceso de inventos y perfeccionamientos técnicos"<sup>5</sup>, además de integrarse concurrente y armónicamente el capital comercial

industrial y financiero.

Las Sociedades Anónimas son el embrión de los monopolios que brevemente puedan definirse como "una compañía, agrupación o, al menos, un acuerdo de grandes capitalistas en cuyas manos se concentran capitales y medios de producción que les permiten asegurarse continuamente una super ganancia"<sup>6</sup>.

Es la sociedad anónima la célula del organismo económico - del sistema capitalista. A través de estos acuerdos se logra acaparar en propiedad privada: las materias primas, la mano de obra, la infraestructura de transporte, los mercados, los sistemas de precios, las concesiones crediticias y en general sostener una fuerza de control o boicot ante los productores menores.

En resumen "Los principales efectos de la centralización, - y en grado menor de la concentración misma, son tres. En primer lugar, conduce a una socialización y racionalización del proceso de trabajo dentro de los límites del capitalismo... En segundo lugar, la centralización que es una consecuencia de la transformación técnica y de la composición orgánica ascendente del capital, acelera a su vez la marcha - adelante de la transformación técnica... El tercer efecto - es la sustitución progresiva de la competencia entre un gran número de productores por el control monopolista o semi monopolista de los mercados por un número menor"<sup>7</sup>.

En la Sociedad Anónima ocurre un fenómeno digno de mencionarse y es que el capitalista privado al asociar su capital a la corporación monopólica disminuye no solo el proceso de la competencia irracional con otros productores, sino que a su vez se divorcia del control y dirección de la producción - para convertirse en gerente o administrador. Empero, aquellos que posean más acciones no solo mantendrán el control de la producción a gran escala, sino que además formarán una minoría privilegiada dentro de toda la organización económica - de la sociedad, con todas las implicaciones políticas que - desde luego, han de suscitarse por este hecho.

El capital monopolista en su última etapa tiende a la combinación de diferentes estructuras que han ido invalidando el sistema sin control de la libre competencia, nos referimos a formas específicas como el Cartel, El Trust y el Consorcio o fusión.

El origen de estas agrupaciones monopólicas, tal vez sean los "acuerdos entre caballeros", es decir, la disposición mutua entre capitalistas y productores acordando políticas de beneficio para ambos sin mayor compromiso de obligación y pudiendo ser violado sin sanciones o repercusiones previamente concertadas.

El Pool es otro intento de regular las relaciones entre los capitalistas. El acuerdo pretende establecer por escrito - ciertas reglas de comportamiento entre sus firmantes, pero sin establecer sanciones. Por lo tanto es igualmente inestable y poco funcional en la medida en que no domina las leyes de la competencia y mantiene a flote la lucha entre los productores.

El Cartel es la organización que agrupa a un número determinado de capitalistas que toman acuerdos transitorios sobre precios, mercados y pedidos y cuya dirección tiene poder para sancionar a aquellos miembros que no cumplen las condiciones del pacto. El Cartel pretende "el reparto de los mercados y de los precios de venta y determina la cantidad de mercancías que han de producirse. Las empresas que integran el Cartel administran cada cual por su cuenta la producción y la venta de las mercancías"<sup>8</sup>, sin embargo, el comité central del Cartel tienen poderes para eliminar la venta directa entre las firmas individuales y sus clientes; para cerrar las fábricas, firmas o plantas ineficientes y centralizar finalmente las compras y ventas en una sola agencia. Esta política de los cárteles que en un momento dado despertó la euforia de la economía capitalista, pues generaba grandes ganancias, se convirtió en una fábula para los eco-

nocistas burgueses "ya que esta forma de monopolio que se crea en varias ramas de la industria aumenta y agrava el caos propio de todo el sistema de la producción capitalista en su conjunto"<sup>9</sup>.

Vale la pena aclarar que las nuevas formas monopolísticas no eliminan la competencia, sino la controlan y coexisten paralelamente a ella en varios niveles; primero, existe competencia entre los monopolios y los capitalistas que no pertenecen a ellos. Segundo, existe competencia entre un monopolio y otro ya sea por el control de los mercados o por el reparto de las ganancias. Tercero, se puede dar también la competencia entre monopolios de la misma rama o entre aquellos que se suministran materias o tecnología recíprocamente.

El Trust es otra forma de monopolio principalmente favorecida en EEUU como "entidades que unificaban el propio proceso de producción y, por consiguiente, representaban formas más maduras del capitalismo monopolista"<sup>10</sup>.

"Bajo la forma del Trust los propietarios de la mayoría de las acciones de cierto número de corporaciones independientes entregan sus acciones a un grupo de depositarios, a cambio de certificados de depósito. Los depositarios ejercen el derecho de voto correspondiente a las acciones y los tenedores de los certificados reciben los dividendos"<sup>11</sup>

La política del Trust se basa en la creación de grandes empresas con una portentosa instalación técnica. Gradualmente van apoderándose de los mecanismos de producción y comercialización masiva bajo el control riguroso de una firma absolutamente poderosa además de su intervención en el orden político de la sociedad en que se instalan.

A manera de ejemplo citamos el primer gran Trust norteamericano que logró mantener durante varias décadas, el control casi absoluto y omnipotente del petróleo. Nos referimos al Trust del petróleo que se convirtió en un verdadero imperio desde 1882, representado por la Standard Oil Company encabezada primero por John D. Rockefeller y que para 1953 "tiene



al rededor de 300 mil accionistas y subsidiarias en centenas de países con ganancias aproximadas de 2.5 mil millones de dólares anuales"<sup>12</sup>.

Rockefeller logró imponerse a las leyes anti-Trust dominando los créditos para el sector petrolero, desarrollando la infraestructura del transporte y manipulando las leyes de control del Estado en su beneficio. Así que en 1911 cuando el gobierno de Theodore Roosevelt y apoyándose éste en el decreto - Sherman anti-Trust de 1890 presiona a la Suprema Corte para la disolución de la Standard Oil; El grupo de capitalistas encabezado por Rockefeller lejos de afectarse se vigorizó, - pues este grupo controlaba 38 de las compañías petroleras - más importantes y la Standard Oil se convirtió en el banco oficial de muchas de ellas.

"La concentración ha llegado hasta tal punto que se puede hacer un cálculo aproximado de todas las fuentes de materias primas en un país..., no sólo se realiza este cálculo, sino que asociaciones monopolistas gigantescas se apoderan de dichas fuentes. Se efectúa el cálculo aproximado del mercado, se monopoliza la mano de obra calificada, se toman los mejores ingenieros, y las vías y los medios de comunicación... Es así como la producción pasa a ser social, pero la apropiación continúa siendo privada."<sup>13</sup>

Otra de las formas monopólicas más desarrollada y favorecida sobre todo en EEUU a partir de 1914 (después de promulgada la Ley Clayton anti-Trust) consistió en la fusión de empresas. Esta organización se apoya en la abolición de la independencia de las firmas participantes por la absorción o representación de una sola corporación directiva bajo una sola firma negociadora.

Un elemento inalienable del capital financiero es la banca privada, que aumenta la dependencia de la gran industria a - un número reducido de capitalistas privados, que en muchas - ocasiones, sin embargo, son los mismos que representan a las

grandes empresas fusionadas. La evolución de los bancos va de simples intermediarios de pagos a verdaderos centros de financiamiento y control crediticio para el crecimiento de las grandes industrias.

El crecimiento de la fusión de empresas y del capital financiero se da paralelamente hasta conformar verdaderas oligarquías.

Los bancos basan su poderío en la compra de acciones de los monopolios comerciales, industriales, de transporte, etc; - para pasar a la calidad de copropietarios activos, al mismo tiempo que los monopolios industriales, del transporte, comerciales, etc.; compran acciones bancarias. Esta fusión es la más importante y característica del imperialismo a la que se suele denominar capital financiero. "Los dirigentes de los bancos forman parte de los consejos de administración de las empresas industriales, y los representantes de los monopolios industriales son miembros de los organismos dirigentes de los bancos"<sup>13</sup>.

La centralización del capital bancario ha engendrado una oligarquía financiera capaz de inmiscuirse en la toma de decisiones del Estado, pues al controlar producción, comercio, comunicaciones, centros de investigación, transportes, etc.; controlan así mismo los aparatos administrativos y de jurisdicción legal del Estado. "En 1913, el presidente norteamericano W. Wilson reconoció que los capitalistas y los fabricantes son los dueños de los EEUU"<sup>14</sup>.

Debemos aclarar que si bien la banca significó a principios del siglo XX una entidad crediticia aparentemente independiente de la gran industria, pronto estas (industria y banca) se vieron fusionadas de tal manera que actualmente es imposible determinar algún grado de autonomía como entidades aisladas. "Es indiscutible que muchas empresas industriales - tienen actualmente una dinámica propia, se autofinancian, e

se transforman en conglomerados y participan a su vez en actividades financieras"<sup>15</sup>.

Aún más, los grandes monopolios industriales pueden, en un momento dado, apoderarse de la banca privada, de tal modo - los Rockefeller compraron el banco de Chase Manhattan que "a demás de ocupar el tercer lugar entre las instituciones bancarias y el segundo en New York, tiene intervención directa cuando menos en otros 10 bancos, entre los cuales destacan: The First National of Chicago, Wells Fargo Bank y el Harris Trust de Chicago"<sup>16</sup>.

La Fusión como forma monopólica ha seguido prosperando, actualmente la firma American Express pretende adquirir el grupo Shearson Loch Rhodes Inc. a fin de controlar en su beneficio actividades bancarias, de seguros, de inversión y tarjetas de crédito; a pesar de que la ley Glass-Steagall - de 1933 prohíbe a los bancos suscribir valores corporativos. Podemos resumir que la oligarquía financiera "Se vale de - los más diversos métodos y procedimientos para instaurar - su dominación. Los más importantes son: la participación en el capital, las relaciones personales, los servicios financieros y técnicos de organización, la firma de acuerdos especiales. En la formación de los grupos financieros y la modificación de la correlación de fuerza entre ellos corresponde un papel extraordinario a la utilización del poder del Estado, de los recursos del presupuesto de los países capitalistas, así como de los vínculos del capital extranjero"<sup>17</sup>; Sin soslayar, claro está, la importancia que tiene la exportación de capitales a otras naciones y el predominio económico, científico y tecnológico que el imperialismo ejerce sobre los países menos desarrollados.

Durante los últimos 25 años, la comunidad internacional ha sido testigo del espectacular crecimiento, proliferación e influencia de las empresas transnacionales en las principales relaciones económicas internacionales.

La más clara expresión del capitalismo en su fase monopolista, el imperialismo económico, lo constituyen las corporaciones transnacionales; cuyo poder político ha estado aunado a su desarrollo económico.

Después de la economía norteamericana y de la soviética, la tercera potencia económica mundial a partir de 1970 son las corporaciones transnacionales.<sup>18</sup> A partir de ese año los bancos han dejado de ser los principales instrumentos de control económico, ya que ahora la más importante concentración de dinero la tienen las empresas, los conglomerados; que inscriben a los bancos en su organización, siendo éstos tan sólo, uno más de los múltiples renglones de la operación de negocio con que cuentan.

Las corporaciones transnacionales se distinguen por tener inversiones directas en varios países, por que los ejecutivos de la corporación deciden en términos de desarrollo de la propia transnacional. Siendo la ganancia el móvil último de las corporaciones, es comprensible que su interés de lucro se centre en la planificación de sus negocios a nivel mundial y que vean en el mercado de su país simplemente un espacio económico más, entre muchos otros en donde actuar.

La revista Newweek (20 de noviembre de 1972) señala que una corporación transnacional "es aquella que tiene ventas superiores a los 100 millones de dólares cada año" y cuyas operaciones, a través de sus filiales, se establecen en seis países por lo menos.

La diversificación de la producción industrial, surgida a la par de las innovaciones tecnológicas de principios de siglo y la colocación del excedente de esa producción allende las fronteras de los países capitalistas avanzados (principalmente los EEUU), constituyen el elemento más importante para el crecimiento de las corporaciones, que transforman su estructura centralizada convirtiéndose en multidivisional; es decir las empresas incorporan nuevas ramas de la producción a su giro inicial. Así la corporación cuenta con departamentos de

vididos según la línea de productos con que actúan en el mercado.

Este nuevo esquema fue introducido en los años veinte por la General Motors y la Du Pont, como los más representativos ejemplos.

Hasta antes de la Segunda Guerra Mundial la producción norteamericana estaba dirigida fundamentalmente a satisfacer las demandas de su mercado interno, pero concluida la Guerra y a partir de los programas de ayuda militar, se inicia la expansión de los monopolios, ya que las exportaciones de las transnacionales encuentran en el mercado europeo compradores forzados, pues los estragos de la guerra generaron necesidades de todo tipo en los países devastados.

A raíz de concluida la Segunda Guerra mundial, los EEUU se consolidan como potencia hegemónica occidental evitando así la consolidación del socialismo en el bloque oriental.

A través del Plan Marshal (1947) se aumenta la penetración de la economía norteamericana en Europa, y es por medio de esa "ayuda" que los monopolios pueden colocar los excedentes de su producción, desplazando a la Libra Esterlina por el dólar que pasa a ser la principal moneda de cambio a nivel mundial. "En julio de 1945, el gobierno norteamericano había logrado asegurar su hegemonía con el acuerdo de Bretton Woods, que instituyó al dólar como patrón de cambio más importante"<sup>19</sup>

Como respuesta a la necesidad de los países europeos de generar su propio desarrollo económico, se crea en 1957 el Mercado Común Europeo; y con ello las corporaciones transnacionales norteamericanas vieron limitadas, parcialmente, sus actividades sobre todo a nivel de tarifas y comercio; por lo que dirigen su política de expansión monopolística hacia los países capitalistas dependientes de la zona exclusiva de influencia norteamericana: América Latina, instalando masivamente ahí - las subsidiarias que agudizarían la dependencia hacia el capital transnacional.

En 1971 un 10 % de la inversión total del capital que las cor

poraciones norteamericanas destinadas al extranjero se centralizaba en tres países latinoamericanos: México, Brasil y Argentina<sup>20</sup>.

"La 'tierra de nadie' donde más ganancia obtienen las transnacionales, son los países subdesarrollados. Según el brasileño Celso Furtado, 300 grandes empresas controlan el 90 % de la inversión norteamericana en Iberoamérica y dominan del 50 al 75 % de las industrias 'dinámicas' en esta región (Excelsior, 20 de marzo de 1973)"<sup>21</sup>.

La relación de la casa matriz en el país de origen, y sus subsidiarias en los países periféricos; son equivalentes a las relaciones coloniales de mediados del siglo pasado entre metrópoli y colonia pero sin que exista control directo sobre las empresas ni a nivel del país huésped, ni del país del que son originarias.

Las actividades comerciales entre matriz y subsidiarias generan ganancias para la corporación en su conjunto; dado que pueden "venderse" o "comprarse" artículos producidos por una u otra a los precios que convenga a la empresa. Por ejemplo: Squibb de México "vende" a Squibb de EEUU materia prima a un precio más bajo que el que pudiese obtener Squibb de EEUU en ese país con la concomitante ganancia. Squibb de EEUU "vende" a Squibb de México un producto manufacturado (elaborado en base a la materia prima importada de México) a un mejor precio que si lo produjera Squibb de México.

Este tipo de operaciones además de los beneficios para la corporación transnacional en el terreno puramente económico, traen como consecuencia, a partir de las implicaciones políticas, el atraso tecnológico del país receptor. Es decir, medidas como la anteriormente señaladas impiden el desarrollo de una tecnología nacional e inciden en la génesis de la dependencia tecnológica.

Generalmente, las corporaciones transnacionales se valen de los recursos naturales de los países donde instalan subsidiarias obstaculizando el desarrollo industrial y restringiendo

el campo de la economía nacional a actividades primarias. Aunque también -debe reconocerse- en algunos casos las corporaciones transnacionales fomentan el desarrollo industrial, todo vez que ello les reporta utilidad en la medida en que -están creando un mercado adecuado al consumo de su producción. Otra de las tácticas de la estrategia comercial a nivel global son las actividades entre multinacionales e, inclusive, entre subsidiarias de una misma compañía.

De esta manera, las pérdidas que actualmente puedan ocurrir en una subsidiaria (de manera eventual), no afectan al sistema general de la empresa multinacional, porque basta con aumentar los precios en otra región para compensar lo perdido. Este procedimiento sirve para minimizar las restricciones - que algunas naciones en desarrollo establecen para las inversiones foráneas<sup>22</sup>.

El poder omnímodo de la corporación transnacional obstaculiza la planificación de las economías nacionales en tanto que anteponen la planificación (a nivel internacional) de sus empresas a los intentos de organización local; fenómeno que ha provocado diversos conflictos políticos.

Los gobiernos de los países receptores se enfrentan ante la disyuntiva de dejar el control de la economía nacional en manos de las corporaciones transnacionales o bien enfrentarse al poder de las empresas con el riesgo que ello conlleva. Generalmente, empero, se establece una relación inter elítica entre la iniciativa privada nacional y el capital extranjero bajo el auspicio del gobierno local, que ofrece una serie de condiciones y prerrogativas para las facilidades que requieren en el momento de apertura de operaciones y ya, posteriormente, en el desarrollo de las mismas las empresas que constituyen la corporación en el país receptor.

"...En muchas ocasiones, conforme a la configuración presente de las relaciones de clase sociales, en los niveles nacional e internacional, el Estado del País dependiente puede estar mucho más determinado por las relaciones y estructuras del - imperialismo que por las relaciones y estructuras político - económicas estrictamente nacionales. Esto significa que en -

ciertas situaciones el aparato estatal se transforma en apéndice (e incluso en parte esencial, conforme el caso) de la -  
tecnoc estructura internacional que rige el funcionamiento de  
las empresas y corporaciones transnacionales. Aquí, una vez  
más, el Estado del país dependiente y los organismos multi-  
laterales a los cuales se asocia pasan a ser agencias de pro-  
pagación de la "racionalidad" del capitalismo mundial en las  
sociedades dependientes<sup>23</sup>.

La trascendencia económica, política y social de las activi-  
dades de las empresas transnacionales es de tal alcance y de  
tal contemporaneidad, que ha traspasado los marcos del debate  
académico, para ir a situarse como objeto de obligada y perma-  
nente discusión en los más importantes foros internacionales.  
Esto, obviamente, no es nada fortuito. Dichas empresas que -  
actúan bajo una dirección altamente centralizada, producen y  
distribuyen una parte cada vez más creciente del volumen to-  
tal de mercancías creadas en el mundo capitalista contemporá-  
neo, generan y controlan, a través de una inmensa red finan-  
ciera, la mayor parte del movimiento internacional de capita-  
les y, sin lugar a dudas, constituyen los agentes más dinámi-  
cos del proceso de acumulación capitalista a escala mundial.  
En un sentido amplio, las características más sobresalientes  
del capital financiero pueden ser resumidas en los siguientes  
puntos: 1.- El capital bancario ha establecido relaciones de  
financiamiento y co-propiedad con empresas comerciales, de -  
servicios, y a la inversa, las grandes firmas tienen intere-  
ses en instituciones bancarias y de seguros, lo que complica  
más si tenemos en cuenta que la integración de la empresa mo-  
nopólica actual abarca los procesos de producción y distribu-  
ción de un sin fin de mercancías y servicios, diluyendo así  
las anteriores fronteras de especialización económica.  
2.-Un número elevado de empresas transnacionales disponen de  
recursos excedentes de inversión, aún después de financiar -  
sus operaciones corrientes. 3.-Por medio de asociaciones de  
bancos y de organismos internacionales financieros, la capa-  
cidad de financiamiento internacional las posibilita para cual-  
quier tipo de inversión que ofrezca garantías y ganancias.



### 1.3. CAPITALISMO MONOPOLISTA DE ESTADO

La teoría política, que expresa el pensamiento de una época, permite reflexionar sobre el proceso histórico que el hombre y sus instituciones han seguido en una aleación inconmensurable de hechos e ideas económicas.

No hay duda, que el desarrollo de las fuerzas productivas ha sido el molde en donde las ideas del orden social se van concretizando en instituciones que reflejan el carácter dominante del grupo social que posee la dirección de la organización económica.

La institución más importante nacida a consecuencia del desarrollo económico industrial, y a la división de la sociedad en clases, perfectamente definidas y antagónicas entre sí, es el Estado Moderno "El Estado -dice Engels- no es de ningún modo un poder impuesto desde fuera a la sociedad; tampoco es la realidad de la idea moral, ni la imagen ni la realidad de la razón, como afirmó Hegel. Es más bien un producto de la sociedad cuando llega a un grado de desarrollo determinado, es la confesión de que esa sociedad se ha enredado en una irremediable contradicción consigo misma y está dividida por antagonismos irreconciliables, que es impotente para conjurar. Pero a fin de que estos antagonismos, estas clases con intereses económicos en pugna no se devoran a sí mismas y no consuman a la sociedad en una lucha estéril, se hace necesario un poder situado aparentemente por encima de la sociedad y llamado a amortiguar el choque, a mantenerlo en los límites del orden. Y ese poder, nacido de la sociedad, pero que se pone por encima de ella y se divorcia de ella - más y más es el Estado"<sup>1</sup>.

El Estado moderno establece fronteras soberanas bajo el principio de seguridad nacional que se disfraza en nombre de la entidad: Nación. La división territorial, la representación de fuerza y el erario público son en general los elementos más característicos del Estado-nación que, se iniciara básicamente con las monarquías absolutistas del Siglo XVII y que

se ha prolongado hasta la actualidad con el predominio de las "Repúblicas Democráticas".

La base organizativa del Estado se apoya a su vez, en una administración burocrática civil y militar que concede una nueva personalidad al Estado frente a otros.

Lenin definió a la burocracia y al ejército como "un parásito adherido al cuerpo de la sociedad burguesa, un parásito engendrado por las contradicciones internas que desgarran a esa sociedad, pero, precisamente, un parásito que tapona los poros vitales"<sup>2</sup>.

Sin embargo, encontramos en Claus Offe<sup>++</sup> que esta burocracia representa, en el capitalismo monopolístico, un requisito Sine Qua Non es posible la estabilización del proceso de acumulación de Capital.

La principal discrepancia entre una teoría y otra descansa en la producción de plusvalor, ya que se considera en primer término a la burocracia (inclusive a los científicos y profesionistas libres) como trabajadores improductivos que tienden a menguar las ganancias de los capitalistas y lo que "desde un ángulo aparece como absorción parasitaria de valor y de trabajo productor de valor y, por lo tanto, como una amenaza para el proceso de acumulación del capital, desde otro ángulo aparece como una precondición a ese fin"<sup>3</sup>.

El trabajo improductivo mantenido por una parte del excedente económico de la sociedad, si bien representa una discrepancia estructural, coexiste necesariamente en la producción capitalista, bajo la premisa de que "todo lo que en conjunto es productivo o útil dentro de la estructura del orden capitalista, puede ser, de hecho, indispensable para su existencia"<sup>4</sup>

---

++ Consúltense el artículo de Claus Offe : "La Abolición del Control del Mercado y el Problema de la Legitimidad" en El Estado en el Capitalismo Contemporáneo, Ed. Siglo XXI México 1979, 2a. ed.

El ordenamiento administrativo a cargo del Estado, ha tenido la función de mantener y proteger el orden capitalista, de tal manera, que es absolutamente visible la separación entre, la propiedad privada de los medios de producción y el control de los mismos; pese a que el nombre de una familia o individuo siga apareciendo como único acaparador de las más extensas organizaciones empresariales, como rasgo característico de las "democracias imperialistas", sin que ello por otro lado signifique merma alguna en el poder político que sustentan ciertos grupos sociales. Lo que en realidad ocurre, es que la propiedad, se ha ido diversificando en la misma medida, en que el poder político se ha ido concentrando en los hombres de negocios que dirigen los proyectos económicos y no así en aquellos que los controlan gerencialmente.

Se entiende que la "intervención estatal en la vida económica es hoy inevitable y aún conveniente; pero incluso esta - deberá emprenderse únicamente con fundamentos en una estrecha cooperación entre los ministros y los funcionarios públicos en quienes se ha confiado la salvaguarda del interés público; por una parte, y los representantes del mundo de los negocios, que a su vez abrigan las mismas preocupaciones, por otra"<sup>5</sup>.

En esta "aparente" distribución de oportunidades en donde - los bienes y servicios alcanzan amplias coberturas en los - núcleos de población, se sustenta el nuevo capitalismo monopolístico, en donde la participación de un Estado legitimador es sustancial.

El Estado en el imperialismo económico ya no participa (salvo en calidad de pretexto) en guerras de religión (Siglo XVII) o en guerras de prestigio monárquico (Siglo XVIII) el Estado participa ahora en verdaderas guerras económicas, tal fue el caso de la "Gran guerra de 1914-1918, que fue una guerra por la supervivencia entre gigantescos Estados industriales,

luchando por su vida en los mercados del mundo"<sup>6</sup>.

El Estado inclusive adquiere justificación moral para proclamar guerras, limitadas o no, lo importante en todo caso es que tiendan a beneficiar la economía de las grandes empresas, que son el sustento del sistema imperialista frente a los avances del socialismo mundial. Nos encontramos en el periodo de la guerra fría en el momento en que la carrera armamentista define el control sobre zonas estratégico-militares de incuestionable valor económico tanto para EEUU como para la URSS. Ante este fenómeno "Las empresas más o menos especializadas en la fabricación de armamentos presionaron al Pentágono y al Congreso para obtener pedidos. Es posible que en algunas circunstancias las relaciones personales entre generales o almirantes con los representantes de las compañías"<sup>7</sup> hayan influido decisivamente en la carrera armamentista.

"El Capitalismo monopolista de Estado se desarrolla especialmente en las condiciones de guerra y de militarización de la economía. La masa principal de los pedidos del Estado va a los monopolios, los cuales obtienen de aquel grandes subsidios y privilegios fiscales. Así, parte de la producción -de las empresas monopólicas- se orienta al mercado estatal"<sup>8</sup>. Resulta entonces fortalecido el principio marxista indiscutible de que el Estado tiende a establecer en el sistema capitalista, los marcos de garantía a fin de que las relaciones de propiedad y poder se mantengan constantes y para ello, su interpenetración con la economía es el elemento sustancial.

El Estado vigila además, la productividad del trabajo y las condiciones de subsistencia de la fuerza de trabajo como -tareas inherentes a su naturaleza. Las legislaciones laborales son actos políticos de control en beneficio de la producción y crecimiento de empresas que al trabajador le resulta difícil de identificar y encarar como enemigos reales. Actualmente los obreros ya no se enfrenta al propietario -

capitalista individual, sino a una enorme organización empresarial que los absorbe y limita en su quehacer político. Se han fusionado las necesidades y fuerzas de los monopolios con las necesidades y poder del Estado capitalista. "El Mecanismo monopolista de Estado se desarrolla como medio de asegurar altas ganancias para la cúspide monopolista mediante el incremento de la explotación de la clase obrera, los campesinos, los intelectuales y los pueblos de los países en desarrollo"<sup>9</sup>.

Así mismo, el Estado capitalista se fortalece frente a la competencia socialista que ha puesto en entredicho la competitividad y eficiencia del imperialismo económico.

"Una forma muy importante de ensambladura del aparato estatal con la oligarquía financiera, es la unión personal entre las agrupaciones monopolistas y los gobiernos. Los vínculos personales entre las compañías monopolistas y el aparato estatal se desarrollan siguiendo tres direcciones: a) altos funcionarios del gobierno ocupen importantes puestos en el aparato de firmas monopolistas privadas; b) agentes de los monopolios ocupan posiciones decisivas en el aparato estatal; c) los monopolistas toman en sus manos los cargos de mayor responsabilidad en el gobierno. En este último caso, el control de los monopolios sobre el gobierno es directo; es la forma menos disimulada de sometimiento del aparato estatal al poder de la oligarquía financiera"<sup>10</sup>. Finalmente, está cohesión entre monopolios y Estado abarca ramas enteras de la producción y su poder se extiende no sólo a escala nacional sino que rebasa las fronteras de otros países e través de la exportación de capitales.

Es la dictadura de los monopolios la anterior donde se programa y desenvuelve la corporación transnacional, que es la expresión necesaria y consecuente del capital nuevamente recién acumulado. "Aquí el factor decisivo es que el mantenimiento mismo del monopolio exige cerrar a la inversión las

semas monopolizadas y, por lo tanto, más lucrativas de la industria. Observamos la aparente paradoja de que un monopolista que obtiene grandes beneficios se negará, sin embargo, a invertir más capital en su propia industria y buscará oportunidades exteriores de inversión, aún cuando la tasa de la ganancia obtenible sea mucho más baja. La paradoja desaparece tan pronto advertimos que la política de inversiones del monopolista no puede ser determinada por la tasa de la ganancia de conjunto o por la tasa obtenible sobre la inversión adicional tomada en sí misma. Debe guiarse más bien por lo que podemos llamar la tasa de la ganancia marginal, es decir la tasa sobre la inversión adicional después de tomar en cuenta el hecho de que la inversión adicional, aumentando la producción total y reduciendo el precio, llevará consigo una reducción de la ganancia sobre la antigua inversión. El monopolista buscará, por consiguiente, oportunidades de inversión exteriores en tanto la tasa obtenible en cualquier parte sea mayor que la tasa marginal en su propio campo<sup>11</sup>. Este es en consecuencia el elemento que justifica la penetración económica del gran monopolio allende sus fronteras nacionales.

## CAPITULO 2: LA CRISIS ECONOMICA INTERNACIONAL

### 2.1. EL AMBITO ACTUAL DE LA CRISIS INTERNACIONAL

El modo de producción capitalista se caracteriza por los constantes desequilibrios económicos que inevitablemente concluyen en crisis periódicas en los renglones productivo, comercial y financiero internacional.

La crisis por la cual actualmente atraviesa el capitalismo mundial, abarca ya no únicamente a países subdesarrollados; sino que se extiende a países capitalistas avanzados incluyendo a la potencia hegemónica mundial: Los EEUU.

Dada la importancia que reviste la economía norteamericana para el resto del mundo; haremos particular énfasis en - la crisis norteamericana caracterizada por la recesión, - el desempleo y la inflación. Eventos que habrán de repercutir en el mundo entero.

La expansión económica norteamericana iniciada en la década de los 70's cuyo punto culminante se dió hacia 1973, - año en el cual los EEUU comenzaron a experimentar los primeros síntomas de lo que sería un problema de gigantescas proporciones, es el punto de partida.

La demanda de materias primas a nivel mundial condujo a la tensión del aprovisionamiento, pasando por alto el relativo auge económico de países como Alemania y el Japón.

Lo anterior trajo como consecuencia escasas de metales, y productos forestales, productos alimenticios y combustibles.

Paralelamente, el desarrollo y poder político creciente - de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP)

como principal cartel de productores, capaz de controlar su oferta e incrementar en forma vertiginosa los precios de hidrocarburos, se alzaba amenazante frente a los países consumidores de los derivados del petróleo.

Los EEUU habían previsto, hasta entonces, que la tendencia inflacionista de los precios continuaría con una tasa - promedio anual del 4%, sin vislumbrar que dicha tasa alcanzaría índices del 12%.

Adicionalmente y como consecuencia a lo anteriormente descrito, se vino a sumar la crisis del dólar, los déficits de la balanza en cuenta corriente, una mayor tasa de desempleo y la disminución de la producción, es decir la recesión.

La repercusión inmediata de la situación señalada fue que los países pueden recurrir a controles tanto en las exportaciones como en las importaciones, lo mismo que a un cierto control de la moneda y el sistema financiero tradicional de préstamos atados. Con ello el capitalismo buscaba expatriar un poco los efectos de la inflación y el desempleo, mediante la utilización de medidas proteccionistas. La recesión económica norteamericana coincidió prácticamente con la última etapa de desgravaciones arancelarias, así como también con la adopción de medidas proteccionistas por parte de otros países industrializados de la órbita capitalista -como por ejemplo la Comunidad Económica Europea (CEE)- y por el deseo de ampliar todavía más las relaciones comerciales internacionales, lo cual llevó a - la iniciativa de las tres grandes potencias: EEUU, CEE y



el Japón a entablar nuevas negociaciones multilaterales, auspiciadas por el GATT (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio).

Desde 1973 a la fecha, la crisis no ha cesado de agravarse. Tal parece que después de 9 años, así haya habido recuperaciones muy leves, la situación no ha cambiado de manera fundamental, y antes por el contrario, según las perspectivas para la década de los años 80's la tendencia puede agravarse toda vez que los índices que se tienen sobre precios del petróleo, la inflación, las exportaciones y la producción así lo determinan.

Puede decirse que en la actualidad, dentro de la crisis estructural del capitalismo, existe una decadencia del poder que ha mantenido los EEUU, tanto en el terreno de la producción como en el liderazgo fincado en el dólar, desde el acuerdo de Bretton Woods en 1944.

La crisis de los años 70's combina fenómenos contradictorios y comprensibles a partir de cuatro fenómenos distintos. Primero la crisis internacional de los 70's como crisis cíclica de sobreproducción que se vió moderada por la continuación de prácticas inflacionistas enquistadas, por cuya razón exhibe un carácter de recesión económica generalizada. El segundo fenómeno de ésta crisis es su manifestación internacional. El tercer fenómeno es la coincidencia de la recesión generalizada con el ascenso del movimiento obrero mundial, particularmente en países capitalistas avanzados: Alemania, Inglaterra, Japón, Canadá,

etc. Por último debe destacarse la decadencia del modo de producción capitalista frente a la consolidación cada vez mayor del modo de producción socialista, cuyos países avanzados en el ámbito industrial (República Democrática Alemana y Checoslovaquia, por ejemplo) no han experimentado los efectos de la crisis aquí enunciada.

Para Alonso Aguilar<sup>1</sup> la crisis económica internacional actual es la más profunda y compleja que el capitalismo haya padecido: "Desde hace 15 años el capitalismo atraviesa por una crisis cuya naturaleza y alcance no acabamos de comprender. En un principio tendió a pensarse que sería similar a las sufridas en los decenios posteriores a la Segunda Guerra Mundial, cuando incluso solía decirse que el capitalismo había superado sus más graves fallas y logrado cada vez mayor estabilidad. Más tarde, cuando la recesión de 1974-1975 se expresó en una severa y más prolongada caída muchos creyeron que nos enfrentábamos de nuevo a una depresión semejante a la de los años treinta. Mas apenas iniciada la recuperación, cobró impulso la idea de que -parecía más bien tratarse de una crisis clásica de sobreproducción que empezaba a quedar atrás ante un nuevo y rápido ascenso. A menudo se comentó también -lo que por cierto fue aceptado en círculos burgueses- que la crisis sólo señalaba el agotamiento de un "modelo" de acumulación o de desarrollo, o si se prefiere de una estrategia económica que con leyes desequilibradas había cumplido en lo fundamental su misión. Pero cuando pese a la recuperación inicia-

da en 1976 el ciclo no se desarrolló en la forma en que se esperaba y pronto reaparecieron los signos de la actual crisis que no es sólo más persistente que las previas sino más profunda y compleja, que desborda los marcos tradicionales, en más de un aspecto diferente y aún nueva, y cuya dialéctica interna es preciso comprender a fondo."

Elementos importantes que inciden en la comprensión de la crisis económica internacional, son sintetizados por Theotonio Dos Santos<sup>2</sup> en los siguientes puntos:

- a) La crisis económica internacional afecta el conjunto de países capitalistas reflejando las contradicciones inherentes a este modo de producción y las dificultades estructurales de la acumulación capitalista.
- b) Se trata de una crisis cíclica de larga duración que afecta los niveles más profundos del proceso de acumulación y que se prolongará durante un largo período, hasta que puedan resolverse las dificultades estructurales que deben ser superadas para dar origen a un nuevo período de acumulación capitalista en espera de la siguiente crisis.
- c) Dicha crisis debe entenderse como el resultado de los mecanismos de la acumulación del capital contra los artificialismos que alimentaron la expansión económica después de la II Guerra Mundial (precios monopólicos, expansión económica anárquica, abundante gasto estatal, etc.) y el agotamiento de un grupo de innovaciones significativas cuyos costos básicos de investigación y desarrollo se realizaron antes de la ola expansiva (energía nuclear, petroquí

micos, electrónica, acero-especial y sus derivados en la producción y en los servicios).

" De manera más abstracta, podríamos afirmar que la crisis resulta de un aumento de la composición orgánica del capital en vista de la incorporación de maquinaria y materia prima crecientes en la producción, sin nuevas rebajas de su valor (después de las rebajas logradas durante la fase inicial del ciclo, cuando se incorporó la base tecnológica en la cual se apoyó el ciclo ascendente de la post-guerra) y de una disminución significativa de la tasa de explotación de la fuerza de trabajo, como resultado del aumento del poder de negociación de los trabajadores en condiciones más o menos prolongadas de pleno empleo, - generadas por el propio auge. La consecuencia de estas tendencias fue la rebaja de la tasa de ganancia!"<sup>3</sup>

El inicio de la crisis económica internacional que actualmente resiente el mundo capitalista, tuvo sus orígenes - en la potencia hegemónica: EEUU, y se fue extendiendo a - las zonas de desarrollo complementario y derivado: Europa occidental y Japón; para instalarse finalmente en los países de desarrollo dependiente (los de reciente proceso de industrialización y los no industrializados posteriormente)

d) Por otra parte, la crisis representa la liberación de los mecanismos capaces de destruir los obstáculos a la acumulación y abrir el camino para una nueva fase de la acumulación capitalista.

La crisis destruye enormes masas de capital instalado y - disminuye la demanda de maquinarias provocando así una re baja del precio de las maquinarias y materias primas, es- timulando una renovación tecnológica del sector que conduz ca a la producción de máquinas y materias primas mejores y de menor costo. Como resultado de lo anterior baja el - valor del capital constante y disminuye la composición orgánica del capital permitiendo tasas de ganancia más eleva das y estimulándose, en consecuencia, una nueva ola de inversiones basadas en tecnologías superiores.

e) La crisis, como ya se dijo, trae aparejado el desempleo destruyendo la capacidad de resistencia de los trabajadores. Esto tiene un doble resultado: por un lado se presenta una rebaja de los salarios y, por otro, una disminución de los gastos estatales con medidas de bienestar. En México el fenómeno es fácil de apreciar con la reciente disminución del gasto público del 5 % y la última devaluación del peso.

Una observación debe quedar asentada: la crisis actual por la que atraviesa el capitalismo no quiere decir, de ninguna manera, que éste sistema ha llegado a su fin:

"Negamos categóricamente la tesis que ve en la crisis actual el final del capitalismo. Lo que hay que señalar es que - durante su transcurso habrán varios desprendimientos impor tantes dentro del modo de producción capitalista, eslabo nes débiles de la cadena donde se concentran las contradicciones del sistema. Puntos débiles que se ubican en aquellas economías subdesarrolladas."<sup>4</sup>

Si bien la mayoría de los investigadores coinciden que - la crisis de los años 70s no constituyen una nueva etapa de la crisis general del capitalismo, también es cierto que ésta reviste rasgos nuevos, determinados especialmente por la aceleración de la monopolización, el creciente proceso de fusión de los monopolios con el Estado, alcanzando nuevos peldaños el capitalismo monopolista de Estado, y la acentuada internacionalización de la producción y el capital, que afectan notoriamente la acumulación y - reproducción capitalista no sólo en los países capitalistas de mayor desarrollo industrial, sino en el conjunto - del sistema capitalista; por lo que en los países coloniales y dependientes se deforma aún más la estructura productiva, se contrae la reproducción y acumulación, se agudiza el tributo a la metrópoli, y se agravan, por consiguiente, las condiciones de trabajo y de vida de la inmensa mayoría de la población.

Particularmente en los años 1974-75 la producción industrial de los países capitalistas desarrollados disminuyó en un 11.6 %, siendo para el conjunto del sistema capitalista tal disminución del 6.1%, llegándose a niveles entre el - 24 y el 25 % en algunos renglones de la producción principalmente en acero, cemento y vehículos automotrices.

Por los índices ésta crisis supero a todas las anteriores excepción hecha de la "gran depresión" de 1929-33; aunque en países como Japón, Suecia y Bélgica la caída registrada en la producción industrial fue la más profunda en toda -

su historia.

La economía de los países desarrollados no presenta síntomas reales de recuperación y el ritmo de crecimiento se mantiene oscilante con una tendencia a la baja entre los años de 1972 hasta 1979.; viniendo una reducción del 1% - en 1980, año en el que se presentó nuevamente una brusca caída en la producción.

Lo característico de la fase actual de la crisis es que no se ha producido tanto una disminución de la inversión productiva cuanto del gasto de consumo, fenómeno obviamente asociado a la disminución del salario real; por lo que dicha crisis debe ser considerada como estructural: productiva, monetaria, financiera, energética, ecológica, política, social, etc.

La pequeña y mediana industria tanto en los países capitalistas avanzados como en los dependientes se ha visto abocada a la quiebra por las profundas conmociones del sistema crediticio, especialmente la restricción de créditos - impuesta por la política de las organizaciones financieras internacionales y la elevación de las tasas de interés.

Durante 1974-1975, en los diez países más importantes del sistema capitalista, quebraron más de 120 mil empresas con capital superior a un millón de dólares cada una <sup>5</sup>. Incluso los propietarios de acciones, especialmente los pequeños y medianos rentistas, sufrieron con la caída de las bolsas de valores y el curso inestable que han seguido a partir de la segunda parte de los años 70's.

La crisis energética ha jugado un papel determinante en la fase actual de la crisis, especialmente por cuanto ha afectado esencialmente el balance mundial de la producción y consumo y su efecto sobre los consumidores se hace aparecer como producido por los países productores y exportadores de hidrocarburos. Las dificultades energéticas no se deben propiamente al agotamiento absoluto de los recursos (sobre la base del consumo previsible en el año 2000 las reservas conocidas de petróleo, gas y carbón alcanzarán apenas hasta el año 2150<sup>6</sup>), sino a contradicciones propias del sistema capitalista.

Desde comienzos de éste siglo el balance de consumo energético de los países capitalistas ha cambiado sustancialmente, en 1913 el 78 % de hidrocarburos provenía del carbón, 5.4 % del petróleo y el gas y 2.9 de hidroenergía; mientras que en 1972 había cambiado a 63.4 de petróleo y gas 28.3 de carbón y 5.4 % de hidroenergía<sup>7</sup>; no tanto por que los mayores recursos sean hidrocarburos, cuanto por que a las empresas transnacionales petroleras les rendía más frutos atender la creciente demanda con una producción barata obtenida en los países del tercer mundo y que en una tercera parte se dedicaba al consumo superfluo.

A principios de la década de los 70's, el Cartel imperialista de las "siete hermanas" controlaba el 90% de los recursos petroleros y aportaba el 70% de la producción, pero su actividad estaba concentrada en un 90% en los países subdesarrollados, por lo que la diferencia de precios se



quedaba en las arcas de Rockefeller y Morgan en primer lugar.

La doble contradicción entre la creciente demanda de energéticos atendida por el más escaso de los recursos (fenómeno que pronto hizo irracional el balance entre recursos y consumo) y una oferta atendida también en forma creciente por producción originada en los países atrasados y cuyo precio se mantenía bajo, no por la elevación de la productividad técnica sino por la superexplotación de los recursos y la fuerza de trabajo, hizo explosión en la primera parte de los años 70's con la creación de la OPEP.

Otra variable de la crisis que anteriormente no se conocía, es la llamada "crisis ecológica", que se ha producido fundamentalmente por el despilfarró y el consumo superfluo de los recursos no renovables, al impulso de la obtención fácil de la mayor ganancia posible.

A La ciencia y la tecnología señaladas desde hace tiempo - como panaceas para la solución de los problemas de la humanidad, se les achaca ahora casi la totalidad de las calamidades de esta época; lo que se agrava con el pesimismo del Club de Roma<sup>7</sup> sus teorías, que de aplicarse no sería más que el suicidio colectivo del género humano. Con tales informes, se pretende transmitir un panorama universal, por encima de las clases y de los sistemas sociopolíticos, se busca demostrar que el capitalismo no es el culpable de la crisis ecológica y que la relación entre el hombre y la naturaleza es meramente técnica; cuando bien sabemos que

dicha relación es social e históricamente determinada.

En el trasfondo de estos procesos del mundo capitalista - procesos que se han exacerbado especialmente en el último decenio- hallamos la explicación de la combinación que existe entre el estancamiento de la producción por una parte, y la inflación por otra. Fenómeno que parece ser más que paradójico desde el punto de vista del ciclo "clásico" de la economía capitalista.

La crisis económica actual se torna cada vez más aguda, - obviamente tiene su centro en la economía de los países - capitalistas desarrollados. Habiéndose originado a partir de este centro, se extiende hacia otras esferas de la economía mundial y en especial en los países más débiles del llamado tercer mundo.

Para Evgeni Katsév<sup>6</sup>, "la característica principal del efecto desfavorable de la crisis económica en el tercer mundo radica en el hecho de que esta crisis exagera en grado sumo el problema complejo de la industrialización de los países rezagados en su desarrollo económico".

A pesar de que los países subdesarrollados aumentaron hasta en un 50% su ritmo de crecimiento, respecto a los países capitalistas desarrollados, la brecha se abrirá entre unos y otros, así como entre los propios países subdesarrollados, si se mantienen las actuales condiciones básicas; - según cálculos del Banco Mundial el PIB per-cápita de -- 1975 de los países capitalistas desarrollados era de 11.75 veces superior al de los países subdesarrollados. Para 1990

será de 12.65 veces superior. Así mismo el PIB per-cápita de América Latina era 7.50 veces mayor que el de los países de bajos ingresos de Africa y Asia hacia 1976; si las condiciones básicas prevalecen para 1990, será de 7.70 veces mayor.

En América Latina la crisis ha exacerbado uno de los más graves problemas de que se tenga noticia: la baja productividad agrícola. Fenómeno debido al predominio del latifundismo y la persistencia de las relaciones sociales atra-sadas, lo que se traduce en un persistente déficit de alimentos obligando a una cada vez más costosa importación - de los países capitalistas desarrollados; cuando se supone que este continente posee una "natural" vocación agrícola. Sobre la base del promedio 1961-65, el índice de la pro-ducción de alimentos por habitante llegó en 1979 a apenas 113, estando prácticamente estancado desde 1979<sup>9</sup>.

## 2.2. REPERCUSIONES DE LA CRISIS EN PAISES DEL TERCER MUNDO

La agudización de la crisis capitalista se ha presentado en particular en el tercer mundo por el carácter dependiente, respecto del capitalismo mundial, que tienen las economías menos desarrolladas. Y esta característica de dependencia no sólo influye a nivel interno en tales países - tanto en la producción, como en la inflación y el desempleo- sino también a nivel externo: exportaciones, importaciones, los términos del intercambio, el financiamiento, etc. Para los países subdesarrollados la crisis capitalista ha tenido una honda repercusión, soportando un aumento más acelerado de los precios internos y de los productos que importa, lo mismo que una mayor contracción relativa de la producción y mayores desajustes monetarios y financieros.

La influencia de la crisis se observa en la manera como - los países industrializados capitalistas explotan a los - del tercer mundo, por medio del intercambio desigual y la exportación de capitales; donde la corporación transnacional juega un papel determinante.

El suministro de materias primas de los países subdesarrollados hacia los más desarrollados se deben a situaciones históricamente determinadas: la necesidad de que los países capitalistas avanzados puedan desarrollar sus industrias altamente tecnificadas.

El aumento de las contradicciones interimperialistas eleva

la capacidad de reivindicación de las burguesías locales en los países dependientes. En consecuencia, éstos países aumentan su presión en la escena internacional en la búsqueda de una posición mejor dentro del orden económico internacional. Internamente el capitalismo de Estado intensifica su acción de defensa del mercado nacional (nuevas formas de proteccionismo), en la generación de infraestructuras para nuevas fases de expansión, en la destrucción de los sectores de tecnología atrasada y baja productividad, en la mejor articulación entre la inversión estatal, el gran capital multinacional y nacional y los otros sectores de la economía. El establecimiento de este nuevo equilibrio basado en el nuevo patrón de acumulación más adecuado a la nueva fase de internacionalización, centralización y monopolización del capital.

El hecho de que se develen las contradicciones provoca llamados de las clases dominantes de los países dependientes o de los avanzados, en el sentido de buscar un nuevo marco de relación internacional que subsane estos inmensos problemas. La conciencia internacional de estos problemas penetra también en los Organismos Internacionales, en los bloques de países, en las asociaciones profesionales internacionales, en los movimientos por los Derechos Humanos, en los partidos políticos, etc.

La cuestión del nuevo orden económico internacional se desplaza hacia el centro de la articulación de un nuevo ordenamiento del mundo.

En el desarrollo histórico de la crisis debe resultarse el hecho de que los países industrializados impusieron la forma de intercambio: precios bajos para las materias primas provenientes de los países en desarrollo; precios altos para los bienes de mayor tecnología, con destino a los mismos países. De esta manera a los países del Tercer Mundo vinieron a corresponderles tanto la extracción como la exportación de materias primas.

De lo anterior nació lo que se ha dado en llamar el intercambio desigual o no equivalente, o sea la tendencia a la merma de los precios de exportación de materias primas, - procedentes de los países subdesarrollados. Y por el contrario, la tendencia al alza de los bienes industriales originarios de los países desarrollados. De ello resultó una ventaja adicional para éste último grupo de países: - el intercambio les favoreció produciéndoles resultados altamente benéficos.

Como resultado de comprar barato y vender caro los países capitalistas obtuvieron excedentes que se tradujeron en - ganancias que se transformaron en inversiones más rentables en los países atrasados que en la propia metrópoli, naciendo así los empréstitos externos, lo mismo que las inversiones extranjeras en los países de la periferia.

Al sobrevenir la crisis de 1973 la situación era la siguiente: una gran expansión del capitalismo mundial y un estancamiento y pauperización de los países menos desarrollados. Pero la crisis además, sirvió para que se empeorara la situación de éstos últimos, por las siguientes circun-

tencias: La tendencia al incrementarse la demanda por materias primas es, al final de cuentas, una fuente de los precios de las mismas y con repercusiones bien graves tanto en el comercio interno como en el externo de los países - subdesarrollados, por ejemplo mayores precios internos de muchos productos de exportación para poder mantener el ritmo de los valores totales exportados.

Las tentativas del imperialismo de traspasar las dificultades de la crisis estructural a los países en desarrollo agudizan violentamente todas sus contradicciones internas, dificultan la propia posibilidad de acelerar el crecimiento de la economía. En las condiciones dadas la lucha por la reconstrucción de todo el sistema de relaciones económicas internacionales adquiere una gran significación.

Sólo las acciones conjuntas y consecuentes de los países en desarrollo pueden debilitar la influencia negativa del imperialismo en el desarrollo económico.

Por su parte, las contradicciones en los países subdesarrollados que se agudizan a causa de la crisis estructural, se manifiestan también en la esfera de la distribución - de ganancias. En un polo se concentra la masa de la población en constante crecimiento, cuyas ganancias se estancan o se reducen directamente, mientras que el aumento de las ganancias se concentra en pocas manos: las de la élite dominante, que aprovecha los frutos principales del crecimiento de la economía y del incremento de la productividad del trabajo en los sectores modernos de la economía. En el pla

no social esto conduce al acrecentamiento de la miseria y sufrimiento de la masa trabajadora y, en última instancia, a la inestabilidad social. En el plano económico el aumento de la desigualdad en la distribución de las ganancias provoca una estratificación excesiva de la demanda en el mercado interno, que frena el crecimiento de la economía. Debido a que los países en desarrollo están obligados a importar una considerable parte de equipos, su modernización y correspondiente aumento de precios provocan un incremento notable de los gastos para cada nuevo puesto de trabajo, y por lo tanto, crece la necesidad de aumentar significativamente las inversiones para mantener los ritmos anteriores de crecimiento. Al mismo tiempo, la reducción relativa de la demanda de materia prima en el mercado mundial y el incremento del costo de las importaciones determinan que la parte principal de los países importadores de petróleo dependa ahora más que antes de la afluencia de recursos externos.

Las características más comunes de la crisis económica actual en los países subdesarrollados, según Alonso Aguilar, son las siguientes:

- 1.- Inestabilidad y en muchos casos obvia desaceleración del crecimiento económico.
- 2.- Inflación, a menudo en niveles realmente desestabilizadores.
- 3.- Enorme desempleo y persistencia e incremento del subempleo.



- 4.- Estancamiento en la producción y escasez de alimentos básicos así como creciente dependencia de las transnacionales, principalmente norteamericanas, que controlan la agroindustria.
- 5.- Reducción del salario real de amplias capas de la población e incremento de las tasas de explotación aún en casos en los que suben los salarios, pero menos que la productividad.
- 6.- Profundos desajustes financieros, que más que en la simple flotación de los tipos de cambio se expresan en severas devaluaciones, el envío de dinero al exterior por las oligarquías locales, la especulación, el alza desmedida de las tasas de interés, la expansión casi incontrolada del circulante monetario y la pérdida del poder adquisitivo de las reservas de divisas.
- 7.- Inestabilidad de precios, deterioro de la relación de intercambio, dificultad para aumentar las exportaciones, competencia internacional discriminatoria y grandes déficits comerciales sobre todo en cuenta corriente (tan solo en 1980 se estima que éste último se acerca a 70 mil millones de dólares, de los que 42 mil corresponden a los países importadores de petróleo)
- 8.- Endeudamiento externo cada vez mayor, que a la fecha se aproxima a 450 mil millones de dólares, y cuyo servicio reclama anualmente sumas enormes que se sustraen a actividades productivas y a necesidades sociales.
- 9.- Insuficiencia de la cooperación internacional y del -

traslado de recursos financieros, que en vez del 0.7 % - del ingreso de los países desarrollados previsto en la dlitima década solo alcanza el 0.3 %.

10.- El agravamiento de la situación debido a que para cubrir el déficit y el servicio anual de la deuda se abren las puertas a la inversión directa de las transnacionales y al crédito que hoy procede en gran parte de la banca - privada internacional." <sup>2</sup>

Como consecuencia de los continuos fracasos de los países del Tercer Mundo en los diferentes foros internacionales sobre comercio, principalmente en el GATT y la UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) para defender sus genuinos derechos y alentados por los - éxitos alcanzados por la OPEP, los países subdesarrollados han venido planteando una serie de reclamos sobre comercio y desarrollo que pueden sintetizarse en los siguientes puntos:

- a) Acuerdos entre productores y consumidores, en el sentido de establecer suministros cada vez mayores de materias primas y a precios remunerativos de los países del Tercer Mundo hacia los desarrollados.
- b) Nacionalización de los recursos que están en poder de empresas transnacionales.
- c) Las necesidades y posibilidades de transferir tecnología hacia los países subdesarrollados.
- d) La solución a los problemas relacionados con la deuda externa.

**CAPITULO 3: LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES,  
FASE SUPERIOR DEL IMPERIALISMO**

**3.1. LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES : GENERALIDADES**

Las características fundamentales de la actual coyuntura económica occidental, expuesta en capítulos que preceden éstas notas, la definen como la fase transnacional; es decir como la fase superior del imperialismo donde la internacionalización del capital, de la producción y de la distribución generan las estructuras vigentes.

Los primeros años de la década de los 70' significó el auge y desarrollo de la transnacionalización; en 1973 existían diez mil empresas transnacionales que poseían más de 30 mil filiales en prácticamente todo el mundo<sup>1</sup>; en tanto que al final de la década mencionada las transnacionales sumaban 11,000 con cerca de 83,000 subsidiarias diseminadas por el mundo<sup>2</sup>.

Para Lichtensztejn<sup>3</sup> la importancia que adquieren las políticas financieras de las transnacionales, sólo pueden ser interpretadas desde la perspectiva de la expansión del capital financiero a escala mundial; en tanto que para Víctor Manuel Bernal Sahagún<sup>4</sup>, ésta expansión del capital financiero transnacional es uno de los rasgos esenciales que caracterizan a la fase de capitalismo de estado, de manera que - las empresas transnacionales son sólo una parte del proceso de internacionalización del capital.

Si bien es cierto que la mayoría de teóricos coinciden en el análisis actual de la internacionalización del capital extranjero, también es cierto que no han llegado a un acuer

do unívoco respecto al punto de partida de las empresas - transnacionales. Para Cesáreo Morales<sup>5</sup>, las transnacionales constituyen una primera respuesta a la crisis de 1929:...

"Por eso, desde éste momento (1929), el crecimiento aparece como una de las leyes internas de las transnacionales, un crecimiento que va más allá de toda frontera nacional!"

Por su parte Héctor Heras León<sup>6</sup>, considera que el verdadero "despegue" de las transnacionales se da a raíz de concluida la Segunda Guerra Mundial:

"La enorme destrucción de riquezas materiales ocasionada - por la Segunda Guerra Mundial, creó las bases para una renovación masiva de capital fijo a través de la reconstrucción como nunca antes conoció la historia del capitalismo."<sup>7</sup>

Las condiciones que hacen posible el desarrollo de la transnacionalización del capital concluida la Segunda Guerra Mundial, cursan paralelas a la llamada revolución científico-tecnológica; entre dichas condiciones se tienen:

- 1.- La automatización en el proceso de producción de todo tipo de manufacturas, que trae como consecuencia el aumento considerable de escalas de producción a grandes series.
- 2.- Aparición de nuevas producciones más económicas, de procesos tecnológicos más avanzados, de nuevas fuentes de energía y materias primas industriales.
- 3.- Aumento de la participación de la industria transformativa a la par de una reducción relativa de las ramas extractivas, como consecuencia del mayor aprovechamiento de las

materias primas y del aumento de sustitutos artificiales.

4.- Aparición y expansión acelerada de nuevas ramas de la producción industrial: nuclear, bioquímica, etc.

5.- La intervención del Estado cada vez más directa en los procesos económicos y que facilitó la monopolización de la economía a través de estimular el proceso de concentración y centralización del capital incidiendo así, en el control de las fluctuaciones de la inversión privada.

6.- La creciente influencia del sistema socialista en las relaciones económicas internacionales.

7.- Los movimientos de liberación nacional que aceleraron la dominación económica por la vía de exportación de capitales.

El resultado de éstas condiciones se refleja en la socialización internacional de la producción y la necesidad del capitalismo por imprimir cambios a su expansión. De esta manera, se inicia la etapa imperialista con el predominio de los cárteles internacionales que mantienen un control sobre la capacidad productiva con el interés de penetrar en nuevas industrias y mercados.

Es a partir de la generación de plusvalía (basada en la explotación del trabajo asalariado) que la acumulación de capital y la reproducción ampliada de éste, conlleva a la concentración y centralización del capital manifiesta en su forma más concreta: los grandes conglomerados monopólicos o las también denominadas empresas transnacionales.

Las relaciones entre el capital y el trabajo rebasan las fronteras nacionales y se ejerce una influencia hegemónica de los países poderosos sobre países que por el bajo nivel de desarrollo de sus fuerzas productivas, están sometidos en una relación de explotación frente a aquellos que poseen y dirigen el gran capital y por tanto, el orden económico internacional. Uno de los elementos más dinámicos del proceso de acumulación de capital a escala mundial, lo constituyen sin duda las empresas transnacionales que producen, distribuyen, y controlan gran parte de la producción de mercancías que el mundo occidental consume. "Por ejemplo, se afirma que controla entre el 70 y 75 por ciento del banano, arroz, caucho y petróleo crudo; 80 por ciento del estaño; - entre el 85 y 90 por ciento del cacao, tabaco, café, té, trigo, algodón, yute y maderas; 95 por ciento del mineral del hierro y bauxita"<sup>9</sup>. Mientras que de esta producción y venta los países productores sólo reciben en promedio el 28 por ciento del precio final.

Otro de los recursos empleados por la empresa transnacional en el comercio internacional, lo constituyen los intercambios entre matrices y filiales (entendidas éstas como unidades de un grupo) por un lado, e intercambios entre empresas que poseen participación mutua y que por lo tanto, el crecimiento de una de ellas, reporta un beneficio recíproco.

Así, aproximadamente el 40 por ciento del comercio mundial se realiza a través de los convenios intrafirma, que permiten contrarrestar los efectos de la competencia, porque al sobre

facturar sus importaciones con precios especiales de transferencia, se amplía la posibilidad de mantener y expandir la producción sin pérdida para el poder monopolístico de la casa matriz. Las exportaciones van de la matriz a las filiales, de las filiales hacia la matriz y entre las filiales de la misma empresa.

Estas relaciones comerciales bloquean políticas de control que sobre el comercio exterior el país receptor dicta, y que en el caso de los países subdesarrollados, reporta efectos especialmente nocivos toda vez que su comercio exterior le significa un factor estratégico de desarrollo.

No menos importante es el hecho de que la empresa transnacional representa un poderoso centro de producción científica y técnica que relaciona de manera directa a los proveedores y a los compradores de una misma rama industrial estableciendo un circuito cerrado de información científica, cuyo efecto inmediato se refleja en la creciente dependencia de tecnología de los países receptores, fundamentalmente, los menos desarrollados.

La naturaleza de las investigaciones que realiza la empresa transnacional, básicamente se dirige a reubicar o adaptar productos al mercado y no tanto en producir mercancías nuevas o mejorar los procesos de fabricación. Esto, porque a través de la transnacionalización se amplía la posibilidad de aumentar el tiempo de existencia de una mercancía, que de permanecer en un sólo mercado, se tornaría en poco tiempo obsoleta debido a la competencia.

Además, con este tipo de transferencia tecnológica a través de las filiales y la matriz, se contrarresta las políticas proteccionistas de los Estados nacionales frente a las exportaciones, y los costos que éstas puedan generar, suponiendo el comercio directo, en ausencia de las filiales. Se calcula por ejemplo, que en 1977, "Las ventas de las 500 empresas industriales más importantes de EEUU, la mayoría empresas transnacionales rebasaron el millón de millones de dólares"<sup>10</sup>, con una inversión directa de sólo 192 mil seiscientos cuarenta y ocho millones de dólares.

Por tanto, las investigaciones más avanzadas se realizan - primordialmente en la casa matriz, de tal manera, que los países receptores, no se verán beneficiados sustancialmente de ésta producción científica, sino sólo y de manera restringida, a la aplicación de ciertos elementos tecnológicos que además, no les son útiles para resolver los principales problemas sociales (desempleo, pobreza, etc.), sino que estimulan la producción de mercancías superfluas para el consumo de los grupos minoritarios de mayores ingresos.

El otro comportamiento que asumen las filiales es el de la producción especializada que transforma a la filial en un taller de fabricación de partes que sólo representan pequeñas unidades de un producto final. Este fenómeno se presenta sobre todo en países pobres en donde las materias primas y la mano de obra son baratas y por lo tanto se garantizan cuantiosas ganancias. La producción de estas filiales se dedica prácticamente en su totalidad a la exportación y asigna un



papel muy secundario al mercado local.

La empresa transnacional puede considerarse como la unidad de matriz y filiales; estas últimas, se huyan bajo un control y una regulación estricta de la casa matriz, en un es fuerzo permanente por mantener la expansión de su capacidad productiva que garantiza, la reproducción y concentración de capital en los grandes monopolios internacionales. Monopolios que a su vez, rebasan los marcos de una línea de producción hacia la diversificación de bienes y servicios diversos.

Esta característica de la empresa transnacional se ve favorecida por las alianzas que establece con las burguesías lo cales de los países donde se instala y por la escasa o nula regulación que sobre la inversión extranjera directa tienen estos países.

En la tabla siguiente se observa como en el caso de la industria farmacéutica en México, como ésta se ha diversifica do en la producción de mercancías adicionales, cautivando un mercado cada vez más abplio y variado. Se observa también la relación intrafirmas y las alianzas con las firmas industria les locales.

Es importante hacer notar por otra parte, que el monto total de la inversión extranjera directa en estas alianzas rebasa el 80 por ciento; lo que implica que sea en ésta misma proporción, el reparto de las utilidades por una parte, y por otro lado, el poder de decisión que ésta tiene sobre la política de producción y expansión de éstas empresas.

*Diversificación en México de los 30 principales inversionistas extranjeros que operan en el sector farmacéutico*

Grupo	Inversionista extranjero	Empresas mexicanas en las que invierte	Inversión extranjera (%)	Número de mercados terapéuticos en que opera		Mercados adicionales en que opera fuera de la industria farmacéutica (clases)
				Humanos	Veterinarios	
1	Ciba Geigy	Ciba-Geigy Mexicana, S.A. de C.V.	100	12	2	Cosméticos y de tocador, insecticidas, Esteroides y hormonas, Resinas epóxicas, Pigmentos, aditivos, insecticidas, herbicidas, fungicidas y raticidas.
		Steromea, S.A.	100	—	—	
		Atoquim, S.A.	40	—	—	
2	Pfizer	Laboratorios Pfizer, S.A. de C.V.	100	10	5	Cosméticos y de tocador, (Coly) Cosméticos y de tocador (Vanart) Crianza y engorda de animales Academia de belleza y cosmetología
		Compañía Distribuidora del Centro, S.A. de C.V.	100	—	—	
		Mezquital HYN, S. de R.L. de C.V.	49	—	—	
		Academia de Belleza del Centro, S.A.	100	—	—	
3	American Home Products	Home Products de México, S.A. de C.V.	100	—	—	Artículos de aluminio, Maquilladora de productos químico-farmacéuticos.
		Ayerst-ICI Laboratorios Asociados, S. de R.L. (50% de ICI)	100	13	—	
		Wyeth Vales, S.A.	100	11	—	
		Elco, S.A. de C.V.	75	12	4	
		Fert Dodge Nova, S.A. de C.V.	100	—	—	
		Laboratorio Franklin de México, S.A. de C.V.	100	—	3	
4	Upjohn	C.P. Continental, S.A. de C.V.	100	—	—	Comercio de semillas y granos mejorados.
		Upjohn, S.A. de C.V.	100	8	4	
		Agrow Mexicano, S.A.	100	—	—	
5	Schering USA	Scheramea, S.A. de C.V.	100	10	5	Cosméticos, artículos de tocador y jabones (Coppertone, Maybelline), Hormonas y esteroides.
		Plough de México, S.A. de C.V.	100	—	—	
6	Roche	Beneficiadora e Industrializadora, S.A. de C.V.	100	—	—	Mezclas odoríferas, químico-aromáticos, aceites esenciales y extractos naturales y compuestos de sabores.
		Productos Roche, S.A. de C.V.	100	12	—	
		Ghaudsn de México, S.A.	100	—	—	

Número de empresa extranjera	Empresas mexicanas en las que invierte	Inversión extranjera (%)	Número de mercados terapéuticos en que opera		Mercados adicionales en que opera fuera de la industria farmacéutica (clases)
			Humanos	Veterinarios	
7	El Lilly	100	10	-	
	Elanco Mexicana, S.A. de C.V.	100	-	1	
	Oxita Mexicana, S.A. de C.V.	100	-	-	Químico-farmacéuticos no especificados
	Elizabeth Arden, S.A.	100	-	-	Cosméticos, artículos de tocador, jabones, brillantinas.
8	Hochringel Ingelheim Mexicana, S.A.	75	8	-	
	Mexicana de Alcaloides, S.A.	83	-	-	Codrina, cafeína y otros alcaloides.
	Laboratorios Promeco de México, S.A.	100	13	-	
	Europharma, S.A.	100	-	-	Antibióticos, antiespasmódicos y hormonales.
9	Grupo Roussel	100	14	-	
10	Abbott	100	11	-	
11	Merck	100	7	3	
	Proveedores Técnicos, S.A. de C.V.	100	-	-	Comercialización de maquinaria y equipo para la industria.
12	Bristol Myers	100	10	-	(Productos élitos).
	Laboratorios Bristol de México, S.A. de C.V.	100	13	-	
	Neal Johnson de México, S.A. de C.V.	100	-	-	Cosméticos, productos de uso personal y de tocador.
	Clairel de México, S.A.	100	-	-	Farmacéuticos, cosméticos y de uso personal (Stum, Vitalis, Tynhay).
13	Syntex	100	7	6	
	Syntex Farmacéutica, S.A.	100	-	-	Desarrollo tecnológico y fabricación de productos básicos farmacéuticos.
	Syntex Química, S.A.	100	-	-	Desarrollo tecnológico y fabricación de productos químicos básicos.
	Syntex Internacional de Asistencia Técnica, S.A.	100	-	-	Asistencia técnica, administrativa y de mercado al grupo Syntex.
	Syntex Investigación de México, S.A.	100	-	-	Investigación y desarrollo de productos hormonales y esteroides.
	Corvesta, S.A. de C.V.	40	-	-	Lociones capilares para el cabello.
14	Squibb & Sons	100	13	3	
	E.R. Squibb & Sons de México, S.A. de C.V.	100	-	-	Dulces y chocolates.
	Cía. Dulcera Lady Baltimore José Cullen y Asociados, S.A. (Lydsam)	30	-	-	Cosméticos y perfumes (Charles of the Ritz, Jean Naté, Tabac, Yves Saint Laurent).
15	W. Allen Lambert (Parke Davis)	100	13	-	Jabones
	Parke Davis y Compañía de México, S.A. de C.V.	100	12	-	Cosméticos, jabones, perfumes (Dubarry, Arvema)
	Compañía Medicinal La Campana, S.A. de C.V.	100	-	-	Chicles pastillas y chocolates
	Chicle Adams, S.A.	100	-	-	Comercializadora de productos Adams.
	Annex, S.A.	100	-	-	

Grupo	Inversiónista extranjero	Empresas mexicanas en las que invierte	Inversión extranjera (%)	Número de mercados terapéuticos en que opera		Mercados adicionales en que opera fuera de la industria farmacéutica (leaves)
				Humanos	Veterinarios	
		La Compañía Colonial, S.A.	80	-	-	Dulces, chocolates y caramelos.
		Colonial Distribidora, S.A.	80	-	-	Comercializadora de productos de La Colonial Chicle.
		Toficos, S.A.	80	-	-	Fabricación de artículos oftálmicos, de seguridad, armazones y similares.
		American Optical de México, S.A.	100	-	-	
16	Schering Alemania	Schering Mexicana, S.A.	100	12	-	Insecticidas.
		Productos Químicos Naturales, S.A.	100	-	-	Hormonas y esteroides.
		Nor-Am, S.A.	100	-	-	Insecticidas y plaguicidas.
17	Boyer	Boyer de México, S.A.	100	11	2	Insecticidas, fungicidas, plaguicidas, raticidas y plaguicidas agrícolas.
		Salicilatos, S.A.	37	-	-	Químico-farmacéuticos no especificados.
		Argo, S.A.	73	-	-	Anilinas.
		Industrias C, dea Boyer, S.A.	40	-	-	Diosocianatos de tolueno, hicianatos polímeros, polímeros y poliuretanos.
18	Lakeside	Farmacéuticos Lakeside, S.A.	100	11	-	
		Galeno, S.A.	100	-	-	Comisiones y representaciones de productos médicos y farmacéuticos.
19	Imperial Chemical	Ayerst ICI Laboratorios Asociados, S. de R.L. (50% de Home Products)	100	11	-	
		Canamex, S.A.	40	-	-	Productos tensoactivos médicos, emulsificantes, anestésicos, resinas políester, aliac, detergentes.
		ICI de México, S.A.	100	-	-	Pinturas, barnices y lacas.
		Anylmes, S.A.	40	-	-	Anilinas para uso textil.
		Compañía Imperial, S.A. de C.V.	100	-	-	Comercialización de compuestos y mezclas, pinturas, acabados, barnices y artículos de plástico.
		Atlas de México, S.A.	100	-	-	Explosivos.
		Plasticor, S.A.	40	-	-	Pinturas y barnices.
20	Sterling Drug	The Sydney Ross Co., S.A.	100	11	-	Cosméticos y de uso personal (Glostora).
		Lehn & Fink, S.A.	100	-	-	Cosméticos, jabones y artículos de Incador (Dorothy Gray).
21	Hoechst	Química Hoechst, S.A.	100	11	4	Productos a base de fósforo, propelentes de aerosol, refrigerantes, radioquímica, química orgánica, aromáticos, fertilizantes, anilinas, pigmentos.
		Sociedad Mexicana de Química Industrial, S.A.	40	-	-	Productos químicos y derivados de hidrocarburos.
		Barnices Aislantes, S.A.	100	-	-	Barnices aislantes, plásticos, productos químicos.
		Polímeros de México, S.A.	39	-	-	Italavit PVC masa, italablend compuestos PVC.
		Messer Griesheim de México, S.A.	100	-	-	Aparatos y maquinaria para soldadura.
		Fleco Seal, S.A.	100	-	-	Impermeabilizantes, adhesivos, pegamentos.

Inversionista extranjero	Empresas mexicanas en las que invierte	Inversión en millones de dólares (M\$)	Número de mercados terapéuticos en que opera		Mercados adicionales en que opera fuera de la industria farmacéutica (números)
			Humano	Veterinarios	
Sandoz	Sandoz de México, S.A. de C.V.	100	10	-	Comisiones y representaciones de productos farmacéuticos
	Comercial Suinta S.A.	37	-	-	
Richardson Merrell	Richardson Merrell, S.A. de C.V.	100	10	-	Ácidos grado reactivo y purificados, solventes, ingredientes farmacéuticos, productos químicos para procesos, reactivos analíticos.
	J.T. Baker, S.A. de C.V.	100	-	-	
	Ulay de México, S.A. de C.V. Merrell de México, S.A. de C.V.	100 100	- -	- -	
American Cyanamid (Lodesta)	Cyanamid de México, S.A. de C.V.	100	12	4	Insecticidas. Cosméticos, jabones (Breck, Desert Flower Old Spice, Shulton)
	Shulton de México, S.A.	100	-	-	
Beecham	Laboratorios Sanjar, S.A.	100	11	-	Veterinarios no especificados, cosméticos, jabones y artículos de tocador (2o Debut, Miraval) Equipo e instrumental quirúrgico. Cosméticos y jabones. Antibióticos. Cosméticos y tónicos.
	Masenco, S.A. de C.V.	100	-	-	
	Orcube, S.A.	100	-	-	
	Maratena, S.A. de C.V.	100	-	-	
Dow Chemical	Laboratorios Lepetit de México S.A.	100	13	-	Cosméticos y artículos de uso personal (D'Alagar, Vat Christian Dior, Jean Lafitte) Ácido salicílico, acetilsalicílico, ácido acético, herbicidas, clorato de potasio y sodio. Comisiones y representaciones.
	Dow Química Mexicana, S.A. de C.V.	100	-	1	
	Terminales Marismas, S.A. de C.V.	100	-	-	
Revlon	Laboratorios Grossman, S.A.	100	12	-	Cosméticos, jabones y artículos de tocador (Mikchum) Cosméticos, jabones, de tocador. Químico-farmacéuticos no especificados
	Revlon, S.A.	100	-	-	
	Bairns Lind Pharmaceuticals de México S.A. de C.V.	100	-	-	
Abzo	Organon Mexicana, S.A.	100	12	-	Veterinarios no especificados Aprovechamiento del herbasco para la fabricación de hormonas y esteroides Fibras sintéticas Resinas sintéticas bromato de potasio, persulfato de amonio, dióxido de silicio y solventes.
	Laboratorios Serwa, S.A.	100	-	-	
	Diosynth, S.A.	100	-	-	
	Fibras Químicas, S.A. Hexaquimia S.A.	40 40	- -	- -	
Robins	A.H. Robins de México, S.A. de C.V.	100	7	-	Algodón absorbente y artículos para curación
	Industrias Galmen, S.A.	100	-	-	
Seale	Seale de México S.A. de C.V.	100	9	-	

Elaborado por el Subcomité de Inversiones Extranjeras, Directorio de Especialidades Farmacéuticas (ed. 21, 1975); Aloddy's Industrial 1975, Who's Who in the U.S.A., Foreign Companies 1974/75  
 y el Subcomité de Inversiones Extranjeras de Alemania

Se ha considerado tradicionalmente que la inversión extranjera directa funciona como promotora del desarrollo económico de los países en que se instala, sin embargo, en el caso concreto de los países subdesarrollados, el proceso ha sido a la inversa; mientras el monto total de la inversión extranjera (en países latinoamericanos, africanos, del medio oriente, Asia y Oceanía) ha sido de 42 mil doscientos millones de dólares entre 1970 y 1978, el reflujo que representan las utilidades repatriadas hacia el país que invirtió suma ganancias de 100,218 millones de dólares<sup>11</sup>. Es decir, que la inversión se recupera con una tasa adicional de ganancia neta del 24 %.

En el caso de las empresas transnacionales norteamericanas instaladas en países subdesarrollados, las ganancias remitidas a la matriz reportan una utilidad del 48 por ciento por encima de la inversión directa. Es decir, que por cada dólar invertido obtienen una ganancia aproximada de 4.8 dólares, de los cuales solamente se reinvierte en el país receptor - 1.3 dólares.

Pese a ésta descomunal proporción la inversión extranjera directa en los países subdesarrollados, lejos de aumentar - disminuye, ya que del 100 por ciento de las inversiones extranjeras directas menos del 30 por ciento se concentra en éstos países.

Las razones obedecen, entre otras, a las siguientes: los países subdesarrollados poseen un mercado interno limitado

por el bajo nivel de ingreso per cápita, cuentan con una fuerza de trabajo poco calificada y con una infraestructura económica deficiente e incapaz de desarrollar industrias de transformación y producción para la competencia internacional; y no menos importante es el hecho de la inestabilidad política de estos países que representa un obstáculo más a la inversión extranjera, ya que como hemos venido señalando, su objetivo esencial es el beneficio propio al mínimo costo y riesgo.

Hasta éste momento, hemos contemplado dos fases importantes de la internacionalización del capital: 1.- La fase del financiamiento a través de los préstamos bancarios, principalmente en el periodo entre la primera y segunda postguerra, que se caracteriza en la participación sobre tres sectores básicos: a) comunicaciones, transportes e infraestructura - b) sector agrominero c) área del comercio exterior.

En ésta fase se contempla los convenios bilaterales a nivel de Estados a través de organismos públicos. A éste tipo de inversión se le llama indirecta y va a sostenerse con un ritmo creciente hasta las décadas de los 50's y 60's. En este momento este tipo de inversión significa la colocación más rentable del excedente de capital acumulado a corto y medio plazo y recuperación económica al financiar las importaciones que realicen países de menor desarrollo, sobre la producción sobrante de la gran industria desarrollada.

2.- La fase de la inversión directa, que aliada al capital financiero, industrial, comercial y de crédito; cristaliza

la internacionalización del capital por medio de la empresa transnacional, ubicada esencialmente en el sector manufacturero.

Esta fase, con mayor precisión se consolida en la década de los 70's y otra de sus características es la privatización de la deuda pública asumida por la transnacionalización de la banca privada. De los bancos privados internacionales más importantes se destacan los de Japón, Alemania Federal, Francia y desde luego los norteamericanos. Los depósitos registrados en éstos bancos corresponden a más del 60 por ciento del total de las transacciones comerciales a nivel mundial. En este nuevo proceso se observa un claro desarrollo de la participación estatal en la reproducción del capital, tanto como por el aumento del gasto como de los ingresos públicos que en el caso de los países subdesarrollados tal situación desemboca en un déficit fiscal que agrava la crisis interna. En el intermedio de estas fases, se produce el tránsito del capitalismo de Estado, al capitalismo monopolista de Estado. Es decir, las necesidades de expansión del capital conlleva modificaciones estructurales en toda la formación económico social capitalista. También en este periodo se fortalecen los organismos financieros internacionales (Banco Mundial, GATT y Fondo Monetario Internacional como los más importantes).

Se establecen las corrientes crediticias que son vitales para los países subdesarrollados tanto para el financiamiento como para la estabilidad del crecimiento económico inter



no, sin embargo, al provenir éstas en su mayoría, de organismos privados en estrecha vinculación con las empresas transnacionales, van a ejercer presiones directas sobre la administración estatal que favorezcan al capital monopolista extranjero significado especialmente en las empresas filiales. De este suerte, la dependencia hacia el financiamiento obliga a los países subdesarrollados a crear y mantener condiciones políticas y sociales no sólo estables, sino favorables hacia la inversión extranjera. Es por esto que la dependencia económica se torna en una dependencia estructural obligada, por otro lado, es sabido que los flujos de capital extranjero se destinan a aquellos sectores de la producción cuya renta y ganancia le es favorable al monopolio transnacional y no al país receptor, esto aunado a la incipiente infraestructura económica de los países de menor desarrollo significa que dichos créditos resuelvan sólo a muy corto plazo las crisis internas, ya que a mediano y a largo plazo el aumento de la deuda aumenta también los servicios de ésta (amortizaciones y pagos de intereses) por lo que crecen más rápido los pagos que causa la deuda que la deuda misma.

Es obvio entonces, que las posibilidades de un desarrollo independiente se tornan fatalmente utópicas.

En este panorama de relación desigual, no podemos soslayar la vinculación de los capitalistas nativos con el gran capital monopolista, relación no sólo subordinada sino enajenada a los intereses transnacionales. Esta desnacionalización

del capital se traduce precisamente, en una de las características esenciales de la internacionalización del capital. - por éste medio se gratifica virtualmente el control vertical y hegemónico de la producción, distribución y comercialización de la actividad económica internacional.

En el área de las comunicaciones y los servicios la alianza entre el capital monopolístico y el nativo es bastante significativo y rentable. De éstos sectores la mayor inversión se ubica en el transporte comercial y en la industria turística.

El modelo operativo funciona a través de una gigantesca cadena de empresas que integran circularmente todas aquellas actividades productivas requeridas por éstos sectores, entre las que destacan: líneas aéreas, Cíes. aseguradoras y cadenas hoteleras.

Generalmente la banca privada de los países subdesarrollados participa igualmente y de manera asociada con los mercados internacionales de capital y de crédito, creando sobre todo, condiciones de privilegio para el inversionista extranjero, que además, protege su crédito merced la acción, que organismos multilaterales de financiamiento como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial realizan para la regulación de los préstamos.

En este contexto, sólo los países de mayor desarrollo regional logran involucrarse al mercado internacional de divisas. En América Latina estos países son México, Argentina y Bra-

sil, que además se convierten en proveedores de crédito para otros países de la zona. Tal fenómeno adquiere relevancia en la medida en que expresa el desarrollo de los capitales periféricos.

En resumen, el monopolio bancario internacional, principalmente concede créditos a los gobiernos, lo que da como resultado, primero, que la deuda pública se privatice y que el Estado refuerce su papel creciente en el manejo de los capitales y, segundo, que el financiamiento público favorezca la actividad económica del Estado en las empresas mixtas, en las que conviven además los capitales extranjeros y nativos.

Finalmente podemos afirmar:

- 1.- Que las empresas transnacionales representan en la actualidad uno de los ejes fundamentales de las relaciones sociales de producción a nivel mundial.
- 2.- Que su inserción globalizante, en el mundo capitalista ha dado como consecuencia la reproducción acelerada del capital y ha consolidado por tanto la internacionalización de éste en la fase monopólica e imperialista de la economía capitalista.
- 3.- Que han elevado significativamente el ritmo de apropiación privada del producto de trabajo (riqueza social) a nivel nacional e internacional.
- 4.- Que por su acción multifacética caracterizada en: a) producción de mercancías y bienes diversos b) producción científico tecnológica c) ingerencia en el comercio de importación y exportación de mercancías y servicios d) el control

de las comunicaciones y el transporte e) el financiamiento, actividades crediticias y de inversión directa; han logrado que la competencia interimperialista se extienda a la dimensión de la lucha político ideológica.

5.- Que merced su desarrollo, los países estructuralmente dependientes, resientan con mayor violencia las crisis económicas internacionales y así mismo se ven imposibilitados para dar respuestas independientes y en el orden del interés nacional a sus problemas internos (salud, educación, empleo, vivienda, etc.).

En los siguientes cuadros (3-2) puede apreciarse el desarrollo del flujo de inversión directa hacia los países desarrollados como porcentaje de la inversión directa hacia el extranjero (1967-1976); y la inversión directa acumulada de algunos países desarrollados por sector industrial en los países subdesarrollados (1971-1974); y en el cuadro 3-3 se observa el desarrollo que de 1971 a 1976 ha tenido la inversión directa en algunos países subdesarrollados, por país de origen.

CUADRO 3-2

FLUJO DE INVERSIÓN DIRECTA HACIA LOS PAÍSES DESARROLLADOS COMO PORCENTAJE DE LA INVERSIÓN DIRECTA HACIA EL EXTRANJERO 1967 - 1976

( PORCENTAJE )

	PROMEDIO ANUAL					1976
	1967	1969	1970	1972	1973	
ESTADOS UNIDOS	17.8		11.1		33.0	40.8
CANADA	277.9		253.4		92.7	72.0
EUROPA OCCIDENTAL	91.7		92.6		74.5	..
FRANCIA	93.3		134.6		149.4	68.0
ALEMANIA	123.0		105.1		105.2	62.2
GRAN BRETAÑA	61.4		60.3		46.1	40.0
OTROS PAÍSES DESARROLLADOS	304.7		259.3		53.7	89.2
JAPÓN	35.0		32.0		7.0	5.7
TOTAL	60.8		68.4		55.1	..

FUENTE: Naciones Unidas. "Transnational corporations in world development: A re-examination" (E/C, 10/14:20 march 1978)

DIVISION DIRECTA ADMINISTRADA DE ALGUNOS PAÍSES DESARROLLADOS POR SECTOR INDUSTRIAL EN LOS PAÍSES DESARROLLADOS, 1971 - 1976

	ESTADOS UNIDOS		ALEMANIA		JAPÓN	
	1971/2/	1974/2/	1971/2/	1974/2/	1971/2/	1974/2/
	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)	(3)
ESTADOS UNIDOS						
TOTAL INDUSTRIA	100.0	100.0	100.0	100.0	22.0	21.0
EXTRACTIVAS	30.0	26.8	34.4	17.0	26.9	14.7
MANUFACTURAS	43.8	44.9	31.1	35.1	17.0	17.0
SERVICIOS	22.2	22.1	27.5	23.0	26.0	26.0
BANCA	0.0	0.0	0.0	20.0	23.0	4.0
OTROS PAÍSES						
TOTAL INDUSTRIA	100.0	100.0	100.0	100.0	19.0	16.2
EXTRACTIVAS	33.8	28.0	25.1	19.1	14.4	11.5
MANUFACTURAS	42.3	45.1	40.5	47.6	18.2	17.1
SERVICIOS	23.0	20.8	33.8	31.8	27.1	19.9
BANCA	0.9	4.5	0.0	0.0	0.0	0.0
ALEMANIA						
TOTAL INDUSTRIA	100.0	100.0	100.0	100.0	24.0	20.1
EXTRACTIVAS	7.0	7.1	4.5	9.5	26.3	40.1
MANUFACTURAS	76.0	70.5	78.5	60.4	27.0	25.9
SERVICIOS	15.0	22.4	17.0	30.1	30.7	28.0
BANCA	0.0	9.7	1.0	0.0	32.0	26.0
JAPÓN						
TOTAL INDUSTRIA	100.0	100.0	..	100.0	..	53.5
EXTRACTIVAS	22.5	26.2	..	24.0	..	49.0
MANUFACTURAS	27.6	35.0	..	50.8	..	77.5
SERVICIOS	49.9	38.8	..	25.2	..	34.7
COMERCIO Y BANCA	21.3	22.4	..	16.0	..	28.4

FUENTE: Naciones Unidas. "Transnational corporations in world development: A re-examination" (E/C, 10/14:20 march 1978)

g/ Año: Estados Unidos 1973 y 1976; Alemania 1971 y 1976.

NOTA: El 100% no incluye el renglón BANCA.

INVERSION DIRECTA ACUMULADA EN ALGUNOS PAISES SUBDESARROLLADOS POR PAIS DE ORIGEN

	ARGENTINA 1973	BRASIL		MEXICO		HONG KONG		INDIA	INDONESIA		KOREA		SINGAPORE		NIGERIA	
		1971	1976	1971	1975	1971	1976	1974	1971	1976	1973	1975	1971	1976	1968	1973
TOTAL INVERSION DIRECTA ACUMULADA (MILLONES DE DOLARES)	2,274	2,911	9,005	2,997	4,736	759	1,952	1,683	1,831	6,362	582	927	543	1,523	999	1,999
(%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
ESTADOS UNIDOS (%)	39.5	37.7	32.2	80.9	68.7	53.5	47.2	12.9	25.2	6.7	21.5	17.4	31.8	32.9	19.8	29.2
EUROPA OCCIDENTAL (%)	43.9	36.2	37.5	15.0	15.9	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
FRANCIA (%)	8.5	4.5	3.6	1.7	1.0	..	1.2	..	..	..	0.6	0.6	..	..	..	..
ALEMANIA (%)	4.5	11.4	12.4	2.8	2.3	0.8	1.0	3.6	0.9	2.7	0.7	0.6	1.3	3.0	..	..
HOLANDA (%)	6.3	1.2	2.6	1.1	2.3	2.3	1.2	3.0	2.0	2.5	1.1	6.2	17.5	14.0	..	..
SUIZA (%)	9.1	6.6	10.9	2.8	3.0	1.8	2.2	5.5	..	..	..	..	..	..	..	..
GRAN BRETAGA (%)	12.0	9.4	4.7	3.0	5.6	11.3	8.2	60.8	..	..	..	..	18.6	14.8	59.3	44.2
JAPON (%)	0.3	4.3	11.2	0.7	1.3	22.4	15.4	2.0	29.7	36.9	70.7	66.5	6.8	14.0	..	..

-76-

FUENTE: Naciones Unidas, "Transnational corporations in world development: A re-examination" (E/C, 10/38:20 march 1978).

CUADRO 3-3

### 3.2. AMERICA LATINA Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Significa la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, uno de los instrumentos más importantes capaz de contribuir al establecimiento de un nuevo orden económico - internacional (que genere posibilidades de equidad de los países subdesarrollados en sus relaciones con los países - desarrollados); en ella se ha dejado en claro la necesidad de supervisar y en el mejor de los casos ejercer control sobre las actividades de las Empresas Transnacionales a partir del establecimiento de mecanismos jurídicos que permitan a los países latinoamericanos vincular de alguna manera, las acciones de estas empresas al modelo de su desarrollo nacional.

Durante el periodo de sesiones para la negociación de la Carta (1973-1974) el contenido del documento fue severamente - impugnado, obviamente, por los países de origen de las corporaciones transnacionales y, de manera particular por los EEUU: país sede del mayor número de empresas de este tipo y de las más importantes no sólo en términos de poder económico sino también político. No olvidemos que las empresas transnacio- nales constituyen uno de los grupos de presión -a nivel de la esfera de la toma de decisiones- más importantes al inte- rior de los países capitalistas subdesarrollados.

Los argumentos que manejaron los EEUU para negarse a la nego- ciación de la Carta, pueden sintetizarse en que, cualquier tipo de reglamentación de las empresas transnacionales se -

revertiría en detrimento de las economías nacionales, en virtud de que, según señalaba, son justamente estas empresas - las que generan el desarrollo de las economías locales en donde instalan subsidiarias. Las principales ventajas que - señalaron los diplomáticos norteamericanos sobre la actuación de las transnacionales fueron que:

- 1.- Transfieren capital
- 2.- Contribuyen a abatir el desempleo en tanto que generan fuentes de trabajo.
- 3.- Transfieren tecnología incidiendo con ello en el proceso de industrialización de los países en que operan.

Es evidente que las limitaciones de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados impide que ésta pase de - ser una bien intencionada declaración.

Sin embargo, el documento debe reconocerse como instrumento de presión para la regulación de las transnacionales que - directamente habría de coadyuvar en la creación de La Comisión de Empresas Transnacionales que creara el ECOSOC en diciembre de 1974. Esta Comisión, a través del Centro de Información e Investigación Sobre Empresas Transnacionales ha continuado trabajando sobre la formulación de un Código de Conducta de las Transnacionales.

Por otra parte, la Organización Para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) analiza las repercusiones de las operaciones de las Corporaciones Transnacionales en los países miembros de dicha Organización. Así mismo ha examinado los efectos de la actividad de estas empresas sobre la ca-



pacidad científica y tecnológica en los países en que operan, con el fin de contar con los elementos necesarios para decidir si procede elaborar un código de conducta que regule en conjunto sus actividades.

En casi en todos los países en que actúan las empresas transnacionales se han realizado y se realizan investigaciones - sobre sus operaciones, esto a partir de la repercusión de - su actuación en las economías nacionales y siempre en busca de mecanismos de regulación.

El principal obstáculo hacia la creación de un código internacional de conducta que limite la hasta ahora anárquica - forma de operación de las empresas transnacionales, está en la negativa de los Estados en el sentido de ceder parte de sus prerrogativas soberanas a favor de una égida supranacional. Ello toda vez que, según argumentan los representantes de los Estados que se niegan, cualquier código limitaría la libertad de acción de los países receptores de esas gigantés cas corporaciones. Otro argumento que tradicionalmente se ha manejado y que incide en la negativa de la creación de un - código internacional de conducta aplicable a las transnacio nales, es en el sentido de que, de existir dicho código, és te no haría sino legitimar la presencia de las corporaciones transnacionales en los países signatarios del documento. Cabría preguntarse si las transnacionales necesitan legiti marse cuando en realidad ya están operando y, en muchas oca siones, violando los principios de soberanía y de indepen dencia de los países en que actúan.

En uno u otro sentido parece inminente la creación de un código de conducta y si los países capitalistas dependientes, receptores de subsidiarias de éstas empresas se mantienen al margen de la elaboración del mencionado código, se corre el riesgo de que éste sea elaborado por los países originarios de las empresas, de donde se infiere que, a través de lo que retóricamente serviría para el control de las empresas, se convierta en la legitimación de sus actividades en beneficio unilateral y en detrimento de las economías nacionales de los países receptores.

En el "Nuevo Diálogo" los gobiernos latinoamericanos han definido su posición de la siguiente manera: existe una honda preocupación en el ámbito latinoamericano por la actitud de las empresas transnacionales que se inmiscuyen en asuntos internos de los países en los cuales realizan sus actividades y pretenden sustraerse a la legislación y a la jurisdicción de los tribunales competentes. Las Empresas transnacionales constituyen, o pueden constituir, un factor adecuado de desarrollo para latinoamérica siempre que respeten su soberanía y se ajusten a sus planes y programas de desarrollo. América Latina considera necesario la cooperación de EEUU a fin de superar las dificultades o fricciones resultantes y evitar las que pudieran originarse por las empresas transnacionales que violen los principios aquí expresados. A partir de agosto de 1974 los países de América Latina iniciaron junto con los EEUU tareas preparatorias para la reunión del grupo de trabajo que redactaría el documento. Tales es-

fuerzos constituyen, desde el punto de vista de los países de América Latina una forma concreta de contribuir para elaborar un código de conducta que reglamente internacionalmente las actividades de las empresas transnacionales.

Posteriormente a la Segunda Reunión del grupo de trabajo sobre empresas transnacionales, las Naciones Unidas tomaron, con apoyo de todos los países latinoamericanos, dos decisiones directamente relacionadas con el mandato del grupo de trabajo. En primer término, la Asamblea General de la ONU - adoptó el 12 de diciembre de 1974 (Resolución 3282-XXIX) - la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados - que en el artículo 2.2., inciso b) del capítulo II declara que todo Estado tiene derecho de: "reglamentar y supervisar las actividades de las empresas transnacionales que operen dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que esas actividades se ajusten a sus leyes, reglamentos y disposiciones y estén de acuerdo con sus políticas económicas y sociales. Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acuden. Todo Estado deberá, teniendo plenamente sus derechos soberanos, cooperar con otros Estados en el ejercicio del derecho a que se refiere este inciso".

En segundo término, el Consejo Económico y Social aprobó unánimemente, el 5 de diciembre de 1974 (Resolución 1913-LVII) establecer una comisión sobre empresas transnacionales como un mecanismo permanente para ocuparse de la totalidad de los problemas relacionados con las empresas transnacionales e,

inter alia , para realizar tareas que puedan ayudar al Consejo Económico y Social a preparar una serie de recomendaciones que, en conjunto, constituyan la base de un código de conducta relativo a las empresas transnacionales.

En esa tarea de definir principios de conducta que deben observar las empresas transnacionales y que hagan posible evitar los efectos negativos a la vez que faciliten recibir los efectos positivos de las mismas, los países de la América Latina reiteran que cada Estado tiene el derecho soberano de establecer, conforme a sus objetivos y prioridades nacionales las condiciones bajo las cuales deben operar las empresas transnacionales dentro de su jurisdicción. Señalan, así mismo, que el tiempo agudiza una tendencia en los países subdesarrollados, de los cuales América Latina es parte, hacia proyectar cada vez más la voluntad nacional sobre el control de los destinos económicos de sus pueblos.

Por otra parte, América Latina advierte que el sistema de regulación no sólo será de beneficio para la región, sino que puede y debe ampliar su nivel de acción a países desarrollados que ya resienten el fenómeno de la transnacionalización.

Las actividades del Grupo de Trabajo sobre Empresas Transnacionales constituyen una actividad conjunta de América Latina y los EEUU sobre aspectos de política sustancial.

La posición tomada por los países de América Latina respecto a los principios de conducta que deben observar las empresas transnacionales significa una actualización de la posición

solidaria en el hemisferio.

En éste contexto, América Latina ha decidido acordar una posición común respecto a las actividades de las empresas transnacionales y que se puede resumir en los siguientes puntos:

1.- Las empresas transnacionales deben someterse a las leyes y reglamentos del país receptor y, en caso de litigio, someterse a la jurisdicción exclusiva de los tribunales del país en donde operan.

Este enunciado es el reflejo de una vieja preocupación latinoamericana, que tiene su origen en la pretensión de las empresas transnacionales de ser titulares de un estatuto o beneficiarias de un tratamiento privilegiado en el país en donde operen. Por lo tanto convalidar esta pretensión significaría proporcionar un régimen preferencial y discriminatorio en favor de la empresa extranjera. Supone también el establecimiento de un trato diferente para nacionales y extranjero lo cual resulta en ocasiones, inaceptable. Pero en última instancia, la sustracción de la empresa transnacional al orden jurídico interno trae por consecuencia vulnerar la base fundamental sobre la que descansa la soberanía estatal, que implica competencia plena sobre toda el área en la que ejerce poder de mando.

Este enunciado sobre la preocupación de que las empresas transnacionales ajusten estrictamente sus actividades a la legislación del país receptor en materia de inversiones extranjeras, de política crediticia, cambiaria y fiscal, de precios y aspectos comerciales, etc. implica en sí mismo la adu

cuación de sus actividades a través de la renegociación con el gobierno del país receptor.

Una consecuencia natural del sometimiento de la empresa extranjera a la legislación nacional, es la existencia de una competencia exclusiva de parte de los tribunales del país receptor, para conocer cualquier caso o litigio que surja de la aplicación de esa legislación. Por lo tanto, la empresa extranjera pretende escapar a la jurisdicción del Estado receptor a través de convenios privados en los cuales se establece que cualquier controversia deberá ser resuelta por los tribunales del país de origen, de un Tercer Estado o sometida a arbitraje internacional, lo cual resulta inadmisibles.

2.- Las empresas transnacionales deben abstenerse de toda ingerencia en los asuntos internos de los Estados donde operan.

La inquietud se centra en la ingerencia de agentes privados transnacionales en cuestiones políticas del país receptor. En efecto, se ha podido constatar que en ciertas ocasiones las empresas transnacionales han tenido una ilegítima intervención política en los asuntos internos de los países receptores, lo que ha entrañado consecuencias especialmente graves en el caso de países subdesarrollados.

3.- Las empresas transnacionales se abstendrán de interferir en las relaciones del gobierno de un país receptor y los de otros Estados, así como de perturbar dicha relación.

Este principio amplía el alcance del anterior hacia las rela

ciones directas entre los gobiernos. Los casos más concretos de intromisión de las empresas transnacionales en las relaciones bilaterales o multilaterales entre los Estados, están dados por el peso político que aquellas ejercen sobre sus gobiernos para que estos implementen restricciones o sanciones económicas hacia el país receptor que emprenda medidas contrarias a los intereses de las empresas transnacionales.

4.- Las empresas transnacionales no serán instrumentos de la política exterior de otro Estado, ni servirán como intermediarios para introducir en el país receptor las disposiciones jurídicas del país de origen.

Este principio señala la estrecha vinculación entre los gobiernos y sus empresas transnacionales. Conlleva el riesgo de que éstas, traten de imponer en el país receptor pautas de comportamiento económico similares a las del país de origen y por otro lado, ejerzan medidas represivas frente a otros Estados con los cuales el país de origen tiene conflictos. Por lo tanto la obediencia a éste principio pretende la defensa de la soberanía de los Estados receptores, en cuanto a su política exterior y su reglamentación jurídica.

5.- Las empresas transnacionales deben sujetarse a las políticas, objetivos o prioridades nacionales de desarrollo del país receptor y deberán contribuir a su puesta en práctica. Siendo las empresas transnacionales entidades que se norman por imperativos comerciales dentro de una estrategia corporativa global, ello implica que las necesidades concretas de un país receptor son para ellas muy secundarias. Son en-

tidades económicas con metas de beneficio independiente a los intereses de los países receptores y por lo tanto, esos países contemplan la pérdida de su autonomía económica en la medida en que las empresas transnacionales obstaculizan su desarrollo económico.

6.- Las empresas transnacionales transmitirán al gobierno del país receptor un informe de sus actividades a fin de que éste pueda valorar su utilidad en las metas de desarrollo nacional.

Este principio se refiere a la pertinencia que la información conceda al Estado receptor para que éste pueda de acuerdo a sus posibilidades evaluar las actividades de las empresas transnacionales y someterlas a un régimen fiscal y a un control de renta más efectivo.

7.- Las empresas transnacionales operarán en los países receptores produciendo recursos financieros para su desarrollo. Sabido es que los flujos de capital repatriado, es una práctica común de las empresas transnacionales, y por lo tanto no sólo la inversión en el país receptor es mínima, sino que además no hay distracción de recursos financieros hacia sectores de interés prioritario para el desarrollo económico del país receptor.

8.- Las empresas transnacionales deberán contribuir al desarrollo de la capacidad científica y tecnológica del país receptor.

La importación de tecnología que realizan los países subdesarrollados es generalmente inadecuada a sus condiciones de



infraestructura, pero su venta significa cuantiosas ganancias para las empresas transnacionales, por lo tanto, se trata a través de éste principio, de regular y seleccionar la importación científico tecnológica.

9.- La empresa transnacional se abstendrá de realizar prácticas restrictivas de los negocios.

Controlando una gran parte de la producción industrial de mayor rentabilidad, las empresas transnacionales se reservan el derecho a su comercialización por lo que los mercados internos de los países receptores son pocas veces beneficiados en su comercio local y más aún en las exportaciones de productos sobre facturados que realizan las empresas transnacionales. Por lo tanto se trata de regular este tipo de comercio a fin de que el Estado receptor reciba beneficios directos de las transacciones comerciales que realizan las empresas transnacionales.

10.- Las empresas transnacionales deberán respetar la identidad sociocultural del país receptor.

Estas compañías juegan un importante papel en los patrones de consumo de la población del país receptor. A través de este principio se pretende regular sus campañas y propagandas comerciales, que tienden a crear tensiones sociales entre los grupos de mayores ingresos que sin problemas económicos se alienan, y entre aquéllos que soportan de manera, generalmente inconsciente, la distorsión de sus características socioculturales, con la merma que en su ingreso económico se presenta.

En este momento, los principios señalados, representan sólo generalidades acerca de la regulación sobre el comportamiento de las corporaciones transnacionales, que entrarán en funcionamiento en la medida en que puedan concretarse prácticamente para su redefinición última.

### 3.3. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO

#### 3.3.1. Evolución Histórica

La inversión extranjera directa en México se vincula al desarrollo de la acumulación capitalista en el país y tiene como antecedente inmediato al régimen porfirista, que se caracteriza fundamentalmente por:

1.- Fomento a la inversión extranjera directa norteamericana y de algunos países europeos, en sectores básicos de la economía mexicana (industrias extractivas, -minería y petróleo-, sistemas ferroviarios, comercio y banca), a fin de modificar el modelo productivo de carácter artesanal y acelerar el desarrollo de las fuerzas productivas hacia el capitalismo preindustrial que determina, entre otras cosas, la participación de México en la división internacional del trabajo en condiciones de desventaja frente al desarrollo industrial de EEUU y algunos países de Europa Occidental.

2.- Alianza subordinada de los capitales nativos a los intereses del capital extranjero. La actividad de la burguesía nacional se caracterizaba por el control militar burocrático que garantizaba la estabilidad política interna y una reglamentación administrativa sumamente protectora hacia la inversión extranjera directa. A cambio de ello, la burguesía incrementaba su fortuna por la venta de concesiones a las empresas extranjeras y se aliaba al aparato productivo en aquellos sectores que la inversión extranjera directa no tenía interés en desarrollar (industrias de bienes de consumo, infraestructura urbana, comercio de importación, etc.)

3.- Disposiciones agrarias tendientes a favorecer el latifundismo y el control de la explotación de los recursos naturales entre la oligarquía nacional y los capitalistas extranjeros.

4.- Comercio exterior poco diversificado, monoexportador y concentrado básicamente hacia EEUU (Del monto total de las importaciones mexicanas, México las dirigió en un 25 por ciento hacia EEUU en 1873, cifra que se incrementó al 55 por ciento en 1911; en cuanto a las exportaciones hacia el mercado norteamericano estas aumentaron del 26 por ciento al 76 por ciento en el mismo período). Situación que se traduce en una acelerada dependencia de la economía mexicana frente a la norteamericana.<sup>1</sup>

Esta "incorporación" de México al mercado mundial fue realizada a través de la inversión extranjera directa en los sectores productivos de mayor beneficio para la reproducción del capital industrial. Es por tanto significativo que en 1911 la inversión extranjera en México ascendía al "42 por ciento de la riqueza nacional"<sup>2</sup>; de este capital aproximadamente el 50 por ciento provenía de EEUU, así mismo, México captaba el 33 por ciento del total de inversiones extranjeras realizadas por aquél país.

En éstas condiciones se gesta la Revolución de 1910 y en un intento por dar salida a las demandas populares se promulga la Constitución de 1917, que debe considerarse como uno de los instrumentos más importantes hacia la regulación extra

jera directa. Las reacciones de los capitalistas extranjeros frente al Artículo 27 fueron de rechazo en tanto que afectaban sus intereses. El gobierno de los EEUU inmediatamente presionó a México declarando que los bienes de sus ciudadanos formaban parte de su nación y que por tanto no permitía ningún "abuso" del gobierno mexicano.

La necesidad de someter jurídicamente a los inversionistas extranjeros a favor del país, fue el origen de la Cláusula Calvo, que señalaba un régimen de concesiones estrictas para la explotación de los recursos naturales y la obligación para los extranjeros inversionistas de no invocar la protección de sus gobiernos.

Sin embargo, las presiones ejercidas sobre el gobierno de Obregón propiciaron que la Suprema Corte de Justicia resolviera a favor de las empresas norteamericanas más afectadas, en este caso, las compañías petroleras que además ganaron el apoyo de su gobierno para representarlas directamente en sus demandas.

De tal suerte que en 1923 y por la firma de los tratados de Bucareli se crea la Comisión de Reclamaciones Generales y Especiales mediante la cual, se admitía la intervención directa del gobierno de EEUU en los reclamos de sus ciudadanos - y que obligó al gobierno mexicano "a no dar efecto retroactivo al artículo 27 Constitucional en materia de petróleo y - a cubrir indemnizaciones inmediatas, en efectivo y no sobre la base de los valores catastrales, como estipulaba la Ley, sino de los valores comerciales, en el caso de expropiacio-

nes agrarias superiores a las 1750 hectáreas pertenecientes a norteamericanos"<sup>3</sup>.

La pugna interna por el poder político y la constante amenaza de invasión norteamericana fueron elementos que paralizaron cualquier acción definitiva por frenar la expansión del capitalismo norteamericano en México. Va a ser hasta el régimen del presidente Cárdenas que se realizan políticas nacionales bien concretas: Reforma Agraria, organización obrera, así como diversas nacionalizaciones (principalmente en petróleo y ferrocarriles), que redituaron en el apoyo popular - para la estabilidad del gobierno e impulsaron la acción directa de éste en la economía nacional.

Sin embargo, la política nacionalista de Cárdenas se vio - frenada ante el retiro masivo de depósitos bancarios y ante una política de gran tensión con las principales potencias mundiales (EEUU, Inglaterra y Francia) que por otro lado, - no satisfechas con desprestigiar a México internacionalmente financiaron sobre todo a través de las compañías petroleras rebeliones obreras. En estas condiciones se redujo a más de un 40 por ciento el monto de las inversiones extranjeras directas.

El fin de la política cardenista coincide con una nueva idea sobre el desarrollo económico de México: la llamada política de "crecimiento hacia adentro" que puede sintetizarse como la prioridad hacia las actividades industriales, la sustitución de importaciones basada en un reajuste del sector agrominero exportador y sobre todo por la masiva penetración del capi-

tal extranjero a través de las inversiones directas.

Esta política desarrollista asigna al sector agrícola la función básica de "crear un excedente importante para ser transferido al sector industrial"<sup>4</sup>. Esta transferencia aunque - fue significativa para el desarrollo de ciertos sectores industriales, resultó finalmente en un problema de gran envergadura para las administraciones posteriores a los años 60's, ya que: 1.- propició el neolatifundismo con una producción de tipo extensivo de poco beneficio social pero con grandes ganancias para los capitalistas individuales; 2.- alentó el flujo de la inversión pública en el campo hacia las burocracias administrativas, ciertamente ajenas a la producción - agrícola y por lo tanto improductivas en el agro; 3.- sacrificó el orden de precios de materias primas pauperizando a la población productora y 4.- disminuyó la importancia de - las exportaciones de productos agrícolas y con ello naturalmente, sus aportaciones, que en calidad de divisas eran muy necesarias para nivelar la balanza comercial.

No debe sorprendernos el fracaso de esta política desarrollista puesto que surgió como alternativa de la coyuntura internacional y no por el desarrollo de las fuerzas productivas internas que hubieran propiciado, tal vez, su eficacia. Además, la recuperación económica de las potencias directamente afectadas por la Segunda Guerra Mundial, y la creciente acumulación capitalista en EEUU y su consecuente necesidad de expansión, trajo como resultado nuevas formas de dominación

imperialista.

A partir de entonces, la inversión extranjera directa sumenta en el sector industrial del 6 por ciento en 1940 al 74.9 por ciento en 1972 y en el comercio del 3 por ciento al 16.2 por ciento en el mismo período. Esto significa la consolidación del capitalismo monopolístico industrial basado en la distribución selectiva para la inversión directa en sectores - de poco riesgo, de gran dinamismo y de exorbitantes ganancias.

En 1947 se crea en México, la Comisión Intersecretarial pa-  
ra reglamentar la participación de la inversión extranjera  
directa. Por ella se determina que la inversión de los nacionales en las empresas donde participe el capital extranjero, deberá representar mínimamente el 51 por ciento del capital social. Los capitales nacionales que se vincularon a los -  
extranjeros fueron sobre todo en empresas del sector primario, fábricas de refrescos y algunos transportes urbanos. Sin enbargo, la supresión del sistema de acciones nominativas, -  
impidió que el Estado mexicano ejerciera una vigilancia real sobre la composición y equilibrio entre los capitales asociados.

Así, desde 1940 la inversión extranjera directa fue defini-  
da en términos de beneficio para el desarrollo económico -  
de México, se alentó su crecimiento (que pasó de 419 millo-  
nes de dólares en 1940 a 3 mil ciento ochenta y siete millo-  
nes de dólares en 1972); se concentró su procedencia en -  
EEUU (en 1940 del total de inversiones extranjeras directas



en México el 63.7 por ciento provenía de EEUU y en 1970 se había incrementado hasta el 80 por ciento). La inversión se ubicó en los sectores productivos más importantes: industria manufacturera, comercio y en menor escala la minería que representó en 1972, el 4.8 por ciento del total de la inversión extranjera directa. En las ramas industriales donde más se concentró la inversión directa fueron; productos químicos, maquinaria, aparatos y productos eléctricos, material de transporte, alimentos y bebidas. En estos renglones, la inversión extranjera directa norteamericana representa el 77.5 por ciento en 1970.

La oligarquía nacional temerosa ante el gran crecimiento de la inversión extranjera presiona al gobierno mexicano para que intervenga en su regulación y en 1944 se promulga el Decreto sobre Inversiones Extranjeras, empero no se crea, ningún mecanismo específico de control y por lo tanto el decreto permanece en el mejor de los casos como una declaración de principios generales cuya inobservancia no amerita sanciones concretas. Los principales postulados de éste decreto - pueden resumirse:

- 1.- El capital extranjero debe participar en el desarrollo económico de México como un complemento del capital nacional
- 2.- Que la inversión extranjera debe limitar su participación en aquellos sectores productivos en donde el capital nacional se desarrolla con eficacia, evitando con ello la competencia ruinosa.
- 3.- Que la asociación entre capitales nacionales y extranje

ros se realice en un marco de equidad y de equilibrio.

4.- Que se regule el monto de la inversión extranjera de acuerdo a la naturaleza y necesidades de crecimiento de las empresas.

5.- Que en la administración y dirección técnica de las empresas participen conjuntamente representantes de la inversión extranjera y mexicanos.

6.- Que el capital extranjero y nacional reciban un trato equitativo e igual respecto de las leyes mexicanas.

7.- Que se brinde absoluta libertad a los capitalistas en los movimientos de capital y sus utilidades.

A este Decreto le sucedieron otros intentos legislativos como la Ley Minera, Ley sobre Tecnología, Ley de Propiedad Industrial (y sobre Patentes y Marcas) y la formulación más reciente la constituye la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, aprobada por el gobierno de México en 1973, junto con la Ley de Inversiones y Marcas expedida en 1976 a fin de evitar el poder monopolístico que otorgan las patentes a las grandes empresas extranjeras. El espíritu de la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera puede equipararse al contenido del decreto de 1944 en términos de su ambigüedad, flexibilidad y adaptación a los intereses de los inversionistas. En éste sentido debe entenderse la declaración que en aquel momento hiciera José Campillo Seinz, Secretario de Industria y Comercio: "Nuestra Ley es una Ley flexible que nos permite recibir el capital extranjero siempre y

cuando sea conveniente a los intereses del país y venga a -  
coadyuvar con nosotros y no a subordinarnos... las leyes...  
no perciben ningún propósito de hostilidad, de restricción  
sino un propósito de desarrollo dependiente en las mejores  
condiciones para el país"<sup>5</sup>.

De todo lo anterior debe subrayarse con especial énfasis, -  
la intervención del Estado mexicano en las actividades eco-  
nómicas no sólo como regulador sino como inversionista y co  
mo promotor directo de la acumulación capitalista; como rec  
tor de las finanzas y como protector de las industrias más  
poderosas. Esta acción del Estado se realiza a través de -  
su competencia legislativa que favorece su integración a  
la fase monopolista del capitalismo .

En este sentido el Estado mexicano se ha integrado a la nue  
va forma de acumulación capitalista (la monopólica) a tra  
vés de reunir ciertos requisitos<sup>6</sup>: 1.- que la industria se  
transforme en la rama rectora de la economía

2.- Que se constituya el capital financiero autóctono bajo  
el proceso de acumulación interna por la unión del capital  
industrial y el bancario.

3.- Que las inversiones extranjeras se integren al mercado  
interno desarrollando las industrias de transformación.

4.- Que se integre un mercado nacional que permita al mono-  
polio imponerse sobre la empresa mediana.

Para que estos puntos se cumplieran el Estado mexicano tuvo  
que:<sup>7</sup> 1.- Invertir en infraestructura.

2.- Participar en la producción con empresas propias (PEMEX,

Instituto Mexicano del Café, CONASUPO, FOMEX, PERTIMEX, Etc)

3.- Mantener un estricto control sobre el sistema financiero -- para apoyar al capital privado.

4.- Participar directamente como importador y exportador de mercancías.

5.- Favorecer la creación de empleos.

6.- Estimular instituciones de desarrollo social (Educación y salud, por ejemplo) para controlar las tensiones sociales y apoyar a la producción por vías indirectas.

Si el Estado mexicano ha cumplido estos requisitos, se ha debido a la constante importación de capitales (Controlados por las empresas transnacionales) y si no se ha favorecido plenamente de las ventajas del desarrollo monopolista es porque esta dependencia obliga a las empresas nacionales a asociarse a las transnacionales con la pérdida de autonomía que ello implica, y porque en éstas condiciones, la riqueza tiende a concentrarse en grupos minoritarios.

Así pues, "se explica la intensidad de la intervención del Estado en la economía por las condiciones históricas en que se dió el proceso de desarrollo en México: un sector empresarial muy débil y un sector externo controlado por compañías extranjeras que no se interesaban en invertir en el sector interno de la economía dada la estrechez del mercado. Desde entonces el Estado ha sido el principal promotor en el proceso de acumulación de capital"<sup>8</sup>.

En el siguiente cuadro (3-3-) se presenta la concentración económica de las 500 empresas más grandes de México.

CUADRO 3-3

LAS QUINIENTAS EMPRESAS MAS GRANDES DE MEXICO

CONCENTRACION ECONOMICA 1/  
( 1 9 7 9 )

CONCEPTO	VENTAS		ACTIVOS		PERSONAL OCUPADO	
	MILLONES DE PESOS	%	MILLONES DE PESOS	%	MILES	%
T O T A L E S 2/	1'038,371	100.0	1'687,082	100.0	1,201.9	100.0
LAS 25 PRIMERAS POR VOLUMEN DE VENTAS	561,411	54.0	1'252,305	74.0	604.8	50.3
LAS 24 PRIMERAS POR MONTO ACTIVOS 3/	532,452	51.3	1'277,387	76.0	613.5 <sup>14/</sup>	51.0
SIN IDEX	366,112	35.3	853,714	50.6	510.2	42.4
LOS GRUPOS METROPOLITANOS NACIONALES 4/	273,375	26.3	476,081	28.2	397.2	33.0
SIN NAFINSA 5/	160,830	15.5	207,304	12.3	253.2	21.1
CAPITAL PRIVADO 6/	143,007	13.8	189,043	11.2	230.3	19.2
CAPITAL ESTATAL 7/	130,368	12.6	267,038	17.0	166.6	13.9
LAS GRANDES EMPRESAS ESTATALES 8/	314,041	30.2	1'017,045	60.3	303.1	25.2
SIN IDEX	147,701	14.2	593,371	35.2	199.9	16.6
LAS GRANDES EMPRESAS EXTRANJERAS 9/	98,385	9.5	48,838 <sup>12/</sup>	2.9	59.8 <sup>15/</sup>	5.0
LOS MONOPOLIOS INDUSTRIALES 10/	76,689	7.6	76,875	4.6	92.1	7.7
LOS MONOPOLIOS COMERCIALES 11/	38,047	3.7	16,834 <sup>13/</sup>	1.0	31.4 <sup>16/</sup>	2.6

1/ En ningún caso se consideran los datos del sistema financiero, ni ningún monopolio bancario, aunque varios son de grupos aquí utilizados.

2/ Los totales se comparan siempre con empresas situadas entre las primeras cincuenta según su volumen de ventas. Los distintos conceptos no expresan realidades separadas, únicamente los presentamos así para ilustrar el peso de los distintos componentes del capital monopolista de Estado.

3/ Este grupo está formado por empresas con activos superiores a siete mil millones de pesos.

4/ Son trece grupos, incluso NAFINSA que no aparece como tal en la lista de las quinientas, sin embargo no se suman sus datos para evitar ciertas duplicaciones.

5/ Son doce grupos, conservándose uno estatal.

6/ Aquí consideramos a once grupos, los más importantes y que están diversificando sus actividades.

7/ Se trata de dos grupos, inclusive NAFINSA.

8/ Consideramos a ocho grandes empresas, distintas a los grupos estatales antes utilizados.

9/ Son diez empresas aún no consideradas en los grupos.

10/ Se trata de catorce monopolios distintos a los anteriormente tomados en cuenta.

11/ Son cinco monopolios tampoco considerados en ningún grupo.

12/ Datos de nueve empresas.

15/ Datos de seis empresas.

13/ Datos de cuatro empresas.

16/ Datos de cuatro empresas.

14/ Datos de veintitres empresas.

FUENTE: Revista Expansión, México, agosto 20 de 1980.

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES  
3.3.2. Panorama Actual

Las inversiones extranjeras deben contemplarse por lo menos en dos sentidos: a) como extensión del desarrollo del capitalismo en su fase de internacionalización y b) como mecanismo de regulación para controlar la producción, venta y distribución mundial de mercancías.

El desarrollo de las inversiones extranjeras directas ha sido posible por su expansión internacional y por su ubicación en sectores productivos dinámicos (industria y comercio) que revierten a la inversión extranjera atractivas ganancias.

Cabe aclarar que las inversiones extranjeras pueden ser directas o indirectas, en el primer caso, su objetivo es la ampliación del capital comercial e industrial y en el segundo, es la ampliación del capital dinero; sin embargo, esta caracterización no impide su combinación sino al contrario, lo más usual es que ésta se presente para sinergizar su influencia en los países receptores. Una (la indirecta) que se dirige especialmente en créditos hacia el Estado, promueve la realización de obras de infraestructura que significan para la otra (la directa) los puntos de apoyo que garantizan sus ganancias. La primera logra condicionar los préstamos a países receptores para que adquirieran equipos y tecnologías determinadas o adquieren acciones de las empresas estatales que reciben el crédito; las segundas se benefician ya que se facilita su entrada (a través de las empresas transnacionales) para la obtención rápida de utilidades que obviamente

resultan compartidas.

En el capítulo anterior veíamos que las inversiones extranjeras norteamericanas coadyuvaron a la acumulación capitalista en México, y que éstas habían mantenido un ritmo de crecimiento casi absoluto respecto de otros países que también realizaban inversiones en México. En el cuadro siguiente podemos observar que la tendencia se ha mantenido salvo algunas modificaciones en cuanto a los totales acumulados por Alemania Federal y el Japón que recientemente han incrementado sus inversiones en el país. Sin embargo la dependencia de México hacia la inversión norteamericana continúa vigente y - conforme a los datos de 1980 representa el 69 por ciento del total.

INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO Total Acumulado (Millones de Dólares) 1980.

PAIS DE ORIGEN	CANTIDAD	%
EEUU	5,800	69.0
Alemania Occidental	680	8.0
Japón	500	5.9
Suiza	470	5.6
Gran Bretaña	250	3.0
España	200	2.4
Suecia	130	1.5
Canadá	130	1.5
Francia	100	1.2
Holanda y Bélgica	90	1.0

PAIS DE ORIGEN	CANTIDAD	%
Italia	30	0.3
Otros	40	0.5
TOTAL	8,420	100

Fuente: World Bussiness (Financial Times of London)

La característica de la inversión extranjera norteamericana es que proviene de los grupos monopólicos más importantes - de ese país y en México está representada concretamente en las empresas filiales o subsidiarias que aquéllas instalan en México.

El comportamiento que las empresas transnacionales han seguido para allanar las economías está dado por el establecimiento de nuevas filiales; por la adquisición o fusión con las empresas privadas nacionales; por la asociación con empresas estatales; o la combinación de alguna o de todas estas variables, aunque en el caso de México la compra de empresas nacionales por las grandes corporaciones norteamericanas, manifiesta una tendencia creciente.

La importancia de una empresa transnacional está dada por el volúmen de sus inversiones en el extranjero, por el monto de la ganancia generada por las ventas y por los niveles de ocupación laboral que registran.

Existe una clara alianza entre la empresa transnacional con los capitales del país receptor e inclusive con el Estado - mismo en su papel empresarial, lo que imposibilita deslin--



dar el nivel de relación tecnológica, comercial o financiera. Aun así, es de imaginar que las políticas de control de la casa matriz sobre la conducta de las filiales es evidente, toda vez que el capital de la matriz en ella se concentra mientras que el capital nacional se haya distribuido entre varios socios.

Evidentemente, los sectores productivos en donde se instalan las subsidiarias de las empresas extranjeras en México, corresponden al ramo industrial, al comercio y en menor medida a la minería; esto significa que del total de 1915 filiales establecidas en México hasta 1980 el 86.8 por ciento atienden estos sectores. Conviene destacar que el 77.3 por ciento de este total de filiales pertenecen a las grandes empresas extranjeras norteamericanas.

De las 500 empresas norteamericanas más importantes, 200 - tienen más de dos filiales en el extranjero y de estas, 170 por lo menos operan en México a través de más de 242 filiales, de las cuales 191 se ubican en la industria y 40 en el comercio.

De estas subsidiarias, 166 participan con el cien por ciento de la inversión, lo que significa que más del 68 por ciento de las filiales establecidas en México dependen directamente de las políticas de la casa matriz. Este tipo de empresas - concentran capital, tecnología y producción, en base a sus - propias necesidades, lo que genera serias dificultades al Estado mexicano para regular sus actividades y por otro lado en nada beneficiosa al país receptor.

Es cierto que promueven el aumento de la producción, sobre todo en el sector industrial, pero también es cierto que el monto de las ganancias por ésta producción rebasa en mucho a la inversión, además, éstas utilidades son en su mayoría - repatriadas en altos porcentajes. Así por ejemplo en el período 1939-1978 "ingresaron al país por concepto de inversiones extranjeras directas 43 mil 618 millones de dólares, y salieron por ese mismo concepto 66 mil 112 millones de dólares"<sup>9</sup> Es decir, que el capital repatriado no sólo representó el monto de la inversión sino que aun más, agregó a ella 22 mil 494 millones de dólares.

En este panorama, el problema actual ya no se limita a determinar el poder político y el control que en todas las fases de la producción y comercialización de mercancías tienen las empresas extranjeras, sino en buscar las alternativas jurídicas que puedan implementar los países receptores para controlar su expansión.

A manera de ejemplo conviene destacar algunas de las actividades que estas empresas transnacionales han realizado en México en los distintos sectores de la producción: en la industria automotriz, ésta rama industrial absorbe el 70 por ciento de los subsidios que el Estado mexicano otorga a las empresas; de éstos, quienes más se favorecen son 5 empresas transnacionales (General Motors, Ford, Chrysler, Nissan, - Volks Wagen). Su producción crece aproximadamente en un 40 por ciento anual mientras que sus ventas la superan representando el 53 por ciento. Las ganancias por exportación -

son cuantiosas ya que aproximadamente el 75 por ciento de su producción se destina al mercado mundial. Otras de las empresas más importantes son la Massey Ferguson, John Deere e International Harvester, que controlan más del 72 por ciento de la producción de tractores; la Goodrich Euzkadi, General Popo, Firestone, Uniroyal y Oxo representan las transnacionales más importantes en cuanto a la producción de llantas y accesorios<sup>10</sup>; en la industria refresquera, dos transnacionales sobresalen (Coca Cola y Pepsico) que manejan el 60 por ciento del total de industrias refresqueras y controlan cerca del 80 por ciento de la producción. Se calcula que en 1980 repatriaron 5,800 millones de pesos por concepto de regalías<sup>11</sup>; en la rama de la petroquímica y la minería, el 90 por ciento de la producción está controlada por 6 transnacionales (Dupont, Celanese, Petrocel, Hércules, ICI, Henkel), el 5 por ciento de las industrias mineras con carácter transnacional controlan el 50.3 por ciento de la producción y las más importantes son Anaconda, Mitsubichi, Dupont, Bethlehem, Rennsalt<sup>12</sup>; en la industria avícola, el 50 por ciento de la producción está controlada por 2 transnacionales (Anderson Clayton y Purina), el 95 por ciento de sus insumos provienen de la CONASUPO y controlan junto con otras 18 empresas el 95 por ciento de la producción<sup>13</sup>; en la industria alimenticia más del 90 por ciento de insumos agrícolas para la industria alimenticia está controlado por 7 transnacionales norteamericanas (Nestlé, General Foods, Carnation, Productos de Maiz, Productos Quaker y Nabisco Famosa). La pro-

ducción de alimentos infantiles está concentrada en un 75 - por ciento por cuatro transnacionales (Gerber, Nestlé, Mead Johnson y Wyeth Viles)<sup>14</sup>; en la industria farmacéutica el 90 por ciento del mercado está controlado por 4 transnacionales (Sintex, Richardson Merrell, Cyanamid y Ciba Geigy)<sup>15</sup>.

### 3.4. DEUDA PÚBLICA Y TRANSNACIONALES

La incesante salida de capitales sólo ha podido ser compensada por el endeudamiento externo al que el gobierno de México ha tenido que recurrir para nivelar los desequilibrios en su balanza de pagos y continuar financiando el crecimiento económico. Obvia decir, que ésta es una de las características del capitalismo monopolista de Estado en la que el gobierno de México ha participado enfáticamente.

Es importante señalar, que la magnitud y la tendencia de la deuda externa de México adquiere modalidades particulares - de acuerdo al grado de integración que la economía mexicana tiene en el contexto del capitalismo internacional. A grandes rasgos pueden distinguirse 3 periodos en el proceso del endeudamiento público:

1.- 1824-1941; la deuda pública externa es utilizada para finciar obras de infraestructura (carreteras, ferrocarriles; industrias incipientes, etc.), obras de urbanización, pagos por indemnización a extranjeros y a sufragar gastos militares durante los largos periodos de inestabilidad política en el país.

2.- 1941-1950; sobreviene un descenso en el endeudamiento ex

terno como consecuencia de una política de corte nacionalista en donde parecen identificarse intereses de los capitalistas privados nacionales con los del gobierno mexicano. Por lo tanto el endeudamiento es utilizado como un recurso de emergencia y no como parte de una estrategia para el desarrollo económico.

3.- 1950-1976, durante este período los gobiernos de México asumen una actitud de beneplácito frente a la deuda pública externa considerándola promotora del desarrollo económico - a través de financiar los gastos públicos y el déficit en cuenta corriente. Inicialmente se satisface la estrategia - del "desarrollo estabilizador" manteniendo el crecimiento económico a un ritmo promedio del 6.2 por ciento anual. Sin embargo, no debe olvidarse que este período coincide justamente con la masiva penetración de la inversión extranjera directa, de tal suerte, que el gobierno mexicano no sólo - acrecienta su dependencia extranjera externa sino que aun más y por éste hecho, entra a formar parte del desarrollo - capitalista internacional subordinando su economía al nuevo modelo de acumulación. De esta manera la deuda pública externa resultará un mecanismo inflacionario y coadyuvará a la - constante devaluación de nuestra moneda.

El mayor ritmo de crecimiento de la deuda externa se registra entre 1965 y 1976, la explicación más inmediata está dada - por la gran expansión internacional que asume el capital. En este momento se saturan los mercados internacionales de capital y se concretiza la competencia de la banca transnacio

nal, todo ello permite, a los países solicitantes de crédito obtener recursos inmediatos aunque a mayor costo. De ésta - manera se recurre menos a las fuentes de financiamiento oficial cuyos trámites además de ser lentos exigen la adopción de ajustes y restricciones a la política económica de los - países solicitantes. El gobierno de México al recurrir al - financiamiento privado imprime una nueva modalidad en el carácter de su deuda pública: la privatización. Las estadísticas demuestran que la deuda de origen privado pasa del 55 - por ciento en 1965 al 73 por ciento en 1975, en donde los bancos transnacionales participan con el 77 por ciento del total. En 1976 la deuda externa de México ascendía a 24 mil millones de dólares y el 73 por ciento de los recursos que la generaban provenían de la banca privada norteamericana. El dato más reciente sobre el monto de la deuda externa - (pública y privada) calcula que esta asciende "a 40 mil millones de dólares en 1980, lo que represente un incremento del 337 por ciento con respecto a 1975 cuya deuda externa se calculó en 13 480 millones de dólares"<sup>16</sup>.

Una de las consecuencias más graves emanada de la deuda externa, la constituyen los pagos por servicios de la deuda - que representaron el 25.9 por ciento del ingreso por concepto de exportaciones de 1975, porcentaje que seguramente aumentó a partir de 1976 con la caída de los precios internacionales de las materias primas, las constantes fluctuaciones de la moneda, entre otras causas.

Finalmente debe considerarse la nueva postura de los acre-

dores frente a los deudores, "se trata de las restricciones recientemente impuestas por el gobierno de EEUU a ciertos bancos, con el fin de limitar sus préstamos a los países en desarrollo. En el pasado, los bancos estadounidenses nacionales del tipo del Chase Manhattan Bank y el City Bank (Nationally Chartered) han interpretado con gran holgura la norma según la cual no pueden prestar más del 10 por ciento de su capital a un sólo deudor, incluidos los gobiernos extranjeros, y han tendido a aplicar límites separados a las diversas dependencias gubernamentales. Así, en el caso de México hay un límite para el gobierno federal, otro para petróleos mexicanos (PEMEX), otro para la Comisión Federal de Electricidad (CFE), etc.; con el propósito de no sobrepasar ese tope de 10 por ciento en ningún caso, aunque si se suma todo el sector público mexicano el límite se rebasa con facilidad. Tal situación se verá seriamente afectada por la reciente decisión del Contralor Bancario de EEUU de establecer una serie de medios y propósitos para determinar las condiciones bajo las que los diversos organismos del sector público -y cuáles de ellos- del país deudor pueden considerarse separadamente: cuando tienen un régimen contable independiente, cuando utilizan los recursos prestados para sus propios fines y no los entregan al banco central, cuando no traspasan sus fondos a otros organismos y cuando tienen sus propios medios de servir y pagar sus préstamos. Al aplicarse tal legislación a México, el resultado será, sin duda, que sólo pasarán la prueba algunos organismos del sector parastatal de gran im

portancia estratégica como PEMEX, CFE, etc. Sin embargo - otros cuya función es más bien social redistributiva, como la Compañía Nacional de Subsistencias Populares y el Banco de Crédito Rural, seguramente no serán considerados como entidades independientes"<sup>17</sup> de ahí que México tendrá que recurrir al endeudamiento externo con los países europeos.

En conclusión, México recurre al endeudamiento por:

1.- La desnacionalización de la economía mexicana a consecuencia de las alianzas entre el capital nativo y las transnacionales (ver cuadro 2).

2.- El control del comercio exterior por las transnacionales y la imposibilidad de regulación por parte del gobierno federal; ello en virtud de que realizan la mayor parte de sus - exportaciones a través de convenios intrafirmas y además por que mantienen bajo control buena parte de la comercialización de materias primas; "de acuerdo con las cifras de Ecodesarrollo, tomadas de una muestra de 1400 empresas transnacionales que realizan transacciones de comercio exterior en nuestro país, en 1977 la participación de éstas en las exportaciones en hule y productos químicos fue de 75.2 por ciento y en maquinaria y equipo de 78.5 por ciento"<sup>18</sup>

Según un estudio de la UNCTAD presentado en 1976 se afirma que "de un volumen total de exportaciones de 6036 millones de dólares en mercancías y materias primas de países en desarrollo, las transnacionales controlan fácilmente la comercialización y distribución de por lo menos 5004 millones de - dólares"<sup>19</sup>, lo que significa que éstas empresas controlan -



aproximadamente el 82.9 por ciento de las exportaciones de materias primas de las que sobresalen: tabaco, café, trigo, algodón, yute, petróleo crudo, cobre, hierro, bauxita y estaño.

3.- La falta de recursos económicos propios para financiar las importaciones de bienes para la producción.

4.- El constante progreso técnico que los países industrializados desarrollan para sustituir materias primas por productos sintéticos que lesionan gravemente el comercio de exportación de los países subdesarrollados como México.

5.- El excesivo gasto público en renglones improductivos de la economía.

6.- La ausencia de estrategias nacionalistas que limiten la dependencia.

• Dos cuestiones más hay que destacar, la primera consistente en que a éstas alturas del desenvolvimiento de la economía mexicana y a su alto grado de dependencia tecnológica y financiera, sobre todo de los EEUU y siendo los préstamos externos el mecanismo a través del cual se ha compensado la descapitalización del país, se tiene que una parte importante del servicio de la deuda ascendieron durante el período 1942-1978 a 29,252.3 millones de dólares, lo que viene a significar el 63.8 % de los créditos concertados en el exterior. El otro aspecto que vale la pena destacar, es que la magnitud de los intereses por el pago de la deuda son mayores a las utilidades remitidas al exterior causadas por la inversión extranjera directa<sup>19</sup>.

ALGUNOS GRUPOS MONOPOLISTAS MAS IMPORTANTES EN MEXICO Y SU ASOCIACION CON EL CAPITAL MONOPOLISTA EXTRANJERO

GRUPO	RANCO 79	VENTAS CUMULATIVAS 78-79 (\$)	CANTIDAD CUMULATIVA 78-79 (L)	INDICADORES		No. DE EMPRESAS 1979	ALTERNAS ACTIVIDADES PRINCIPALES 1979	ALTERNAS EMPRESAS EXTRANJERAS Y TRANSNACIONALES CON QUIENES SE ASOCIAN.
				1979	78-79 (L)			
GRUPO INDUSTRIAL ALFA	3	45.5	50.9	32.9	38.7	85	Acero, petroquímica, alimentos, electrodomésticos, maquinaria agrícola, partes automotrices, comunicaciones.	Dupont, Akzo, BASF, Ikercolina, IBB, Hitachi, Ford, Inco, Moliner, Hussey, Ferguson, Kyonotte, Hercules Inc., Ericsson.
VALORES INDUSTRIALES	6	38.5	34.7	33.5	23.3	90	Alimentos, bebidas, química, comercio, hoteles, Petroquímica, automotriz, metalmeccánica, minería.	Hyatt International, Novotel SIII; con presencia de capital japonés, italiano y francés.
FOMENTO INDUSTRIAL SOMEX (E)	7	37.3	37.7	22.7	11.2	47	Automotrices, autopartes, petroquímica, electrodomésticos, turismo, comunicaciones.	American Motors Co., Danahoe Vacuumcleaner, International Standard Electric Co.
EMPRESAS ICA	9	47.1	38.2	54.0	51.2	30	Construcción, Ingeniería y Montajes, metalmeccánica.	Hudd Co, General Electric, Atmag, Elliott Co, Rutland Grant, Baduel, General Motors, Clark Equipment Co.
DESC. SOC. DE FOMENTO INDUSTRIAL	12	36.9	50.5	16.3	27.5	10	Petroquímica, química, partes automotrices, textiles.	Montanto, Phillips Petroleum Investment Co, Dana Co, Smith Industries Ltd.
INDUSTRIAS PISQUES	14	52.3	41.9	10.0	6.2	21	Minería, metálica, Química.	Allied Chemical, Lacans mining of Canada, International Minerals and Chemical, Bethlehem Occidental Petroleum, Asarco Inc.
VITRO	16	29.5	34.7	30.0	17.0	52	Vidrio, química, bienes raíces, industrias diversas, Servicios.	Owens Illinois, Owens Corning, Pilkington Brothers Ltd.
SOCIEDAD INDUSTRIAL HERMES	48	48.4	60.0	3.7	24.2	4	Automotriz, metalmeccánica.	International Commercial Bank Ltd., International Harvester.
NACIONAL FINANCIERA (E)	2/	44.7	17.4	148.0	19.0	PARTICIPACION EN 86	Minería, Acero, metalmeccánica, madera, papel y pulpa, química y textil.	Scott Paper Co, Construction Metalliques de Provence, Renault, Messier-Hugonot, A-G, Kobe Steel, Sumitomo, Brown Boveri Co, Telettra Laboratori di telefonia Electronica e Radio, Siemens KSB, Capromundun Co., Elplast, Celanese Co, Canadian Kay Pump Ltd., Pratt and Whitney, Douglas, Boeing, Motores Perkins, Chrysler.

NOTAS: Revista Expansión, México, Agosto 1976 y 1980; Bolsa Mexicana de Valores, Anuario Financiero y Bursatil 1978 y 1976, México; Mercaderías Ediciones, S.A. Industrias 1979 - 80, México 1980; Nacional Financiera, S.A. Informes de Actividades, 1978, 1979 y 1980, México; A. Aguilar, "El Capitalismo Mexicano hoy. II Las relaciones de producción", en Revista Estrategia No. 37, México, enero-Febrero 1981; Centro de Información y Estudios Nacionales. Análisis Mensual, varios números, México.

La lista que publica la Revista Expansión no considera al grupo de empresas integrado en torno a Nafinsa. Considerando el volumen de sus ventas este grupo se situaría en 2º lugar, inmediatamente después de PISA.

112

CUADRO 2

CAPITULO 4: ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL  
Y EMPRESAS TRANSNACIONALES.

4.1. EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL Y LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES DE NEGOCIACION ECONOMICA.

La Expansión del comercio mundial, como una de las consecuencias del desarrollo del capitalismo, ha dado nacimiento al sistema monetario internacional con el objeto de que a través de diversos organismos de asistencia pública y privada, se establezcan mecanismos de regulación para el orden de pago por las transacciones comerciales.

En el tema que nos ocupa analizar, conviene destacar el papel que estos organismos desempeñan en un sistema monetario internacional que pugna, por la estabilización cambiaria y el ajuste a los desequilibrios de las balanzas de pagos internacionales, por encima del estricto ámbito interno de las economías nacionales.

Los primeros intentos por regular el carácter mundial de las negociaciones económicas internacionales dan origen a organismos especializados en el área del comercio. Finalizada la segunda Guerra Mundial se propone a través de la Conferencia de Breton Woods (1944) la creación del Fondo Monetario Internacional (FMI) y del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF o Banco Mundial). Los objetivos del FMI serían los de promover, establecer y mantener los tipos de cambio; fijar un sistema multilateral de pagos internacionales por medio del oro como patrón de cambio, y del Dólar estadounidense

se y la libra esterlina designados inicialmente como activos de reserva oficial.

Del artículo primero del Convenio Constitutivo del FMI se deduce que tales objetivos vendrían a resolver los problemas básicos del Sistema Monetario Internacional (desequilibrio externo de las economías nacionales, liquidez para financiar los y estabilización de precios). Esta función reguladora y financiera, suponía inicialmente, que sería benéfica al desarrollo económico de los países miembros y en particular de los menos desarrollados.

El Fondo adquiere sus recursos por las cuotas que los países signatarios del convenio aportan de acuerdo a la magnitud de su renta nacional, a sus reservas de divisas y al volumen de su comercio exterior. De esta manera, se establece un sistema de votación en el que los países que aportan mayores recursos influyen directamente en las decisiones del FMI sobre el monto y dirección de las asignaciones hacia los países miembros, fijándose en principio que sólo podrán obtener un 125 por ciento de su cuota en un valor equivalente a su propia moneda y con obligación de someterse las Misiones de Consulta del FMI que primero examinan y después sugieren políticas de control económico interno.

Por las cuotas que EEUU aporta al FMI (que significan más del 30 por ciento) es que adquiere un peso relevante en las decisiones del mismo y por lo tanto en la política económica de los países miembros.

En la década de los 60's la gran expansión fiduciaria del -

dólar ganó su desconfianza, hasta que en 1968 queda aprobado un activo de reserva marginal: los Derechos Especiales de Giro (DEG). Esta nueva forma de liquidez internacional queda restringida al control deficitario de la balanza de pagos de los países miembros.

Este sistema de regulación es un paliativo temporal para los desequilibrios monetarios y problemas de liquidez de los países miembros con carácter de subdesarrollados y es un instrumento de control para el comercio mundial que beneficia particularmente a los EEUU y países desarrollados, toda vez que las sugerencias en los programas que proponen a los países sujetos de crédito, consisten sobre todo en la disminución del gasto público (con el costo social que ello implica) y en los ajustes de tipo cambiario (devaluación), lo que favorece de inmediato, la participación de la banca monopólica que contrarresta, a través del crédito directo, el poder político de la administración local para beneficios de las Empresas transnacionales que tienen capital asociado a la banca transnacional.

El Banco Mundial que posee características análogas de organización y votación que el FMI, fue creado con el propósito de financiar el crecimiento de las economías afectadas por la Segunda Guerra Mundial y el desarrollo de los medios de producción y recursos de los países subdesarrollados. Sin embargo, el éxito del plan Marshall para la reconstrucción de Europa condujo al Banco Mundial a centrar sus operaciones en países subdesarrollados a través de ciertas concesiones -

crediticias.

Similar al FMI, el Banco Mundial concede dichos créditos a partir de una valoración sobre los sectores productivos a los cuales estarán asignados. Consecuencia de ésta política, es la limitación que tienen los países subdesarrollados para liberarse de presiones externas sobre la asignación de recursos, ya que éstos son esencialmente benéficos para los intereses de expansión del capital hegemónico.

Siendo EEUU el país que mayor poder de decisión tiene al interior de estas organizaciones, se deduce su capacidad de penetración en los modelos económicos de los países menos desarrollados. En este mismo sentido, la tendencia de los créditos se dirige a estimular las áreas productivas de mayor ganancia para la inversión extranjera, en donde las empresas transnacionales operan al mínimo costo y con el máximo beneficio. Las necesidades imperiales de la economía norteamericana por expandirse mundialmente en un sistema de libre comercio, a través de reducir las barreras arancelarias, sirvieron para darle vida en 1947 al Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Lo más sobresaliente de éste acuerdo intergubernamental lo constituyen: la Cláusula de la Nación más Favorecida y el Principio de la No Discriminación. El Acuerdo compromete a las partes signatarias, a conceder a los demás miembros un trato igual y sin discriminaciones en sus relaciones comerciales, salvo aquellas excepciones que el mismo convenio establece.

Este sistema de "aparentes" ventajas recíprocas a consolida-

do un nivel de beneficio preferencial para las potencias económicas: EEUU, Comunidad Económica Europea y Japón; ya que - las conferencias arancelarias de éste organismo han polarizado su esfuerzo hasta el comercio manufacturero, lo que margina de entrada a los países exportadores de materias primas, que no alcanzan por este hecho, la participación competitiva en el mercado mundial.

La indignación de los países subdesarrollados frente a las constantes fluctuaciones de los precios internacionales de - materias primas y ante el aumento generalizado de los precios de los productos industriales de exportación, motivaron que en el foro de la OTI se estableciera el decenio del desarrollo (1961-1970), a fin de reestructurar las negociaciones económicas internacionales a su favor. Se planteó primeramente, que los países más industrializados asignarían recursos financieros (el 1 por ciento de su ingreso nacional) y tecnológico hacia las zonas de menor desarrollo, a fin de que estos países lograran durante este periodo, un crecimiento sostenido del 5 por ciento en su PNB.

Algunos de los instrumentos importantes emanados de esta política fueron: la Agencia para el Desarrollo Internacional - (AID) fundada por EEUU para el financiamiento de las economías de América Latina, Asia, Europa, Medio Oriente, Africa y el Lejano Oriente; el Programa Mundial de Alimentos, propuesto por la Asamblea General de la ONU que también establece el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y el Fondo Especial de las Naciones Unidas para el Desarrollo

Económico, entre otros.

Durante este periodo se recrudecen las tensiones políticas - entre las potencias hegemónicas (EEUU y la URSS) dando lugar a que los países subdesarrollados iniciaran una política de bloque frente a las presiones de la situación bipolar. Se crea así el Movimiento de los Países no Alineados, el Grupo de los 77 y algunos otros proyectos de integración regional entre los que destacan, en 1967 la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) y en 1968 la Organización de Países Arabes exportadores de Petróleo (OPAEP).

Ante tal situación, la ONU a través del ECOSOC en su resolución 1710 instrumenta la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) que daría inicio en 1964 formando las siguientes Comisiones: I Productos Básicos, II Comercio de Manufacturas, III Transacciones Invisibles y Financiación y IV Transporte Marítimo y Fletes en el Comercio Internacional.

En la primera UNCTAD las proposiciones más importantes fueron "forma de ayuda o crédito para compensar las reducciones en los ingresos por concepto de importaciones; nuevos acuerdos comerciales para reducir las restricciones a los artículos manufacturados simples, así como para que se concediera un trato arancelario más favorable a los países en desarrollo."<sup>1</sup> Las disposiciones aprobadas fueron: sobre comercialización de productos básicos, eliminación de barreras proteccionistas y prácticas discriminatorias sobre los productos provenientes de los países menos desarrollados, fomento a la exportación,



modificaciones en el financiamiento y tratamiento de la deuda.

Para apoyar las resoluciones de la primera UNCTAD, el Grupo de los 77 propone en octubre de 1967 la Carta de Argel que contiene además, la propuesta de convertir al Banco Mundial en una institución de financiamiento exclusiva para los países en desarrollo.

Como contrapartida a la Carta de Argel, el presidente del Banco Mundial, George Woods, convoca también en octubre del mismo año a una Comisión de expertos para el análisis de las relaciones económicas internacionales. Surge así la Comisión - Pearson cuyos objetivos resultaron, si no del todo contrarios a la primera UNCTAD y a la Carta de Argel, sí de muy escaso beneficio para los países menos desarrollados.

En un segundo intento, el Grupo de los 77 elabora El Programa de Acción de Lima (1971) con propuestas significativas para reformar el Sistema Monetario Internacional. Se habló de tipos de cambios, de liquidez internacional y de mayor participación de los países menos desarrollados en las decisiones del FMI, y por otro lado se reforzaron las propuestas de la primera UNCTAD y de la Carta de Argel.

De la segunda a la cuarta UNCTAD sobre-salen tres resoluciones: la del Sistema General de Preferencias, el Proyecto de Transferencia de Tecnología y el Proyecto de establecer una reordenación de las relaciones económicas internacionales a través de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados.

En la quinta UNCTAD se estableció la propuesta de crear un sistema de almacenamiento de reservas a fin de controlar los precios manteniendo en equilibrio la oferta y la demanda. Se propuso también ampliar los mercados de bienes y servicios modificando tarifas y medidas proteccionistas y, finalmente se abordó el problema de la deuda externa de los países menos desarrollados.

Lamentablemente, las resoluciones de la UNCTAD sólo han sido proyectos que en principio han sido utilizados como paliativos a la crisis del comercio y las relaciones económicas internacionales, pero que en el fondo, han tendido a favorecer más la relación de dominación imperialista, que dominada a su vez, por los grandes consorcios industriales y financieros, ha involucrado a los países subdesarrollados en una creciente dependencia estructural; y esto resulta así porque las relaciones económicas internacionales son a fin de cuentas, relaciones de clase, que coexisten gracias a la naturaleza de su unidad: la explotación.

#### 4.2. EL FINANCIAMIENTO INTERNACIONAL Y LA BANCA TRANSNACIONAL

Dentro de las relaciones económicas internacionales, el sistema monetario internacional se ha desarrollado con especial énfasis en lo concerniente a la exportación de capitales privados y al financiamiento del comercio exterior. Ello obedece a las características de expansión del capitalismo industrial, que en su fase monopólica, aisla a los países menos desarrollados de la negociación bilateral o intergubernamental.

Asociada la Empresa Transnacional con el capital privado ha surgido la fuente hegemónica más importante capaz de controlar la economía internacional.

EEUU, que a raíz de la Segunda Guerra Mundial se perfila como la gran potencia del mundo occidental, va a incidir debido a su fuerza económica sobre las relaciones internacionales de manera directa y dominante. Es precisamente, a propuesta de este país, que se crean los principales foros internacionales de negociación.

El gobierno norteamericano favoreció la expansión capitalista estimulando el crecimiento de las grandes corporaciones - industriales a través de una política fiscal de privilegios y una política internacional basada en el poderío militar. - Así se ha sostenido que "la salud básica de los EEUU depende de la salud básica de sus corporaciones y sus bancos"<sup>2</sup>.

El desplazamiento de negociación bilateral para el financiamiento es notable, ya que por ejemplo en 1976 el 60 por ciento de la deuda externa de los países menos desarrollados obedeció a los préstamos directos concedidos por la banca privada norteamericana.

Las principales entidades de financiamiento se localizan sobre todo en Europa Occidental, Japón y desde luego en EEUU. En éste país los principales bancos prestatarios de crédito a los países subdesarrollados son: Bank of America, City Bank, Chase Manhattan Bank, Morgan Guaranty Trust, Manufacturers Hanover y Chemical Bank "éste predominio de los bancos privados internacionales con Sede en EEUU en los préstamos a los países

menos desarrollados refleja, en parte, las circunstancias del nacimiento del euromercado, durante el decenio de los 50's, así como los cambios ocurridos durante el de los 60's en la legislación estadounidense aplicable a la banca comercial. Además vale la pena mencionar los siguientes factores adicionales a) el tamaño del sistema bancario estadounidense, en comparación con el de los competidores europeos y japoneses b) el uso, abrumadoramente mayoritario, del dólar como moneda de crédito internacional.

c) La presencia mundial de los bancos estadounidenses, que cubren no sólo los centros financieros del mundo desarrollado sino también el Medio Oriente y la mayoría de los países menos desarrollados.

d) La actitud dinámica de los banqueros estadounidenses, que contrasta con la conducta mucho más conservadora de los europeos y los japoneses con respecto a los préstamos al exterior<sup>3</sup> La gran expansión transnacional de la banca privada norteamericana, se vio limitada debido a ciertas medidas de control interno promovidas por el gobierno de EEUU en la década de los 60's y porque el financiamiento a las principales empresas industriales locales también declinó, ya que estas lograban autofinanciarse una vez que se instalaban en los países menos desarrollados.

De esta manera, si los bancos querían mantener su alto nivel de ganancias, era necesario que diversificaran su cartera de clientes en aquellos países, en donde la empresa transnacional ya había obtenido lucrativos resultados. Ver Cuadro 4-1

OPERACIONES EN EL EXTRANJERO DE LOS PRINCIPALES BANCOS TRANSNACIONALES NORTeamERICANOS

R a n g o 1975-1979	Captación de Ingresos en el extranjero (2)		Crecimiento Medio Anual de Ingresos en el extranjero 70-75 (2)	Ingresos Conso- lidados (mlles de millones de dólares) 1976.	Inversiones en el extranjero (2) 1975	Ingreso Bruto por Inversiones en el extranjero (mlles de millones de dó- lares) 1975.	
	1 9 7 0	1 9 7 6					
Citicorp	2-2	40	72	33.2	401.4	56.3	2.1
Bankamerica Corp.	1-1	15	40	37.7	336.8	40.0	4.7
J.P. Morgan and Co.	15-5	25	53	35.2	202.7	52.9	2.0
Manufactures Hanover Corps.	11-4	13	56	42.7	143.1	31.1	1.9
Continental Illinois Corp.	27-7	0.2	23	64.0	128.0	38.8	1.4
Chase Manhattan Corp.	3-3	22	78	26.9	116.4	44.3	3.2
First Chicago Corp.	30-9	2	17	97.0	105.6	32.6	1.4
Chemical New York Corp.	21-6	10	44	42.0	92.6	34.4	1.8
Security Pacific Corp.	45-11	0.4	7.0	112.0	76.3	N.O.	N.O.
Wells Fargo and Co.	56-12	9	12	21.5	63.5	N.O.	N.O.
Bankers Trust New York Co.	26-8	15	64	38.4	56.5	38.8	1.5
First National Boston Co.	83-16	8	65	15.6	43.5	N.O.	N.O.
Charter New York Corp.	66-N.O.	12	58	40.4	46.8	29.7	0.7

CUADRO 4-1  
-123-

Fuentes : Naciones Unidas, "Transnational Corporations In world development : A re-examination", (E/C, 10/36: 20 march 1978). "The top 300", The Banker, Londres, junio 1975; "The 50's largest non-industrial companies", Fortune julio, 1980; "Los pulpos multinacionales", Revista Internacional, México, agosto, 1978.

Es decir, que sus préstamos se ampliaran directamente y en mejores condiciones a los gobiernos de los países menos desarrollados y a algunas de sus industrias importantes.

Este sistema se estableció a base de préstamos a largo plazo y con bajas tasas de interés, ello dió resultado para resolver algunos problemas económicos de los países menos desarrollados, pero a partir de 1974, en que ocurre el alza de los precios del petróleo y con ella la confusión en el sistema monetario internacional, dichos préstamos vienen a significar un problema mayor en la deuda pública externa de los países menos desarrollados (desequilibrio sostenido en la balanza de pagos).

Como consecuencia de todo lo anterior se ha creado un nuevo mercado internacional de capitales representado por el manejo de la Eurodivisa. Esta nueva modalidad, que incide directamente en los préstamos internacionales y en las actividades comerciales, carece de un sistema amplio de regulación, lo que provoca serios desajustes en el sistema monetario internacional y sobre todo en las economías menos desarrolladas importadoras de petróleo, pero significa también una nueva modalidad para la exportación de capitales.

Se calcula que la deuda pública externa de los países subdesarrollados en 1980 se aproximó a 200 mil millones de dólares, de los cuales el 25 por ciento corresponden a la banca privada y de éste 25 por ciento, el 75 por ciento al capital privado norteamericano.

Cuadro No. 13

FINANCIAMIENTO A LOS PAISES SUBDESARROLLADOS <sup>1/</sup>  
(MILLONES DE DOLARES)

	1970		1974		1975		1976		1978	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
TOTAL DE PRESTAMOS EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE CAPITALES.	-		40,609	100.0	43,347	100.0	62,917	100.0	101,600	100.0
PAISES SUBDESARROLLADOS	-		9,998	24.6	13,216	30.5	19,294	30.7	37,700	37.1
PRESTAMOS EN EL EUROMERCADO	-		28,335	69.8	20,553	47.4	27,920	44.4	66,000	65.0
PAISES SUBDESARROLLADOS	-		9,616	23.7	12,453	28.7	17,465	27.6	32,000	31.5
PAISES SUBDESARROLLADOS NO PETROLEROS.	-		7,430	18.3	8,040	18.5	10,097	16.0	-	-
TOTAL FINANCIAMIENTO A LOS PAISES SUBDESARROLLADOS	16,510	100.0	43,539	100.0	56,562	100.0	65,694	100.0	-	-
CAD BILATERAL	12,936	78.4	23,837	54.7	32,635	57.7	31,776	48.4	-	-
FINANCIAMIENTO PRIV. DIRECTO	6,401	38.8	13,381	30.7	19,875	35.1	19,089	29.1	-	-
INVERSION DIRECTA	3,543	21.5	7,084	16.3	10,494	18.6	7,593	11.6	-	-
INVERSIONES BILATERALES DE CARTERA	716	4.3	3,816	8.8	5,239	9.3	6,072	9.2	-	-
CREDITOS EXPORTACION	2,142	13.0	2,481	5.7	4,142	7.3	5,424	8.3	-	-
FINANCIAMIENTO OFICIAL BILATERAL	6,535	39.6	10,456	24.0	12,760	22.6	12,687	19.3	-	-
PRESTAMOS BANCA INTERNACIONAL. <sup>2/</sup>	500	3.0	8,000	18.4	8,500	15.0	18,600	28.3	-	-
OPEC	<sup>3/</sup> 400	2.4	5,952	13.7	8,164	14.4	7,955	12.1	-	-
AGENCIAS MULTILATERALES	1,784	10.8	4,650	10.7	6,423	11.4	6,743	10.3	-	-

<sup>1/</sup> Incluye a los Países de América Latina, Asia, Africa y ocho países de Europa.<sup>2/</sup> Se excluyen préstamos a países de la OPEC<sup>3/</sup> Promedio estimado años 1970-1972FUENTE : Michel H. Bouchet, *Le endettement des pays en developpement et la privatisation de la dette*, septembre 1979 mimeo. Y centro de empresas transnacionales, ONU, "The Transnational Enterprise in the ... p.248.

Los Pagos por servicios de la deuda también son muy elevados, y en estas condiciones, los países deudores se ven forzados a financiar estos pagos a través de sacrificar sus ingresos por concepto de exportaciones y a través de solicitar nuevos préstamos.

Las medidas de seguridad que emplea la banca privada, son - similares a las del FMI o el Banco Mundial en el sentido de condicionar los préstamos sólo a los países que acepten y que ajusten a las "sugerencias" que estos organismos hacen. Estas medidas incluyen, como ya se había señalado, serias restricciones en el gasto público y una serie de programas de austeridad.

Finalmente, debe destacarse la prevalencia que tienen los países desarrollados en las decisiones de los organismos internacionales de financiamiento, y que están dadas por el valor de sus aportaciones. En este sentido, los países desarrollados disponen de cerca del 70 por ciento de los votos en tanto que los países menos desarrollados sólo poseen el 25 por ciento pese a que representan el 85 por ciento de los países miembros

#### 4.3. EL NUEVO ORDEN INTERNACIONAL

El control económico, político y militar que la empresa transnacional ha ejercido en el desarrollo del capitalismo monopolístico, ha acentuado a nivel internacional las contradicciones entre el capital y el trabajo. Por un lado el alto grado de competencia en el mercado mundial ha establecido un sistema de precios en donde el valor de las manufacturas y la tecno-



logía mantiene una situación de ventaja desproporcionada frente a otras mercancías (materias primas, energía, etc.) producidas por países menos desarrollados. La superexplotación del trabajo asalariado, la generación de plusvalía con carácter internacional y la socialización de la producción son entre otras, las causas de la reproducción del desarrollo desigual de las fuerzas productivas.

La manipulación de los organismos internacionales de financiamiento, la expansión de las empresas transnacionales y del capital monopólico, la lucha por el dominio imperialista de las economías de mercado frente a las economías planificadas de los países socialistas; son algunos otros aspectos que han desembocado en la crisis internacional más seria después de la postguerra.

La suma de estas cuestiones ha dado como resultado, que los países menos desarrollados se organicen para manifestarse por la necesidad de un nuevo orden económico internacional.

Se trata de cuestionar el "orden" impuesto por el patrón de acumulación capitalista imperial, y rescatar en lo posible, a las economías subdesarrolladas de sus graves alteraciones estructurales. Se trata en fin, de encontrar redefiniciones en las relaciones internacionales que permitan a estos países, la autonomía suficiente para el logro de intereses nacionales. Sin embargo, el problema no sólo radica en transformar las relaciones de intercambio desigual, más trascendente es aún, el poder eliminar las contradicciones internas emanadas de una dependencia estructural. Los esfuerzos deberán dirigirse

a la reivindicación de las condiciones de vida de la clase -trabajadora en el sentido de aumentar sus niveles de bienestar social en el área de la salud, vivienda, educación, servicios, etc.

En el análisis de la reordenación tampoco deberá soslayarse la relación de dominación que el capital monopolístico ejerce -sobre los capitales nativos, que cuando se vinculan con aquellos participan de antemano en el modelo de acumulación capitalista de manera subordinada y por lo tanto disasociada de los intereses nacionales.

Las diversas reuniones para integrar el nuevo orden económico internacional tienen su antecedente más inmediato en 1972 con la presentación de la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados. Las demandas que han venido proponiendo desde entonces los países menos desarrollados pueden resumirse en: 1.- Accesibilidad en los mercados de los países desarrollados a las exportaciones de materias primas y productos agrícolas provenientes de los países del tercer mundo 2.- Estabilización de los precios internacionales sobre los productos de mayor demanda y consumo. 3.- Financiación a los países menos desarrollados para aumentar su liquidez en el mercado y para controlar su deuda externa. 4.- Regulación nacional e internacional de las empresas transnacionales. 5.- Ampliación de los programas de asistencia tecnológica no sólo en cantidad sino en calidad.

Los dos primeros aspectos pretenden limitar las restricciones que impone la política proteccionista de los países desarro-

llados frente a las exportaciones del Tercer Mundo.

"Las medidas utilizadas son de diverso tipo: 'arreglos de mercado', cuotas de importaciones, precios mínimos para importaciones (caso del acero y productos agrícolas), restricciones 'voluntarias' a la exportación, obstáculos administrativos a las importaciones, subsidios a industrias internas, etc. Por otra parte hay restricciones indirectas que tienen un efecto discriminatorio sobre nuestras exportaciones tales como: regulaciones sanitarias, requerimientos de empaque, prácticas de aduanas y procedimientos administrativos de entrada. Según cálculos del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), las medidas aprobadas en los últimos dos años por los países desarrollados para restringir las importaciones de un grupo de productos tienen efectos negativos cuyo monto fluctúa entre 30 000 y 50 000 millones de dólares. Entre las categorías de productos afectados por estas medidas se encuentran: textiles, carne, vestidos, calzado, acero, equipo de transporte, automóviles, un conjunto de equipo eléctrico y artículos electrónicos y los productos agrícolas"<sup>4</sup>

En páginas anteriores se ha abordado ya el problema del financiamiento, sólo cabe agregar que las posibilidades de una nueva dirección están dadas precisamente en la reorganización del comercio; que establezca mejoras en los precios de materias primas en relación con las manufacturas, y pugne porque las inversiones extranjeras incidan en los sectores industriales de los países menos desarrollados. De esta manera y sólo así el financiamiento puede coadyuvar a atenuar el deterioro de

de los términos de intercambio y desacelerar la creciente - dependencia tecnológica y favorecer los pagos y servicios de la deuda.

Mientras se siga manteniendo más del 50 por ciento de la inversión extranjera en el sector de materias primas y menos del 30 por ciento en la industria, mayor será el desajuste en la relación de intercambio comercial, se mantendrá también la - dependencia tecnológica, y en términos generales, el financiamiento, sólo podrá seguir utilizándose para subsanar algunos desequilibrios en las deficitarias balanzas de pagos de los países subdesarrollados.

#### 4.3.1. EL INFORME BRANDT

Uno de los últimos intentos por superar las contracciones del mercado, y en concreto la crisis internacional, lo constituye el programa de alternativas que propone la Comisión Independiente sobre Asuntos del Desarrollo Internacional (Comisión Brandt) y que en resumen citamos:

- 1.- Estimular y financiar el comercio de materias primas ampliando los mercados y controlando la demanda.
- 2.- Aplicar medidas de ajuste entre productores y consumidores de petróleo.
- 3.- Adecuar las medidas de exportación e importación de manufacturas sobre todo aquellas provenientes de países subdesarrollados.
- 4.- Establecer códigos de conducta frente a las empresas transnacionales en cuanto a transferencia de capital y tecnología.

5.- Ampliar la participación de los países subdesarrollados en la administración y decisiones del FMI y como consecuencias,

6.- Fortalecer el financiamiento para el desarrollo de estos países.

El informe Brandt, publicado en 1980 tardó 28 meses en su elaboración, pese a ello sólo plantea ajustes y reformas pero parece soslayar algunos puntos importantes entre los que destacan:

- 1.- La intensa competencia internacional entre países desarrollados por ganar mercados e influencia política.
- 2.- El control que los países desarrollados tienen sobre organismos económicos internacionales.
- 3.- La deficiente capacidad de absorción que tienen los países desarrollados sobre aspectos científico-tecnológicos.
- 4.- La dificultad no sólo de controlar, sino aún de definir en el marco jurídico del Estado a la empresa transnacional, toda vez que su presencia condiciona y está condicionada a una dependencia estructural profunda, y que además representa el sostén y pivote del sistema capitalista en su nueva fase de acumulación, con intereses propios y aún distintos a aquellos de los Estados nacionales.

La propuesta que el informe Brandt incluye para la regulación de las inversiones de las empresas transnacionales señala:

- a) Obligaciones recíprocas para los países receptores y los de origen, respecto a la inversión extranjera, pagos de tecnología y transferencia de ganancias.

b) Coordinación de las legislaciones nacionales, de países - receptores y de origen del capital, sobre empresas transnacionales en lo relativo a asuntos como : comportamiento ético, divulgación de información, prácticas restrictivas y normas laborales.

c) Cooperación intergubernamental en políticas tributarias y en la recolección de datos sobre precios de transferencia.

d) Armonización de incentivos fiscales y de otros tipos, entre los países en desarrollo receptores.

e) Proporcionar asistencia técnica a países menos desarrollados para fortalecer su capacidad de negociación frente a las empresas transnacionales"<sup>5</sup>

Sin embargo, pretender partir de la igualdad entre desiguales, no sólo implica agudizar las diferencias de fondo sino también llevar al plano de lo ideológico las consecuencias formales de la dominación.

En el siguiente cuadro (4-3) puede apreciarse el nivel de cooperación entre los gobiernos de algunos países asociados a - empresas transnacionales.

EMPRESA	PAIS	
ROYAL DUTCH/HELL OIL*	NIGERIA	60% GOB.; 20% SHELL.
BRITISH PETROLEUM	INGLATERRA NIGERIA EMARAT	60% GOB. 60% GOB.; BRITISH PETROLEUM JUNTO CON CULT. CENTRAL DE EMARAT; EMARAT OIL CO. 100% EMARAT.
GULF OIL*	EMARAT	JUNTO CON BRITISH PETROLEUM CONTROLADO DE EMARAT; EMARAT OIL CO. 100% EMARAT.
FRANCAIS DES PETROLES	FRANCIA	50% GOB.
PETROBRAS	VENEZUELA	ACUERDO DE VENTA DE PETROLIO Y ASISTENCIA TECNICA CON C.T. 100% EMARAT.
DAHLER-BDC (AMER.)	ALBANIA	100% GOBIERNO EMARAT.
VOLOSADZHEM	ALBANIA	40% GOBIERNO.
PETROBRAS*	BRAZIL	100% GOBIERNO.
NATIONAL INDIAN OIL	INDIA	100% GOBIERNO.
MONTEISON	ITALIA GUINEA	100% GOBIERNO. TRABAJA CON CIE. BRUITTES DE GAMBIE, 40% EMARAT, 50% MONTEISON.
ELFRAHLE	ALBANIA	25% GOBIERNO.
FRID. CRUPP	ALBANIA	25% GOBIERNO EMARAT.
THOMSON BRAND (ELECTRICOS)	FRANCIA	90% GOBIERNO.
VTA-CHINE (TUBOS)	ALBANIA	40% GOBIERNO.
ELO TIND-ELNE	PARAGUAY GUINEA	IMPULSO SOBRE CANTIDADES EXISTENTES.
ALUMINI CO. OF AMERICA	GUINEA	100% DE CIE. DE BRUITTES DE GAMBIE, 40% CIE. DE 40% GOBIERNO. ALCOA "ALUMINUM OF JAMAICA; 50% P. JAMAICA. ALCOA "ALUMINUM CO. (100%). DE ALCOA OF AUSTRALIA (50%) OTRAS C.T.
ALCOA	GUINEA JAMAICA	EN CIE. DE BRUITTES DE GAMBIE CON 40% P. GOBIERNO. ALCOA JAMAICA CON PARTICIPACION DE ALCOA Y GOBIERNO JAMAICA.
ALUMINUM METALS	GUINEA	EN BRITISH ALUMINUM CO., 100% Y GOB. 50%.
KAISER ALUMINUM AND CHEMICAL	JAMAICA	EN KAISER JAMAICA BAURETTE CO. 40% Y GOB. 50%.
VIAG (REFINACION METALES)	ALBANIA	80% GOBIERNO.
TALACERA	ESPAÑA	50% GOBIERNO.
DELTICOR BAUCOR (PROD. METALURG.)	ALBANIA	25% GOBIERNO EMARAT.
TURKISH PETROLEUM*	TURQUIA	75% GOBIERNO.
NAFTI MARITZA (SPA. GOB.)	GUINEA	CON 100% Y GOB. CON 40% EN CIE. DE BRUITTES DE GAMBIE.
AMAL (USA EMARAT)	EMARAT	50% GOBIERNO.
BRITISH ALUMINUM CO.	GUINEA GUINEA	50% GOBIERNO. 40% GOBIERNO.
REVTEL	JAMAICA	40% Y GOBIERNO 50%.
ALUMINUM	GUINEA	EN FRIGIA, CON 50% Y GOB. CON 40%.
CONSOLIDATED AMERICAN ELECTRIC TRUST	SIERRA LEONA	50% GOBIERNO.
TAIWA	MEXICO	60% GOBIERNO.
QOC	QATAR	60% GOBIERNO.
QPC	QATAR	60% GOBIERNO.
ARABCO	ARABIA SAUDITA	100% EMARAT, SERVICIO OPERATIVO.
ARABIAN OIL CO.	EMARAT ARABES	100% DE GAS EMARAT; EN 70, 60% PART. 10 EMARAT.

\* Empresas Petroleras.

FUENTE: Naciones Unidas, "Transnational corporations in world development: A re-examination",  
(E/CN.3/1978/20 marzo 1978).

## CAPITULO 5:

### LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA QUIMICO FARMACEUTICA.

#### 5.1. Generalidades

La Organización Mundial de la Salud señala que sólo 200 medicamentos son necesarios para la atención de las enfermedades en cualquier país; sin embargo existen más de diez - mil fabricantes de productos farmacéuticos, entre los cuales dos mil pueden ser considerados como competentes en fórmulas farmacéuticas.

Según un informe del Comité de Expertos de la OMS<sup>1</sup> no más de cien de estas empresas suministran 90 por ciento de todos los productos medicinales que se expiden en el mundo. De esta manera la estructura de la industria farmacéutica mundial incide de manera notable en la transferencia de tecnología a los países en desarrollo, siendo uno de los mecanismos más efectivos de penetración económica y generando paralelamente dependencia tecnológica.

En dicho informe se señala que las políticas de estas empresas "no sólo incrementa los costos financieros directos y sociales indirectos, sino que, además, crea importantes restricciones para el establecimiento de industrias locales de medicinas"<sup>2</sup>

Los expertos sobre industria farmacéutica del Comité integrado por la OMS, señalan que la adopción de una lista de medicamentos básicos por parte de cualquier país, permite obtener ventajas económicas y hace posible su adquisición organizada. Además de tener la certeza de que los medicamen



tos incluidos en la lista son eficaces para los usos recomendados. Es evidente que una lista de medicamentos esenciales (lo que en México se ha dado por llamar "cuadro básico") tendría que ser revisada y ajustada a las necesidades específicas de la población de que se trate.

El número de productos farmacéuticos existentes en el mercado en los países subdesarrollados oscila entre un mínimo de 950 y un máximo de más de 35 mil; sin que sea fortuito el hecho de que el número más bajo corresponda a países de economía planificada, en tanto que el número más alto corresponde a países capitalistas dependientes.

Así mismo las cifras de medicamentos es mucho más baja en aquellos países que cuentan ya con un Cuadro Básico para atender sus necesidades de salud.

"En algunos países la lista esencial se ha publicado como formulario nacional o regional con la intención de que los únicos medicamentos cuya venta se permite en la región sean incluidos en ella. En otros casos, se trata de una lista de medicamentos incluidos en un programa de beneficios para la compra de medicamentos"<sup>3</sup>

Con éste panorama introductorio queremos dejar asentado el caso que priva a nivel internacional en uno de los renglones más significativos de las necesidades de la población mundial: el de la salud.

La producción farmacéutica mundial se ha desarrollado dentro de un marco oligopólico, en el cual la investigación y desa

rrollo, así como la técnica del mercadeo han proporcionado a las empresas transnacionales una ventaja monopólica sobre las firmas nacionales en su continua búsqueda de ganancias. Más específicamente, las empresas transnacionales le han dado una alta prioridad a la tecnología de consumo a través del desarrollo de productos y procesos de producción.

El floreciente desarrollo de la Industria químico-farmacéutica mundial ha sido acompañado por la modernización y el crecimiento de las empresas transnacionales.

Dentro de las actividades de manufactura, la Industria Farmacéutica es actualmente la de mayor internacionalización.- Las empresas farmacéuticas cuya casa matriz se ubica en países capitalistas avanzados tienen subsidiarias en todos los países subdesarrollados del mundo occidental.

La importancia de esta industria, dada la trascendencia social de sus productos y las formas de operación de las empresas manufactureras han generado una serie de críticas y de cuestionamientos en número cada vez mayor de países; sin embargo ninguna de estas críticas ha prosperado en el sentido de exigir a las transnacionales modificaciones en su estructura que redunde en beneficio de la población consumidora de fármacos.

La Industria farmacéutica es un fenómeno relativamente reciente cuyos orígenes pueden ser ubicados a mediados de la década de los 20's. Cuarenta años más tarde, es decir en 1965 "el

mercado total de productos farmacéuticos excedió los diez - billones de dólares para las áreas de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. Ese mercado era cubierto por algo así como 4,000 a 5,000 compañías, que incluyen desde pequeños establecimientos a enormes productores especializados con ingresos superiores a los mil millones de dólares por año"<sup>4</sup>

En sus orígenes las Compañías productoras de fármacos eran pequeñas y la exportación de medicamentos era más bien limitado. En la actualidad las empresas transnacionales han reducido a pocas firmas el control de la producción y distribución de fármacos.

Un reporte sobre monopolios creado por la Comisión del - gobierno norteamericano en 1972, enlista 38 compañías con - ganancias por arriba de los 50 millones de dólares en el año de 1970; en dicho reporte se señalan 18 firmas norteamericanas y el resto de otros países capitalistas avanzados de Europa.

Un representativo ejemplo de la estructura general de la Industria farmacéutica se obtiene del mercado inglés: "El Comité Sainsbury (1967) reportó que en 1965, de un gran total de ventas de 161 millones de libras esterlinas realizadas por 53 firmas de productos -comprendidos en el National Health - Service- cerca de un 60 por ciento fueron administrados por once firmas y más del 80 por ciento por 20 firmas. De estas grandes firmas sólo cinco eran británicas, el resto incluía once empresas norteamericanas, tres suizas y una europea.

Las 53 compañías, en la muestra tomada por el Comité, abastecían cerca del 90 por ciento del valor total de medicinas prescritas en el Reino Unido, mientras varios cientos de firmas más chicas compartían el resto del mercado farmacéutico"<sup>5</sup> En 1961 en los EEUU, el 90 por ciento de las ventas fueron captadas por tan sólo 35 compañías de un total de 660 firmas. Entre estas 35 se encontraban incluidas algunas de las firmas europeas transnacionales de mayor potencial económico. Según la OCDE este patrón es común en todos los países subdesarrollados.

Desde sus orígenes y aproximadamente hasta mediados de 1959, la industria farmacéutica había permanecido prácticamente en silencio, desconocida; pero fue en ese año cuando el Comité creado por el senador norteamericano Kefauver examinó los precios autorizados a la industria farmacéutica en los EEUU: "El Senador Kefauver fue responsable de la introducción de la legislación que intentó remediar algunas de las prácticas menos deseables de la industria farmacéutica; sin embargo - las sesiones del Senado, dirigidas por G.P. Nelson y Edward Kennedy demostraron claramente que los problemas sociales - y económicos básicos fueron dejados sin resolver por esta legislación... Las indagaciones oficiales estimularon una respuesta académica violenta y penetrante, y algunos trabajos críticos sobre la industria aparecieron al principio y a la mitad de los años sesenta escritos por Harris, Steele, Schfrin y otros. El interés académico, sin embargo, parece haber decaído -con la excepción de Walker, 1971- ya que la

industria continuó su expansión firme tanto en los países desarrollados como en cualquier otro lugar manteniendo sus características preocupantes. Por otro lado la preocupación social ha crecido grandemente; en muchos países se continúa estudiando el sector muy de cerca a fin de ejercer algún control sobre sus operaciones"<sup>6</sup>

## 5.2. ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA FARMACEUTICA

En los países capitalistas dependientes, la Industria Farmacéutica nacional cubre apenas un 10 por ciento de la totalidad de medicamentos; en tanto que el 90 por ciento restante son producidos y distribuidos por un número relativamente pequeño de grandes Transnacionales.

Para Sanjaya Lall<sup>7</sup> la causa de esta estructura se debe a la concentración y naturaleza de la tecnología y a las prácticas de comercialización de las transnacionales.

Por otra parte debe destacarse que la naturaleza heterogénea del mercado farmacéutico comprende cierto número de submercados dentro de los cuales algunas compañías se especializan: tal es el caso de Bristol Meyers en el terreno de los antibióticos, por ejemplo. De este fenómeno se ha derivado la concentración de productos según su tipo: "Así, en cada uno de los trece grupos más importantes, las cuatro empresas mayores alcanzaron del 60 al 80 por ciento de las ventas y algunas veces aún más. En tranquilizantes, por ejemplo, los dos principales productos de Roche, "Librium" y "Valium", -

alcanzaron casi el 70 por ciento del valor de las prescripciones británicas en esta área. Estos dos productos concentran un tercio del mercado mundial de tranquilizantes"<sup>8</sup>

Según la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) la industria farmacéutica, en contraste con la mayoría de las transnacionales manufactureras, no muestran una economía de escala en la producción.

El promedio del porcentaje de ingresos dedicado por las Transnacionales a la investigación durante los 60's, fue del 7 por ciento<sup>9</sup>. Sin embargo la investigación ha estado orientada hacia aquellos rubros que más altas ganancias reditúan - soslayando prioridades en materia de salud de la sociedad - consumidora. Es decir que el costo de nuevos descubrimientos terapéuticos ha sido elevado por el costo social que ello - implica.

En relación al gasto de investigación para la obtención de nuevas sustancias medicinales, debe destacarse que éste se concentra en las grandes firmas: "en los Estados Unidos de América, por ejemplo, las cuatro firmas más grandes concentraron el 40 por ciento y las ocho más grandes 63 por ciento y las 20 más grandes el 95 por ciento del total del gasto - en investigación y desarrollo en la industria. En el Reino Unido, el Comité Sainsbury encontró que las cuatro firmas - más grandes gastaron más del 70 por ciento por el hecho de que las firmas extranjeras llevaron a cabo un volúmen muy - pequeño de investigación y desarrollo en este país.

Tal concentración sería deseable si existieran economías de escala en la conducción de la investigación farmacéutica. El trabajo empírico que ha sido realizado a este respecto no es concluyente, pero sugiere que hay economías de escala (medidas en términos de innovaciones resultantes del gasto de investigación y desarrollo) en relación a cierto tamaño de la compañía, luego del cual la rentabilidad de la investigación tiende a declinar."<sup>10</sup>

En términos generales, las principales empresas farmacéuticas no destinan fondos significativos para la investigación en comparación a su potencial económico. No existe ninguna proporción entre ganancias netas y gastos de investigación.

"Las tasas de utilidades en esta industria dependen primordialmente de la posesión de patentes por firmas individuales como un recurso de poder de mercado, pero los costos de investigación y desarrollo así como los beneficios son necesariamente difíciles de computar por adelantado. Por lo tanto, no es sorprendente que las firmas más grandes financien grandes laboratorios de investigación"<sup>11</sup>, además, no debe olvidarse que los gastos de investigación son casi siempre contabilizados como gastos corrientes deducibles para efectos de impuestos. Considerando lo anterior es explicable el porqué - la mayor parte de las investigaciones y sus gastos son poco justificables; tanto desde el punto de vista médico-científico como del punto de vista económico-social.

Una práctica común entre las empresas transnacionales productoras de fármacos consiste en la introducción de aparentes

cambios en un producto de su investigación, con la finalidad de prolongar la protección de la patente más allá del término de que se trata.

Según Sanjaya Lall<sup>12</sup>, para las firmas rivales puede resultar muy redituable imitar la innovación a través de manipulaciones moleculares, y de esta manera asegurarse un producto capaz de competir en el mercado. La práctica común de imitar las patentes conduce a un gran gasto en investigación socialmente inútil, pero privadamente productiva. Aunque alguna investigación imitativa produce una cierta cantidad de nuevos compuestos útiles a partir de productos químicos existentes, es fácilmente argumentable que las mismas mejoras podrían haber sido alcanzadas a un costo global mucho menor por establecimientos de investigación competitivos.

El consenso de opinión, entre los economistas, es sin embargo, que el presente sistema es ineficiente y pleno de desperdicios, y que sería benéfica una orientación apropiada en la dirección de la investigación y desarrollo.

La investigación farmacéutica, empero, no es exclusiva de las empresas transnacionales; el sector público y las instituciones de educación superior de los países tanto desarrollados como subdesarrollados, realizan tareas de este tipo. Sin embargo no existe complementación entre ambos sectores, toda vez que el sector privado (ya sea nacional o transnacional) orienta su trabajo de investigación con finalidades de lucro antepuestas a cualquier otra, y no así el sector público o las instituciones académicas: "Aunque la industria afirma



realizar una gran parte de investigación básica y aunque - la afirmación es, si no en su total extensión, justificable, se ha dado una peculiar división en la labor de investigación entre el sector privado y las instituciones académicas gubernamentales. Comanor, en 1966, y el Comité Sainsbury argumentaron que hay una necesaria complementariedad entre la investigación básica no orientada a la obtención de utilidades - hecha por las segundas y el trabajo orientado al mercado - realizada por el primero. No está claro, sin embargo, que - tal división del trabajo sea natural o necesaria, al contrario: ha surgido precisamente por que la producción y la comercialización han sido dejados en manos del sector privado orientado exclusivamente al lucro, y debido a que los investigadores del sector público no están interesados en la producción de medicamentos terminados"<sup>13</sup>

Cuando instituciones oficiales han producido medicamentos - comercializables, la respuesta a su consumo ha sido bastante favorable; como en el caso del Consejo Médico de Inglaterra. En México se prevee que a finales de 1982, es decir poco antes de concluir el actual sexenio, se cuente con 60 medicamentos genéricos básicos para combatir las enfermedades mas frecuentes en nuestro país, como parte del desarrollo de un programa tendiente a la "mexicanización" (como han dado en llamar las autoridades sanitarias) de la Industria farmacéutica. Tales productos elaborados por científicos mexicanos y con capital nacional, serían distribuidos por la CONASUPO. "Desde el punto de vista científico y tecnológico interesa

saber si existe o no suficiente base tecnológica en nuestro país como para hacer posible la fabricación. Si esta no existe, es importante determinar si dicha tecnología puede obtenerse en el exterior y a qué costo.

Finalmente, desde el punto de vista jurídico, es importante saber si los procesos de fabricación están patentados, y en tal caso si se ha explotado suficientemente la patente en los términos de la nueva legislación.

Examinados los criterios básicos para identificar las materias primas que habrán de sustituirse, es importante plantearse como inducir su fabricación. Habría tres caminos fundamentales:

1.- A través de políticas indirectas, como se hizo de manera poco coherente a lo largo de los últimos 20 años.

2.- Mediante el establecimiento de un sistema obligatorio de licencias industriales o programas de fabricación, apoyado por negociaciones directas con las compañías extranjeras y las empresas.

3.- Por inversión directa del sector público, en asociación con empresas extranjeras que aporten tecnologías o con licencias.

En el caso de México el segundo camino parece ser el más indicado, aún cuando en algunos sectores es conveniente una estrategia mixta que incluya la sustitución de importaciones por parte del sector público como un elemento catalítico y de interés público.

Se considera que muchas sustancias activas que actualmente

se importan podrían ser fabricadas por empresas privadas, -nacionales, mediante la obligatoriedad del programa de fabricación en la industria farmacéutica y el establecimiento de un sistema de licitaciones y concursos, con el apoyo del poder de compra del sector público.

Sin embargo, tratándose de materias primas de origen petroquímico, es conveniente que el Estado examine cuidadosamente las posibilidades de fabricar directamente, en asociación con inversionistas extranjeros poseedores de la tecnología e inversionistas nacionales con experiencia en el sector farmacéutico<sup>14</sup>.

El hecho de que las firmas privadas realicen la mayoría de la investigación y desarrollo de medicamentos, no se debe a que los esfuerzos privados sean necesariamente más eficientes, sino a que la investigación y desarrollo públicos han sido rígidamente situados en segundo lugar.

En el caso específico de México, parece conveniente que, al igual de como se ha hecho en otros países subdesarrollados tales como Brasil, Egipto, Paquistán y la India, el Estado fabrique algunos productos de primera necesidad en materia farmacológica que actualmente fabrican las empresas transnacionales. En este sentido María y Campos<sup>15</sup> consideran que - existan dos posibilidades que vale la pena meditar. La primera sería la de que el Estado forme una empresa en asociación con algún grupo extranjero (italiano, húngaro o danés), no vinculado a la gran industria mundial, para la fabricación masiva de ciertos medicamentos de interés prioritario. La -

otra podría ser la de adquirir participación en una empresa extranjera ya establecida que se encuentre bien diversificada en los diversos mercados terapéuticos, como ha sucedido en Australia y como propuso recientemente en Gran Bretaña el Partido Laborista.

La Organización Mundial de la Salud, como se ha dejado asentado al inicio del presente capítulo, ha elaborado una lista de los medicamentos básicos para cualquier país; sin embargo es evidente que las necesidades en materia de salud son diferentes de país a país a partir de su ubicación geográfica de donde se derivan determinadas condiciones climatológicas; así mismo el grado de urbanización y los hábitos y costumbres culturales que se practiquen en determinada región, son factores importantes para precisar el tipo de medicamentos útiles. Los índices de morbilidad y la participación en el mercado de los diversos tipos de medicamentos por clasificación terapéutica, constituyen indicadores de la demanda teórica y efectiva, respectivamente, de medicamentos.

Por lo que se refiere a las necesidades reales de la población los índices de morbilidad son fundamentales ya que reflejan la incidencia de las diversas enfermedades y la necesidad que existe en consecuencia de contar con productos para prevenirlas o curarlas. La distribución del mercado por clases terapéuticas es importante a su vez, ya que muestra cuál es la demanda efectiva de medicamentos, independientemente de las necesidades teóricas.

Pero por encima de los factores enunciados, están las condi

ciones socioeconómicas específicas que priven en los países; es decir que el problema de la salud es un problema social cuya resolución debe buscarse en el ámbito económico y no en el farmacológico.

### 5.3. LAS PATENTES

Por otra parte el problema de las patentes -que ha dado lugar a una extensa literatura al respecto- en lo que se refiere al tiempo de protección legal que el Estado debe conceder a los innovadores privados, (se observa, en los países desarrollados, que la protección de la patente es concedida por periodos de 16 a 20 años: 16 años en el Reino Unido y 17 en EEUU), hace prácticamente imposible la producción y la comercialización de productos farmacéuticos útiles por parte del sector público en países subdesarrollados.

En el campo farmacéutico se hace una distinción entre procesos y productos en muchos países (por ejemplo en Suiza), permitiendo algunos países sólo las patentes de proceso y - otros permitiendo ambos: el Reino Unido con algunas restricciones y los EEUU sin restricciones. Los EEUU están en un extremo, con leyes de patentes muy liberales (las que aceptan incluso sustancias normalmente no patentables que existen en la naturaleza) e Italia y Finlandia, en el otro, que no permiten patentes de procesos o productos farmacéuticos en absoluto.

La razón esencial para conceder protección de patentes es e

similar a cualquier otra forma de protección contra la competencia. El receptor del privilegio obtiene una posición - monopólica que lo habilita para imponer precios más altos - que lo normal, que supuestamente se compensan, a largo plazo, por una mayor tasa de utilidades y una declinación en el precio del producto protegido, luego de recuperar una 'justa' parte de la investigación"<sup>16</sup>.

En sus orígenes la intención de otorgar dicha protección fue el hecho de estimular a los innovadores privados que, a través de la investigación, produjeran fármacos de utilidad social. Sin embargo, dada la estructura oligopolística de la Industria Farmacéutica, los abusos son frecuentes: "El principal abuso del monopolio protegido por las patentes es, sin embargo, que permite obtener utilidades excesivas a las compañías farmacéuticas... debe ser notado que el conceder un periodo largo de monopolio virtual en un producto, que enfrenta una demanda muy poco elástica y el cuál es altamente promovido, viola la principal justificación económica de la patente: esto es, que las utilidades obtenidas sean justas en algún sentido de la palabra"<sup>17</sup>

Si bien la intención, como ya se dijo, era favorecer a las pequeñas compañías, éstas frecuentemente venden sus descubrimientos a las grandes corporaciones transnacionales; de tal manera que las patentes limitan, más que promover, la competencia en investigación.

Una porción, según Sanjaya Lall<sup>18</sup>, substancial del gasto de investigación y desarrollo, de hecho, se destina a la com-

pra de patentes internacionales. Por ejemplo, los gastos de patentar internacionalmente los productos de tres grandes compañías farmacéuticas en EEUU en 1972/73 sumaron 15 millones de libras esterlinas y fueron cargados como gastos de investigación. Tales medidas son puramente medios para extender la posición monopólica de las compañías desde su mercado nacional hasta el mercado internacional; es más, es un error, para el efecto de evaluar el esfuerzo de investigación, considerar a estos gastos en esa categoría.

"Para la industria farmacéutica el tema de las patentes es especialmente delicado. Es una de las pocas industrias importantes que dependen de las patentes para proteger eficazmente sus innovaciones tecnológicas, y aparecen en primera línea en todas las batallas que se libran por reforzar y extender los monopolios de patentes. Sin embargo, aunque es evidente que las empresas transnacionales necesitan las patentes para obtener una recompensa general por la investigación y el desarrollo que realizan (...), no es tan claro qué beneficios puede recibir un país pequeño por acatar el sistema. Por lo pronto paga precios mucho más altos de lo necesario; para todo medicamento nuevo aparecen competidores eficaces en un lapso de tres a cuatro años, producidos en lugares donde no se respetan las patentes. Un sistema de compras que se dedique a explotar el mercado mundial puede ahorrar cantidades enormes"<sup>19</sup>

El alto margen de utilidades de las empresas farmacéuticas no puede ser justificado por las tareas de investigación y

desarrollo sino por el contundente hecho de que dirigen sus esfuerzos hacia la comercialización de medicamentos rentables al margen de cualquier principio socialmente responsable; como podría ser el hecho de bajar el precio de sus productos después de que hayan recuperado los costos de la investigación. La estructura de la investigación y el desarrollo privados en la industria farmacéutica y su base de sustento en las leyes de patente conduce a una concentración alta y no necesariamente eficiente de la investigación y desarrollo en las grandes firmas, a gastos excesivos en la obtención competitiva de patentes y al otorgamiento de protección de las mismas que sólo conduce a utilidades excesivas. En resumen podemos decir, sobre las patentes, que si bien constituyen un incentivo significativo para las empresas en tanto que generan mejores productos y procesos terapéuticos; también es cierto que constituyen un importante elemento de poder monopolístico que a veces imposibilita la entrada de competidores al mercado, otras veces dificulta por lo menos su ingreso, exigiéndoles gastos y esfuerzos en la copia de productos y en malabarismos legales para "darle la vuelta" a las patentes: "aunque la transgresión de las patentes de una empresa competidora sea difícil de castigar por la vía jurídica, las empresas tienen generalmente cuidado de respetarlas para evitar acciones semejantes de sus competidores en otros productos o en otros países donde las patentes si son eficaces"<sup>20</sup>



#### 5.4. TECNOLOGIA

La naturaleza de la estructura oligopolística de la Industria farmacéutica transnacional, pone en duda la idea de que la importación de tecnología por parte de los países dependientes contribuya al desarrollo de éstos.

La tecnología no debe ser considerada como un insumo "neutral" en el proceso de producción y acumulación. La tecnología debe ser considerada como una manifestación de un estado y forma específica del crecimiento económico que engloba estructuras particulares de ingresos, relaciones de distribución y de producción que en su forma más pura puede ser inadecuada para las necesidades particulares de un país subdesarrollado.

El análisis del proceso de transferencia de tecnología en la industria farmacéutica<sup>21</sup>, devela las siguientes características:

- 1.- La tecnología de la producción de medicamentos en los países desarrollados, se adecúa estrechamente a las condiciones socioeconómicas que privan en ellos.
- 2.- Las empresas responsables de la tecnología de producción de medicamentos constituyen un ejemplo del estado del capitalismo maduro en el mundo desarrollado: por su naturaleza oligopólica, su creciente concentración y su fuerte orientación hacia la comercialización.
- 3.- Las características oligopolísticas se reflejan en la naturaleza, la cantidad y los precios de los medicamentos producidos por esa tecnología.

4.- En la manera en que los medicamentos llegan al consumidor se incorporan todos los costos y las deformaciones de esta estructura especial de comercialización.

5.- La transferencia de éstas modalidades de producción y de comercialización de los artículos farmacéuticos de los países desarrollados a los subdesarrollados exagera sus costos sociales inherentes; conduce a la provisión de medicamentos inadecuados, de precios excesivamente altos y de distribución desigual, al tiempo que perpetúa un sistema de dependencia tecnológica que frustra la investigación local y cualquier intento de satisfacer las necesidades medicinales de la gran masa de la población.

6.- Los países desarrollados contribuyen con un 93 por ciento de exportaciones en tanto que los subdesarrollados únicamente con el 7 por ciento restante.

7.- En los países desarrollados la producción está concentrada en siete principales productores (EEUU, Japón, Francia, Italia, Suiza, Inglaterra y Alemania Federal) generando un 80 por ciento de la producción mundial.

8.- Los países líderes son también los que producen la mayor parte de la nueva tecnología en la industria farmacéutica.

9.- EEUU, Suiza, RFA, Francia e Inglaterra son los países que proporcionan mayores innovaciones y abarcan 89 por ciento de los descubrimientos de los 138 principales medicamentos aparecidos entre 1960 y 1977.

10.- Las empresas que realizan la mayor parte de la investigación y desarrollo en estos países, poseen la mayor parte

de las patentes de medicamentos y procesos nuevos en todo el mundo y son los verdaderos agentes de la transferencia de - tecnología en la industria farmacéutica.

12.- Dado que los países desarrollados, en su conjunto, representan una parte abrumadoramente mayoritaria de la producción, el consumo y la innovación mundiales en la industria farmacéutica, es lógico que la investigación, centrada en la búsqueda de productos comercializables, se adapte a las necesidades de las regiones templadas, con altos niveles de higiene, acción preventiva y nutrición.

13.- Por su parte los países subdesarrollados, que contienen la mayoría de la población mundial y rebosa de toda clase de enfermedades que no se encuentran habitualmente en los países capitalistas avanzados, debe tratarse con los medicamentos que éstos desarrollan para su uso.

14.- El mercado de los medicamentos comprende varios submercados, económicamente distintos, en los que la concentración es mucho mayor y donde las cuatro empresas principales contribuyen con una proporción que va de 60 a 90 por ciento de las ventas.

15.- Las principales empresas son todas transnacionales, de modo que las mismas compañías dominan todos los mercados nacionales.

16.- Las 60 empresas transnacionales más importantes de la industria farmacéutica abarcan 60 por ciento de la producción total de medicamentos en todo el mundo.

17.- Al igual que en otras industrias, en la farmacéutica -

los costos crecientes de la innovación y la comercialización hacen que la estructura tienda a ser aún más concentrada.

Por otra parte, las contribuciones de la tecnología al dominio del mercado se manifiestan en los siguientes puntos<sup>22</sup>:

1.- El monto de los gastos de investigación y desarrollo que se requieren continuamente en la industria es muy alto y crece cada vez más, de modo que sólo las empresas más grandes pueden disponer de los recursos necesarios para mantenerse a la vanguardia de la innovación.

2.-La existencia de la protección de patentes asegura al innovador, como ya se dejó asentado en el subcapítulo anterior, por un periodo largo, durante el cual puede obtener de un producto nuevo todo su provecho impidiendo que otras empresas la importen de fuentes más baratas.

3.- El amplio respaldo financiero del Estado a la investigación médica, que otorga a las empresas que poseen los medios de investigación y desarrollo necesarios un insumo barato para su futuro desarrollo .

"Las empresas transnacionales pueden muy bien ser agentes efectivos en la transmisión de la tecnología a los países receptores en desarrollo, sin embargo, las fuertes ligas con ellas (en forma de propiedad, control o licenciamiento pasivo) pueden reducir la capacidad de las empresas locales para asimilar y producir tecnología aún en actividades en las que pueden poseer una ventaja comparativa de largo plazo. Este razonamiento implica, para efectos de política, que los países subdesarrollados ejerciten una mayor selectividad

y restricción en la compra de tecnología extranjera... Se podrá notar que tal caso para una "política tecnológica doméstica" es diferente de los argumentos para el control de importaciones de la tecnología extranjera, basado en la necesidad de negociar con las firmas extranjeras, así como en la reducción de sus prácticas negativas.

La tecnología puede transmitirse a través de los países por medio de una gran variedad de canales, que van desde la ayuda técnica oficial, la emigración, la comunicación científica y la exportación de equipos, hasta el licenciamiento, la inversión directa, los proyectos "turnkey" (procesos completos y listos para operar de inmediato), así como la prestación de servicios de entrenamiento y consultoría"<sup>23</sup>

La tecnología utilizada en los países subdesarrollados para la manufacturación de fármacos, es casi en su totalidad importada de los países capitalistas avanzados; deviniendo con ello la dependencia tecnológica y el concomitante atraso de la generación de una tecnología nacional con las implicaciones económicas y políticas innerentes a tal fenómeno.

"La situación de dependencia en que se encuentra México en lo que respecta a la tecnología farmacéutica extranjera tiene como efecto importante el hecho de que es muy escasa la investigación que se realiza sobre enfermedades locales".<sup>24</sup>

Por lo anteriormente asentado, los costos del sistema actual de transferencia de tecnología farmacéutica a los países subdesarrollados reflejan simplemente el modo oligopolístico de operación de las empresas en el ámbito internacional.

## CAPITULO 6: LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES Y

### LA INDUSTRIA FARMACEUTICA EN MEXICO

#### 6.1. ANTECEDENTES

De forma paralela al significativo desarrollo de las ciencias químicas y de las ciencias biológicas -evento acaecido al -rededor de los años 20's-, surge la transnacionalización -de la Industria farmacéutica. Las principales firmas originarias de países capitalistas avanzados empiezan a instalar -subsidiarias allende sus fronteras nacionales.

Así, en México, el primer antecedente en este sentido se tiene con la instalación de una filial del grupo Warner Lambert: La Campana, que inicia operaciones en 1917.

De esa fecha en adelante la instalación de transnacionales ha venido en aumento.

Sin embargo la aparición de filiales de las empresas farmacéuticas extranjeras más importantes se da en México en la década de los años 30's, con el arribo a nuestro país de la Bayer, Sterling Drug, Richter, Johnson & Johnson y el Grupo Roussel entre otras.

De 1940 a 1949 se establecieron en México 18 empresas farmacéuticas<sup>1</sup>, en tanto que de 1950 a 1959 se instalaron 48, de 1960 a 1969, 73 y en 1980, 61.

En los años 40's y 50's se encontraban en México subsidiarias de las principales firmas farmacéuticas de los países capitalistas avanzados, realizando actividades propias de esa industria a gran escala.

"Desde 1960 el mercado ha seguido creciendo rápidamente.

Sin embargo, ha tenido lugar una gran reducción significativa en el número de productos verdaderamente nuevos, en parte por haberse agotado muchas de las posibilidades que brinda el nivel presente de conocimientos científicos y en parte por los rigurosos controles establecidos por los gobiernos de los países innovadores más importantes sobre la experimentación y el mercado de medicamentos. En cambio, ha tenido lugar un marcado proceso de diferenciación de productos, a partir de sustancias conocidas y elevados gastos de promoción y publicidad"<sup>2</sup>.

A la fecha, y prácticamente desde sus inicios, la industria farmacéutica en México ha estado dominada por el capital extranjero; no obstante la producción farmacéutica ha registrado variaciones: "la producción bruta de la Industria Farmacéutica, en términos de precios de 1960, se incrementó en un 117 por ciento en la primera mitad de la década de los sesenta, decreciendo el aumento en la segunda mitad a 41 por ciento. Esta desaceleración continuó de 1970 a 1975 con un incremento de sólo 32 por ciento; tan sólo una cuarta parte del porcentaje de incremento registrado de 1960 a 1965. En general, el crecimiento medio anual del producto bruto en términos reales fue de 9.8 por ciento para el periodo 1960-1975, y el 11.2 por ciento en términos de valor agregado. El crecimiento de la industria farmacéutica fue de aproximadamente uno por ciento más que la industria manufacturera en general"<sup>3</sup>

La comercialización en México de las manufacturas farmacéuticas se vio incrementada significativamente durante la década

de los años 60's alcanzando una tasa media anual de crecimiento de 10.5 por ciento. Es importante destacar que en 1959 había en México 75 empresas transnacionales de la industria farmacéutica, en tanto que hacia 1970 el número de transnacionales ascendía a 150.

La tasa del 10.5 de crecimiento anual de los años 60's, decrece de la década de los 70's a la de los 80's a 7.64 por ciento; por lo que se deduce que las ventas se doblan cada 7 años en promedio.

"Hasta 1957 la principal forma de expansión fue el establecimiento de nuevas plantas. En cambio, durante el periodo de 1957 a 1968 las empresas prefirieron adquirir plantas ya existentes. De una muestra de 15 subsidiarias establecidas durante ese periodo, 5 eran nuevas plantas, 8 fueron empresas mexicanas adquiridas, y una fue el resultado de una fusión; la información acerca de la otra no es conocida"<sup>4</sup>

La industria farmacéutica opera en la actualidad ante la situación de salud e infraestructura médica que se señala en los siguientes puntos:

- 1.- Casi 30 millones de mexicanos se encuentran al margen de los sistemas de salud.
- 2.- Existen cerca de 17 mil médicos desempleados y subempleados.
- 3.- Existe una exagerada concentración de Médicos en las principales ciudades de la República y carencia de servicios médicos al interior de la misma. En las zonas rurales de Oaxaca, por citar solo un ejemplo, para cada 8 mil habitantes existe



un sólo médico; mientras que el 80 por ciento de la totalidad de éstos se concentra en la capital del Estado y en las principales cabeceras de los diferentes distritos.

4.- La medicina institucional está diseñada y dirigida al mantenimiento de la fuerza de trabajo procurando reintegrar la lo más pronto a la producción en condiciones que pueda ser explotada nuevamente.

5.- Predominio absoluto de la medicina curativa frente a la preventiva; toda vez que la primera reporta utilidades mientras que la medicina preventiva significa erogaciones y no inversión recuperable a corto plazo.

6.- Exagerada comercialización de la actividad médica. En el caso de la medicina privada, elevados honorarios médicos por concepto de consulta; fenómeno que ha traído aparejado una creciente automedicación por parte del enfermo que se revierte en detrimento de su salud.

7.- No existen mecanismos que impidan a los laboratorios productores de medicamentos el elevar injustificadamente los precios de sus productos.

A mediados de 1980, empleando a 37 mil trabajadores en todo el país, operan en México 621 laboratorios de productos químico-farmacéuticos de los cuales 495 (el 80 por ciento) son transnacionales que contralán ventas de más del 90 por ciento del total de las mismas, con un volumen aproximado de 20 mil productos.

90 por ciento del gasto destinado a la investigación que podría contribuir al desarrollo tecnológico del país, es inver

tido en el país de origen de las transnacionales: "los países en desarrollo dependen casi enteramente de las empresas farmacéuticas transnacionales para la transferencia de tecnología, principalmente mediante inversiones directas en instalaciones y servicios controlados desde el extranjero y, en un menor grado, la importación de licencias e ingredientes activos y están aumentando la producción y distribución en los países en desarrollo de productos químicos que reflejan necesidades y condiciones del mundo desarrollado" <sup>5</sup>

Durante 1979, la industria químico-farmacéutica en México, alcanzó ventas de mil millones de pesos. A finales de ese mismo año el total de farmacias que comercializaban sus productos era de 12.500 y, en ocasiones, el margen de ganancia es hasta de un 300 por ciento en determinados productos.

En México, como en la mayoría de los países subdesarrollados, la industria farmacéutica no satisface la demanda nacional de productos que efectivamente se requieren, ello en virtud de que dicha industria dirige su producción hacia aquellos medicamentos que les reditúan el máximo de ganancia al margen de cualquier otro interés.

"La industria químico-farmacéutica está monopolizada en la actualidad por 40 empresas transnacionales, entre ellas Roche, de Suiza, con 840 millones de dólares de ventas mundiales; Merck, de EEUU, con 670 millones de dólares; Heoschst, de Alemania Federal, con 497 millones; Ciba-Geigy, de Suiza, con 492 millones de dólares; American Home Products, de EEUU, con 479 millones; Lilly, de EEUU, con ventas mundiales de 421 -

millones de dólares; Aterling, de EEUU, 428 millones; Pfizer, de EEUU, con 416 millones de dólares; Warner-Lambert, también de EEUU, con 408 millones y Sandoz, de Suiza, con 346 millones"6

El control que la industria químico-farmacéutica ejerce sobre todo el sistema de producción, es absoluto: materias primas, insumos, patentes, tecnología, etc. Dicho control ha impedido que surja algún fabricante local toda vez que esta ría condenado al fracaso económico ante la imponente competencia a la que se enfrentaría con las transnacionales.

De las aproximadamente 25 mil marcas registradas en México, el 75 por ciento de las ventas totales se centran en 2 mil productos; y de éstos únicamente 196 son producidos por empresas mexicanas. Los laboratorios nacionales participan sólo del 1.5 por ciento de las ventas totales, entre los 25 mil productos registrados muchas de las fórmulas se replican - sobre todo en antibióticos.

## 6.2.- ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA FARMACEUTICA EN MEXICO

En un análisis de notas periodísticas<sup>1</sup> sobre aspectos diversos de la industria farmacéutica se observa que en el sector químico-farmacéutico intervienen elementos de diverso tipo que le imprimen algunas características que lo singularizan respecto a otros sectores productivos.

En primer término se puede señalar que la industria farmacéutica en México padece de una gran dependencia externa. Por una parte, pese a que existen 617 laboratorios (registrados en la Cámara Nacional de la Industria de Laboratorios - Químico-Farmacéuticos en 1978), 144 empresas con capital mayoritario extranjero controlan más del 90 por ciento de las ventas totales. De éstas últimas, 40 controlaron en 1977 - aproximadamente 68 por ciento del mercado nacional. Ello da una idea de la poca influencia que el capital nacional tiene en el sector. Por otro lado, la tecnología, las marcas y patentes de la gran mayoría de los medicamentos existentes en el país, pertenecen a las transnacionales.

En segundo lugar están las peculiaridades del mercado. Se considera que existen 12 mercados terapéuticos y que cada laboratorio puede participar en uno o varios de estos mercados. En cada mercado hay una gran cantidad de productos que supuestamente sirven para tratar el mismo padecimiento.

Así pues, la venta depende del fármaco que prescribe el médico.

Lo anterior ha propiciado que los laboratorios establezcan

una competencia comercial entre ellos mismos, manejada a través de la publicidad. El fabricante tiene que convencer al médico de que su producto es el mejor, y esto lo logra motivándolo con el uso de las técnicas habituales de la publicidad, pero fundamentalmente por medio de visitantes médicos (al final de éste capítulo se analiza el papel de la publicidad y propaganda médica). Este hecho además de que encarece el precio de los medicamentos, propicia una gran diversificación de marcas. Las estimaciones más recientes hablan de 12 mil medicamentos, pero el cuadro básico del IMSS, por ejemplo, no llega a 600 fármacos.

El tercer elemento concurrente es la comercialización.

Las medicinas se distribuyen a través de intermediarios, entre los cuales seis de ellos distribuyen el 75 por ciento de la producción farmacéutica.

Los principales mayoristas con ventas estimadas en 1979 (en millones de pesos) son los siguientes:

Casa Autrey, S.A.	2000
Nacional de Drogas, S.A.	1400
Casa Marzan	800
Provedora de Medicamentos	500
El Fenix	500
Medicinas California	400
TOTAL	5600

Estos mayoristas distribuyen los productos farmacéuticos a un total de casi 10 mil farmacias.

A raíz de la primera devaluación de nuestra moneda en la - década de los 70's, el irracional comportamiento de la industria farmacéutica ha llegado a niveles que van más allá de todo lo conocido en el país. El efecto que tuvieron en la economía nacional los desequilibrios económicos externos también se reflejó en el sector químico-farmacéutico.

Sin embargo, si se analiza el comportamiento de los precios de los medicamentos desde agosto de 1976, se comprueba que en ningún otro sector han existido irregularidades como las que presenta esta rama.

En los primeros días de septiembre de 1976, las autoridades de la Secretaría de Comercio denunciaron aumentos de hasta el 60 por ciento en algunos fármacos, así como ocultamiento y compras especulativas. El 27 de septiembre de ese mismo año se autorizó un aumento de sólo el 10 por ciento en esos productos. Posteriormente, en enero de 1977, la prensa informó de alzas que en algunos casos llegaban hasta el - 200 por ciento. El 24 de marzo de 1977 la Cámara Nacional de la Industria de Laboratorios Químico-Farmacéuticos, anunció que se reducirían "de inmediato" los precios "vigentes" de 100 medicamentos, en porcentajes que fluctuaban del 10 al 15 por ciento, en virtud "de la participación de la industria en las políticas económicas del gobierno, así como en la - Alianza para la Producción". No obstante, diversos especialistas coincidieron en señalar que los fármacos rebajados - no eran los de uso más común.

Desde entonces hasta esta fecha la elevación de precios sin causa justificada, ha sido una práctica común.

Una de las características más significativas de la estructura de la industria farmacéutica mexicana -como hemos dejado asentado-, es su carácter dependiente: tanto a nivel de la tecnología como de las inversiones extranjeras; sin embargo dicha industria ha alcanzado un considerable nivel de desarrollo en la producción de materias primas y de productos terminados.

"En 1975 la industria químico-farmacéutica participó con 0.4 por ciento en el producto interno bruto del país, con 1.7 por ciento del valor agregado de la industria manufacturera y con 18 por ciento en el valor agregado de la industria química, de caucho y plástico... La industria farmacéutica estaba integrada en 1971 por 443 establecimientos, además de 70 unidades auxiliares cuya actividad no es propiamente industrial. La ocupación media fue de 72.3 personas por planta, con un total de 32,036 empleados. El valor de la producción bruta fue de 6,363 millones de pesos y el valor agregado representó 45.6 por ciento de esta cantidad.

En cuanto a la concentración económica, puede observarse que 209 establecimientos, 47 por ciento del total, tenían 15 o menos de 15 empleados y solamente 11 ocupaban más de 500 personas. Es decir, existe un elevado número de pequeños laboratorios, prácticamente de tipo familiar (SIC IX Censo Industrial, México 1973), pues 47 por ciento de los laboratorios produjo sólo 2.9 por ciento del valor de la producción

bruta total.

Una buena parte de las empresas dedicadas a la farmacéutica no puede ser considerada como industria de la transformación, pues solo se limita a mezclar soluciones, fabricar pastillas o empaquetar. Otras empresas revenden los artículos producidos por los grandes laboratorios, con nombre, envase y etiquetas diferentes.

La concentración geográfica de esta industria presenta el siguiente panorama: en el Distrito Federal y en el Estado de México se localiza el 81 por ciento de los establecimientos, 90.4 por ciento del personal ocupado y 93.3 por ciento de la producción bruta. En tanto que en el resto del país se encuentran 84 establecimientos (19 %) ocupando a 3,060 empleados; con una producción bruta de cerca de 500 millones de pesos.

La industria farmacéutica aparenta ser poco intensiva en mano de obra, ya que los costos laborales de fabricación absorben menos de 10 por ciento del valor de venta de la producción. Sin embargo, hay una alta participación de los gastos de promoción, distribución y administración, que son rubros intensivos en el uso de mano de obra.<sup>3</sup>

Respecto a las patentes, cabe destacar que en México cerca del 90 por ciento de éstas son propiedad de las transnacionales. Ante esta situación en el año de 1976, el gobierno Federal expidió la Ley de Invenciones y Marcas que admite sólo el otorgamiento de certificados de invención en el sector farmacéutico. Los certificados aseguran a la empresa -



propietaria un pago justo cuando una empresa competidora - pretenda usar su patente, pero no le da una posición monopolística en su uso.

Sin embargo "los plenos efectos de esa ley no se observarán dentro del sexenio 1976-1982, ya que las patentes expedidas hasta principios de 1976 continuarán vigentes durante diez años. No obstante, la posibilidad de que empresas competidoras exijan una licencia obligatoria o que el Estado conceda una licencia de interés público de acuerdo con las nuevas - reglas, hace prever que el obstáculo que normalmente han representado las patentes será muy inferior al del pasado y - su efecto irá en descenso"<sup>3</sup>

#### COMERCIO EXTERNO DE LA INDUSTRIA FARMACEUTICA MEXICANA

Con relación al comercio externo de la Industria farmacéutica mexicana, debe destacarse el hecho de que las cifras de las exportaciones de productos farmacéuticos aparezcan como superiores a las cifras de importación; empero habría que - sumarse, a las importaciones de medicamentos terminados, las importaciones de materias primas y productos intermedios, - así como de la maquinaria y equipo entre otros conceptos; para concluir que la situación es a la inversa: las importaciones superan a las exportaciones.

"Con frecuencia se utilizan cifras de importaciones y exportaciones de fármacos para señalar que la industria farmacéutica contribuye favorablemente a la balanza comercial del - país. Así, por ejemplo, un análisis reciente del sector se-

Hala que las exportaciones de productos farmacéuticos crecieron en 1974 a una tasa superior a las importaciones, y - que mientras el valor de las primeras paso de 210 a 260 millones de pesos, el valor de las segundas descendió de 128 a 122 millones, lo que significó una mejora en el saldo comercial favorable de la industria, que pasó de 8.2 millones de pesos en 1973 a 139 millones en 1974.

El problema de cifras como éstas es que esconden 99 % del problema. Si a las importaciones de medicamentos terminados agregamos las de materias primas y productos intermedios - farmacéuticos, y las de maquinaria y equipo, la situación cambia radicalmente. Por desgracia, los datos no están disponibles, ya que las estadísticas registran las importaciones de materias primas dentro de grupos muy diversos de fracciones arancelarias. Lo mismo sucede con las importaciones de equipo. Por ello si se pretende tener una idea clara de la "contribución" de la industria farmacéutica a la balanza comercial, es necesario seguir un camino diferente: examinar las cifras de importaciones y exportaciones de las empresas que operan en la rama."<sup>4</sup>

En un análisis detallado de las 40 empresas más importantes del sector farmacéutico (ver cuadro No. 1), realizado por - Mauricio de María y Campos<sup>5</sup> en 1977; se destacan los siguientes aspectos respecto a la naturaleza del comercio exterior de dichas empresas:

a) En el periodo 1970-1975, las 40 empresas realizaron exportaciones ascendentes que pasaron de 192.8 millones de pesos

CUADRO I

**Antigüedad y fecha de inversión extranjera de las principales empresas farmacéuticas de México (Ordenadas según su posición en el mercado)**

Nombre de la sociedad	Año de constitución	Principales inversionistas extranjeros	Año de la inversión extranjera
1. Ciba-Geigy Mexicana, S.A. de C.V.	1944*	Ciba Geigy, A.G. (Suiza)	1944
2. Laboratorios Pfizer, S.A. de C.V.	1951	Pfizer Corp. (EU)	1951
3. Wyeth Vale, S.A. de C.V.	1944	American Home Products Corp. (EU)	1944
4. Upjohn, S.A. de C.V.	1955	The Upjohn Company (EU)	1955
5. Schering, S.A. de C.V.	1950	Schering (EU)	1950
6. Productos Roche, S.A. de C.V.	1948	Hoffman La Roche (Suiza)	1948
7. Eli Lilly y Compañía de México, S.A. de C.V.	1943	Eli Lilly Co. (EU)	1943
8. Laboratorios Promeco de México, S.A. de C.V.	1954	Laboratorios Promeco (Argentina) [Boehringer-Ingelheim]	1954
9. Grupo Roussel, S.A.	1933	Roussel Uclaf, S.A. (Francia, RFA)	1933
10. Abbott Laboratories de México, S.A.	1954	Abbott Laboratories of North Chicago (EU)	1954
11. Merck Sharp and Dohme de México, S.A. de C.V.	1956	Merck and Co. Inc. (EU)	1956
12. Laboratorios Bristol de México, S.A. de C.V.	1959	Bristol Laboratories Breeham (GB)	1959
13. Syntex, S.A.	1944	Syntex Corp. (EU)	1944
14. Merck Johnson de México, S.A. de C.V.	1957	Bristol Myers Co. (EU)	1957
15. E. R. Squibb & Sons de México, S.A. de C.V.	1943	E. R. Squibb and Sons Inc. (EU)	1943
16. Parke Davis y Compañía de México, S.A. de C.V.	1942	Parke Davis and Company (EU)	1942
17. Schering Mexicana, S.A.	1955	Schering A.G. (RFA)	1955
18. Bayer de México, S.A.	1937	Bayer, A.G. (RFA)	1937
19. Boehringer Ingelheim Mexicana, S.A.	1970	Boehringer Ingelheim, A.G. (RFA)	1970
20. Farmacéuticos Lakeside, S.A.	1943	Galeco, S.A. (México) Chempharm Ltd. (Canadá)	1943
21. Ayer's ICI Laboratorios Asociados, S. de R.L.	1958	American Home Products Corp. (EU); Imperial Chemical Industries, Ltd. (GB)	1962
22. The Sidney Ross Co., S.A.	1929	Sterling Drug Inc. (EU)	1929
23. Química Inyectal de México, S.A.	1957	Hoechst (RFA)	1957
24. Sanjour de México, S.A. de C.V.	1947	Sandoz (Suiza)	1947
25. Richardson Merrill, S.A. de C.V.	1957	Richardson Merrill Inc. (EU)	1957
26. Cyanamid de México, S.A. de C.V.	1958	American Cyanamid Co. (EU)	1958
27. Laboratorios Sanier, S.A.	1957	Breeham (GB)	1957
28. Laboratorios Lepetit de México, S.A.	1955	Lepetit, S.A. (Italia), propiedad de Dow Chemical	1964
29. Laboratorios Grossman, S.A.	1947	Reylon Inc. (EU)	1972
30. Compañía Medicinal La Campana, S.A. de C.V.	1917	Warner Lambert (EU)	1917
31. Productos Gedeon Richter (América), S.A.	1934	Richter Corporation (Bahamas)	1934
32. A. H. Robins de México, S.A. de C.V.	1960	A. H. Robins Co. (EU)	1961
33. Glaxo de México, S.A. de C.V.	1964	Glaxo Group Ltd. (GB)	1964
34. Bristol de México, S.A. de C.V.	1955	G.D. Searle and Co. (EU)	1955
35. Organon Mexicana, S.A.	1955	Alzo Pharma (Holanda)	1971
36. Merck-México, S.A.	1955	Merck Holding, A.G. (RFA)	1955
37. Laboratorios Carnot Productos Químicos, S.A.	1961	100% mexicana desde sus inicios	-
38. Fr. J. Merck, S.A.	1961	Rhone-Poulenc, S.A. (Francia)	1961
39. Johnson & Johnson de México, S.A. de C.V.	1931	Johnson & Johnson (EU)	1931
40. Grinain, Productos Farmacéuticos, S.A.	1932	100% mexicana desde 1946	-

\* Fecha de constitución de Ciba Mexicana, que en 1971 se fusionó con Geigy para formar la actual empresa.

a. Antes American Home Products.

Fuente: Dirección General del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

en 1975, lo que significa exportaciones anuales promedio de 357 millones de pesos y una tasa de crecimiento de 19 por ciento.

b) Las importaciones, sin embargo, se incrementaron a una tasa de 17 % pasando de 693.5 millones de pesos en 1970 a 1491.5 millones en 1975, lo que significó importaciones anuales promedio de 979 millones de pesos.

c) El saldo comercial de las 40 empresas fue, por tanto, - crecientemente deficitario, pasando de 501 millones de déficit en 1973 a 1,035 millones en 1975, lo que significa que se ha duplicado en cinco años.

d) Conviene destacar que tanto las importaciones cuanto las exportaciones están concentradas en esas 40 empresas en forma más que proporcional a su participación en el mercado.

El carácter oligopolístico del mercado farmacéutico queda - demostrado a partir del análisis de 4 indicadores básicos:

1.- La concentración de la producción

2.- Elevados márgenes de utilidad

3.- Capacidad -de las grandes empresas- para efectuar discriminationes de precios y para cargar precios más altos - que el resto de las empresas.

4.- Fuertes gastos de comercialización.

Como vimos en el capítulo anterior, la totalidad de estudios sobre la Industria Farmacéutica coinciden en señalar diferencias de precios entre distintos países; toda vez que el hecho de que una misma empresa vende el mismo medicamento a precios muy variados según el país de que se trate, es una práctica comú. "Los grandes productores farmacéuticos mundiales argu<sup>men</sup>tan que ello se debe a diferencias en los costos de las materias primas, en las escalas de producción y en las própticas de promoción.

Sin embargo, estos argumentos no pueden sostenerse. Las matrias primas son casi siempre suministradas por las empresas

matrices a sus filiales, por lo que no se justifica más que pequeñas diferencias por gastos de situación (fletes, seguros, gastos de manejo aduanal, etcétera).

Las economías de escala no son importantes en la formulación. La mejor prueba de ello es que hasta en países de mercado reducido suelen establecerse filiales de las grandes empresas mundiales.

Las prácticas de promoción y publicidad tampoco suelen variar mucho entre países.

En cambio, no hay duda de que en los países en desarrollo - el precio de la mano de obra es muy inferior, aún aceptando una menor productividad por hora hombre. Por tanto, no se explican en términos de costos de producción y gastos de venta las enormes diferencias de los precios de los medicamentos. La industria farmacéutica carga precios muy diferentes según que los productos se vendan con marcas (principalmente por las grandes empresas) o con sus nombres farmacológicos genéricos. El efecto que tienen los medicamentos identificados con marcas y nombres comerciales (independientemente de que se hallen protegidos o no por patentes) es tan fuerte que - las grandes corporaciones farmacéuticas pueden cargar cualquier precio que el mercado aguante. Es más, en el caso de muchos productos, la marca y el nombre comercial prolongan indefinidamente los efectos monopolísticos que entraña la patente durante su vigencia. En estas circunstancias, los precios guardan muy poca relación con los costos de producción,

por lo que las empresas farmacéuticas nacionales, con nombres y marcas menos conocidos, difícilmente pueden competir en términos equiparables a pesar de contar con medicamentos iguales más baratos.

De ahí el grande clamor que ha habido en México entre las subsidiarias de laboratorios extranjeros por la nueva Ley de Invenciones y Marcas, que además de sustituir las patentes por los certificados de invención en el sector farmacéutico, y establecer la discutible obligación de asociar las marcas extranjeras a mexicanas, da facultades a la Secretaría del Patrimonio y Fomento Industrial para eliminar las marcas en productos de interés nacional y exigir la venta por nombres genéricos."<sup>6</sup>

La estructura del mercado de la industria farmacéutica que prevalece en el país genera una serie de efectos indeseables para la economía nacional, entre los que conviene señalar, - por ejemplo, el hecho de que a consecuencia de los altos niveles de sobraprecios en las importaciones de materias primas que realizan las transnacionales, se lleve a cabo una salida injustificada que podría estimarse conservadoramente en 500 millones de pesos anualmente<sup>7</sup>; fenómeno que incide en la disminución de utilidades repartibles a los trabajadores.

El control que ejercen las transnacionales sobre materias primas y la vigencia de patentes que intervienen en la elaboración de productos químicos, han sido el principal obstáculo para el surgimiento de fabricantes locales.

Por último debe subrayarse la nociva presión publicitaria que los laboratorios farmacéuticos ejercen sobre los Médicos.

### 6.2.2. PUBLICIDAD Y PROPAGANDA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS EN MEXICO

Al interior de este capítulo se entiende por propaganda:

"La difusión de la ideología dominante, la sustitución del análisis y la objetividad por la imagen y la subjetividad"<sup>1</sup>, en tanto que por publicidad se entiende: "el conjunto de técnicas y medios de comunicación dirigidos a atraer la atención del público hacia el consumo de determinados bienes o la utilización de ciertos servicios"<sup>2</sup>

Los recursos económicos dedicados a la promoción publicitaria de los artículos farmacéuticos rebasan los costos del propio artículo "Aunque varían de empresa a empresa, e incluso de producto a producto en una misma firma, en términos generales puede afirmarse que los gastos de mercadotecnia (ventas, publicidad y promoción de ventas) son muy superiores al mismo costo de producción, llegando a representar hasta el doble o el triple e incluso, mucho más en los casos de nuevos productos o presentaciones y 'campanas especiales'."<sup>3</sup>

La mercadotecnia empleada por cada empresa aún cuando presenta semejanzas estrechas, varía de una a otra conforme el tipo de producto que el laboratorio fabrique. No obstante puedan reconocerse 4 elementos básicos utilizados en la publicidad y promoción de sus artículos:

- 1.- Agentes propagandistas llamados "visitadores médicos" que se identifican como representantes de los laboratorios.
- 2.- El empleo de muestras médicas y obsequios diversos que aluden a determinado producto farmacéutico.

3.- Las llamadas "literaturas exclusivas para Médicos" y otros impresos conocidos como "Ayudas Visuales". Una diferencia entre las "literaturas" y las "Ayudas visuales" consiste en que la primera le es dejada al Médico en tanto que la ayuda visual no. Lo anterior obedece a que el "mensaje" impreso en la ayuda visual contiene información no autorizada por las autoridades sanitarias.

4.- Revistas especializadas y otros impresos que, con ropaje de científicos, ocultan la intención propagandística de determinado producto.

El sistema promocional de los laboratorios químico-farmacéuticos que operan en México gira en torno a las funciones del Departamento de mercadotecnia. Dichas funciones dependen de las características del mercado al que se abocan; así, si una empresa participa en distintas ramas del mercado, existirán áreas específicas de publicidad para cada grupo de productos.

Es común que las empresas transnacionales trasplanten el esquema organizativo de su casa matriz a sus filiales: "Así tenemos que a cada sección o departamento de la filial "nacional", corresponde una regional, la cual está subordinada a la mundial. Por ejemplo, la 'Dirección Médica' de México o Colombia tienen la supervisión profesional -además de sus nexos administrativos por la cadena jerárquica mexicana- de una dirección Médica Regional para América Latina, la que sigue al pie de la letra los lineamientos establecidos por la Dirección Médica de la casa Matriz; y lo mismo sucede con



las áreas de entrenamiento, Promoción, etcétera, con lo que asegura una eficacia similar en todas y cada una de las áreas de trabajo y se eliminan en gran medida las dificultades de adaptación al trasladar personal de una planta a otra, incluso de diferentes países, puesto que -sin menospreciar las peculiaridades de cada mercado- el vendedor, el publicista, el administrador, el obrero mexicano, recibe un entrenamiento -y es constantemente supervisado en su apego a los 'sistemas y procedimientos' fijados;- idéntico al de Venezuela, España o Brasil, de acuerdo a manuales idénticos impartidos por los mismos profesores. De esta manera se obtiene, además de las reducciones en costos y la estandarización del trabajo, una 'conciencia corporativa', que facilita la integración de resultados en función de la Transnacional como una sola empresa y no como unidades independientes entre sí".<sup>4</sup>

Este transplante de organización genera grandes gastos que corren a cargo de la empresa filial.

En recientes declaraciones por parte del Presidente de la Cámara de Laboratorios Químico-Farmacéuticos de la República Mexicana, se dejó establecido que el 30 por ciento del total de precios al público de los fármacos, corresponde a investigación y difusión científica de éstos. De dicho 30 por ciento la mitad se dedica a publicidad y promoción de ventas; en tanto que el 15 por ciento restante se dedica al "control de calidad" y pagos al exterior por conceptos diversos.<sup>5</sup>

Volviendo al análisis de los elementos de que se valen los laboratorios químico-farmacéuticos para la promoción de sus -

productos, cabe destacar como factor clave las estrategias habilitadas por el departamento de Ventas; en el cual juega un papel determinante la labor del visitador médico. Estos - agentes de ventas desarrollan actividades similares en los distintos laboratorios:

1.- Entrevistas con Médicos, ya sea en sus consultorios particulares o qu hospitalares, sanatorios y clínicas tanto privados como de dependencias oficiales (IMSS, ISSSTE, Hacienda, PEMEX, etc.).

2.- Visitas a todo tipo de farmacias (tanto a aquellas abiertas a todo tipo de público, como a aquellas de ventas restringidas para derechohabientes de dependencias gubernamentales, o de clínicas particulares, etc.).

3.- Venta directa a distribuidores mayoristas, farmacias, - Médicos particulares; así como cobranzas de dichas ventas. Respecto al punto número uno, la función del representante de laboratorios en su entrevista con los Médicos, consiste en efectuar propaganda de sus productos haciendo valer el - entrenamiento previamente recibido. Por lo general el entrenamiento que la empresa da al representante se realiza en - un tiempo promedio de mes y medio; lapso en el cual el agente propagandista, es decir el futuro agente propagandista, conoce las propiedades terapéuticas de los productos que posteriormente promocionará.

Así mismo, durante el curso, el futuro representante conoce algunas características de la empresa a la que se ha integrado ; esperando con ello que el trabajador genere conciencia

de pertenencia grupal, de solidaridad hacia la empresa entre otros aspectos de aparente timidez tales como entonación de la voz frente al Médico y tipo de comportamiento en el consistorio que debe observar el propagandista.

"La temática de los cursos -impartidos por miembros del departamento especializado, el 'director médico', supervisores de ventas, expertos en administración, promoción y mercadotecnia, entre otros- consta generalmente de:

- Nociones de anatomía, fisiología, patología (en general lo que se les llaman 'bases médicas');
- Visitas dirigidas a plantas e instalaciones
- Sistemas y procedimientos administrativos (manejo de papelería, políticas internas);
- Características de los productos que van a vender (indicaciones, dosificación, competencia, etcétera);
- Técnicas de mercadeo (promoción en farmacias y autoservicios, exhibición de cartulinas y colocación de productos en estantes, etcétera; y, lo más importante:
- Prácticas de entrevistas con los médicos (manejo de argumentos de ventas; uso de muestras, literaturas y "ayudas"; respuestas a objeciones; memorización y aplicación de las entrevistas 'modelo')"<sup>5</sup>

La selección de personal que realizan los laboratorios químico-farmacéuticos para que ingresen a su departamento de ventas a formar parte de la cuadrilla de visitadores médicos, presenta las siguientes características según encuesta<sup>6</sup> efectuada entre 21 de los laboratorios más importantes del país:

1.- Escolaridad: ningún laboratorio aceptaba personal para estos puestos con menor educación formal que el bachillerato. Tres exigían al menos dos años de estudios de medicina o química, y uno ya terminados.

2.- Edad: la edad máxima para la primera contratación era - de 35 años en once empresas, 30 en tres, 25, 32 y 40 en uno, y el resto no respondió.

3.- Experiencia: más del 60 por ciento no lo exigía, pues la empresa proporcionaba el entrenamiento.

4.- Aprobación de pruebas "psicométricas" y de capacidad, de exámenes médicos; entrevistas personales, estudios socioeconómicos, de expresión oral, investigación de antecedentes - laborales y personales, etcétera.

5.- Resultado aprobatorio en los cursos de entrenamiento.

Una vez que el trabajador ha sido seleccionado en base a los criterios señalados, y después de aprobar el curso e entrenamiento; inicia propiamente la labor de ventas para la cual fue contratado.

El agente de ventas es sometido a diversos controles por parte de la empresa que pueden ser sintetizados en los siguientes puntos:

1.- Cuota de médicos visitados por día (generalmente entre 10 y 12)

2.- Cantidad específica de "transfers" (productos faltantes en las farmacias que se reportan al mayorista para ser surtidos) por semana.

3.- Cuota de ventas mensuales.

4.- Inventario mensual de muestras médicas.

5.- Control de la calidad de sus entrevistas (por medio de un supervisor que emite un reporte al laboratorio).

6.- Exámenes periódicos de conocimientos sobre los productos que promueve y sobre aspectos generales de anatomía, fisiología y patología.

En ocasiones el control sobre el visitador médico se realiza incluso al interior de su domicilio, donde periódicamente y sin aviso previo se presenta un supervisor a hacer recuentos físicos de las muestras médicas, o bien realiza arqueos del efectivo cobrado, etc.

"Como medida de la rama, cada supervisor controla el trabajo de siete u ocho representantes, y a su vez está bajo la vigilancia del gerente divisional, o de la zona, hasta llegar a los funcionarios locales más altos que, en la mayoría de los laboratorios químico-farmacéuticos, deben reportar y justificar sus acciones -como se ha visto- ante el gerente de área que reside en el exterior y está bajo el mandato y sujeto a le evaluación de la casa matriz"<sup>7</sup>

En enero de 1982, el promedio de salarios que pagaban los - 10 laboratorios más importantes a sus agentes propagandistas era de 16,000.00 en el D.F., sin incluir gratificaciones que por concepto de cobertura de ventas y otras prestaciones pagan algunas empresas.

En el interior de la República los laboratorios farmacéuticos pagan salarios mayores que en el D.F. en virtud de un más alto costo de la vida; por ejemplo en zonas fronterizas como

Tijuana, Cd. Juárez, Mexicali, etc.

Además del salario propiamente dicho, los laboratorios otorgan a los propagandistas diversos incentivos tales como auto móvil (que puede ser financiado o únicamente en calidad de préstamo), gasolina y gastos de mantenimiento; seguro de vida, seguro contra accidentes, etc.

Es práctica común que en fechas de significación emotiva para el trabajador (algún aniversario) reciba obsequios de parte de la Empresa. Así mismo cuando algún agente ha rebasado la cuota de ventas fijada por la compañía, éste recibe un "regalo" frente a sus compañeros:

"Sin embargo y sin negar que aquellas (las prestaciones) significan una adición al ingreso total del trabajador de ventas de los laboratorios químico-farmacéuticos, las razones por las que otorgan no son de ninguna manera la generosidad o el altruismo; en primer lugar, la gran mayoría surgen de las necesidades de operación normal del negocio (sería virtualmente imposible realizar ese tipo de trabajo sin auto vil...); en segundo, además de que esos gastos permiten dis minuir impuestos, a través de maniobras contables, todos son incorporados al costo de las medicinas, y recuperados por el mecanismo de los precios; y, en tercero, las medidas que se ostentan como decisión unilateral y voluntaria de las emp res, tendientes a mejorar las condiciones de vida de sus em pleados, son hábilmente manejadas con fines ideológicos. Estas tienden a presentar una imagen de colaboración mutua, de una relación de capital/trabajo libre de contradicciones ni

internas, ni externas, tratándose de transnacionales ... hay un esfuerzo consciente (y continuo) de estas empresas - por mitigar, o hacer desaparecer por completo las tendencias nacionalistas (y de posición de clase) que pudieran existir entre sus empleados, tratando de convencerlos de que pertenecen a un equipo, a una gran familia cuyos miembros (con la casa matriz en la cúspide) se protegen y ayudan unos a otros sin importar el país (o la clase social) de origen, y que - lo que es bueno para la empresa es bueno para todos sus trabajadores. Y lo consiguen en muchas ocasiones, a través de un entrenamiento preparado con gran cuidado, de incentivos monetarios (o de otro tipo) y viajes a las matrices y de "paternalismo", que lleven a cientos de empleados y aún obreros, a ostentar con orgullo el pertenecer a su empresa"<sup>8</sup>

Incentivado así, el agente propagandista realiza su mejor esfuerzo en convencer a los médicos visitados de la "serie de bondades" que ofrece el producto por él promocionado.

Por otra parte, el empleo de muestras médicas en la propaganda farmacéutica es una práctica totalmente extendida en el ámbito publicitario de los laboratorios.

Contrario a la opinión de quienes ven en la muestra médica un elemento que resta ventas toda vez que dicha muestra se obsequia, en última instancia, al paciente consumidor; la muestra médica es un eficaz instrumento promotor de venta.

Al serle "obsequiada" al médico en repetidas visitas del representante de determinado laboratorio, se está generando en el profesionalista el hábito de prescripción.

"El hecho es que el renglón de 'muestras médicas' ocupa un lugar preponderante tanto en su relación con los estados financieros de los laboratorios químico-farmacéuticos -por su importancia en los costos- como en el funcionamiento de todo el sistema de comercialización de dicha rama industrial.

También en este aspecto, el peso relativo de los costos de "muestras" varía mucho de una empresa a otra, pero estimamos que un promedio, para los laboratorios líderes, alrededor del 25 por ciento es la cantidad de 'unidades/muestras', respecto al total de 'unidades/ventas', la que se reparte entre médicos mexicanos. Pero la proporción es mayor en caso de - productos nuevos o en promoción especial, en donde la cantidad de muestras repartidas duplica y hasta triplica a las - ventas. Con cifras así, no es difícil entender que éste -

es uno de los principales factores que han impulsado a los precios al alza, pues es un gasto que se traslada al consumidor"<sup>9</sup>

La promoción publicitaria de productos farmacéuticos basado en la distribución prácticamente indiscriminada de muestras médicas, ha propiciado un comercio clandestino de éstas últimas; donde una bien planeada red de representantes visitantes, de médicos y de propietarios de farmacias; constituye el mercado negro de fármacos en detrimento del público consumidor, toda vez que las muestras médicas carecen de un adecuado control de fechas de caducidad, de condiciones de almacenamiento y otros tipos de precauciones que hacen llegar el producto al consumidor con un potencial daño tóxico.



Sobre las llamadas literaturas "exclusivas" para Médicos, - debemos destacar que éstas no son sino afiches publicitarios con llamativos diseños, estructurados de manera tal que centran la atención del Médico en torno a inexistentes ventajas en el uso del producto que se promueve.

En estos impresos es común advertir comparaciones entre la sustancia farmacológica promocionada y sus más cercanos - competidores; huelga decir que en todos sentidos el producto promovido aparece con supuestas múltiples ventajas -y de todo tipo- sobre sus competidores en la tendenciosa comparación que se le presenta al médico en las llamadas literaturas. Pero, por el contrario, cuando es al producto competi dor el que se promueve por medio de la literatura; las carac terísticas terapéuticas de éste son ensalzadas en tanto las de aquel otro, que habían sido exaltadas, son ahora mini mizadas.

Si se tratase, por ejemplo, de dos antibacterianos: ampicili na y Cloranfenicol, pongamos por caso,; la ampicilina saldrá victoriosa en todas las pruebas comparativas frente al cloranfenicol cuando la literatura que éste reporta haya sido impresa por laboratorios que producen fármacos a base de ampicilina. Y, por el contrario, cuando la literatura ha sido impresa por laboratorios productores de cloranfenicol, ésta última sustancia aparecerá con múltiples ventajas sobre su competidor, la ampicilina, en una igualmente manipulado compa ración.

En este sentido las llamadas literaturas "exclusivas" para

médicos, inciden directamente en la desorientación en el ámbito de la prescripción por parte del médico, en virtud de que éste es víctima de un material "bombardeo" publicitario de mensajes tendenciosos en el mejor de los casos, y falsos en la mayoría de ellos.

Resulta paradójico el hecho de que en ocasiones la pieza de literatura que maneja al propagandista, sea más costosa que el producto que promueve.

"Sin intentar siquiera una estimación del desperdicio, pién<sup>se</sup> por un momento en las decenas de productos que se lanzan al mercado año con año y que tienen que ser apoyados por costosas campañas promocionales en las que millones de mues<sup>tras</sup> médicas quedan inútiles -entren o no al mercado negro- considérense los cientos de miles de cartulinas y literaturas impresas con despliegue de lujo y que son arrojados a la ba<sup>sur</sup>a sin que los profesionales de la medicina las vean si<sup>quiera</sup>; las complicadas "ayudas" promocionales que son utilizadas únicamente una o dos veces, y abandonadas para dar lugar a otra nueva, de mucho mayor costo."<sup>10</sup>

Con relación a las revistas especializadas es importante ha<sup>cer</sup> notar que en sus artículos, bajo un ropaje de pretendido tratamiento científico, se halla oculta una bien estructurada intención publicitaria.

Los productos que se anuncian en las revistas médicas, son los denominados "éticos", fármacos que requieren (teóricamente) prescripción médica para ser suministrados.

"En México se encuentra dividido el mercado químico farmacéu

tico en dos grandes categorías de productos: "éticos" y "populares".

Las diferencias entre ambos consisten en que los segundos - pueden ser adquiridos sin receta médica y anunciados en los medios masivos -radio, prensa, televisión, cine, carteles- en tanto que los primeros requieren de prescripción expedida por un profesionalista de la medicina y su promoción debe limitarse a ellos, por medios especializados. Es práctica común que las campañas comerciales de estos productos estén planeadas de manera similar a cualquier otro -con la diferencia de que el destinatario de los mensajes cambia (público en general contra médicos); es decir los lemas, los 'puntos de venta', las ilustraciones, se unifican para lograr mayor efecto de recordación.

"Así, las literaturas y ayudas, las piezas postales y anuncios en revistas "sólo para médicos" así como los comerciales de radio y el discurso de los visitadores, son diseñados y redactados por expertos en comunicaciones, publicistas en muchas ocasiones con grados académicos en medicina, o supervisados por alguno de ellos"<sup>11</sup>

Según una encuesta realizada por la Universidad Autónoma Metropolitana<sup>12</sup>, en la cual fue confirmada la hipótesis de que existe una decisiva influencia de la industria farmacéutica sobre la prescripción médica, se obtuvieron los siguientes hallazgos:

1.- Un 95 por ciento de las medicinas prescritas son transnacionales. Su prescripción está justificada por los doctores

principalmente en términos de "efectividad", de la "confianza en ellas", de su "especificidad", y de su "economía" (?)

2.- Los médicos se dan cuenta y se relacionan con los productos por medio de: a) representantes médicos, b) folletos de los laboratorios c) literatura médica proporcionada por los laboratorios d) por otros medios y f) por textos de farmacología.

3.- El promedio de visitas diarias efectuadas por los representantes médicos a los doctores fue de 1.09.

4.- Entre los servicios preferidos por los doctores, como - apoyo de los laboratorios a su práctica profesional se tiene: 1o. Literatura médica proveída por los laboratorios; 2o. estudios especiales del producto realizados por las empresas farmacéuticas; y 3o. muestras médicas gratis.

De esta estructura de comercialización de los productos farmacéuticos pueden concluirse los siguientes puntos<sup>13</sup>

a) El hecho de que haya una separación total de identidad entre el comprador del medicamento y el médico que recomendó o recetó el producto, implica que no hay sobre éste una presión directa para economizar en el sentido normal de la palabra. Además el hecho de que la mayoría de los médicos no - tenga suficiente información sobre los precios de las distintas medicinas y se sientan obligados a recetar las que consideran de mejor calidad les impide tomar en cuenta criterios económicos.

b) en vista de que quien adopta la decisión es el médico y no el comprador, la mayoría de los esfuerzos de promoción

de los fabricantes se dirigen a persuadir a aquél para que recete medicamentos por nombres comerciales en vez de por nombres genéricos.

c) Las medicinas tienen una demanda muy inelástica.

Puesto que satisfacen una necesidad inaplazable, un aumento en su precio tendrá pocos efectos en el consumo, cuyo nivel dependerá más bien de la naturaleza y de la intensidad de la enfermedad que se pretende curar o prevenir.

d) La rapidez con que se producen los nuevos productos y las pequeñas variaciones entre los existentes y los nombres nuevos, combinadas con una carencia deplorable de información oficial sobre los costos y la eficacia relativos de los medicamentos, han hecho que el cuerpo médico dependa casi exclusivamente para su información de las propias empresas farmacéuticas.

Como corolario de este trabajo de Tesis se presenta, como anexo, un Programa Académico incorporado a la Curricula de estudios de la ENEP-Zaragoza dirigido a estudiantes del 3er. año de la carrera de medicina; esperando con ello contribuir a contrarrestar la nociva influencia de la publicidad y propaganda farmacéutica.

NOTA:

El programa que como apéndice aquí se presenta; ha sido el resultado del análisis de la situación que priva en el sector médico y, así mismo, del panorama de salud nacional en el cual se instala la industria farmacéutica, en su mayoría transnacional.

El programa referido se desarrolla actualmente durante un año lectivo en el tercer año de la carrera de Médico Cirujano en el Sistema de Enseñanza Modular de la Escuela Nacional de Estudios Profesionales -Plantel Zaragoza-, ocupando una hora por semana.

Con la implementación del seminario sobre industria farmacéutica se espera que el estudiante de medicina advierta la serie de presiones publicitarias de que será objeto (si aún no lo es) por parte de los laboratorios farmacéuticos; esperando que paralelamente a la toma de conciencia se genere la resistencia debida a dichas presiones con el único afán de beneficiar al paciente-consumidor de fármacos y no a los laboratorios productores.

Con el desarrollo del programa que aquí se presenta se espera, así mismo, habilitar al estudiante con el instrumental teórico-metodológico de las ciencias sociales que haga posible su aprehensión cognoscitiva sobre la realidad socio-económica y político-ideológica en la cual está inserto.



ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
-PLANTEL ZARAGOZA-

UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

PROGRAMA DEL SEMINARIO DE INDUSTRIA FARMACEUTICA  
MODULO; ATENCION MEDICA DE CONSULTA EXTERNA.

-3er. Año de la Carrera de Médico Cirujano-

ELABORADO POR:  
Inelda Ana Rodríguez Ortiz y  
José Antonio Durand Alcántara  
SECCION DE HUMANIDADES  
Abril 1979.

I N D I C E

PRESENTACION

INTRODUCCION

TEMARIO

SISTEMA DE TRABAJO

A.- Método

B.- Organización del Grupo

TÉCNICAS EMPLEADAS

EVALUACION

BIBLIOGRAFIA AUXILIAR

CARTA DESCRIPTIVA



PRESENTACION

El Seminario de Industria Farmacéutica ha surgido - como derivación del Objetivo Terminal 3.0 del Capítulo IV de la Carrera:

"3.0. Prescribir de una lista básica, los medicamentos más útiles en el manejo de los padecimientos más frecuentes, valorando la presentación y vía más adecuadas y los riesgos iatrogénicos en cada caso"

Dicho Seminario pretende reforzar el criterio de prescripción - por parte del Médico con el estudio sistematizado de la publicidad y estructura de la Industria Farmacéutica en México. Motivo por el cual deberá llevarse a cabo durante el tercer año de la Carrera y paralelamente al curso de Farmacología.

Por otra parte, es de reconocer las facilidades que, tanto la - Coordinación de la Carrera de Medicina como la Jefatura de la - Sección de Humanidades, concedieron para la realización de este nuevo Seminario.

## INTRODUCCION

Hasta ahora, la preparación del estudiante de Medicina no previene la posibilidad de que los conocimientos del alumno sean deformados, en el ejercicio ya de la profesión, por información tendenciosa con finalidades comerciales.

Los laboratorios farmacéuticos reportan día a día impresionantes ventas de productos de dudoso o nulo valor terapéutico y de elevado precio. Fenómeno que deja al descubierto la creciente desorientación en el ámbito de la prescripción por parte - del Médico.

Es por ello que cada vez se hace más urgente preparar Médicos con firmes conocimientos de la Farmacología; necesidad imperiosa dada la acometida de los diversos laboratorios productores de fármacos que, movidos por intereses comerciales, presionan al profesionista por medio de insistentes y variadas formas publicitarias (desde sutiles mensajes hasta precisas exigencias) para que prescriban determinado producto; generando así la nociva desorientación.

Esta práctica -la de prescribir fármacos innecesarios- repercute en la salud y economía del "enfermo-consumidor".

No bastará, empero, preparar al estudiante en el correcto manejo de las diversas sustancias (como sabemos la venta se realiza bajo nombres comerciales) se requiere, además, preparar al estudiante con clara conciencia de lo que significa la presión publicitaria proporcionándole elementos de análisis - que le permitan conocer las sofisticadas formas de persuasión, de manipulación que, con variados "estilos" propagandísticos, instrumenta la Industria Farmacéutica para lograr su finalidad: el incremento de las ventas.

Tomando en cuenta la anterior situación, se ha considerado pertinente reforzar los conocimientos de Farmacología del alumno con el estudio de la Industria Farmacéutica bajo un enfoque - sociológico; analizando el origen transnacional de esta Industria y los mecanismos y efectos de su publicidad.

Se espera, en todo caso, que tanto el análisis de los laboratorios respecto a su posición en la economía mexicana, así como el estudio de sus mecanismos propagandísticos fortalezcan el criterio de prescripción del profesionista.

CONTENIDO

1era. Unidad

- 1.0. El Desarrollo del Capitalismo Monopolista
  - 1.1. El Surgimiento del Capitalismo
    - 1.1.1. Relaciones Sociales de Producción
    - 1.1.2. Concentración del Dinero y Medios de Producción.
  - 1.2. El Capital en la Formación del Monopolio
    - 1.2.1. Reproducción del capital
    - 1.2.2. Plusvalía
    - 1.2.3. La Plusvalía en la Formación de Capital Industrial y Comercial.
    - 1.2.4. Características del Monopolio
  - 1.3. Correlación: Monopolio Desarrollo Capitalista.
    - 1.3.1. Exportación de Capital.
    - 1.3.2. Desarrollo de los monopolios

2a. Unidad.

- 2.0. Formas de Monopolio
  - 2.1. La "S.A.", el Tráster, el Cártel y la Corporación Transnacional.
  - 2.2. Características de la Corporación Transnacional.
    - 2.2.1. Relación Matriz-Subsidiaria
    - 2.2.2. La Corporación Transnacional como Grupo de Presión.
    - 2.2.3. Repercusiones en la Economía Nacional.

3a. Unidad.

- 3.0. La Industria Farmacéutica en México
  - 3.1. Origen de la Industria Farmacéutica
  - 3.2. Características Generales.

- 3.2.1. Carácter Transnacional de la Industria
- 3.2.2. Estructura oligopolística
- 3.2.3. Tecnología de la Industria Farmacéutica
- 3.2.4. Las Principales Compañías en México
- 3.2.5. Distribución del Mercado Terapéutico

4a. Unidad.

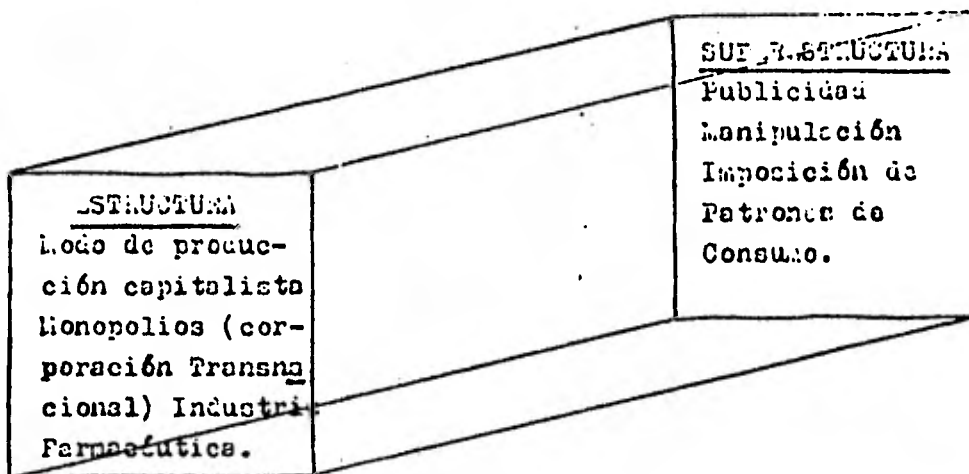
- 4.0. La Publicidad de la Industria Farmacéutica
  - 4.1. El Carácter Comercial
    - 4.1.1. La Propaganda Impresa y la Muestra Médica
    - 4.1.2. Formas de Persuasión
    - 4.1.3. El Agente Publicitario.

SISTEMA DE TRABAJO

A.- Método.

Independientemente de la correlación entre las unidades que integran este programa, se puede destacar como la parte central del Seminario el estudio de los diversos mecanismos propagandísticos de los laboratorios farmacéuticos. Sin embargo resultaría impropio estudiar cuestiones superestructurales como hechos aislados del contexto socioeconómico del que emanar.

Si queremos ahondar en fenómenos tales como "publicidad" y "manipulación" debemos, en un esfuerzo metodológico, iniciar nuestro trabajo con la investigación de las características estructurales de donde derivan los mencionados fenómenos.



Así, estudiaremos los orígenes del capitalismo monopolista - en la primera Unidad para pasar, enseguida, a identificar - las principales formas de monopolio destacando a la corporación transnacional debido a las raíces extranjeras de la industria Farmacéutica en México.

La tercera Unidad está dedicada a definir la estructura de - la Industria Farmacéutica; desde sus antecedentes históricos hasta el análisis de la tecnología empleada.

La Cuarta y última Unidad se dedica al estudio de los prin-

cipales medios publicitarios que la Industria Farmacéutica maneja.

B.- Organización del Grupo

El grupo será dividido en equipos de seis miembros con la finalidad de trabajar en base a las técnicas de enseñanza-aprendizaje anotadas en la Carta Descriptiva.

Se trabajará por medio de Controles de Lectura. De una sesión o otra se encargará la síntesis de las lecturas señaladas en la Carta Descriptiva. Los alumnos deberán presentar su control de lectura por escrito y en forma individual.

Así mismo cada sesión un equipo expondrá, ante el resto de sus compañeros, el tema previamente requerido.

TECNICAS APLICADAS

- 1.- Foro.- La totalidad del grupo discute determinado tema con la guía de un moderador, llegando a planteamientos y conclusiones generales.
- 2.- Investigación Bibliográfica.- Los alumnos buscan conceptos, teorías, hipótesis, criterios, etc. en materiales impresos tales como libros, revistas y periódicos.
- 3.- Investigación Práctica.- A través de encuestas, observaciones, prácticas; los alumnos recaban experiencias, datos, -- etc.; para, posteriormente, exponer los resultados de la -- investigación en clase.
- 4.- Phillips 6-6.- Consiste en que los alumnos se organizan en equipos de seis miembros a fin de discutir sobre algún tema. Es recomendable nombrar Secretario y Moderador por equipo.
- 5.- Seminario.- "Consiste en buscar en fuentes originales hechos o conceptos. Sus principales usos son la preparación previa a la clase, habilitar a los alumnos como expertos"<sup>1</sup>
- 6.- Sociodrama.- Por medio de esta técnica un equipo de alumnos representan situaciones reales (o ficticias) ante el resto del grupo; mostrándose así de manera objetiva la situación requerida.

---

1.- Definición dada por el Centro Latinoamericano de Tecnología Educativa para la Salud (CLATEL).

## EVALUACION

Ya que el Seminario pretende que el alumno esté en condiciones de prescribir los fármacos más adecuados a las necesidades de los pacientes, merced a un criterio libre de presión publicitaria; los resultados difícilmente podrían ser demostrables en el transcurso del propio Seminario.

Partimos de la base de que el estudio sistematizado de los mecanismos de persuasión, que manejan los laboratorios farmacéuticos, brindará la oportunidad de enriquecer el criterio de prescripción al margen de la propaganda comercial.

La Evaluación se hará considerando:

- Asistencia
- Participación en Clase
- Exposición de Temas
- Controles de Lectura.



BIBLIOGRAFIA AUXILIAR

Además de la bibliografía anotada en la Carta Descriptiva, el alumno podrá ampliar sus conocimientos en base a la siguiente Bibliografía:

Lenin, V.I.

El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo  
Pekín, Ed. Lenguas Extranjeras, 1972.

Servan-Schreiber, Jean Jacques

El Desafío Americano  
Barcelona, Ed. Rotativa, 1971.

Allegri, Luigi et. al.

Cultura, Comunicación de Masas y Lucha de Clases.  
México, Ed. Nueva Imagen, 1978.

Gorz, André

Historia y Desjunción  
México, Ed. Fondo de Cultura Económica. 1964.  
(Colec. Popular No. 57)

Mattelart, Armand.

La Cultura como Empresa Multinacional  
México, Ed. Era (Colec. Serie Popular No. 25)

Dorfman, Ariel y Armand Mattelart

Para Leer al Pato Donald  
México, Ed. Siglo XXI, 1978  
17 ed.

MODULO ATENCION MEDICA O CONSULTA EXTERNA (OP. A.O. (TERAPIUTICA)  
 C. T. ...  
 ...

	CONTENIDO	OBJETIVOS	TECNICAS	BIBLIOGRAFIA
<p>1.1.1. Analizar las condiciones que rodean al surgimiento del capitalismo.</p> <p>1.1.2. Explicar la función del capital en la formación del monopolio.</p>	<p>durant. la ... Unidad el Alumn...</p> <p>1.1.1. Analiza las relaciones sociales de producción en el capitalismo.</p> <p>1.1.2. Explica la importancia de la concentración del dinero y los medios de producción en el desarrollo del capitalismo.</p> <p>1.2.1. Analiza los conceptos de "capital", "acumulación y reproducción" del capital en el modo de producción capitalista.</p> <p>1.2.2. Define el concepto de "plusvalía" y su relación con el desarrollo del capitalismo.</p> <p>1.2.3. Describe la importancia de la plusvalía en la formación de capital industrial y comercial.</p> <p>1.2.4. Enumera las características que definen a un monopolio.</p>	<p>Phillips 66          Investigación Bibliográfica          Lectura (1)</p> <p>Idem</p> <p>Idem</p> <p>Idem</p> <p>Idem</p>	<p>Lectura (1)          Makitin, P.  <u>Economía Política</u>          México, D.F. Cultura Popular          1972.          pp. 54-66</p> <p>Ibidem pp. 54-66</p> <p>Ibidem pp. 84-89</p> <p>Ibidem pp. 112-115</p> <p>Ibidem pp. 152-157</p>	

UNIDAD CURRICULAR	CONTENIDO	ACTIVIDADES	TECNICA	BIBLIOGRAFIA
	<p>1.3. Analizará el papel del monopolio en el desarrollo del capitalismo.</p>	<p>1.3.1. Analiza los conceptos de "concentración de la producción" y "exportación de capitales".</p> <p>1.3.2. Explica la importancia del comercio exterior en el desarrollo de los monopolios.</p>	<p>FORO Clase (1)</p> <p>Idem</p>	<p>Nikitin, P. <u>Op. Cit.</u> pp. 162-163</p> <p>Ibidem pp. 170-176</p>
<p>2.5. Al término de la presente Unidad el Alumno identificará las principales formas de monopolio como resultado del desarrollo capitalista.</p>	<p>Al término de la Segunda Unidad el alumno:</p> <p>2.1. Reconocerá las diversas formas de monopolio derivadas del desarrollo capitalista.</p>	<p>durante la Segunda Unidad el alumno:</p> <p>2.1.1. Indica las características más importantes de la S.A., el Trust, el Cártel y la Corporación Transnacional.</p> <p>2.1.2. Identifica la acción de los programas en actividades de la superestructura.</p> <p>2.1.3. Explica las condiciones en que se da la expansión mundial de los monopolios norteamericanos.</p>	<p>Investigación Bibliográfica Lectura (2)</p> <p>Conferencia Lectura (2)</p> <p>Idem</p>	<p>Lectura (2)</p> <p>Cecilia, José Luis <u>El Imperio del Dólar</u> México, Ed. el Caballito, 1972 pp. 7-34</p> <p>Ibidem pp. 117-145</p> <p>Ibidem pp. 147-163</p>

	<p>2.2. Analiza los datos estadísticos de una corporación transnacional</p>	<p>2.2.1. Analiza los conceptos "matriz" "subsidiaria" y "filial" y la forma de operación de las corporaciones transnacionales.</p> <p>2.2.2. Explica la actividad de la Corporación Transnacional como grupo de producción.</p> <p>2.2.3. Analiza las repercusiones en las economías nacionales en caso de instalar subsidiarias la corporación transnacional.</p>	<p>Seminario Lecturas (3) y (4)</p> <p>Idem Lecturas (3) y (4)</p> <p>Idem Lecturas (3) y (4)</p>	<p>Lectura (3) Kronenberg, Miguel S. <u>El Primer y el Segundo Mundo: Un Tratamiento</u>, México. D.F. Sep 21-entas, 1974 pp. 126-150</p> <p>Lectura (4) Hernández, Salvador y Raul Trejo Transnacionales y Dependencia en México; en <u>Revista Mexicana de Ciencias Políticas</u>, Año VII, Abril-Junio 1970, No. 60. M. UNAM. pp. 75-89</p>
<p>3.0. Al término de la tercera Unidad el Alumno:</p> <p>3.0. Al término de la presente Unidad el Alumno explicará la estructura de la Industria Farmacéutica.</p>	<p>Al término de la tercera Unidad el Alumno:</p> <p>3.1. Identificará a la Industria Farmacéutica en México como subsidiaria de las Corporaciones transnacionales.</p>	<p>3.1.1. Explica la estructura "matriz" "subsidiaria" y "filial" y la forma de operación de las corporaciones transnacionales.</p> <p>3.1.2. Explica la actividad de la Corporación Transnacional como grupo de producción.</p> <p>3.1.3. Analiza las repercusiones en las economías nacionales en caso de instalar subsidiarias la corporación transnacional.</p> <p>3.1.4. Explica la estructura oligopolística del mercado farmacéutico mexicano.</p>	<p>Presenta la Tercera Unidad al Alumno:</p> <p>Investigación Bibliográfica Lectura (5)</p> <p>Idem Lectura (5)</p>	<p>Lectura (5) Varios Autores Las Transnacionales y la Industria Farmacéutica en México y otros Países en <u>Revista de Comercio Exterior</u>, Vol. XVII, No. 6, Agosto 1977, M. Banco Nat. de Comercio Exterior. pp. 803-804; 882-912; 913-918; 932-941; 977-989.</p>

## OBJETIVOS GENERALES

## OBJETIVOS ESPECIFICOS

## ACTIVIDADES

## TECNICAS

## BIBLIOGRAFIA

		<p>3.1.4.Indica la Tecnología empleada por la Industria Farmacéutica en México.</p> <p>3.1.5.Lista las principales compañías farmacéuticas en México de acuerdo a su volumen de ventas.</p> <p>3.1.6.Ordene las principales compañías farmacéuticas en México según su distribución por mercados farmacéuticos.</p>	<p>Investigación Bibliográfica Lectura (6)</p> <p>Idem Lectura (5)</p> <p>Idem Lectura (5)</p>	<p>Lectura (6)</p> <p>Sanjaya, Bell</p> <p>"Los efectos de la Tecnología en los países en desarrollo: el de la Industria Farmacéutica" en <u>Revista de Comercio Exterior</u>. Vol. XVI, No. 11, Nov. 1976, Ed. Banco Nal. de Comercio Exterior pp. 1321-1325.</p> <p>Lectura (7)</p>
<p>4.0. Al término de la presente Unidad el Alumno reconocerá los diversos medios publicitarios de la Industria Farmacéutica.</p>	<p>Al término de la cuarta Unidad el Alumno:</p> <p>4.1. Reconocerá el carácter comercial en la "información" de los laboratorios farmacéuticos.</p>	<p>En la Cuarta Unidad el Alumno:</p> <p>4.1.1. Analiza el concepto de "publicidad comercial".</p> <p>4.1.2. Expone las características de la propaganda impresa y de la "muestra médica".</p> <p>4.1.3. Identifica las distintas formas de persuasión que emplean los laboratorios farmacéuticos.</p> <p>4.1.4. Indica el papel que desempeña el "agente" de los laboratorios farmacéuticos</p>	<p>Investigación Bibliográfica Lecturas (7) y (8)</p> <p>Investigación práctica lecturas (7) (8)</p> <p>Idem Lectura (7) y (8)</p> <p>Sociourama Idem Lectura (7) y (8)</p>	<p>Lectura (7)</p> <p>Caro, Guy.</p> <p><u>La Medicina Impugnada</u> 2a. ed. Jc. Lais, Barcelona, 1977. (Colec. Ed. de Bolsillo No. 990) pp. 34-51; 68-79; 97-103.</p> <p>Lectura (8)</p> <p>Puckard, Vance</p> <p><u>Las Formas Ocultas de la Propaganda</u> 14a. ed. Buenos Aires, Ed. Sudamericana, pp. 9-194.</p>

## NOTAS Y REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### INTRODUCCION

- 1.- Mateev, Eugeni La Crisis Económica Mundial y su Impacto en el 3er. Mundo. II Congreso de Economistas del Tercer Mundo, La Habana, 1981.
- 2.- Silva Colmenares, Julio. La Crisis Económica del Capitalismo y el Tercer Mundo. Mimeografiado, La Habana, 1981.
- 3.- Ibidem pp 4-5.
- 4.- Bernal Sahagún, Victor Manuel. Las Empresas Transnacionales y el 3er. Mundo. II Congreso de Economistas del Tercer Mundo, La Habana, 1981.
- 5.- De María y Campos, Mauricio "La Industria Farmacéutica en México" en Revista de Comercio Exterior Vol. 27 No. 8, agosto de 1977, México.

### CAPITULO 1: EL DESARROLLO DEL CAPITALISMO

#### 1.1. El Desarrollo del Capitalismo Monopolista

- 1.- Coeña, José Luis El Imperio del Dólar, Ed. El Caballito 1976, México.
- 2.- Torres Gaitán, Ricardo Teoría del Comercio Internacional Ed. Siglo XXI, 4ta. ed. 1978, México.
- 3.- Zimmerman, J.L. Países Pobres, Países Ricos Ed. Siglo XXI 7a. ed. 1979, México.

- 4.- Galeano, Eduardo Las Venas Abiertas de América Latina, Ed. Siglo XXI, México 29a. ed. 1980.
- 5.- Zahar, Renate. Colonialismo y Enajenación Ed. Siglo XXI México 3a. ed. 1979.
- 6.- Chernicov, Rindina. Economía Política del Capitalismo, Ed. Cartago, Buenos Aires, 1979.
- 7.- Barre, Raymond El Desarrollo Económico Ed. FCE, México 1980.
- 8.- Ceceña, José Luis. Op. cit. p68.
- 9.- Matthews, H.L. y K.H. Silvert Los EEUU y América Latina Ed. Grijalbo, México 1979.
- 10.- Marx, Carlos Introducción a la Crítica de la Economía Política Ed. Progreso Moscú, 1979.
- 11.- Vuskovic, Pedro Acusación al Imperialismo, Ed. FCE (Archivo del Fondo No. 32), México 1977.
- 12.- Bujarin, Nicolai I. La Economía Mundial y el Imperialismo Ed. Cuadernos de Pasado y Presente 3a. ed. 1979, México.

## 1.2. FORMAS DE MONOPOLIO

- 1.- Bitar, Sergio et. al. Corporaciones Multinacionales en América Latina, Ed. Periferia Buenos Aires 1979.

- 2.- Torres Gaitán, Ricardo op. cit.
- 3.- Tamames, Ramón et. al. La Reestructuración de la Sociedad Internacional, ed. UNAM, México 1969.
- 4.- Greene, Felix. El Enemigo: lo que todo Latinoamericano debe saber sobre el Imperialismo, Ed. Siglo XXI, México 4ta. ed. 1980.
- 5.- Ruiz Garofa, Enrique. El Tercer Mundo Ed. Alianza, - México -Madrid 1977.
- 6.- Ceceña, José Luis. Op. cit.
- 7.- Ibidem.
- 8.- Bitar, Sergio, et. al. Op. cit.
- 9.- Gunder Frank, Andrés. Lumpenburguesía: Lumpendesarrollo, Ed. ERA, México 1978.
- 10.- Ingram, James Problemas Económicos Internacionales. Ed. Amorrortu, Buenos Aires 1980.
- 11.- Ceceña, José Luis. Op. Cit.
- 12.- Ibidem
- 13.- Jales, Pierre El Imperialismo en 1970 Ed. Siglo XXI. México 1970.
- 14.- Ceceña, José Luis. Op. Cit.



- 15.- Wionczek, Miguel S. Inversión y Tecnología Extranjera en América Latina, Ed. Cuadernos de Joaquín Mortis - México 1975.
  - 16.- Ceceña, José Luis. Op. cit.
  - 17.- Ibidem.
  - 18.- Hernández, Salvador y Raul Trejo Delarbre "Transnacionales y Dependencia en México (1940-1970) en Revista Mexicana de Ciencias Políticas, Ed. UNAM México No. 80 Abril-junio 1975.
  - 19.- Burton, J.W. Teoría General de las Relaciones Internacionales. Ed. UNAM, México 1973.
  - 20.- Cardoso, Fernando Henrique y Enzo Faletto Dependencia y Desarrollo en América Latina, Ed. Siglo XXI, México 3a. ed. 1977.
  - 21.- Citado por Hernández, Salvador y Raul Trejo Op. Cit.
  - 22.- Bitar, Sergio, et. al Corporaciones Multinacionales... op. cit.
  - 23.- Hernández, Salvador y Raul Trejo. Op. cit.
- 1.3. CAPITALISMO MONOPOLISTA DE ESTADO
- 1.- Engels, Federico. El Origen de la Familia, La Propiedad Privada y el Estado, ed. Progreso, Moscú, 1975.

- 2.- Lenin, Vladimir Ilich. El Imperialismo, fase Superior - del Capitalismo, ed. Lenguas Extranjeras, Pekin, 1976.
- 3.- Marx, Carlos. El Proceso de Acumulación del Capital Ed. Roca, México 1972.
- 4.- Lenin, V.I. Op. Cit.
- 5.- Valecillos, Héctor y Heinz Rudolf Sonntag El Estado en el Capitalismo Contemporáneo. Ed. Siglo XXI 2a. ed. México 1979.
- 6.- Galeano, Eduardo Las Venas Abiertas... Op. Cit.
- 7.- Ceceña, José Luis El Imperio del Dólar Op. cit.
- 8.- Ibidem.
- 9.- Zimmerman, J.L. Países Pobres, Países Ricos. Op. cit.
- 10.- Ceceña, José Luis. El Imperio del Dólar. Op. cit.
- 11.- Salvador Hernández y Raul Trejo Op. cit.

## CAPITULO 2: LA CRISIS ECONOMICA INTERNACIONAL

### 2.1. El Ambito Actual de la Crisis Internacional

- 1.- Aguilar M., Alonso "La Crisis Económica Actual y el 3er. Mundo". Ponencia presentada al II Congreso de la Asociación de Economistas del Tercer Mundo, La Habana, 1981.
- 2.- Dos Santos, Theotonic. "La Crisis Económica Internacional?" Mimeo, La Habana 1981.

3.- Dos Santos, Theotonio. Op. Cit.

4.- Ibidem.

5.- Chernikov, G. La Crisis del Capitalismo y la Situación de los Trabajadores. Ed. Progreso, Moscú 1980 p.43.

6.- Chernikov, G. Op. Cit. p. 73.

7.- Chernikov, G. Op. Cit. p. 75.

8.- Mateev, Eugeni. La Crisis Económica Mundial y Su Impacto en el 3er. Mundo. Op. Cit.

9.- Informe del BID, Comercio Exterior, México Octubre 1980 pp. 1095-1101.

## 2.2. REPERCUSIONES DE LA CRISIS ECONOMICA EN LOS PAISES DEL TERCER MUNDO.

1.- Aguilar, Alonso. La Crisis Económica Internacional y el Tercer Mundo. Op. cit.

2.- Ibidem p.78.

3.- U.S. Department of Commerce, US Business Investments in Foreign Countries, 1972.

4.- Citado por Salvador Hernández y Raúl Trejo. Op. cit p. 77.

5.- Hernández, Salvador y Raúl Trejo Op. cit. p. 76.

6.- Ianni, Octavio "Estado y Organizaciones Multilaterales en Comercio Exterior", Noviembre 1973. p. 114.

CAPITULO 3: LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES, FASE SUPERIOR DEL IMPERIALISMO.

3.1. Las Corporaciones Transnacionales.

- 1.- United Nations; transnational Corporations in World Development a Re-examination (Table II-8)
- 2.- Ibidem.
- 3.- Lichtensztejn, Samuel y J.M. Quijano Deuda Externa de los Países en Desarrollo con la Banca Privada Internacional, CIDE, México 1980.
- 4.- Las Empresas Transnacionales y el Tercer Mundo, Mimeografiado. Instituto de Investigaciones Económicas UNAM, - México 1981.
- 5.- Cesáreo Morales "Ideología y Transnacionales en Revista Istapalapa No. 2 Enero-junio 1980 UAM, México.
- 6.- Heras León, Héctor Las Empresas Transnacionales y el Ter. Mundo, Mimeografiado , La Habana 1981.
- 7.- Ibidem p. 6.
- 8.- Jurgen Kuczynski "La Revolución Científico-técnica de Hoy. Ed. JUCEPLAN, La Habana, 1976.
- 9.- Heras León, Héctor Las Empresas Transnacionales... op. cit.
- 10.- Bernal, Sahagua Victor M. Las Empresas Transnacionales y el Desarrollo de la Industria de la Salud en México, UAM, México 1979.

11.- UNCTAD. Handbook of International Trade and Development Statistics. Supplement 1980, pp 250-252.

3.3. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MEXICO

3.3.1. La Inversión Extranjera Directa en México

1.- López Gallo, Manuel. Economía y Política en la Historia de México, Ed. El Caballito, México 1965 p. 302-303.

2.- Aguilera Gómez, Manuel. La Desnacionalización de la Economía Mexicana. Ed. FCE (colec. Archivo del Fondo) México, 1975, p.21.

3.- Aguilar, M. Alonso, et. al. Política Mexicana Sobre Inversión Extranjera. Ed. UNAM, México 1977 p. 130-131.

4.- Warner, Arturo "El Neolatifundismo Mexicano..?" Revista de Comercio Exterior, Vol. 25 No. 12 México diciembre 1975 p. 1371.

5.- Hernández Salvador y R. Trejo Delarbre "Transnacionales y Dependencia en México" op. cit. p. 89.

6.- Somo, Enrique. "Reflexiones sobre el Capitalismo Monopolista en México, Revista Estrategia, No. 37, México Enero-Febrero, 1981 p. 26-32

7.- Bonilla, Arturo Las Relaciones Económicas Internacionales: Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras. Mimeo. Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM.

- 8.- Labastida, Julio. citado por Francisco Soto Angli en -  
Revista de Cuestiones Sociales No. 1 Abril-Junio 1975  
p. 80-81.
- 9.- Bonilla, Arturo Las Relaciones Económicas... op. cit. p.8
- 10.- Uno Más Uno, 21 Enero 1980., 12 marzo 1980 y 22 Sep. 1980.
- 11.- Ibidem 30 sep. 1978 y 10 enero 1980.
- 12.- Ibidem 13 enero 1980 y 2 marzo 1980.
- 13.- Ibidem 11 dic. 1979 y 19 feb. 1980.
- 14.- El Día, 11 junio 1980 y Uno Más Uno 21 de octubre 1980  
Uno más Uno 20 octubre 1980.
- 15.- Uno Más Uno 11 junio 1980.
- 16.- Zúñiga, J.A. y V. Cardoso "Deuda Externa Creciente..."  
en Revista Proceso No. 243, México 29 junio 1980 p. 7
- 17.- Green, Roserio "La Deuda Pública Externa de México" en  
Revista de Comercio Exterior Vol. 27 No. 11 México no-  
viembre 1977 p. 1286.
- 18.- Uno Más Uno 30 de junio 1980.
- 19.- El Día, 7 octubre 1978.

CAPITULO 4 : ESTRUCTURA ECONOMICA INTERNACIONAL Y EMPRESAS /  
TRANSNACIONALES.

- 1.- **Moreiras, José Antonio** "Cronología de la Negociación -  
Económica Internacional: 1944-1981" en Revista de Comercio Exterior, Vol. 28 No. 10, México Octubre de 1978 -  
p. 793.
- 2.- **Business Week**, "The Debt Economy" 12 de octubre 1974.  
citado en Revista de Comercio Exterior, Vol. 25 No. 12  
México diciembre de 1975 p. 1386.
- 3.- **Wionczek, Miguel** "La Deuda Externa de los Países Menos  
Desarrollados y los Euromercados: un Pasado Impresiona  
ta, un Futuro Incierto", en Revista de Comercio Exterior  
Vol. 27 No. 11, México noviembre de 1977.
- 4.- **Dorero, Carlos** "El Nuevo Orden Económico Internacional  
La Promesa y la Realidad", en Revista de Comercio Exte-  
rior Vol. 29 No. 11, México noviembre de 1979.
- 5.- **Wionczek, Miguel S.** "Deudas y Afirmaciones sobre el -  
Informe Brandt", en Revista de Comercio Exterior Vol. -  
30 No. 10 México octubre de 1980 p. 1094.

CAPITULO 5: LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES EN LA INDUSTRIA QUIMICO-FARMACEUTICA.

- 1.- Excelsior, Domingo 19 de octubre 1980.
- 2.- Ibidem.
- 3.- Ibidem, p. 10
- 4.- Ver el Estudio de la OCDE, 1969.
- 5.- Sanjaya Lall Foro sobre Empresas Multinacionales y Transferencia de Tecnología. Ed. UAM, México 1979.
- 6.- Sanjaya Lall La Industria Farmacéutica Internacional y los Países Subdesarrollados. Ed. UAM, México 1979.
- 7.- Ibidem P. 186.
- 8.- Financial Times, 1973.
- 9.- Sanjaya Lall. Op. Cit. p. 188.
- 10.- Comenor, 1965, y Monopolies Commission, 1972 Appendix 6.
- 11.- Sanjaya Lall Op. cit. p.190.
- 12.- Ibidem p. 186.
- 13.- Ibidem p. 192.
- 14.- De María y Campos, Mauricio. 'La Industria Farmacéutica en México' en Revista de Comercio Exterior Vol. 27 No. 8 México, Agosto 1977. p. 910.



- 15.- Ibidem p. 906.
- 16.- Sanjaya Lall La Industria Farmacéutica Internacional y los Países Subdesarrollados. UAM, México 1979.
- 17.- Ibidem p. 192.
- 18.- Ibidem p. 193.
- 19.- Senake Bibile y Sanjaya Lall La Economía Política del Control de las Transnacionales en Comercio Exterior Vol. 27 No. 8 México Agosto 1977. P. 961.
- 20.- De María y Campos, Mauricio La Industria Farmacéutica en México Op. cit. p. 897.
- 21.- Tomado de "Los Efectos de la Tecnología Avanzada en los Países en Desarrollo: El Caso de la Industria Farmacéutica, Sanjaya Lall en Comercio Exterior, México Noviembre de 1976.
- 22.- Ibidem p. 1323 y stes.
- 23.- Sanjaya Lall "Los Países en Desarrollo como Exportadores de Tecnología: un Análisis Preliminar" en Revista Iztapalapa, No. 2 Enero-junio 1980, México.
- 24.- De María y Campos, Mauricio. "La Industria Farmacéutica en México" Op. cit.

CAPITULO 6: LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES Y LA  
INDUSTRIA FARMACEUTICA EN MEXICO.

6.1. Antecedentes.

- 1.- Soria, Victor, M. "Estructura y Comportamiento de la Industria Farmacéutica en México" en Revista Iztapalapa op. cit.
- 2.- De María y Campos, Mauricio "La Industria Farmacéutica en México", op. cit. p.888.
- 3.- Soria, Victor M. "Estructura y Comportamiento..." op. cit. p. 123.
- 4.- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Las Empresas Transnacionales, Expansión a nivel mundial y Proyección en la Industria Mexicana PCE, México 1976.
- 5.- Moya Ortega, José Luis Características Estructurales de la Industria Farmacéutica, Ed. CONACYT, México 1979.
- 6.- Uno Más Uno jueves 7 de febrero 1980.

6.2. ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA FARMACEUTICA EN MEXICO

- 1.- Comercio Exterior Vol. 27 No. 8 Agosto 1977 p. 913-917
- 2.- De María y Campos, Mauricio "La Industria Farmacéutica en México" op. cit. 895-897.
- 3.- Parades López, Octavio "Consideraciones Sobre la Actividad de las Empresas Farmacéuticas en México" en Comercio Exterior op. cit. p. 933-934

- 4.- De María y Campos, Mauricio "La Industria..." Op. cit.  
P. 898.
- 5.- Ibidem
- 6.- Ibidem p. 899
- 7.- La Economía Mexicana, 1975, Publicaciones ejecutivas,  
México, 1976. p. 283.

6.2.2. PUBLICIDAD Y PROPAGANDA DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS  
EN MEXICO.

- 1.- Bernal Sahagún, Victor Manuel Anatomía de la Publicidad  
en México op. cit.
- 2.- Ibidem
- 3.- Bernal Sahagún, Victor M. "El sistema Publicitario y  
Promocional de las Empresas Químico-Farmacéuticas" en  
Medicina Para Quién? Ed. Nueva Sociología, México 1980.
- 4.- Bernal Sahagún, Victor M. "El impacto de las Empresas  
Transnacionales en el Empleo y los Ingresos: El Caso de  
México" OIT, ONU Ginebra 1976.
- 5.- Bernal Sahagún, V.M. "El Sistema..."op. cit.
- 6.- Uno Más Uno 7 de febrero 1982.
- 7.- Bernal Sahagún, Victor M. "El Sistema..." op. cit.
- 8.- Bernal Sahagún, Victor M. "Anatomía..." op. cit. p. 71

9.- Bernal Sahagún, Victor M. "El Sistema..." op. cit. p 145

10.- Ibidem p. 147.

11.- Ibidem p. 148-149

12.- Soria, Victor M. "Estructura y Comportamiento..."  
op.cit.

13.- De María y Campos, Mauricio "La Industria Farmacéutica  
en México" op. cit. p. 902.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

- Amin, Samir La Acumulación en Escala Mundial  
Ed. Siglo XXI, Buenos Aires 1975
- Bambirria, Vania Teoría de la Dependencia: Autocrítica  
Ed. Era, México 1978.
- Barnet, R.J. y R. Müller Los Dirigentes del Mundo: El Poder de las Multinacionales.  
Ed. Grijalbo, Barcelona, 1979.
- Barrat-Brown, M. The Economics Of Imperialism  
Penguin Books, Harmondsworth, Middlesex, Inglaterra, 1974.
- Bernal Sahagún, Victor et. al Foro Sobre Empresas Multinacionales y Transferencia de Tecnología  
Ed. UAM, México 1979.
- Bitar, Sergio Corporaciones Multinacionales y Autonomía Nacional. Ed. Monteavila Caracas, 1977.
- Blair, J.M. Economic Concentration: Structure Behavior and Public Policy, Harcourt, Brace Joavanovich, New York, 1972.
- Braun, Oscar Comercio Internacional e Imperialismo  
Ed. Siglo XXI, México, 1980.
- Bukharin, Nicolai Imperialism and World Economy, Merlin Press, New York, 1976.
- Ceceaña, José Luis Superexplotación Dependencia y Desarrollo, Ed. Nuestro Tiempo, Méx. 1980
- Ceceaña, José Luis El Imperio del Dolar Ed. El Caballito México, 1972.
- Cordova, Arnaldo El Capitalismo Subdesarrollado de A.G. Frank, Ed. Nueva Izquierda, Caracas 1976

- Chudnovsky Empresas Multinacionales y Ganancias Monopólicas en una Economía Latinoamericana Ed. Siglo XXI, 3a. ed. México, 1978.
- Dobb, M. Capitalismo, Crecimiento Económico y Desarrollo, Oikos-Tau, Barcelona 1978.
- Dos Santos, Theotonio Imperialismo y Dependencia Ed. Era, México 1978.
- Dunning, J.H. La Empresa Multinacional Ed. FCE, México, 1978.
- Fajnzayber, Fernando Las Empresas Transnacionales: Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana. Ed. FCE, México 1978.
- Frank, André G. Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina, Ed. Siglo XXI, México 1978.
- Granell Trías, Fco. Las Empresas Multinacionales y el Desarrollo. Ed. Ariel, Barcelona 1976.
- Greene, Felix El Enemigo (Lo que todo Latinoamericano debe Saber) Ed. Siglo XXI, México 1980.
- Guillén Romo, H. "Imperialismo y Firmas Multinacionales" Críticas de la Economía Política No.1 México, Oct-Dic 1976.
- Hexner, Ervin Carteles Internacionales Ed. FCE, México 1974.
- Hymer, Stephen "The Internationalization of Capital" Journal of Economic Issues, marzo 1972
- Hymer, Stephen Empresas Multinacionales Ed. Periferia Buenos Aires, 1976.
- Isanni, Octavio Sociología del Imperialismo Ed. Sep-Setentas México, 1974.