



Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE DERECHO

**El Estado Mexicano Frente a las Empresas
Transnacionales**

T E S I S

Que para obtener el título de :

LICENCIADO EN DERECHO

p r e s e n t a :

RACIEL GARRIDO MALDONADO

México, D. F.

1984



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 está 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.

I N D I C E

PROLOGO	1
CAPITULO PRIMERO.- MARCO TEORICO GENERAL	4
1. Delimitación del concepto de estado mexicano.....	4
2. La empresa transnacional.....	11
2.1 Origen y expansión.....	11
2.2 Enfoques teóricos acerca de la internacionalización de la economía a través de la empresa transnacional.....	20
CAPITULO SEGUNDO.- ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN ALGUNOS PAISES	40
1. Los efectos económicos, políticos y sociales provocados por las empresas transnacionales en América Latina.....	40
2. Respuestas que se han dado al comportamiento de las empresas transnacionales en América Latina.....	53
CAPITULO TERCERO.- LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN MEXICO	65
1. La política del estado mexicano frente a la empresa transna- cional.....	65
1.1. Etapa porfirista.....	65
1.2. Etapa revolucionaria.....	68
1.3. Etapa de construcción del actual estado mexicano.....	69
1.4. Etapa del "desarrollo estabilizador".....	72
1.5. Etapa de la crisis económica.....	77
2. Los efectos económicos, políticos y sociales provocados por la empresa transnacional en México.....	79
2.1 En la situación social.....	81
2.2 En el sistema político.....	81
2.3 En la economía.....	84
2.4 En la distribución personal del ingreso.....	86

3. Evaluación somera del comportamiento de la empresa transnacional en México..... 88

CAPITULO CUARTO.- LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN EL SISTEMA JURIDICO MEXICANO..... 90

1. Marco jurídico para la operación o funcionamiento de la empresa transnacional en México..... 90

2. Instrumentos jurídicos del estado mexicano para regular a la empresa transnacional en los siguientes campos:..... 96

2.1. Inversión..... 96

2.2. Control y registro de transferencia de tecnología; uso y explotación de patentes y marcas..... 104

3. Actualidad de la facultad de expropiación-nacionalización como instrumentos de poder del estado mexicano frente a la empresa transnacional..... 107

CONCLUSIONES..... 119

BIBLIOGRAFIA..... 125

PROLOGO

Las relaciones existentes entre la comunidad internacional y los Estados Nacionales, es uno de los problemas centrales en las ciencias sociales contemporáneas. La convergencia o divergencia de intereses, la interdependencia entre países y regiones, las comunicaciones que acercan pueblos y culturas, son factores que alteran definitivamente los conceptos de soberanía e incluso autodeterminación nacional en todos los países.

En el área de los sistemas económicos, estas interdependencias asumen perfiles de dependencia que en sectores como inversiones y tecnologías impactan las decisiones de política económica estatal, mismas que vinculadas a organismos e instituciones internacionales, estrechan los espacios a las soberanías estatales.

En esta tesis "El Estado Mexicano frente a las Empresas Transnacionales" diseña un marco analítico, propio del derecho económico, para dar cuenta de las relaciones complejas que operan entre nuestro país y las empresas transnacionales.

En efecto, en el Capítulo I, se intenta tipificar la naturaleza del Estado mexicano, mismo que inscrito en la Carta Fundamental postula un estado corporativo que ubica en un mismo nivel los derechos de los trabajadores con los derechos de los empresarios o patrones. Esta definición lleva al autor a afirmar que el Estado mexicano es un estado clasista, pues con dicha garantía dual, el estado capitalista no puede avanzar a estadios diferentes, pues habría para tal empresa una limitante de tipo estructural. Inscrito en dicho esquema estatal, acto seguido el autor incursiona por el surgimiento y evolución de las empresas transnacionales, unidades éstas que son ubicadas desde varios paradigmas teóricos, que nos parecen ilustrativos y altamente didácticos.

El Capítulo II retoma la temática transnacional para situarla en el campo del derecho comparado, en donde a la copiosa información estadística, se suma un análisis de los sistemas de controles jurídicos en los que destaca el Pacto Andino y el Proyecto de Código de Conducta que la UNCTAD ha elaborado para someter en parte a estas empresas, cuya fuerza expansiva, ha provocado más de un trastorno político en América Latina en concreto.

Por su parte, el Capítulo III de este documentado estudio, aborda la problemática del Estado mexicano frente a la inversión extranjera en general, haciendo un seguimiento histórico desde la etapa porfirista hasta nuestros días. En efecto, la política estatal y la instrumentación jurídica del control de la inversión extranjera ha sido, según el autor, flexible y abierta, otorgando amplias facilidades tanto en materia fiscal, como en materia de repatriación de utilidades, política ésta que constituyó un factor importante en la crisis financiera que el país experimentó al comienzo de la presente década.

Esta política proclive al inversionista extranjero, es congruente con la naturaleza corporativa del Estado mexicano que el autor desarrolla en el Capítulo I, en cuyo análisis al parecer carece de un factor geoeconómico internacional determinante: la cercanía con la principal potencia capitalista mundial que, indudablemente, afecta la mayor o menor autonomía estatal frente a este sensible y explosivo asunto. Es decir, la variable mencionada juega un papel decisivo en la política del Estado mexicano frente a las empresas transnacionales.

Completa este estudio el Capítulo IV, dedicado a analizar el marco jurídico nacional frente a la empresa transnacional.

Al respecto el autor analiza la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera con un método, a nuestro juicio, de masiado formalista, puesto que dicho cuerpo normativo si bien establece un porcentaje minoritario para la actuación de los inversionistas extranjeros en México, su aplicación práctica por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial evidencia criterios de flexibilidad que en

los hechos nulifican el rígido porcentaje antes mencionado. Los criterios de aplicación de la ley en sectores como la industria maquiladora y la propia automotriz nos señalan que la tendencia aperturista y complaciente ante la inversión extranjera, es la que ha privado en las esferas gubernamentales.

Por su parte, respecto al registro de la transferencia de tecnología, la situación es similar pese a que el discurso normativo de la ley pertinente señala rígidos controles por parte de las autoridades encargadas de su aplicación. Finalmente, el trabajo señala y analiza las facultades potencialmente autoritarias que vía expropiaciones, eventualmente podría utilizar el Estado mexicano frente a este tipo de empresas, facultades que de acuerdo a la orientación teórica general del trabajo que con tanto agrado prologamos, nos parece en los hechos negatorias.

Como vemos, estamos frente a una investigación que aborda un punto nodal en las relaciones internacionales contemporáneas. Si bien el autor utiliza diversos paradigmas ideológicos para su análisis, no cabe duda que su orientación general se inscribe en una ideología nacionalista legítima. Sin embargo, tanto la naturaleza del Estado mexicano como su comportamiento frente a las empresas transnacionales, ameritan variables más amplias y comprensivas tanto del momento político actual de nuestro país, como de la realidad internacional de nuestros días. El subjetivismo que emerge de este documentado estudio, a nuestro juicio, debe ser tamizado a la luz de otros valores y circunstancias. La permanencia de un sistema democrático y la vigencia del Estado de Derecho que vivimos, actualmente, los mexicanos, son conquistas que no pueden subestimarse pese al precio de la dependencia que tanto preocupa al autor.

Por ello, creemos que estudios como éstos, deben ponderar tanto los factores positivos como negativos, a fin de suministrar una visión más objetiva de asuntos tan sensibles y cargados de tantos valores ideológicos como el desarrollado en el libro que prologamos.

JUAN GONZALEZ ALCANTARA

CAPITULO PRIMERO

MARCO TEORICO GENERAL

1. Delimitación del concepto de estado mexicano

El presente trabajo no intenta hacer una reseña histórica del Estado, sino más bien, caracterizar al Estado mexicano actual; haremos un breve bosquejo de las fuerzas sociales que han intervenido, a partir del movimiento de 1910 hasta la fecha, para configurar el Estado mexicano, con el propósito de referirlo a sus relaciones con la empresa transnacional.

Después de la derrota de Madero, de Villa y de Zapata, se creó una situación de vacío político: "el antiguo bloque en el poder perdió la capacidad de gobernar y la cabal destrucción del estado en el año de 1914, permitió que se generara una burocracia político-militar, que tardaría varios años para estar en posición de intentar la estructuración de un Estado Nacional". ¹

El campesinado -fuerza principal de la revolución- y el incipiente proletariado industrial mostraron su incapacidad para constituir una recia organización, independiente de la burguesía porfirista, capaz de asumir la dirección del movimiento; por lo que ciertos sectores de la pequeña burguesía le imprimieron al proceso su orientación. Empero, tal orientación pequeño-burguesa fue transformada, por el propio movimiento y por el contexto por él generado, que en esos momentos emergía como la única fuerza capaz de estructurar un nuevo estado.

Esta única fuerza tenía que -para legitimar su acción- adop

1 Juan Felipe Leal. La burguesía y el estado mexicano. México. Ediciones "El Caballito", 1975, p. 175.

tar las demandas de la lucha campesina y del proletariado industrial, convirtiéndose así en la "mediadora" entre aquéllos y los capitalistas nacionales y extranjeros. La concreción legal de la aspiración pequeño-burguesa se da en la Constitución Política de 1917, que contenía evidentes tintes nacionalistas.

Juan Felipe Leal ² sostiene que tres son los rasgos que caracterizan al Estado mexicano: la democracia representativa, la dictadura presidencial y el corporativismo.

Por un lado, la Carta Magna consigna la igualdad de los hombres ante la ley y establece una serie de garantías individuales; sostiene que la soberanía reside esencialmente en el pueblo, quien la ejerce por medio de sus representantes electos, mediante sufragio; implanta la división de poderes y concibe al país como una república, compuesta por estados libres y soberanos en todo lo que concierne a su régimen interior, pero unidos en un pacto federal.

Por otro lado, el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos tiene omnímodas facultades: enviar al Congreso iniciativas de ley, emitir decretos, nombrar y remover a las autoridades judiciales. Además, los Artículos 27 y 123 Constitucionales otorgan al Presidente amplias facultades para intervenir y mediar en las relaciones del trabajo asalariado y el capital: son estas funciones las que lo convierten en "árbitro supremo" del país, y ninguna controversia laboral se arregla sin el visto bueno del "gran mediador".

El derecho laboral, que está contemplado en el Artículo 123 Constitucional, reconoce la existencia de las clases fundamentales de la sociedad capitalista, al igual que su antagónica, y propone la vía institucional para mantener regulada la lucha de clases.

² Juan Felipe Leal. Op. cit., p. 176. Véase Arnaldo Córdova. La formación del poder político en México. México, Ed. Era, Serie Popu - lar, 1977, pp. 45-61.

La conciliación de tan encontrados intereses por parte del Estado permite la integración de toda una estructura corporativa. Esto es, las clases sociales reciben su reconocimiento y organización, de manera directa y expresa, por parte del Estado.

El corporativismo mexicano parte del reconocimiento de la lucha de clases y permite que obreros y capitalistas se organicen en sindicatos separados, que luego lleva a participar en organismos tripartitas, en los que el Estado mexicano se presenta como una tercera parte independiente, dado que su función fundamental es la de "obtener el equilibrio entre los factores de la producción" (Artículo 123 Constitucional).

El Estado mexicano, al emprender las anteriores acciones, lo hace en aras de conservar la "unidad nacional", la "tranquilidad social", el "progreso económico del país", etc.

El carácter clasista del Estado mexicano, está perfectamente definido en la legislación laboral, de tal suerte que los mismos derechos que tienen los obreros, los tienen también, los patrones.

En esas condiciones, es indudable que el estado mexicano dispone de un formidable instrumento de control, lo que le permite penetrar a los sindicatos; de ahí que tengan una función precisa dentro del estado mexicano, y que consiste en luchar por los intereses de sus agremiados siempre y cuando no se atente contra el "sagrado" derecho de los patrones, porque el hacerlo rompería el equilibrio entre los factores de la producción. Con tales características, el sindicato no cumple con su misión histórica que es la de luchar por la emancipación del proletariado, sino que se convierte en un eficaz instrumento de control, tanto legal como político, de los trabajadores.

Las centrales obreras constituyen la fórmula idónea para controlar políticamente a la clase trabajadora, es decir, la creación de una burocracia sindical; permiten la incorporación de ésta en el partido oficial, cerrándose así la cadena de control estado-partido-sindicato.³

³ Juan Felipe Leal. Op. cit., p. 179.

La burocracia sindical conforma una estructura bien delineada al interior de la burocracia política: los burócratas sindicales viven conscientes de que su permanencia en la "vida sindical" está determinada por su obsecuencia al líder inmediatamente superior.

Lo cierto es que el incipiente proletariado industrial ⁴ fue encajonado en organizaciones políticas ajenas a su propio interés y, lo paradójico, al servicio de su enemigo de clase.

La burocracia político-militar que emerge después del movimiento armado de 1910, traza los rasgos esenciales del estado mexicano actual en la Constitución Política de 1917.

Estas características del Estado pueden ser, en todo caso, las manifestaciones propias de un proceso en un país de capitalismo dependiente, es decir, sólo es la manifestación de la articulación que se da entre el estado y la economía, la economía y el estado.

Elmar Altvater señala cuatro funciones específicas al estado surgido después de la Segunda Guerra Mundial, toda vez que las ideas económicas del liberalismo clásico son rebasadas por los acontecimientos políticos, ya que éste le asignaba el papel de guardián del laissez faire, laissez passer.

Las funciones que Altvater señala al estado son:

- Creación de las condiciones materiales generales de producción (la "infraestructura").
- Determinación y salvaguardia del sistema jurídico.
- La regulación de los conflictos entre las clases y, en su caso, la opresión política de la clase trabajadora, no sólo por medios políticos o militares.
- La protección del capital nacional total y su expansión en

4 Supra, p. 4.

el mercado capitalista mundial. ⁵

El capitalismo necesita, para llevar adelante sus objetivos, de una institución especial que le sirva de soporte, que no se halle sometido a determinadas limitaciones, que le permita cumplir, en todo caso, ciertas funciones que le son vedadas al capital por su propia naturaleza, es decir "que no esté determinada por las exigencias de la producción de plusvalía que, en este sentido, sea una institución especial situada al margen y por encima de la sociedad civil y que al mismo tiempo satisfaga, dentro del marco del capital y sin cuestionarlo, las necesidades inmanentes que éste ignora"; ⁶ esa institución especial es el Estado. (El subrayado es nuestro).

El nuevo tipo de Estado que ha ido conformando, en México, la burocracia político-militar en el poder, no escapa a los anteriores señalamientos. En efecto, el Estado mexicano se ha vuelto más intervencionista con el propósito de asegurar la ampliación de las condiciones materiales generales de producción.

Por otra parte, el Estado mexicano evidencia ciertas peculiaridades que se deben, esencialmente, a la Revolución de 1910.

Por su condición de estado dependiente, el Estado mexicano da cuenta de su fe nacionalista. Asimismo, por el hecho de surgir dentro de una situación de debilidad estructural de las clases sociales, dada la incapacidad de la principal fuerza de la revolución para convertirse en su fuerza dirigente, debilidad política de la burguesía y del incipiente proletariado industrial, y equilibrio catastrófico en las relaciones entre

⁵ Elmar Altvater. Estado y capitalismo. "Notas sobre algunos problemas del intervencionismo estatal", en Cuadernos Políticos Núm. 9. México. ERA, 1976, p. 12. Véase a Rolando Cordera Campos. Estado y economía. "Apuntes para un marco de referencia". México en Revista de Comercio Exterior, Vol. 29, Núm. 4, 1978, pp. 411-418.

⁶ Elmar Altvater. Op. cit., p. 11.

las clases, el "nuevo orden" establecerá la supremacía del estado al margen y por encima de la sociedad y sus conflictos. "En adelante, el estado se encargará de reconocer y organizar directamente a las clases y frac ciones de clase, tanto dominantes cuanto dominadas, indicándoles los marcos institucionales dentro de los cuales los conflictos son permitidos, siempre bajo el arbitraje estatal". ⁷

El Estado mexicano cumple otra de las funciones señaladas por Altvater ⁸ al seguir una política tendiente a favorecer al "capital nacio nal". Desde sus inicios, el Estado revolucionario mexicano, se convirtió en un empresario público y "en elemento clave de la orientación del proce so económico". ⁹

Durante la administración cardenista y, especialmente, por el papel que adquiere el Estado en la economía después de la Segunda Guerra Mundial, el estado mexicano se convierte en un estado patrón. Lo que se refleja en la política económica que instrumenta, ya que permite consolidar a la empresa monopólica pública y privada. "Destacan en este sentido la creación del aparato financiero público esencial, la organización de instituciones encargadas de construir caminos y obras de riego, así como la introducción del Impuesto sobre la Renta". ¹⁰

Lo anterior significó el fortalecimiento del capital financie ro y, obviamente, de sus preclaros representantes nacionales, que han vis to aumentado su poder para intervenir en la vida política del país, signi fic ándose como la representante de los intereses de la clase emergente.

En sus afanes de industrialización, el Estado mexicano cae,

7 J. F. Leal. Op. cit., p. 182.

8 Supra p. 7.

9 J. F. leal. Op. cit., p. 185.

10 Sergio de la Peña. "El surgimiento del capitalismo monopolista del esta do en México", en Historia y Sociedad, Núm. 17. México, 1978, p. 17.

inevitablemente, en el juego del capitalismo: la necesidad de incrementar la exportación de bienes manufacturados, y los mayores requerimientos tecnológicos, lo conducen a una acentuada subordinación a los intereses de los países capitalistas desarrollados. La creciente inversión extranjera provoca problemas de carácter político que el Estado mexicano debe matizar, con el objeto de no provocar un estallido social de graves consecuencias.

El sometimiento del Estado nacional dependiente a las directrices del imperialismo, se estableció por medio de la creación de organismos y agencias multilaterales, de acuerdo a convenios y conferencias de jefes de estado. Así, se crearon en 1944 dos organismos financieros multilaterales: el FMI (Fondo Monetario Internacional) y el FIRF (Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento, más conocido como Banco Mundial).

Estas organizaciones, y otras de similar naturaleza, expresaban la nueva relación entre los estados capitalistas, buscando con ello, la reestructuración de los sistemas económicos afectados por la guerra y para levantar un muro frente a la creciente expansión del totalitarismo comunista y para salvaguardar la cultura occidental.

Con el auspicio de los Estados Unidos, se crearon en América Latina, la OEA (Organización de Estados Americanos), el BID (Banco Interamericano de Desarrollo), la ALALC (Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, hoy ALADI) y otros tantos organismos, con el obvio propósito de garantizar los intereses y proyectos de aquel país.

Es indudable que las actuales relaciones y estructuras capitalistas, confieren particulares características al Estado mexicano, consolidándose éste en un eslabón más en el financiamiento global del capitalismo. De ese modo, el Estado mexicano se convierte en un simple instrumentador de las directrices imperiales, que son representadas por las empresas transnacionales.

Podríamos concluir, al afirmar que el Estado mexicano es un -

estado capitalista dependiente y que su papel principal, como ya lo vimos, es crear la infraestructura, con el objeto de garantizar la expansión del capital, de permitir el libre juego de las fuerzas económicas y de, en última instancia, mediar en los conflictos clasistas, al asegurar la permanencia en el poder de la burocracia política.

Con todo, consideramos que el Estado mexicano, por sus peculiares características, tiene cierta legitimidad social, que le autoriza a maniobrar cuando las contradicciones sociales se agudizan; prueba de ellos es la Ley de Expropiación de 25 de noviembre de 1936, estudiada en otro capítulo, y que fue utilizada cuando las condiciones políticas del país lo admitían.

Creemos que esta ley puede ser aplicada, en un momento dado, para frenar la creciente intromisión política de las empresas transnacionales en nuestro país.

2. La empresa transnacional

2.1 Origen y expansión

En el devenir histórico, las relaciones económicas internacionales han adoptado, paulatinamente, nuevas formas y ensayado nuevos derroteros; y el fenómeno de la empresa transnacional se inscribe dentro de este contexto.

Si se ha de considerar a la sociedad anónima como el antecedente directo de la empresa transnacional, debido a que de acuerdo a sus características es la que permite la acumulación de grandes cantidades de capitales, habrá que referirse a ella brevemente.

Algunos autores consideran como antecedente directo de la sociedad por acciones al Banco de San Giorgio creado en Génova en 1547, como consecuencia de la consolidación de la deuda pública del estado genovés.

El descubrimiento de América, de las nuevas rutas marítimas y el traslado de los grandes centros comerciales, de la cuenca del Mediterráneo al Atlántico Norte, permitieron el gran desarrollo de las sociedades anónimas. El afán de enriquecimiento fomentó las más arriesgadas empresas, las que no podían ser emprendidas individualmente. Nadie se atrevía a jugarse el todo por el todo, pero estaban dispuestos a jugarse algo y la sociedad anónima ofrecía la solución idónea a tales fines.

La fórmula fue empleada por las grandes compañías coloniales, mismas que fueron "dotadas de especiales privilegios por el estado que, no las reconocía".¹¹

En virtud de que los medios de que disponía el estado no eran suficientes para la adquisición y administración de las colonias, se recurrió a la iniciativa privada, con cuyo concurso se formaron las grandes compañías comerciales como la Compañía Holandesa de las Indias Orientales de 1602 y la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales constituida en 1621.

El inicio de la política mercantilista en el siglo XVII sirvió para eliminar los obstáculos al comercio que derivaban de las estructuras económicas feudales y para acelerar el proceso de formación de los estados nacionales. Dentro del ámbito más amplio que proporcionaba el estado nacional se inició, a su vez, el proceso de la industrialización. En un principio el proceso se tradujo en medidas proteccionistas nacionales, que permitieron la solidificación industrial; pero en la medida en que ésta se fue logrando, las naciones industriales presionaron para su expansión comercial y por la supresión de las trabas que las afectaban.

El ejemplo típico de esa evolución lo proporcionan Inglaterra y los Estados Unidos, naciones que, una vez consolidados los cimientos de su desarrollo industrial, se adhirieron al librecambismo con miras a ase-

11 Antonio Brunetti. Tratado del derecho de las sociedades, Tr. Felipe de Solá Cañizares, T. II (3 tomos). Buenos Aires. UTEHA, 1960, p. 2.

gurar una expansión comercial.

La acumulación de capital, el aumento del ingreso real, el progreso tecnológico en la industria, la agricultura, las comunicaciones y la organización del capital financiero, en aquellos países que a lo largo de un siglo (1770-1870) se habían incorporado al proceso de la Revolución Industrial, más el aumento de la población a nivel mundial, son tal vez, los factores económicos más relevantes para explicar las corrientes crecientes de capitales y mercancías.¹²

El librecambismo trajo como resultado una notable supresión de restricciones al comercio internacional. Paralelamente, otras naciones europeas se incorporaban al proceso de industrialización, teniendo que hacer frente a la competencia británica. La necesidad de proteger las nuevas industrias no tardó en manifestarse y es el momento en que aparecen nuevas trabas al comercio internacional, iniciándose la decadencia de la política librecambista hasta llegar a la "Gran Depresión" de 1930.

El espíritu nacionalista desempeñó, también un papel muy importante. Las empresas transnacionales bien pronto se dieron cuenta de que a menudo era más efectivo satisfacer las necesidades locales por medio de una representación, que convenía mejor a sus intereses, asimismo, se encontraron con que ese sentimiento nacionalista hacía que los proveedores locales fueran preferidos a los extranjeros.

El sentimiento nacionalista adquirió su máximo exponente en la Alemania nazi, "donde el gobierno exigía a las empresas que jurasen que eran alemanas puras y que no estaban bajo control extranjero, judío o marxista".¹³

12 Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó. Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. México, Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 17.

13 Christopher Tugendhat. Las empresas multinacionales, Tr. Antonio Masieu y Carmen Vergara. Madrid. Alianza Editorial, 1973, 1971, p. 35.

La expansión de la actividad económica estuvo acompañada, desde un principio, de grandes corrientes de capitales que se desplazaban según las exigencias de la propia actividad económica a nivel mundial.

Los agentes dinámicos en este proceso de internacionalización de la actividad económica fueron casi desde sus inicios y lo han venido siendo cada vez más, las empresas industriales, comerciales y financieras que se han consolidado.

El surgimiento de empresas cada vez más poderosas fue reduciendo el grado de competencia.

Los grandes productores empezaron a utilizar el sistema de las uniones. Al principio se concertaron como acuerdos entre caballeros, con el propósito de controlar los precios y los mercados. Con el tiempo, la práctica impuso que esos acuerdos se establecieran por escrito, dándoseles el nombre genérico de pools que significa "conjunto o comunidad de intereses".¹⁴

El pool norteamericano encontró en Europa una institución muy similar denominada cártel.

Existía un buen número de variantes: desde el intercambio de información sobre precios e inversiones, hasta las organizaciones comunes de ventas. Los objetivos concretos variaban de un cártel a otro, pero el objetivo fundamental de todos ellos sería mantener precios y beneficios e idear algún mecanismo que permitiera a las empresas reconciliar sus intereses en conflicto sin pérdida de sangre. Se produjo, inevitablemente, una disminución en el nivel de inversiones llevadas a cabo por las empresas en los mercados de sus competidores.

"Como indicó en el siglo XVIII Adam Smith, el Padre de la Economía: los empresarios tienen una tendencia instintiva a restringir la

¹⁴ Wolfgang Heller. Diccionario de economía política. Barcelona. Labor, 1969, p. 360.

competencia en lugar de intensificarla". 15

Los cárteles son un fenómeno que se ha dado en todos los lugares y épocas y que existe aún hoy en día.

Los primeros cárteles internacionales se formaron mucho antes de 1914. Uno de estos ejemplos documentados se encuentra en la industria del aluminio, cuando la empresa estadounidense ALCOA y la AIAG de Suiza llegaron a un acuerdo en 1896.

A veces los acuerdos internos eran tan amplios y el grado de cooperación exigido de sus miembros tan elevado que, sobre el papel, el campo de sus actividades tenía más o menos las mismas características que las de una empresa internacional con filiales en varios países.

En todas las industrias, el deseo de los directores de aumentar las ventas a costa de las otras empresas era siempre más fuerte que el deseo de cooperar cuando llegaba el momento de escoger entre asegurarse un contrato o hacer un sacrificio por el bien común. Asimismo se comprobó que era imposible idear una serie de reglas a las cuales los miembros del cártel se adhirieran tanto en épocas malas como en las buenas y que pudieran ser respaldadas por la ley.

Los cárteles tendían a derrumbarse cuando se producían tensiones, y sus miembros con frecuencia fallaban en el cumplimiento de sus obligaciones mutuas.

Otra debilidad de los cárteles consistía en que las empresas no estaban vinculadas de un modo lo suficientemente fuerte como para que la administración central pudiera saber en cualquier momento lo que hacían sus filiales.

A pesar de todos sus defectos, los cárteles fueron un paso en

15 Christopher Tugendhat. Op. cit., p. 37.

la evolución hacia las empresas transnacionales de hoy en día. Proporcionaron a los empresarios una experiencia en el terreno de la cooperación internacional, así como cierta comprensión de las diferencias nacionales y, por lo tanto la necesidad de modificar su conducta.

Existían algunas diferencias entre el pool y el cártel. Una de ellas consistía en que el cártel era legal, sobre todo en Alemania, donde fue reglamentado y en cierta forma promovido, en tanto que el pool resultaba ilegal en la mayoría de los estados de la Unión Americana, porque restringía la libertad de comercio. Entre los pocos estados que permitieron el pool, se encontraba el de Luisiana.

La verdad es que el pool no otorgaba la seguridad tan anhelada por los comerciantes, debido a que su cumplimiento no era susceptible de ser erigido ante los tribunales y además atraía rápidamente a más competidores.

Los dirigentes de las corporaciones estadounidenses pronto se dieron cuenta de que era mucho más beneficioso promover la integración vertical, que la tan dificultosa integración horizontal, que contaba con mayor cantidad de riesgos frente a las leyes.

La concentración de capital implica unas veces la integración vertical: las empresas se extienden a la vez hacia la producción de elementos primarios (minas, plantaciones) y a la producción de elementos elaborados (productos terminados, comercialización). Otras veces la integración es horizontal, en cuyo caso el esfuerzo consistiría en cubrir todo un mercado con los productos del grupo.

Amén de asegurar el aprovisionamiento de materias primas, en épocas difíciles, la integración vertical permitió ahorrar fuertes sumas en el campo de las ventas y promover el desarrollo de una política unificadora.

En 1888-89, el Estado de New Jersey que adquirió el título de "Mother of corporations", creó un instrumento legal que habrían de utili-

zar las corporaciones, la Holding Company (Sociedad de Control). Por medio de ésta, se permitía a las corporaciones comprar y retener en su poder, acciones de una o varias sociedades. Utilizando esa modalidad, les fue posible a las holding companies controlar una serie de empresas con menos del 50% de las acciones.

Debido al crecimiento acelerado de las corporaciones y en un intento por controlarlo, en los Estados Unidos, el Congreso de la Unión emitió el dos de julio de 1890, la Sherman Antitrust Act, que en sus partes más importantes dice:

"...Todo contrato o combinación, en la forma de trust o en otra forma, o conspiración que restrinja el comercio o la industria entre los diversos Estados o con naciones extranjeras se declarará ilegal por la presente ley. Toda persona que monopolice o intente monopolizar o se combine (sic) o conspire con cualquier otra persona o personas para monopolizar cualquier parte del comercio o la industria entre los diversos Estados o naciones extranjeras, será considerado culpable de un delito menor".¹⁶

Dado que en la práctica la Sherman Antitrust Act, dejó mucho que desear y debido también a la fuerza económica, política y social que las grandes empresas habían adquirido, se desató un gran número de fusiones. En efecto, en las dos últimas décadas del siglo XIX, Estados Unidos tuvo un período de intensa concentración industrial, más de 5,000 empresas se fusionaron en unos 300 trusts; y aunque quedaba aún un número muy elevado de pequeñas empresas, estos gigantes dominaban el escenario industrial: Standard Oil, United States Steel, International Harvester, American Tobacco, etc.¹⁷

16 Jaime Villegas. Monopolio y competencia. Madrid. 1970, p. 30, cit. por Julio J. Pierre-Audain Genie. Las empresas transnacionales de carácter privado. México. Tesis, Facultad de Derecho, UNAM, 1974.

17 Christopher Tugendhat. Op. cit., p. 32.

Ante tales intentos o actos de concentración de capital, tanto el Presidente Roosevelt, como el Presidente Wilson, adoptaron una serie de medidas tendientes a controlar ese tipo de fenómenos por medio del Bureau of Corporations, la Federal Trade Commission y, sobre todo, la Clayton Act del 15 de octubre de 1914. ¹⁸

El proceso de fusión y concentración que se vino operando en la última parte del siglo XIX y principios del XX no sólo ocurrió entre empresas estadounidenses, sino también en las europeas.

Otra vez las grandes corporaciones encontraron una nueva salida: la fusión en conglomerado.

Al principio fueron muy pocas las empresas que se expandieron a áreas totalmente distintas. El crecimiento se desarrolló más bien en campos vinculados de alguna manera con el producto tradicional; empero, la práctica fue mostrando que la expansión a otro tipo de productos generaba ganancias y, sobre todo, podían utilizarse con ciertas modificaciones en sistemas administrativos forjados durante el crecimiento de las corporaciones a nivel nacional.

Con toda la rica experiencia acumulada en sus países de origen, las grandes empresas estaban listas para extenderse más allá de sus fronteras.

"Entre los pioneros figuró Friedrich Bayer, quien adquirió participación en una fábrica de anilina en Albany, Nueva York, en 1865, dos años después de establecer su propia compañía química cerca de Colonia. En 1866, el sueco Alfred Nobel inventor de la dinamita, estableció una fábrica de explosivos en Hamburgo. En 1867, la compañía estadounidense de máquinas de coser Singer montó su primera fábrica extranjera en Glasgow. Singer fue la primera empresa que se dedicó a fabricar

18 Julio J. Pierre-Audain Genie. Op. cit., p. 28.

y vender en gran escala un producto de características casi idénticas y con el mismo nombre comercial a nivel mundial. Tiene por tanto, el máximo derecho a ser considerada como la primera empresa multinacional (transnacional)". (El subrayado es nuestro).¹⁹

Cada una de las empresas que salía al extranjero en busca de mayores beneficios, tenía sus muy particulares razones; pero había una serie de factores que influyeron en todos: el rápido desarrollo de las empresas industriales y el nacimiento de los mercados de masas.

El progreso en los transportes y comunicaciones permitió el establecimiento de filiales en lugares muy alejados geográficamente. Pronto se percataron de que sería más rentable producir el artículo en el mismo lugar del consumidor.

En la configuración de la economía mundial de principios del siglo XX, existían elementos de inestabilidad como lo demostró la gran guerra de 1914. Cuatro años de lucha armada tuvieron consecuencias que fueron difícilmente resueltas en los años que siguieron al fin de las hostilidades. La faz económica y política del mundo occidental cambió, nuevos países surgieron, vastas zonas de influencia escaparon al control del sistema mundial en el que Inglaterra era el centro hegemónico, Estados Unidos pasó de país deudor a ser el principal acreedor, las corrientes de comercio se alteraron y el sistema de pagos se debilitó con el fin del sistema del patrón oro.²⁰

El desajuste internacional permitió, después de la Segunda Guerra Mundial a Estados Unidos de Norteamérica, aumentar la inversión directa sin necesidad de tener un excedente de exportación. Para los demás

19 Christopher Tugendhat, p. 29.

20 Frank D. Graham. The causes and cure of dollar shortage, Edit. Allen and Allen, Mcmillan, 1959, cit. por Fajnzylber, Op. cit., p. 20.

países el excedente era condición necesaria a fin de financiar sus inversiones en el exterior.

Aunque las motivaciones fundamentales y las características intrínsecas de las empresas transnacionales no parecen haberse alterado a lo largo de casi un siglo, lo que sí ha variado son las modalidades que adopta su acción en el exterior y los efectos que su presencia genera en los países receptores.

En síntesis, podríamos decir que el nacimiento de las empresas transnacionales, está vinculado a un auge de la concentración del poder, el capital y la producción a nivel mundial. Estos conglomerados controlan, actualmente, "entre el 40% y el 50% del comercio mundial y comercializan entre el 80% y el 90% de los principales productos básicos exportados por los países subdesarrollados".²¹

México, como país receptor, debe buscar las respuestas más idóneas, que sean consecuencia de su propio desarrollo, para hacerle frente a los fines propios de la empresa transnacional, que son al fin y al cabo, las ganancias.

2.2 Enfoques teóricos acerca de la internacionalización de la economía a través de la empresa transnacional

El análisis de la internacionalización de la economía a través de la empresa transnacional ha sido realizado a partir de diversos enfoques teóricos que podríamos clasificar dentro de dos grandes líneas de investigación:

- 1a. Enfoques no marxistas, y
- 2a. Enfoques marxistas.

²¹ Fidel Castro. La crisis económica y social del mundo. México. Siglo XXI Editores, 1983, p. 16.

Las teorías más importantes del primer enfoque -no marxista- se refieren:

- a) Teoría del comercio internacional, cuyo objeto de investigación es la explicación de los flujos internacionales (comercio e inversiones a través de las ventajas comparativas en costos, precios, productividad, etc.).
- b) Enfoque del "ciclo-producto" que centra la discusión en la innovación y desarrollo tecnológico para explicar la expansión mundial de la inversión extranjera estadounidense se por su predominio en la investigación y desarrollo tecnológicos.
- c) Las teorías del "costo-beneficio" que se centran en las desventajas y beneficios que marca la inversión extranjera al crecimiento y bienestar en los países receptores.
- d) Enfoque oligopólico, que parte de las características internas de la empresa y de la propia estructura oligopóli- ca para proporcionar una explicación a la inversión ex - tranjera y al comportamiento transnacional.

Sin entrar a particularizar las principales tesis de los enfoques "no marxistas", precisaremos las limitaciones teóricas que adverti- mos en dichos enfoques y que no permiten una satisfactoria explicación al fenómeno que estudiamos:

1. La carencia de una teoría más realista de largo plazo acerca de los flujos de mercancía y de capital.
2. Al ubicar el objeto de estudio en términos de la empresa como unidad de decisión causal, se oculta la característi- ca básica del capitalismo contemporáneo: su progresiva internacionalización.

Las teorías correspondientes a la segunda línea han sido variadas. Aquí nos ocuparemos de aquellas que enfocan su atención en la relación existente entre estructura económica e imperialismo:

- a) La teoría leninista.
- b) La teoría Hymer y Padilloix, cuyo discurso teórico se centra en el reconocimiento de las formas que ha asumido el proceso de internacionalización de la economía.
- c) La teoría del nuevo imperialismo (Magdoff, Swecy, Levine, et al.); que ha centrado el análisis entre estructura y acumulación del capital.

La principal limitación de las teorías correspondientes a la segunda gran línea, ha sido que no han evolucionado hasta niveles de análisis más concretos.

Pasamos ahora a exponer cada una de las teorías mencionadas.

TEORIAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

La teoría del comercio internacional ha respondido en las diversas etapas históricas a los intereses de los países que han tenido la hegemonía en el intercambio internacional. El mercantilismo preconizó la protección nacional contra la competencia externa, así como el intercambio lucrativo en aras de una acumulación de metales preciosos. Después, la teoría clásica puso de relieve el libre cambio y la especialización entre los países con base en las ventajas comparativas. El libre cambio naturalmente favoreció a los países con mayor desarrollo tecnológico en el área de la producción y el transporte marítimo. A partir de la consolidación del capitalismo europeo y el ascenso del imperialismo, se desarrolla y cristaliza el enfoque neoclásico; dentro de éste, el problema fundamental es la asignación y optimización de los recursos productivos sobre una base de competencia perfecta en cada uno de los países intercambiantes,

dotaciones fijas de factores productivos, empleo pleno de los mismos, funciones de producción idénticas en los diferentes países, amplia movilidad de los factores en lo interno y nula movilidad entre países; el factor trabajo, siendo relativamente menos movable que el factor capital, ya que éste último puede responder a las diferentes tasas de interés en el ámbito internacional. A pesar de otras afinaciones a la teoría del comercio internacional y las posteriores correcciones keynesianas acerca del supuesto del pleno empleo, la vigencia de la teoría cuantitativa del dinero, la ley de los mercados, así como la aceptación de la intervención gubernamental, aún siguen relativamente desatendidas tanto la influencia que puede tener la competencia monopolística sobre la localización y los intercambios, como la influencia de las políticas proteccionistas sobre el comercio internacional.

Para los economistas tradicionales todavía siguen teniendo importancia las diferencias comparativas de los costos y los precios, de la productividad, de los ingresos reales y nominales, ya que son las que fundamentalmente determinan la capacidad de competencia en el mercado mundial.²² Sin embargo, las exposiciones más recientes de las teorías neoclásicas del comercio internacional están haciendo un esfuerzo por tomar en cuenta las realidades de la inversión extranjera directa (IED) dentro del marco de análisis tradicional. Estas teorías basan su explicación en las imperfecciones del mercado, la interdependencia oligopolística, así como en la posesión de ventajas monopolísticas. Incorporan diferentes campos de estudio tales como nuevas teorías de la empresa, la competencia monopolística, la organización industrial, la teoría de la localización, de la innovación, etc. Pero, a pesar de su enfoque más realista y comprensivo, su nivel de rigor es poco satisfactorio dentro del actual proceso de discusión.²³

22 Ricardo Torres Gaytán. Teoría del comercio internacional, 5a. Ed., México, D. F., Edit. Siglo XXI, c 1972, 1976, p. 137.

23 *Ibidem*, p. 197.

ENFOQUES NEOCLASICOS Y POSNEOCLASICOS A LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

En vista de los avances de la teoría tradicional, resulta inverosímil que en los tiempos actuales aún se haga énfasis en un neoclasicismo a ultranza, global y puro, que está fuera de toda realidad a pesar de ser propuesto por círculos vinculados a las empresas transnacionales. Hugo Radice afirma que "el mecanismo de mercado debe reinar supremo para poder desarrollar una división del trabajo que optimizaría los recursos productivos del mundo. Las naciones-estado no deberían interponerse, ya que su lugar lo ha tomado la empresa transnacional, tanto en la teoría como en la práctica, convirtiéndose, esta última, en el agente de la optimalidad de Pareto a nivel mundial".²⁴ La irrealidad de tal posición se refleja no sólo a nivel de la situación de la misma teoría tradicional que se ha visto obligada a dejar su purismo, sino también por el resurgimiento de la nación-estado en su lucha por contrarrestar la influencia de las empresas transnacionales, sobre todo a partir de la creación de la OPEP.

ENFOQUE DEL CICLO-PRODUCTO

Un segundo enfoque neoclásico, un poco más realista, y que se podía clasificar como parte de la sabiduría convencional burguesa, está representado principalmente por el trabajo de Raymond Vernon. Su trabajo pone menos énfasis en la teoría de los costos comparativos y más sobre la cronología de la innovación, los efectos de las economías de escala, así como el papel de la ignorancia y la incertidumbre en la influencia de los patrones de comercio. El enfoque de Vernon sugiere que la inversión extranjera norteamericana en la industria manufacturera está altamente influida por el ciclo de los productos que comercia y que la innovación y el desarrollo de nuevos productos puede asegurar la competitividad de los Estados Unidos. Sin embargo, la teoría del ciclo de vida del producto no

24 Víctor M. Soria Murillo, Raúl E. Medina Salazar. Apuntes, U.N.A.M., México, D. F., s/p.

constituye una explicación satisfactoria de cómo toma lugar la inversión extranjera directa, sino más bien explica su papel en las operaciones de las empresas transnacionales y las derivaciones de dichas actividades.²⁵ Se admite que el estado-nación debe interferir nada más para corregir desviaciones, pero se considera que el comercio internacional y la inversión extranjera directa son benéficos tanto para los países de origen como para los receptores. La aportación principal de las subsidiarias a los países receptores, desarrollados y subdesarrollados, es en términos de tecnología y organización, por lo tanto, se juzga que las empresas transnacionales, contribuyen positivamente al aumento de la productividad del trabajo y el capital nacionales, así como al crecimiento económico de dichos países. El efecto de balanza de pagos en cuanto a los países receptores desarrollados no es muy importante; en el caso de los países menos desarrollados se llega a la conclusión de que los beneficios, regalías y honorarios que se pagan a la matriz norteamericana resultan mucho menos importantes que el supuesto de la sustitución de importaciones para la determinación de la influencia neta de balanza de pagos de la inversión extranjera directa.²⁶ En cuanto a la cuestión de la dependencia se reconoce que los países menos desarrollados dependen inevitablemente en gran medida de la tecnología, los mercados, y aún de las normas de consumo de otros países; con todo, es posible que la cuestión de la dependencia se asocie menos con la propiedad extranjera que con el ingreso, el status y la distribución del poder dentro de los países subdesarrollados.²⁷

TEORIAS DEL COSTO-BENEFICIO

Otro enfoque muy conocido y similar al de Vernon en relación a las premisas del comercio internacional es el de John H. Dunning, quien

25 John H. Dunning. La empresa multinacional, México, D. F., Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 19.

26 Raymond Vernon. Soberanía en peligro. México. Fondo de Cultura Económica, 1973, pp. 163-179.

27 *Ibidem*, p. 192.

ha subrayado el uso del costo-beneficio para analizar la contribución de la empresa transnacional al crecimiento y bienestar de los países receptores. Las empresas transnacionales ofrecen un paquete de factores complementarios: conocimientos, capital y espíritu de empresa. Los costos estriban en el precio pagado por dichos servicios y en el control que obtiene la empresa transnacional sobre algunos recursos del país receptor. El primero de los costos debe compararse con los costos de obtención de los componentes individuales del paquete en formas diferentes. La cuestión del control se refiere a las consecuencias de largo plazo de la inversión extranjera directa. Esto último puede constituir un costo que debe pagar toda economía que trate de mantenerse al ritmo de los cambios de tecnología y las condiciones de las demandas mundiales.²⁸

Enfoques como los de Vernon, Dunning, Rolfe, etc., aceptan que si bien en el corto plazo la nación-estado debe ejercitar su poder para evitar las distorsiones causadas por la inversión extranjera directa, en el largo plazo ésta se considera como deseable. En el largo plazo los desplazamientos sin cortapisas de bienes y servicios productivos son los más favorables para los intereses económicos del mundo y de los países individuales. Los gobiernos deberían crear un clima favorable a las empresas transnacionales para que éstas contribuyan en la mayor medida al producto nacional bruto, y sólo intervengan cuando haya alguna razón para suponer que el mercado no puede generar una solución óptima ideal al problema de asignación de recursos al que se enfrenta.²⁹

Si se acepta como propone Vernon y Dunning, que la inversión y actividades de la empresa transnacional deberían evaluarse en términos de su contribución al crecimiento económico, esto necesitaría hacerse a la luz de su capacidad para movilizar los recursos, los conocimientos y las habilidades en las economías locales. Sería menester, entonces, que la política de las empresas transnacionales y los gobiernos fuera dirigi

28 Dunning, p. 41.

29 *Ibidem*, p. 56

da a reducir las tensiones políticas que originan los grandes enclaves extranjeros en los países receptores. Debería acordarse la desinversión gradual ³⁰ para acabar con los temores de expropiación; no subordinar el interés de las compañías locales al de las matrices; inducir efectos de difusión local de la tecnología y la administración extranjera, así como dejar libres, después de un tiempo, los recursos de capital y tecnología extranjera para ser reemplazados con nuevas empresas en lugar de continuar en las mismas actividades.

El enfoque posneoclásico más completo acerca de la teoría de la inversión extranjera y el comportamiento transnacional es el de S. Lall y P. Streeten, de la Universidad de Oxford. Ambos parten de una premisa general extraída de las teorías oligopolísticas, que las empresas que operan a través de las fronteras nacionales y a grandes distancias sufren una desventaja intrínseca causada por dificultades de comunicación, diferencias lingüísticas y culturales así como por falta de conocimientos de las condiciones en los mercados locales. Por tanto, una condición necesaria para la inversión directa de la empresa transnacional es la posesión de una ventaja oligopolística no poseída por los competidores domésticos. Sin embargo, dicha ventaja constituye una condición necesaria, pero no suficiente. Es menester contestar también las preguntas acerca de la ventaja de la inversión extranjera directa sobre la exportación y sobre el licenciamiento, para tener una explicación más completa.

Las fuentes de las ventajas oligopolísticas pueden residir en:

- a) Costos más bajos y disponibilidad de un mayor capital;
- b) La obtención de un premio por riesgo cambiario;
- c) Una mayor eficiencia administrativa para la toma de riesgos, la localización y la operación de negocios;

³⁰ Vernon. Op. cit., pp. 270-275.

- d) Una tecnología más avanzada y la utilización de una estrategia ofensiva de innovación tecnológica;
- e) La diferenciación de productos, que en algunas industrias se ha vuelto "defensiva", descansando más en la innovación de mercadotecnia que en la verdadera innovación tecnológica;
- f) La tecnología de mercadeo centrada en la investigación de las necesidades y comportamiento de los consumidores, así como en la distribución eficiente de los productos en el mercado;
- g) El acceso ventajoso de las materias primas;
- h) Las economías de escala no sólo en la producción sino también aquellas provenientes de la centralización de las funciones de investigación y desarrollo de nuevos productos;
- i) Una mayor capacidad de negociación y en ocasiones un mayor poder político que aunque tenue y dirigido al apoyo de la "libre empresa" le da a la empresa transnacional mayor oportunidad de conservar ventajas.

El mercado y la tecnología son los factores determinantes para que una matriz decida establecer una subsidiaria. Las otras ventajas, en concreto, ayudan a reforzar estos dos factores básicos y no pueden reemplazarlos. La precondition más importante para la expansión transnacional es la posición de la capacidad de mercadeo, aún más importante que la misma tecnología.

En cuanto a las ventajas de la inversión extranjera directa sobre la exportación de mercancías, se explican por:

- a) Costos de producción más bajos en los países receptores,

especialmente en las industrias de "maquila" y en las de "abastecimiento;

- b) La política de sustitución de importaciones seguida por muchos países ha obligado a las empresas transnacionales a establecer la producción de bienes que antes se exportaban desde el país de origen;
- c) La importancia que el mercadeo tiene para satisfacer los gustos locales, sobre todo en industrias donde la diferenciación de productos, el cambio rápido de modelos y las actividades de promoción y publicidad son importantes;
- d) La reacción de los otros oligopolistas en el país receptor es tomada muy en cuenta por la empresa transnacional.
- e) El modelo del ciclo de vida del producto de Vernon es valioso para explicar la innovación en países de altos ingresos, sostenida y ampliada por consideraciones de costos y mercadeo a nivel internacional. Además, ayuda a entender el papel cambiante de la tecnología y el mercadeo durante el ciclo, la naturaleza de la rivalidad oligopolística, así como una mejor cronología en la introducción de nuevos productos y técnica en países menos desarrollados.

Por último, Lall y Streeten explican que la ventaja de la inversión extranjera directa sobre el licenciamiento reside precisamente en la habilidad de las empresas transnacionales para combinar las diversas ventajas mencionadas en un "paquete más rentable". De esta manera, el costo marginal en términos de ganancias que se dejan de obtener, si se utilizara el licenciamiento, sería muy alta. El licenciamiento será preferido en la medida en la que la tecnología está más difundida, el mercado sea más pequeño y riesgoso, y la empresa tenga una mayor aversión al riesgo.

TEORIA ORTODOXA: IMPERIALISMO EN LENIN

La expansión de las relaciones capitalistas de producción a un ámbito mundial ha sido un tema de constante preocupación en los escritores marxistas. Y dentro de los escritos acerca de la etapa del desarrollo capitalista, indudablemente, la tesis de Lenin en su trabajo: el imperialismo, fase superior del capitalismo, ocupa un lugar central.

El objetivo principal del estudio de Lenin se concretó a presentar una explicación de las características contradictorias que el proceso de evolución capitalista había provocado y que condujeron a la primera conflagración de carácter mundial a principios de este siglo.³¹ Más aún, el estudio de Lenin no tenía las pretensiones de ser un tratado académico depurado, sino, más bien constituirse en un documento de divulgación que explicara cuál había sido la naturaleza de las fuerzas que habían provocado la Primera Guerra Mundial. Los acontecimientos que siguieron al surgimiento del estudio de Lenin, le otorgaron un papel central dentro de la literatura marxista, que sin duda sobrepasó en mucho el propósito original del autor.

La teoría leninista del imperialismo, a diferencia de otras concepciones sobre el tema, constituye una categoría analítica, derivada del análisis marxista sobre el capitalismo. El capitalismo monopolista es una extensión más acabada, de la manera en cómo el proceso de acumulación capitalista había sido presentado por Marx. Esto es, el surgimiento del imperialismo, el capitalismo en su fase monopólica, es un producto que surge directamente de la naturaleza inherente al capitalismo en general.

Una definición más detallada del imperialismo la enunció Lenin con cinco características esenciales; hay que hacer notar que remarcó más las cuestiones referidas a los cambios estructurales del capitalismo, que la explicitación de las relaciones entre los países metropolitanos y

31 V. I. Lenin. Imperialismo, fase superior del capitalismo, México, Ediciones Quinto Sol, S. A., (s.f.), p. 25.

los de la periferia. Su definición la expresa de la siguiente manera:

1. La concentración de la producción y del capitalismo lleva da hasta un grado tan elevado de desarrollo, ha creado los monopolios, que desempeñan un papel decisivo en la vida económica;
2. La fusión del capital bancario con el industrial y la creación sobre la base de este "capital financiero", de la oligarquía financiera;
3. La exportación de capitales, a diferencia de la exportación de mercancías, adquiere una importancia particularmente grande;
4. La formación de asociaciones internacionales monopólicas de capitalistas, que se reparten el mundo;
5. La terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes.³²

Ese estudio de Lenin, ofreció un cuadro del estado en que se encontraba el sistema capitalista mundial a principios del siglo XX; y aún cuando la dinámica de la acumulación capitalista ha asumido formas nuevas en el transcurso del siglo, la esencia fundamental de las relaciones capitalistas se ha mantenido. Así, todas las contradicciones y desigualdades que estaban insertas en la descripción que nos ofreció Lenin, se han seguido manifestando en la actualidad, como elementos inseparables del capitalismo monopolista.

El capitalismo se transforma en imperialismo capitalista, cuando se llega a un grado muy elevado de desarrollo. El aspecto central del proceso, es la sustitución del esquema de competencia entre pequeños productores, por uno de competencia entre los grandes monopolios. La ley

32 Ibid, p. 19.

general de la acumulación muestra las características del desarrollo capitalista, en la cual, el proceso de concentración y centralización del capital dan origen a la monopolización de la economía. En el monopolio se consolidan la separación entre precios y costos, la existencia de capacidad ociosa y la concentración del poder económico. Ahora bien, en este esquema de acumulación, junto a estructuras monopólicas, sobreviven estructuras competitivas, en cuyas relaciones de intercambio se origina un flujo que favorece a las primeras, acentuando así, el desequilibrio inherente a la acumulación. Esto no sólo se da a nivel de un "estado-nación", sino que por la naturaleza expansiva del monopolio, se realiza al nivel de la dinámica mundial de la acumulación capitalista.

Ya que el trabajo de Lenin no fue esencialmente académico, en su disertación no se pueden encontrar los elementos de análisis teóricos para proporcionar la respuesta fácil a una serie de preguntas a que da lugar el fenómeno imperialista. De esa manera, no tenemos una respuesta adecuada al problema de los flujos de capital ni a las repercusiones del imperialismo en la política. En ese mismo tenor, se deberá juzgar el estudio, de acuerdo a los propósitos manifestados claramente en su introducción. Una vez puntualizado esto, corresponde a los continuadores de su obra, buscar respuestas sólidas a los fenómenos y a otros que han surgido en el desarrollo capitalista del siglo XX.

LA INTERNACIONALIZACION DEL CAPITAL

Al interior del paradigma marxista se ha venido desarrollando, últimamente, una corriente teórica definida en términos de los objetivos de su investigación: la internacionalización de las relaciones sociales de producción capitalista; su objeto de estudio ha estado enfocado al análisis concreto del funcionamiento de la ley del valor, su esencia y sus formas aparentes que ha tomado están a nivel internacional, ya que la internacionalización se ha considerado como la forma aparente que ha tomado la valorización del capital en la época contemporánea, lo cual ha sido un proceso que ha operado bajo tres formas íntimamente vinculadas:

Los movimientos internacionales de capital;

La producción capitalista internacional; y

El gobierno internacional. ³³

Enfocar el tratamiento en su carácter internacional, sin embargo, no debe conducirnos a una confusión acerca de cuál es el núcleo de la discusión o sea, la ley general de la acumulación capitalista.

Las tres formas (que anteriormente hemos enunciado del proceso de internacionalización), no son más que unas bajo las cuales ha venido tomando lugar la ley del valor a escala internacional. Así, mientras que las políticas nacionales crean la impresión de ser respuestas autónomas de los estados-nación, no son más que facetas que exigen la gestión de su realidad concreta, que desde luego no es independiente, sino una expresión de la ley internacional del valor. ³⁴ También el hecho de que en el análisis de la producción capitalista internacional y de la mayor parte de los flujos internacionales del capital se centren en el monopolio, han sido consecuencia de que a través de la naturaleza intrínseca de éste, se encuentran los determinantes de la expansión internacional de la producción capitalista, en la cual las estrategias de operación de las empresas no constituyen más que la forma que adopta la valorización del capital.

La internacionalización del capital, si bien ha integrado a la economía mundial, no ha sido capaz de desarrollar un proyecto social comparable a la producción social que crea; por un lado -la internacionalización del capital- ha desarrollado una división también internacional del trabajo, en la que se han acentuado las contradicciones de la fuerza

33 Stephen Hymer. Empresas multinacionales. Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1972, p. 139.

34 C. Pailloix. Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización. México. Edit. Siglo XXI, 1975, p. 288.

laboral. Y la expansión mundial de las relaciones capitalistas, tampoco ha constituido un sistema de mercado integrado a nivel mundial. La competencia por mercados entre las empresas, ha ampliado las contradicciones entre los intereses nacionales y los intereses de los monopolios y también, ha desarrollado una división internacional del trabajo. Esta extensión del mercado del trabajo para las masas, no ha significado un aumento en las oportunidades de empleo, y por el contrario sí ha escindido a la clase obrera.

La segmentación de la mano de obra se ha acentuado, a la par que la monopolización de la economía. La gran corporación por su alta rentabilidad paga más altas sus retribuciones y ofrece aparentemente mayores prestaciones, con lo que contrapone los intereses de la clase trabajadora a nivel mundial. Aún más, dado que la empresa monopólica erige una estructura burocrática de toma de decisiones altamente jerarquizada, acentúa la alienación del trabajo productivo y lógicamente el control de la producción.

Hay que agregar a lo anterior, el conflicto de intereses que a nivel mundial se crea al interior de la clase obrera: por un lado, la producción de los países no industrializados enviada a los países industrializados, por sus costos más bajos, permite controlar las demandas de los trabajadores en los países metropolitanos con un mínimo de enfrentamientos, o sea por el impacto de esos productos en el ingreso real de dichos trabajadores. La división espacial del trabajo mismo, por otro lado, mina la fuerza de la clase obrera, dado que la producción de cada unidad productiva regional sólo adquiere su completo significado, en la integración del conjunto de la producción de la empresa mundial, asimismo, la mano de obra regional, puesto que sólo cumple una función específica dentro del conjunto, ve disminuida su fuerza en sus enfrentamientos con el capital. La contradicción de la fuerza del trabajo emana del hecho de que la integración a que está sujeta ha sido determinada por los requerimientos de acumulación del capital, intereses ajenos a los del fortalecimiento de la clase obrera.

La internacionalización del capital, ha polarizado las rela -

laciones entre los intereses de los estados-nación, así se han acentuado los conflictos entre las metrópolis al interior de las metrópolis y entre las metrópolis y la periferia. ³⁵

Estados Unidos había venido desempeñando, a partir de la Segunda Guerra Mundial, un papel hegemónico de conducción y orientación del capitalismo mundial; esta función sin embargo, ha venido deteriorándose fuertemente en los setenta. El deterioro de tal posición hegemónica ha sido debido a las propias contradicciones que económicamente crearon los Estados Unidos al utilizar esa posición en el desarrollo de sus intereses propios, lo que ha desatado una competencia abierta entre los países metropolitanos. A dicha rivalidad al interior del capitalismo hay que añadirle las presiones que enfrentan las economías de mercado de parte del bloque socialista. Todo lo anterior ha provocado una reacción, hacia una búsqueda de autonomía nacional lo que ha hecho más difícil la situación al interior del sistema capitalista.

Como el desarrollo capitalista no ha significado también, una eliminación del atraso de los países no industrializados, los movimientos populares nacionalistas han venido aumentando, así como la resistencia hacia el mantenimiento y expansión de las relaciones sociales capitalistas. En ese caso, para los Estados Unidos, después del fracaso en Vietnam y Nicaragua, cada vez tiene una menor disposición a enfrascarse en aventuras de este tipo.

Al interior de las metrópolis, los movimientos de liberación realizan la integración a la forma de organización en que está basada la sociedad. Así también, la elevación de los niveles de desempleo y de la inflación, han aumentando los problemas laborales y de insatisfacción popular.

La internacionalización así entendida, no ha eliminado las contradicciones inherentes al capital, sino que sólo ha modificado las

35 Hymer, p. 170.

formas a través de las cuales, se ha creado un velo para oscurecer el carácter de las relaciones sociales de producción capitalistas. La internacionalización de la producción capitalista ha aumentado el desequilibrio regional, al orientarse la inversión y los flujos financieros y comerciales a los lugares en donde le es posible con menores problemas, incorporarse. Como ya dijimos, el carácter que ha asumido la división internacional del trabajo ha acentuado la escisión de la clase obrera, y los conflictos entre los intereses de los estados-nación por lo que los de la acumulación capitalista emergen continuamente, por la divergencia de objetivos intrínsecos que persiguen el estado y la empresa capitalista. En resumen, si bien las estrategias, las formas de valorización del capital han sufrido cambios, el objetivo último no, ya que es la reproducción del propio capital.

ACUMULACION DE CAPITAL Y ESTRUCTURA ECONOMICA

El estudio de la empresa transnacional dentro del paradigma marxista, ha sido abordado también desde la vinculación existente entre acumulación y estructura económica. La empresa monopólica, la empresa transnacional, ha sido enfocada como resultado del proceso que acompaña a la acumulación de capital.

El desarrollo capitalista contemporáneo se ha caracterizado por su aspecto monopólico y también por su internacionalización. En esa etapa, son los requerimientos de acumulación del capital los que han determinado su expansión mundial; en la naturaleza del capitalismo monopólico se han desarrollado las presiones, a un nivel superior, en la lucha por las ganancias, de tal manera, que la internacionalización de la producción y de los flujos internacionales de capital han estado determinados, en buena medida por el carácter que ha tomado la competencia entre las grandes empresas monopólicas.

Del análisis de las características que ha asumido la vinculación entre acumulación y estructura económica en el transcurso del desarrollo capitalista, es posible encontrar un modelo explicativo de las cau

sas que han originado la internacionalización del sistema capitalista.

En el desarrollo capitalista existen algunas etapas, que se pueden diferenciar, por las modificaciones en su estructura productiva. En una primera etapa, el proceso de acumulación está simplemente expresado por el predominio que las relaciones de capital ejercen sobre el trabajo, en las condiciones históricas en que se encuentran la tecnología y los recursos físicos. En una segunda, que se puede denominar de concentración absoluta, existen dos características que la definen: La estructura competitiva y la competencia por ganancias. A través del análisis de la interacción de estos dos elementos, es posible explicar el proceso por medio del cual se pasa de un capitalismo de concurrencia a un capitalismo monopólico. En un primer momento, existen condiciones competitivas, en las cuales ninguna empresa es dominante, el producto es homogéneo y los precios están determinados por funcionamiento del mercado; las alternativas que se presentan a la actuación de un capitalista individual, en su lucha por la obtención de ganancias, estarán principalmente en el interior de su propia empresa. En el proceso tecnológico es en donde las empresas capitalistas encuentran un factor de diferenciación, lo que origina márgenes de ganancias desiguales al interior de una industria específica. Así, en el progreso tecnológico y la competencia por las ganancias entre los capitalistas, se conforma una unidad, a través de la cual se cristaliza la obtención de ganancias extraordinaria en una estructura competitiva. El propio esquema del desarrollo capitalista, dentro de una estructura competitiva, conduce a la concentración y centralización del capital, es decir, a la modificación de la estructura competitiva en la que deja de operar el mercado libre como mecanismo de regulación y de formación de precios. Por un lado, los mayores márgenes de ganancias originan procesos diferenciales de expansión en la búsqueda de ganancias. La empresa innovadora necesita transformar el flujo monetario excedente en capital. Este nuevo flujo de capital puede ser utilizado dentro de la misma rama industrial, o salirse de ella en busca de fuentes alternativas de ganancias. Por otro lado, los altos márgenes de ganancia obtenidos, permiten a la empresa innovadora afectar el funcionamiento del mercado, puesto que la estructura productiva se modifica con el surgimiento de las grandes unidades de producción.

La última etapa considerada es la del capital monopolista. La empresa monopólica, la gran corporación, le da al sistema una nueva fisonomía. Las políticas de determinación de precios y niveles de producción, no serán variables exógenamente determinadas, sino que dependerán de las decisiones que internamente adopte la empresa en su búsqueda de ganancias. En dicho período, el margen de ganancias tiene una tendencia a crecer en una proporción mayor que su mercado, es por eso que la empresa necesita buscar nuevos canales para darle salida a sus excedentes sin incrementar su capacidad productiva: Desarrollo de nuevos productos, publicidad, inversión transnacional, u otras alternativas de inversión. El carácter que adopta la competencia, el progreso tecnológico y los desequilibrios recurrentes, entre capacidad productiva y demanda efectiva, constituyen una fuerza interna que ha impulsado a los monopolios a trascender sus límites geográficos. Los altos márgenes de ganancia y acumulación, que origina una estructura concentrada, impulsa hacia el exterior, a las empresas monopólicas, es decir, la expansión del capital (inversión y comercio) a nivel mundial, es una expresión de la forma que adopta el desarrollo de las fuerzas productivas al interior del agente hegemónico: La empresa monopólica, en el desarrollo capitalista de la segunda mitad del siglo actual.

En resumen, podemos opinar que el análisis que realizamos de los enfoques teóricos de la internacionalización de la economía a través de la empresa transnacional, nos permite formular una hipótesis para explicar el proceso de internacionalización de la economía a través de la empresa transnacional que puede ser expresada en los términos que lo hace Daniel Chudnovsky:

"Las grandes empresas industriales son pues resultado y agentes del proceso de concentración de capital y de monopolización de la tecnología. Y su expansión en el mercado mundial se relaciona estrechamente con ambos procesos. La inversión directa en el extranjero surge, primero, como un instrumento para obtener ventajas derivadas del monopolio de la tecnología a nivel internacional y, segundo, para acumular capital más rápidamente, invirtiendo en mercados más redituables".

CAPITULO SEGUNDO

ANALISIS DEL COMPORTAMIENTO DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN ALGUNOS PAISES

1. Los efectos económicos, políticos y sociales provocados por las empresas transnacionales en América Latina

La gran importancia de las corporaciones transnacionales en la etapa actual del imperialismo ha sido aceptada casi universalmente por los estudiosos del tema.

En un reciente informe, la Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), señala que en el período 1970-1978, las inversiones directas realizadas por diversas empresas en los países del Tercer Mundo, ascendieron a 42,240 millones de dólares, en tanto que en ese mismo lapso las compañías remitieron utilidades a sus lugares de origen por unos 100,219 millones de dólares.

Las preocupaciones por resguardar estas inversiones, y las futuras, golpea también las puertas de una de las organizaciones financieras más importantes, con sede en Washington: El Banco Mundial, que estudia actualmente la posibilidad de establecer un mecanismo multilateral de seguros de inversiones extranjeras que otorguen las garantías suficientes frente a cualquier riesgo, ya sea político o económico.

El estudio de referencia es, sin embargo, el reflejo de los temores del gobierno norteamericano.

Las autoridades de Estados Unidos, han afirmado que están "explorando" la aplicación de seguros y salvaguardas para sus inversiones, con base en contratos bilaterales que firmarían con los países en desarrollo para garantizar las inversiones privadas.

Dentro de tal política, Estados Unidos incluye la creación de un organismo de control que aseguraría a los inversionistas contra las turbulencias políticas y aportaría asesoramiento en las áreas conflictivas como, por ejemplo, Centroamérica. Para llevar a cabo el proyecto, las autoridades norteamericanas han sugerido la necesidad de suscribir tratados bilaterales de inversión que comprendan asuntos tales como el derecho de entrada de las inversiones, el tratamiento nacional favorable, los riesgos de expropiación y los procedimientos legales sobre el establecimiento de las inversiones.

Los tratados bilaterales, que constituirían la garantía clave para los inversionistas, formarían parte del compromiso nacional que deberán asumir los países en desarrollo para obtener un flujo regular de inversiones extranjeras.

En esta parte del trabajo se ejemplificará con lo sucedido en Chile, para mostrar, objetivamente, la intromisión de las empresas transnacionales en un país latinoamericano.

El caso de Chile

Al asumir Salvador Allende la presidencia de su país en 1970, como resultado del triunfo electoral de "Unidad Popular", la mayor parte de la economía estaba en manos extranjeras, o era indirectamente controlada por ellas. Más de 100 corporaciones controladas desde Estados Unidos tenían inversiones por más de 1,000 millones de dólares. Además del cobre y otros minerales, los extranjeros dominaban las áreas más dinámicas de la economía chilena: maquinaria y equipos, química industrial y de otros tipos, laboratorios farmacéuticos, publicidad, banca, etc. De las 30 principales corporaciones transnacionales con base en los Estados Unidos, 24 operaban en Chile.

En el decenio de los sesenta las inversiones extranjeras en las manufacturas y el comercio chilenos aumentaron a más del doble. Para 1970, de las 18 mayores corporaciones no bancarias, todas, excepto dos,

incluían capital extranjero. Dos quintas partes de las 100 corporaciones más grandes de Chile estaban bajo control extranjero, y muchas más eran empresas "mixtas" que tenían influencia externa o el control extranjero efectivo. ³⁶

La expansión de dichas corporaciones en Chile, siguió el patrón observado en otros países en vías de desarrollo, con bases industriales incipientes y una barata fuerza laboral: Obtención de capital en el extranjero, utilización del programa de "ayuda exterior", formación de alianzas de clase entre las burguesías local y extranjeras y, a través de las prácticas monopolistas del capital extranjero y, del énfasis en la industrialización intensificando el capital, logrando así la pauperización de muchos pequeños productores, artesanos y trabajadores. El capital extranjero se invirtió en Chile principalmente en áreas específicas de industria pesada; en la producción de bienes de consumo duraderos y artículos de lujo; en operaciones de exportación como el cobre y operaciones comerciales y bancarias. Fue poca la inversión de Estados Unidos en programas de desarrollo industrial que hubieran hecho a Chile autosuficiente en la producción de bienes intermedios y bienes de consumo básicos. Por el contrario, Chile llegó a depender crecientemente de las importaciones, particularmente de E.U.A., para proporcionar a sus ciudadanos bienes de consumo no suntuarios, incluyendo alimentos. Con los programas de redistribución del ingreso del gobierno del Presidente Allende, que aumentaron notablemente el mercado interno de bienes de consumo, las corporaciones norteamericanas como la RCA empezaron, por primera vez, a planear seriamente inversiones en gran escala en esta área (por ejemplo, televisores "populares" de miniatura), a menudo "empresas asociadas" (en forma semejante al existente en México), en el caso de ese país, la amenaza "real" del socialismo hizo que la estrategia asociativa fuese -en el mejor de los casos- difícil e insegura. ³⁷

Lejos de proporcionar más empleos, como proclamaban sus apolo

36 James D. Cockcroft. Transnacionales y estructura social de Chile, Cuadernos Políticos No. 10 (Octubre-Diciembre 1976), México, - Edit. ERA, p. 66

37 Ibid, p. 67.

gistas, las inversiones extranjeras en Chile tendían a intensificar el capital y a conducir a una concentración, aún mayor, de la propiedad. Las consecuencias de la penetración extranjera en la economía, se reflejaban en toda la estructura social de Chile: Fracasos económicos para aquellos que no podían competir, absorción, modernización y centralización de diversas unidades productivas, despidos de trabajadores en empresas medianas y pequeñas, quiebra de muchas industrias artesanales, creciente mecanización de la agricultura, alejamiento de campesinos de la tierra, rápido crecimiento de barriadas miserables, y desempleo; aumento en el empleo solamente en el sector terciario; y lógicamente, un ensanchamiento de la brecha ricos-pobres.

Si bien la pauperización de las masas y la polarización de clases son consecuencias inevitables del modo capitalista de producción, en las condiciones de imperialismo, de hecho, estos mismos fenómenos pueden observarse en un grado de desarrollo menor en los países industriales avanzados.

Tampoco el notable aumento de nuevas inversiones extranjeras posterior a 1960 ayudó positivamente a la estancada economía chilena, como lo indica la tasa negativa de crecimiento per cápita, experimentada en el momento de mayor afluencia de capital extranjero (1967-70). El "desempleo equivalente" (el desempleo real, más el desempleo equivalente de los subempleados) alcanzó un nivel de aproximadamente 25 por ciento. En realidad, las empresas transnacionales contribuyeron a la descapitalización, a largo plazo de Chile, mediante la repatriación acelerada y creciente de utilidades, esto, aunado a los costos por licencias extranjeras, patentes y el know-how tecnológico, las deudas y pago de servicios a acreedores extranjeros, etcétera. ³⁸

El efecto de la penetración de las empresas transnacionales en la estructura social de Chile, consistió en agudizar las divisiones de clase a lo largo de una línea divisoria imperial. La división original -

38 Ibid, p. 68.

entre trabajadores y capitalistas se intensificó, aumentando globalmente, la conciencia antiimperialista entre los trabajadores, no sólo entre los trabajadores de empresas dominadas por extranjeros, sino también entre los de compañías medianas y pequeñas dominadas aún por chilenos. Según Petras (1974), existían 35,000 de estas compañías no monopolistas en el sector industrial chileno, que empleaban "el grueso de la mano de obra", en comparación a las 114 principales firmas industriales que controlaban "el grueso de la producción". Las empresas menores cumplían una doble función: la de arriesgar el capital en la producción de bienes menos lucrativos (incluyendo algunos que satisfacen necesidades de consumo barato, pero básicas), y la de mantener los salarios bajos. Por consiguiente, la opresión a los trabajadores siempre es más severa en ese tipo de firmas.

Bajo el gobierno del Presidente Allende, la militancia anticapitalista entre los trabajadores de la empresa mediana, e incluso de algunas pequeñas, excedió en ocasiones a la de los trabajadores de sectores monopolistas de la economía. Las demandas de los trabajadores incluían aumentos de salarios, estabilidad en el empleo, mejoras en las condiciones de seguridad, y frecuentemente "control obrero"; todas ellas reflejaban la agravación e intensificación de las dificultades tradicionales en condiciones de una incrementada dominación de la economía chilena por los monopolios, domésticos y extranjeros. La militancia obrera generalizada se manifestaba tanto en las votaciones como en las huelgas. ³⁹

El aumento de la dependencia económica de Chile, aceleró también la integración de la burguesía local al capital extranjero.

Un ejemplo, es el de la International Basic Company Corporation (IBEC) de los Rockefeller. Empleando fondos generados por sus compañías de inversiones, firmas mineras y constructoras en Chile, IBEC penetró en 13 de las 25 mayores corporaciones y para 1970 había conquistado el control de más del 50 por ciento del capital de tres de ellas. La táctica

39 Ibid, p. 68.

tica de IBEC consistía en reclutar socios entre la élite empresarial chilena. El empresario y banquero Agustín Edwards, por ejemplo, es accionista y antiguo presidente de una importante subsidiaria de IBEC. La banca Edwards ha estado estrechamente vinculada al capital extranjero desde el siglo XIX, y para 1955 la familia Edwards poseía intereses que controlaban más del 20 por ciento del capital de las corporaciones chilenas. El modo de operación de IBEC aumentó así la concentración del poder de decisión en manos de los oligarcas locales al servicio de los intereses extranjeros tanto como de los suyos propios. ⁴⁰

Muchas personas de estos estratos de la sociedad, constituían los "activistas" de la ofensiva derechista contra el Presidente Allende. Particularmente militantes eran los médicos, ingenieros, técnicos y profesionales similares de la pequeña burguesía, cuya relación con el modo capitalista de producción/distribución y con las burguesías domésticas y extranjeras es muy íntima, tanto en términos de servicio o función como en términos de ingresos y actitudes. La inversión extranjera en la industria de capital intensivo, así como en empresas comerciales, genera una considerable actividad subsidiaria en los sectores de servicios de la economía, que resultan también imbuidos de actitudes materialistas y frecuentemente reaccionarias.

Además de esto, un estrato de administradores y técnicos reclutados por extranjeros (o por sus amigos) entre los grupos de altos y medianos ingresos de Chile, surgió en los años sesenta para representar los intereses del capital extranjero en todas las actividades de toma de decisiones. Las causas de esta tendencia, que no es en absoluto exclusiva del país que se comenta, se muestran en forma bastante completa en las obras de los teóricos de la dependencia. Las implicaciones son obvias: la creación e institucionalización de un estrato burocrático neocolonial que gobierna y administra una sociedad en interés de la burguesía desnationalizada y del capital extranjero.

40 Ibid, p. 69.

Actitudes conservadoras como las mencionadas, están históricamente vinculadas a movimientos de las sociedades occidentales que propugnan alguna forma de fascismo o contrarrevolución. Sin embargo, tienen también sus raíces en el desarrollo histórico del propio capitalismo. Por lo tanto, la tarea teórica viene a ser la de averiguar en qué condiciones estas actitudes se intensifican y movilizan a favor de una causa reaccionaria en un país en desarrollo. En el caso de Chile, son cuatro las condiciones que parecen más significativas, la primera está vinculada a las otras tres:

1. Intensificada penetración extranjera de la economía;
2. Importación de la "matriz cultural" de tales actitudes, tal como se manifestó a través de la dominación y manipulación de los medios de comunicación y publicidad por firmas norteamericanas;
3. Intensificación de la lucha de la clase obrera por objetivos revolucionarios y el traslado por parte de la burguesía chilena de sus inversiones de capital a la especulación (mercado negro, etcétera) con objeto de facilitar su organización y la movilización de la pequeña burguesía para impedir la revolución social;
4. Programas imperialistas de "desestabilización", "subversión", ayuda militar y el financiamiento directo de movilizaciones contrarrevolucionarias. Todas estas condiciones estaban en operación en el período que condujo al golpe de estado militar del 11 de septiembre de 1973.

Después del golpe no sólo los profesionales pro-Allende fueron arbitrariamente encarcelados, torturados o asesinados, sino que muchos profesionistas y burócratas conservadores quedaron sin trabajo como parte de la fútil campaña de la junta contra la inflación. El impacto del imperialismo, particularmente en su forma posgolpista, sobre la estructura social, aunque sin alcanzar los extremos de su impacto en Viet -

nam o Camboya, puede y debe considerarse sin embargo como algo que afecta las vidas de millones de personas en este doble sentido: Violenta represión directa y opresión económica indirecta, no sólo de los obreros y campesinos, sino también de la pequeña burguesía.

Como vimos en el caso de la burocracia, la dependencia adopta formas políticas. Los chilenos prominentes van y vienen entre el campo de la política y el empleo en compañías extranjeras.

El equipo de asesores económicos de la junta consiste principalmente en chilenos educados en la Universidad de Chicago, o seguidores de éstos (Chicago boys). En una entrevista con El Mercurio, del 14 de julio de 1974, el economista Arnold Harberger (Director del Centro de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Chicago) ensalzó las políticas económicas de "libre empresa" de la Junta.

Cuando tales burguesías dependientes poseen poder político, como durante la presidencia de Eduardo Frei en los sesenta, se movilizan para facilitar una mayor penetración y control del capital extranjero sobre la economía nacional. Cuando están fuera del poder, actúan como lo hicieron los Matte, Frei y otros, hasta que, incluso al costo de destruir la fachada democrática, la alianza económica entre el capital monopolista doméstico y extranjero se asegura nuevamente gracias a un gobierno favorable a ella. El ejemplo más dramático de la generosidad de la administración de Frei para con los inversionistas extranjeros fue su "chilenización" de las minas de cobre. El mismo Frei dirigió la conspiración y aprobó a la Junta, y aguarda entre bambalinas a que llegue la hora -si es que llega- en que los militares (o el imperialismo) decidan reincorporar a las figuras políticas civiles al gobierno de Chile.

Recapitulando, podríamos decir que antes del Presidente Allen de, la dependencia era visiblemente política, puesto que los chilenos prominentes se movían sin dificultad entre el empleo en corporaciones extranjeras y las posiciones de poder político. Tal colaboración continuó en forma disfrazada durante los años de la presidencia de Allende. Decisiones importantes, que tenían un impacto crítico en la formación general de

la burocracia, el empleo, la estructura social y los planes de desarrollo de ese país, se tomaban en las salas de juntas de las corporaciones norteamericanas, se ponían en vigor a través de los canales informales que conectaban a las transnacionales con la clase dirigente local, y desde esta clase al estado pre-Allende. Después de la elección de Allende, decisiones semejantes continuaron afectando la política, estableciendo el bloqueo económico a Chile y sentando las bases para la contrarrevolución. La composición reaccionaria, burguesa, pronorteamericana de la primera "misión de buena voluntad" enviada al extranjero por la Junta Militar reflejó el prolongado impacto del imperialismo en la política de Chile. Las compañías cupríferas norteamericanas fueron generosamente resarcidas de sus "pérdidas" bajo el gobierno de Allende. Las políticas económicas de la Junta se adecuaban a las necesidades de las empresas internacionales. Las compañías parcialmente nacionalizadas como la subsidiaria de Dow Chemical, multimillonaria en dólares, fueron devueltas a sus propietarios extranjeros, y los trabajadores que escaparon a la muerte o al despidido se vieron forzados a "entrar en razón".

Resultado lógico de la internacionalización del capital es el conjunto de organizaciones a nivel estatal creadas para preservar y fortalecer las inversiones extranjeras, y para subvertir o hacer retroceder a aquellas amenazas nacionalistas o de la clase obrera que surgen con el impacto imperialista. Las más popularmente conocidas entre esas organizaciones son el Pentágono, el Departamento de Estado y la CIA, que a su vez están vinculadas a cierto número de instituciones públicas y privadas que sirven a los mismos fines: Por ejemplo, el Consejo de Relaciones Exteriores, el Consejo de las Américas, la Rand Corporation, el Consejo Nacional de Comercio Exterior, AID, la Fundación Ford, etcétera. Los ejecutivos de las empresas transnacionales se mueven fácilmente entre esas instituciones y el gabinete y los ministerios del gobierno de Estados Unidos. Como se ha demostrado ampliamente, casi todos estos grupos estuvieron comprometidos en forma coordinada en la formación y ejecución de la política de Estados Unidos para el derrocamiento del gobierno de Chile, elegido democráticamente. Aislar a la CIA o a la ITT de esta "mezcla" institucional constituye una grave distorsión.

El cambio más importante en la estructura social de Chile a fines de los sesenta y principios de los setenta fue la radicalización y movilización de la mayor parte de la población para la transición al socialismo: Obreros, campesinos, estudiantes, algunos profesionales y las nacientes masas de los campamentos (poblaciones autogobernadas y militantes). Los resultados de las últimas elecciones anteriores al golpe (marzo de 1973) mostraron claramente a todos la dirección que seguía la marea: Hacia el socialismo. El gobierno de Unidad Popular aumentó sus votos en más del 7 por ciento, en una elección extraordinaria, un acontecimiento de proporciones sin precedente en la historia de ese estado. Los análisis de la prensa chilena mostraban que la base electoral para esta tendencia prosocialista estaba concentrada entre obreros y campesinos, e iba en aumento entre las mujeres. Cifras recopiladas por Cavarozzi y Petras (1974) muestran que en 1970 los votos a favor de Unidad Popular constituían mayorías aplastantes en los centros mineros y entre los trabajadores industriales, y convincentes pluralismos entre las obreras urbanas y en el campo. Igualmente significativo, sin embargo, a pesar del constante crecimiento de los votos a favor del socialismo, fue el fracaso de UP para lograr alguna penetración significativa en la votación de la pequeña burguesía, la cual, después de titubear en 1970, se movió hacia la derecha en 1973. El análisis de los cambios en la estructura social que se presenta aquí, sugiere que los esfuerzos de UP para halagar a la pequeña burguesía retardando sus programas de reforma radical y apoyando a la pequeña empresa fueron en vano, debido al fracaso esencial para apreciar la polarización de clases que se estaba produciendo y el impacto del imperialismo en las actitudes de las "clases medias".

Esta era la amenaza real al imperialismo que, desde su punto de vista, tenía que ser destruida, aún más que el mismo gobierno del Presidente Allende. Las empresas transnacionales poseen teóricamente un potencial para hacer frente al reformismo e incluso aumentar sus ganancias en países nacionalistas como el Chile del Presidente Allende si conservan sus empresas asociadas con el estado y su control sobre la tecnología y el mercado (como lo hicieron RCA, IBC y otras). Pero cuando la conciencia de clase y la lucha entre los obreros, los campesinos y los pobres alcanzan la intensidad lograda en Chile el 30 de junio de 1973, entonces la

amenaza al imperialismo debe ser aplastada o, de no serlo, el imperialismo perderá otro país y, debido al ejemplo de la democracia popular directa que estaba surgiendo en Chile, podría perder gran parte de su influencia en el resto del mundo. Puesto que el reformismo en serio genera inevitablemente tales condiciones, el imperialismo se revela incapaz de soportar ni siquiera sistemas políticos burgueses-reformistas como el del Presidente Allende en Chile.

Que los centros de poder proletario, más que las burocracias de partido, fueron sin duda la mayor amenaza para el imperialismo y sus aliados, en Chile, es algo confirmado por la selección de los objetivos realizada por los militares para sus más salvajes actos de represión. Los cordones industriales, con sus comandos vecinos, las fábricas controladas por los obreros, los campamentos y las colectividades campesinas fueron sistemáticamente bombardeadas, incendiadas, registradas y destruidas por la fuerza aérea, la marina, el ejército y unidades de la policía, entrenadas todas ellas por Estados Unidos. Lo que no fue destruido fue sometido a actos de terror como la cacería de hombres y su "desaparición" o bien su ejecución en masa. La mayor parte de los líderes de los cordones y comandos fueron asesinados o reclusos en cárceles y campos de concentración. Otros muchos trabajadores fueron despedidos. Los obreros restantes se vieron obligados a trabajar para los antiguos propietarios, algunos a punta de pistola, 48 horas semanales. En el sur, se desataron ataques contra los indios mapuches. Según declaraciones de los mismos militares, el objetivo fundamental no era otro que "cambiar la mentalidad del pueblo" mediante un "lavado de cerebro".

La base material de tales cambios radicales, actitudes polarizadas y actos de violencia fue y sigue siendo la del capitalismo en su etapa imperialista. El carácter intensivo del capital de las inversiones extranjeras, la alianza entre la burguesía chilena y el capital extranjero, el bloqueo económico patrocinado por Estados Unidos y la unidad forjada entre la burguesía y la pequeña burguesía sirvieron para minar tanto al gobierno del Presidente Allende como los órganos de poder popular. La escasez de bienes de consumo básico, incluyendo los alimentos, hirió con más fuerza a la clase trabajadora y a los pobres. La mayor parte de esos

bienes tenían que importarse. Cuando eran producidos localmente, a menudo los propietarios los enviaban al extranjero donde podían obtener mejores precios que en Chile (debido a la acelerada devaluación del escudo). Sin embargo, la política de redistribución del ingreso del gobierno del Presidente Allende hizo posible, por primera vez en la historia, que las masas chilenas pudieran comprar bienes de consumo tales como radios, pequeños refrigeradores, televisores, muebles sencillos, utensilios de cocina, trajes, zapatos, alimentos enlatados, carne, leche, etcétera, de manera que la escasez tuvo un impacto mayor incluso del que hubiera tenido de otra forma. La burguesía capitalizaba esta escasez en su propaganda y manifestaciones callejeras (por ejemplo, la "marcha de las cacerolas" de diciembre de 1971).

La burguesía incrementó sus actividades de acaparamiento, especulación y mercado negro para agravar la escasez y volverse a apoderar de lo que consideraba como su capital (canalizado previamente por el gobierno mediante ciertas nacionalizaciones y la política salarial, para permitirle mayores ingresos a las masas).

Fue capaz la burguesía de "aumentar" su poder económico conservando su control de dos tercios de la distribución total, mediante el acaparamiento masivo, trastornando aún más el sector público de la distribución mediante las huelgas de transportistas y retirando sus inversiones de los sectores productivos dependientes (pero esenciales) para la producción en el sector público. También pudo absorber firmas pequeñas seleccionadas casi a voluntad, manteniendo así la presión sobre los pequeños propietarios y comerciantes para oponerse al "ineficaz" gobierno y para sumarse a la lucha por el "retorno a la normalidad". Finalmente, al pasar su capital a la especulación, obtuvo inesperadas ganancias en el mercado negro de dólares al tiempo que puso al sector público en una mayor desventaja. La lucha de clases respecto del ingreso, los mercados y los artículos de consumo entre los sectores público y privado fue dirigida contra las organizaciones del gobierno con base en los barrios; las Juntas de Abastecimiento y Precios (JAP) y los regionales comandos populares, que tuvieron que sufrir condiciones de competencia desleal.

Rematamos esta parte del trabajo, citando las palabras recientes de Fidel Castro, Presidente cubano, acerca de lo que sucedió en Chile y que culminó con la caída de Salvador Allende.

"...El ejército chileno conserva raíces europeas alemanas, concretamente. Fueron alemanes los instructores; alemán fue el formalismo; alemán el uniforme; el saludo, una descarga eléctrica, fue alemán; fueron alemanes los aires marciales y alemán fue el espíritu de cuerpo. Además del formalismo prusiano había gozado de ciertas tradiciones bélicas. Era la reserva del orden social existente.

Este ejército fue instruido más tarde por los Estados Unidos, que le suministraron armamento y poco a poco lo fueron atrayendo a su servicio.

Salvador Allende triunfó en condiciones críticas. Coincidió con su ascenso al poder, la caída virtual del cobre y la exigencia de los norteamericanos para que el gobierno de la Unidad Popular pagara las enormes deudas contraídas por la democracia cristiana durante los regímenes anteriores.

La mayoría parlamentaria estuvo en contra del Presidente, y los medios de difusión lo atacaron desde el principio. El ejército se declaró apolítico.

Fue gigantesca la conspiración. Todos participaron, capitaneados por la CIA. Queda para el oprobio el espectáculo que ofrecieron los hombres con intereses y sin patria. En su momento, oportunamente, el ejército jugó el papel que tenía asignado. Tomó La Moneda, asesinó a Allende e inició, para desgracia de Chile, el camino en contra del tiempo. Había dado el golpe contra uno de los gobiernos más nobles, progresistas y honrados del Continente..."⁴¹

⁴¹ Julio Scherer García. "En 1962, Cuba no fue avisada del retiro de los misiles. No es ciencia ficción: La guerra total y definitiva, posibilidad real, dice Fidel Castro". Revista PROCESO, No. 255, 21 de septiembre de 1981, p. 8.

2. Respuestas que se han dado al comportamiento de las empresas transnacionales en América Latina

La tradicional exportación de capitales, una característica de la fase imperialista del capitalismo, sufre ciertas transformaciones después de la Segunda Guerra Mundial. Los cambios se dan en la orientación y en la composición de los capitales exportados por las metrópolis. La variación en la orientación ocurre a través de la inversión en el sector de la industria manufacturera, con preferencia a los que hasta ese momento habían sido los elegidos: El sector primario y el de servicios. Por otro lado, los pagos por tecnología* que perciben las matrices de los grandes monopolios son cada vez más cuantiosos que significan porcentajes elevados de los déficits de la balanza de cuenta corriente de los países dependientes.⁴² Este fenómeno, a través de la capitalización de las remesas periódicas en concepto de regalías y asistencia técnica, ha sido considerado como un "cambio en la composición del capital" exportado por los países imperialistas.

*Consideramos erróneo elevar a la categoría de mercancía, y menos aún bien de capital, a la tecnología: a) Se trata de un bien inmaterial cuyas posibilidades de reproducción son totalmente distintas a las de los bienes materiales; b) Su apropiación es dificultosa, no por la posibilidad de producirla o tomarla, sino por trabas legales; c) Es un concepto muy amplio, legal y doctrinariamente, que abarca desde un privilegio otorgado al "primer" autor de una invención de procedimiento para producir un bien, hasta el mismo o similar derecho otorgado a una persona que registra un producto desconocido, que puede satisfacer alguna necesidad o sustituir otro producto existente, pasando por asistencias profesionales, marcas, procesos de ingeniería, etc. etc. Sin embargo, siendo la terminología utilizada habitualmente para destacar este fenómeno, consideramos conveniente continuar utilizándola, con la presente salvedad.

42 En 1972 en México representaron el 43.5% del total girado al exterior en concepto de dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera. En verdad la enunciación de este rubro, en la balanza de pagos es errónea parcialmente por cuanto se contabilizan los pagos realizados por el sector privado (no sólo empresas extranjeras) al exterior. En el caso de pagos por asistencia técnica y regalía este error es relativamente importante.

El cambio de orientación en la inversión del capital extranjero produjo serias modificaciones en los procesos de desarrollo de los países latinoamericanos. Los capitales lograron la protección de los estados receptores, a través de legislaciones sobre promoción del desarrollo industrial, créditos y exenciones aduaneras, con protección arancelaria especial, lo que se llamó política de "sustitución de importaciones".

La "sustitución de importaciones" implicó la necesidad de importar volúmenes importantes de bienes de capital intermedios y tecnología extranjera. Es decir, se sustituyó solamente la última etapa de elaboración en gran parte de la nueva industria.

La entrada de inversión extranjera a los países dependientes fue similar a la salida de los mismos o bien en ocasiones superior.

Esta nueva política de inversión provocó alteraciones en la estructura y dinámica de los países receptores: Imposibilidad del capital nacional de competir con los grandes monopolios extranjeros, capacidades para movilizar importantes volúmenes de capital y como consecuencia, ruina de la pequeña y mediana industria y del comercio de igual capacidad; orientación de los ahorros captados en el interior del país a los prestatarios "seguros" que garantizaban, además, depósitos originarios cuantiosos y, por último, aumento del consumo de las mercancías que se habían comenzado a producir para sustituir la importación.

Pero vamos a analizar esos aspectos más a fondo. El fenómeno que explica por qué la sustitución de importaciones implicó un aumento de los déficits de las balanzas de cuenta corriente (e incluso de las balanzas comerciales) de los países que la practicaron. El aumento substancial en el consumo de los productos que antes se importaban fue de tal magnitud que, los insumos que se debían importar para producirlos, como bienes intermedios y tecnología, llegaron a significar volúmenes de divisas como contraprestación, más importantes que el total de egresos provocados antes por la importación. Esto es así aún produciendo la sustitución a precios similares a los anteriores de adquisición.

La quiebra de amplios sectores de la pequeña y mediana industria facilitaba la compra, por parte del capital extranjero, de las empresas de estos productos arruinados. Las argumentaciones en favor de la inversión extranjera directa en el sentido de que se creaban fuentes de trabajo, aportaban tecnología, también, la capacidad de asumir riesgos mayores, etc., carecían en estos casos de sustento.

La legislación tradicional, basada en un capitalismo competitivo, con oferentes y demandantes, no contemplaba la situación específica de los monopolios, así como carecía de soluciones para casos tan habituales como el de sujetos económicos idénticos con personalidad jurídica distinta. Es decir, no podía regular eficientemente la relación filial-matriz.

La enumeración de la problemática generada por ese cambio en la orientación y composición del capital exportado, es muy extensa, por lo que sólo se tratará cómo se intentó solucionar en la legislación sobre inversión extranjera directa y transferencia de tecnología.

Debe considerarse la validez de la relación existente entre la matriz y la filial o sea sujetos que desde el punto de vista económico son iguales y distintos desde el jurídico. Se supone por tanto que los precios en la transferencia de bienes (mercancías y tecnología) y pagos entre filial y matriz responden a precios justos, producto de la libre discusión entre intereses contrapuestos (oferente y demandante).

Es necesario señalar que los beneficios obtenidos por la filial no retornan a la matriz ligados a la causa origen de los mismos. Es decir, el total de la ganancia puede ser transferido como dividendos, como intereses, a través de subfacturaciones de mercancías vendidas a la matriz, por sobrefacturaciones de mercancía compradas a la matriz ⁴³ por

43 El real deterioro de los términos del intercambio se ve aumentado en su cuantificación por este comercio interno de las empresas transnacionales.

pago de asistencia técnica y regalías contratadas con la matriz, etc. Los negocios jurídicos se pueden realizar directamente con la matriz o con cualesquier subsidiaria. Sobre la importancia de estos subterfugios es conveniente ver la investigación realizada en Colombia sobre remesas y conceptos de las mismas en las negociaciones filial-matriz.

2.1 Política sobre inversión extranjera

En un intento por frenar la creciente participación de las empresas transnacionales en sus economías, algunos países latinoamericanos se fijaron objetivos tales como:

- a) Limitar los sectores o actividades económicas en que se puede realizar la inversión extranjera, ampliando el concepto de "estado gendarme" del liberalismo. Así, se reservan al Estado los sectores considerados estratégicos para la defensa nacional; los estratégicos de segundo orden, pero igualmente importantes -comunicaciones por ejemplo- se reservan a los capitales privados nacionales. En el resto se permite la inversión extranjera.
- b) Un segundo objetivo consiste en proteger a los inversores nacionales prohibiendo la compra de empresas, ya funcionando, de capitales locales u obligando a otorgar cierta participación al capital nacional en las inversiones extranjeras. Las proporciones de participación difieren en los países y en los sectores productivos de cada país.
- c) Un tercer objetivo es obligar a la reinversión de utilidades y permitir sólo un flujo negativo regulado de divisas.

Un primer requisito a que se somete la inversión extranjera, es la autorización estatal para la radicación. De esta forma se verifica el sector o destino de la inversión, se califica a la sociedad (en Argentina se exigía un 80% de capital local para considerar nacional a la empresa, si el capital oscilaba entre el 50 y el 80% la sociedad se conside

raba mixta y menos del 50% extranjera; la legislación mexicana como principio general exige un 51% de capital local y el control de la empresa por nacionales para considerarla de capital nacional). La calificación de la sociedad influye en distintos privilegios otorgados como: acceso al crédito interno, beneficios impositivos, ser sujeto beneficiario de las leyes de promoción industrial, etc. A través de esa autorización y registro se verifica que se aporten los capitales que el país considera necesarios.

La política de forzar la reinversión de utilidades o limitar el flujo negativo de divisas que afecte el equilibrio de la balanza de pagos, se limita a aquellos países en que se ha establecido el control de cambios.

Se limita, además, la remisión de utilidades a un porcentaje máximo relacionado con el activo fijo realmente invertido como capital. El porcentaje varía, como también los elementos de juicio para valorar el capital radicado.

Sin embargo, el fenómeno a que se hacía referencia de relaciones entre filial y matriz, permite la evasión de dichos controles.

Si bien resulta muy difícil evitar las remisiones vía sobre facturación y subfacturación (sobre todo teniendo en cuenta la inflación internacional y el permanente cambio de precios en el comercio internacional que impiden tomar criterios objetivos estrictos), sí se limita en estas legislaciones la contratación de préstamos entre filial y matriz -la legislación argentina- consideraba los pagos de intereses como remisión de utilidades y se ha limitado como la negociación de tecnología.

2.2 Política tecnológica

La tecnología necesaria para un proceso autosostenido de desarrollo económico se encuentra en manos de un reducido número de empresas:

- a) Porque tienen la infraestructura productiva a partir de la que se producen esos logros.
- b) Porque disponen del capital necesario para montar costosos centros de investigación y desarrollo, pagando equipos de investigadores que representen masas críticas aptas para los objetivos buscados, logrando avances significativos y planeados.
- c) Porque son los lógicos compradores de las patentes o procedimientos logrados fuera de sus empresas. De nada sirve una patente si no se transforma en producto o proceso productivo. Y mientras mayor sea la capacidad productiva de su usuario, mayor serán los réditos que se podrán lograr.

La política referida a la apropiación de la tecnología, fundamentalmente la legislación sobre invenciones o patentes -nacionales e internacionales- y secundariamente las normas referidas "confidencialidad" o "secreto industrial".

La regulación de la transferencia de tecnología.

Las posibilidades para adquirir tecnología a grupos ajenos a los monopolios tecnológicos son entre otras:

1. La pequeña y mediana industria de los países dependientes carecen de capacidad técnica para hacer uso de tecnologías públicas o evidentes, en muchos casos.
2. Las empresas que la han adquirido no pueden negociarla, pues generalmente la adquieren bajo cláusulas de confidencialidad o de secreto industrial.
3. Si la tecnología o el producto se encuentran patentados sólo pueden ser explotados por el titular de la patente y

con exclusividad (o por quiencuente con su autorización expresa).

2.3 Uso de marcas y patentes

"El progreso técnico da previamente a la empresa individual la chance molecular de aumentar la productividad del trabajo por encima de la media social, y realizar, por tanto, beneficios excepcionales (como se estudia en el primer volumen), pero, en cuanto el progreso en cuestión se socializa, esa posición inicial se pierde gradualmente y funciona la ley de la media social del trabajo, la cual baja los precios y los beneficios a través de la concurrencia: En este punto se tiene una caída de la tasa de beneficio, porque la composición orgánica del capital se manifiesta desfavorable. Los empresarios tienden a prolongar cuanto les es posible la chance inicial, incluso por la intervención legislativa: Defensa de las patentes, de los secretos industriales, etc., intervención que, de todas maneras, tiene que ser limitada a algunos aspectos del progreso técnico, aunque sin duda tenga un peso nada despreciable".⁴⁴

Esta reseña, referida a la patente de procedimiento es aplicable en sus efectos a la patente de productos, con ciertas adecuaciones de detalle.

El constituyente mexicano reconoce en el derecho de patente un privilegio monopolístico, y en el Artículo 28 de la Constitución lo enuncia entre las excepciones a la prohibición de monopolios y estancos.

El eje sustancial de la legislación sobre invenciones y marcas es el criterio retributivo: Quien logra primero una invención paten-

44 Antonio Gramsci. Antología. México. Ed. Siglo XXI, 1974, pp. 445-6.

table goza del derecho de exclusividad para la explotación del mismo.

En este principio se basa la Convención de París de 1883 y la mayoría de las legislaciones nacionales de los países capitalistas. Se complementan con una serie de enunciados que se resumen como: El llamado "trato nacional", el derecho de prioridad, el principio de independencia de las patentes, el derecho a impedir la importación de bienes producidos con procedimientos patentados.

Las trabas evidentes que ponen al desarrollo económico los principios de esta Convención llevaron a una serie de países latinoamericanos a reformar su legislación interna adaptándola a sus necesidades actuales.

Estas modificaciones se iniciaron en las resoluciones del Pacto Andino, llevadas luego a legislación nacional por sus miembros, continuando otros países como Argentina, que recién en 1966 se había adherido a la Convención de París, y en especial México con la Ley de Invenciones y Marcas del 10 de febrero de 1976.

En estas legislaciones se mantiene el criterio retributivo de la Convención de París. Sin embargo, se amplía el campo de las invenciones no patentables, mediante expresas y minuciosas exclusiones, como es el caso de la ley mexicana, o con criterios más generales ("aquellas que obstaculicen el desarrollo económico") como en el Reglamento para la Aplicación de las Normas sobre Propiedad Industrial, dictado por la Comisión del Acuerdo de Cartagena en mayo-junio de 1974.

En la legislación mexicana se incorpora una institución hasta ese momento propia de los países socialistas, el certificado de invención, claro que adaptándolo a las características peculiares de nuestro sistema económico y jurídico.

También se limita en general el tiempo durante el cual se gozará de ese derecho exclusivo.

Los propietarios de la tecnología pueden transferir los derechos que les otorgan las legislaciones nacionales y los pactos internacionales a través de la concesión de licencias o proporcionando información técnica.

La alta concentración de la oferta y la imperiosa necesidad de las empresas de contar con las patentes de productos o con las tecnologías de proceso para mantener relativos niveles de competitividad o para lograr ganancias extraordinarias -según las circunstancias-, hacía que estas transferencias se realizaran en un plano de evidente desigualdad.

2.4 Uso y transferencia de tecnología

El costo de generación de la tecnología en general había sido ya amortizado por la utilización de la misma por la matriz y la incorporación a sus costos generales. La posible producción sencilla de los elementos materiales que permiten el uso por terceros permitirían un uso universal de los adelantos técnicos a costos muy bajos.

Sin embargo, el precio de la tecnología es un precio monopolístico que poco tiene que ver con su costo de producción. En principio juega la necesidad de quien la demanda, luego los beneficios que le puede acarrear, y como elemento definitivo, la concentración monopolística de los procesos y patentes. Ello explica que uno de los mecanismos de determinación de precios más habituales resulte el porcentaje sobre ventas, elementos que nada tienen que ver con el costo original de la "mercancía" vendida.

Además de los precios leoninos, la situación óptima del vendedor permitíale incorporar al contrato de licencia una serie de cláusulas limitantes referidas al uso de la tecnología enajenada que en algunos casos afectaba al licenciataria, en otros a la economía nacional y por último implicaban frenos al desarrollo científico y tecnológico local. Estas cláusulas determinaban la apropiación por parte del licenciante de todas las mejoras en la tecnología transferida logradas por el licenciataria;

establecían limitaciones de exportar el producto producido con la tecnología licenciada; se fijaban posibilidades de limitar la producción de los bienes; se ponían plazos de duración del contrato excesivos y cláusulas de secreto industrial o de confidencialidad que impedían la apropiación de la tecnología por el licenciatario, aún luego de plazos de uso muy externos.

Por otro lado, las transacciones entre filial y matriz de empresas transnacionales (en México el 80% de las transferencias de tecnología se realizan entre estas empresas) ⁴⁵ permitían remitir utilidades escapando al control establecido en las legislaciones sobre radicación de capitales extranjeros y lograr altas evasiones impositivas, contabilizando como costos los aportes, reales o ficticios, de matriz a filial.

El criterio utilizado para evitar esos perjuicios a las economías nacionales fue exigir como requisito para otorgar validez a los contratos, y poder exigir su ejecución judicial, la inscripción en un registro. La inscripción es necesaria, además, para ser beneficiario de la legislación de promoción industrial y de exenciones impositivas -Argentina, Países del Pacto Andino, México-

La exigencia para otorgar la inscripción es la exclusión de las cláusulas perjudiciales a que se hizo referencia, como son:

- a) Se prohíben los precios leoninos; en Argentina el máximo es el 5% sobre ventas, similar en el Pacto Andino y Brasil, México no tiene máximo legal, pero convencionalmente es el 3% sobre ventas netas;
- b) No se autorizan los contratos que contengan cláusulas que prohíban la exportación de los productos fabricados con la tecnología adquirida;
- c) No se admiten cláusulas que directa o indirectamente afecten el desarrollo científico o tecnológico del país;

- d) Se limita el plazo de confidencialidad o secreto industrial, etc.

En la mayoría de los países se exige solamente la inscripción de los contratos de transferencia de tecnología que implican posibilidades de remesas de divisas al exterior. Se trata de aquellos que intentan fundamentalmente controlar la evasión de divisas o evitar la evasión a las leyes de inversión extranjera o la impositiva. México, por el contrario, exige la inscripción de todos los contratos.

En la legislación de Argentina, Colombia, Ecuador, Perú, no se autorizan las regalías ni los pagos por asistencia técnica en los contratos entre filial y matriz. Brasil acepta las transferencias por asistencia técnica y servicios de ingeniería, pero no por regalías (siempre tratándose de contratos entre filial y matriz de una empresa transnacional).

2.5 Tendencias actuales

En los últimos dos años se pueden notar tendencias aparentemente contradictorias en los países latinoamericanos que, hasta la fecha, habían producido los mayores avances en las políticas analizadas.

- a) En los foros internacionales es cada vez mayor la unidad de los países llamados "en vías de desarrollo" buscando consolidar un bloque homogéneo para negociar con los países imperiales en todas las cuestiones relacionadas con el desarrollo económico. Así lo demuestran las reuniones de la UNCTAD, de la OMPI, los intentos de sancionar un Código Internacional de Conducta para regular la transferencia de tecnología.
- b) En las legislaciones nacionales parecería que la tendencia es a limitar los controles establecidos, como forma de lograr mayores volúmenes de inversión extranjera y como respuesta a las presiones de los monopolios internacionales.

nales y de los países imperiales. En este sentido se destaca: Importantes modificaciones liberalizando el sistema del Pacto Andino. Las modificaciones no resultaron suficientemente satisfactorias al gobierno chileno que decidió retirar a su país del Pacto Andino. En Argentina es derogada la ley sobre inversiones extranjeras y sustituida por la ley 21382 que deja de lado todos los avances logrados por la anteriormente citada. Modifica la definición de empresa nacional: Antes exigía un 80% de capital nacional, ahora sólo un 50%; amplía los sectores en que se puede radicar el capital extranjero; deroga los límites para la remisión de utilidades y repatriación de capitales; permite a la inversión extranjera recurrir al crédito interno; considera a matriz y filial como empresas independientes.⁴⁶ El ministro de economía de este país acaba de anunciar en EEUU que está pronta a ser sancionada la nueva ley sobre Registro de Transferencia de Tecnología que derogaría la mayor parte de los controles habidos hasta la fecha y adoptaría la legislación argentina sobre invenciones y marcas a las disposiciones de la Convención de París de 1883.⁴⁷

46 Consolidación de la dependencia. La Ley Argentina sobre inversiones extranjeras. Daniel de Andres y Eduardo Gitli, en "Comercio Exterior", Vol. 27-núm. 4, México, abril de 1977, pp. 421 y ss.

47 La Opinión (periódico argentino) 19 de junio de 1977, suplemento de Finanzas-Empresas Inversiones-Comercio, pág. IV. (En la misma noticia destaca la fuerte crítica de los laboratorios de capital nacional nucleados en el Centro Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos (CILFA). Manifiestan que en los países sin patentamiento (se refieren de los productos que a ellos los afecta directamente) se han descubierto más drogas nuevas que en los EEUU, que privilegia las patentes, "lo que demuestra que la investigación está en función del grado de competencia").

CAPITULO TERCERO

LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN MEXICO

1. La política del Estado mexicano frente a la empresa transnacional

1.1 Etapa porfirista

Dentro del margen de error a que están sometidas las cifras sobre las inversiones efectuadas por las empresas transnacionales a principios de siglo en México -y seguramente en otros países- quizá las que más se acercan a la realidad son las registradas por Luis Niclau D'Olwer, con base en diversas fuentes.⁴⁸

Es importante referirse, aunque en forma somera, a esa etapa de la historia de México como señala el mismo autor:

"Las inversiones extranjeras son una de las características del régimen porfirista (fines del siglo XIX y principios del XX). No es que antes no hubieran entrado a México e incluso obtenido concesiones del gobierno federal; pero en aquel período alcanzan un nivel hasta entonces insospechado.

El hecho es producto de factores diversos. Por una parte, el ansia de 'mejoras materiales' acusada ya con toda vehemencia en la República Restaurada; por otra, la convicción cada vez más acentuada de que el capital mexicano no bastaría para satisfacer esa ansia; por fin, las fa

48 Daniel Cosío Villegas. "Las inversiones extranjeras", en Historia moderna de México, el porfiriato, vida económica. México. Editorial Hermes, 2a. ed., 1974, pp. 973-1185.

cilidades del mercado monetario en los países capitalistas".⁴⁹

Al terminar el porfiriato (1911) el panorama que presentaban las inversiones de las empresas transnacionales era el siguiente:⁵⁰

La inversión total del exterior, incluyendo la deuda pública, era, aproximadamente de 3,400.8 millones de pesos que, al tipo de cambio de 2.012 pesos por dólar,⁵¹ nos da 1,690.3 millones de dólares de esa fecha, cifra realmente alta para esa época, resultado lógico de la serie de prerrogativas que el gobierno de Díaz otorgó a los capitales extranjeros.

Los inversionistas más importantes eran:

Los EUA, con el 38.0% del total,

La Gran Bretaña, con el 29.1% y

Francia, con el 26.7%.

Las actividades hacia las que se dirigían las inversiones del exterior, reflejaban en forma clara la fase de la división internacional del trabajo prevaleciente en el mundo: Desarrollo de las comunicaciones, extracción de materias primas y exportación de capital, en las siguientes proporciones:

Ferrocarriles	33.2%
Minería y metalurgia	24.0%
Deuda pública	14.6%

49. Ibid, p. 978.

50. Ibid, p. 1154.

51. R. Santillán López y A. Rosas Figueroa. Teoría general de las finanzas públicas y el caso de México. Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, 1962, p. 255.

Servicios públicos	7.0%
Bienes raíces	5.7%
Banca	4.9%

La inversión en la industria sólo representaba el 3.9% del total y estaba casi exclusivamente en manos de Alemania y Francia. Asimismo, la inversión en petróleo era muy pequeña, y concentrada en los capitales británicos y estadounidenses, que lo seguirían controlando hasta la expropiación de 1938.

En relación a las empresas más importantes del país, un conocido investigador mexicano ha dejado claramente establecido que "el capital extranjero tenía una enorme importancia en la economía mexicana ya que de las 170 sociedades anónimas consideradas como las mayores, ejercía control sobre 130, es decir, sobre el 76%. Además, los capitales extranjeros tenían participaciones considerables en otras 9 empresas importantes del grupo de "Las 170" así "...el capital extranjero representaba el 77.4 del total...".⁵²

Es interesante mencionar que 139 de ellas fueron establecidas entre 1876-1911, coincidiendo con la iniciación del primer período presidencial de Porfirio Díaz, bajo cuyo régimen tuvo lugar la consolidación del capitalismo en México,⁵³ y

Es interesante señalar que, después del capital extranjero, el inversionista más importante era el gobierno mexicano y que el sector privado nacional sólo participaba con una pequeña inversión.⁵⁴

52 José Luis Ceceña Gámez. México en la órbita imperial. México. Ediciones "El Caballito", 2a. ed., 1973, pp. 53-54.

53 Ibid, p. 55.

54 Ibid, pp. 89-94.

1.2 Etapa revolucionaria

Existe poca información estadística sobre la etapa revolucionaria de 1910-1920. Durante ella, aprovechando la distracción de los países europeos en la Primera Guerra Mundial, los EUA aumentaron enormemente su influencia en México. Utilizando desde manipulaciones políticas, reconocimiento y desconocimiento de los gobiernos revolucionarios, aprovisionamiento de armas y préstamos a diferentes grupos, hasta las expediciones militares, directa o a través de levantamientos mercenarios pagados por las empresas petroleras. Los EUA, no dejaron de explorar ninguna forma de ingerencia en los asuntos internos, a fin de establecer su hegemonía en el país.

Como consecuencia de esto:

El tipo de cambio del peso mexicano sufre fuertes fluctuaciones. Después de la devaluación de diciembre de 1914, en la que pasa de 2.24 a 4.36 pesos por dólar, llega hasta 23.83 pesos por dólar en 1916, estabilizándose posteriormente. En 1920 la paridad era de 2.01 pesos por dólar. ⁵⁵

Se expide la Constitución de 1917, objeto de fuertes ataques del exterior, por su contenido nacionalista.

La inversión de las empresas transnacionales con excepción del petróleo y la energía eléctrica, se estanca.

La deuda exterior, heredada del porfiriato, crece con nuevos empréstitos suscritos por los gobiernos en turno, y

México sufre varias incursiones militares de los EUA, y un levantamiento en la zona petrolera, financiado por las compañías explotado-

55 R. Santillán L. y A. Rosas R. Op. cit., p. 255.

ras de petróleo. 56

1.3 Etapa de construcción del actual Estado mexicano

Algunos resultados de la revolución, en términos comparativos 1910 (inicio) a 1921 (culminación):

-La población total se redujo en un 5.4%;

-La población económicamente activa descendió el 7.2% (hasta 1930 alcanza el nivel de 1910);

-La producción de petróleo crudo, controlada totalmente desde el exterior, crece en más de 53 veces: 3.6 millones de barriles en 1910 contra 193.4 millones en 1921; el volumen más alto en toda la historia del país hasta 1973, año en el que fue de 191.5 millones de barriles. 57

Al concluir el movimiento armado, México era un país semides-truido, con una infraestructura anacrónica, una deuda exterior enorme y los principales sectores de su economía aún en manos del exterior. La tarea de reconstrucción sería de una dificultad extraordinaria, y a ella debían dedicarse los máximos esfuerzos. Todo estaba por hacer, y los años siguientes estuvieron marcados por los intentos de consolidación económica; lo cual, aunque con altibajos, se estaba logrando. El proceso se ve interrumpido bruscamente por "la gran depresión", cuyos efectos se dejan sentir intensamente; el producto nacional bruto disminuye a precios

56 Ver José Luis Ceceña Gámez. Op. cit., pp. 103-115. También F. Pescador Castañeda. "Breves antecedentes históricos sobre las inversiones extranjeras directas" en Inversiones extranjeras privadas directas en México, Comité Bilateral de Hombres de Negocios México EUA, Sección Mexicana, México 1971, pp. 88-98.

57 Censos Generales de Población, Dirección General de Estadística y Petróleos Mexicanos, tomados de Nacional Financiera, Statistics in the Mexican Economy, México, 1974.

constantes de 1950- en una quinta parte entre 1928 y 1932, año en el que alcanza su punto más bajo desde 1909. El comercio exterior se deprime, tanto en importaciones como en exportaciones, casi a la mitad y la producción petrolera decrece, con excepción de los recursos dedicados a las actividades petroleras, la inversión de los 57 decrece "...La gran depresión de los Estados Unidos trajo una disminución en todas las inversiones en el área y la repatriación de mucho capital en el extranjero".⁵⁸

Sin embargo "...Al iniciarse el régimen del general Cárdenas en 1934, la economía mexicana se encontraba todavía fuertemente dominada por monopolios extranjeros... Las inversiones extranjeras, que en su mayor parte tomaban la forma de filiales de grandes monopolios norteamericanos y europeos, alcanzaban un valor en libros (según cifras oficiales del gobierno mexicano) de 3,900 millones de pesos en 1935. Su importancia puede estimarse por el hecho de que en ese año el producto nacional bruto del país fue de 4,500 millones de pesos".⁵⁹

Esa inversión se concentraba en:

-Petróleo: 95% de la producción controlada por dos compañías norteamericanas y una angloholandesa.

-Electricidad: "Dos grandes monopolios, uno de capital canadiense-europeo y otro norteamericano, manejaban alrededor del 90% de la industria de generación de energía eléctrica del país".⁶⁰

58 Richard S. Newfarmer y Willard F. Mueller. Multinational corporations in Brazil and México: structural sources of economic and noneconomic power, Committee on Foreign Relations, US Government Printing Office, Washington, 1975, p. 47.

59 José Luis Ceceña Gámez. Ob. cit., pp. 117-118. (El tipo de cambio en ese año era de 3.597 pesos por dólar, después de la devaluación de 1932. Es decir, la inversión extranjera directa era de 1,084.2 millones de dólares. Santillán y Rosas, Op. cit., p. 255.

60 Ceceña Gámez, Ob. cit., p. 118.

-Minería: Tres empresas norteamericanas controlaban el 90% del total de la producción minera.

-Comunicaciones y transportes: A excepción de "el servicio local de telégrafos (estatal) y algunos servicios de teléfonos locales, en la frontera norte del país". ⁶¹ Las comunicaciones por cable estaban dominadas por dos firmas norteamericanas y una sueca.

-Los ferrocarriles: Aunque el sistema principal tenía el 51% de participación estatal, "el 49% restante y una crecida deuda, estaba en manos de capitalistas extranjeros". ⁶²

De las otras dos firmas que disponían del "95% del kilometraje y del servicio" ⁶³ una era inglesa y otra de los EUA.

-Industria: El ensamble de automóviles, la producción de llantas, el hierro y el acero y la industria química estaban controladas o tenían fuerte participación norteamericana.

La producción de cemento estaba controlada por los ingleses, el papel por franceses y alemanes y la industria textil por capitales franceses y españoles. ⁶⁴

-Comercio: "El gran comercio en la preguerra se encontraba dominado por intereses franceses. El mediano comercio y el de granos era acaparado por ciudadanos de diversas nacionalidades, especialmente españoles". ⁶⁵

61 Op. cit., p. 119.

62 Op. cit., p. 120.

63 *Ibíd.*

64 Op. cit., p. 121.

65 *Ibíd.*

Esta era la situación que encontró el gobierno de Lázaro Cárdenas, el que tuvo que enfrentarse a fuertes intereses internacionales, así como a la resistencia al cambio que ofrecieron algunos sectores nacionales. Durante este régimen, se llevaron a cabo acciones trascendentes que disminuyeron la dependencia del capital exterior, tales como la nacionalización de los ferrocarriles y del petróleo, y una enérgica reforma agraria. Medidas que, aunadas a la política obrera del cardenismo, favorecerían francamente la distribución del ingreso, fortalecían el mercado interno, y sentaban las bases para el ulterior crecimiento de una industria independiente, pues el nacionalismo del estado, que contaba con una amplia base popular, había producido una retracción de las empresas transnacionales.

En efecto... "En 1940, último año del gobierno del general Lázaro Cárdenas, las inversiones extranjeras directas se habían reducido. La deuda exterior, en cambio, había aumentado, pero no por nuevos préstamos, que no los hubo en absoluto, sino como resultado de las expropiaciones del petróleo, y agrarias, por la nacionalización de los ferrocarriles y por las reclamaciones de daños causados en la lucha armada".⁶⁶

Es durante el cardenismo, entonces, la única etapa de la historia de México en que la inversión de las empresas transnacionales sufrió una drástica disminución, y en la que el estado empieza a cobrar un mayor peso en la actividad económica del país. A partir de entonces las empresas transnacionales cobrarán otra vez un fuerte impulso que a excepción de 1947-1949, no perderá hasta la fecha.

1.4 Etapa del "desarrollo estabilizador"

La crítica a la política económica mediante la cual el estado mexicano se articuló a la fase del desarrollo que se vivió después de la Segunda Guerra Mundial y que duró hasta fines del decenio pasado,

66 Op. cit., p. 124.

ha sido hecha ya desde distintos ángulos por los economistas oficiales.⁶⁷ Uno de los aspectos que ha quedado más en la penumbra, a pesar de la importancia que tiene, es el de la ubicación de esta etapa del desarrollo capitalista mexicano dentro del período expansionista del capitalismo internacional. Por ello se hará referencia, aunque en forma breve, a ese problema.

A partir de 1950, se produce una reordenación de los vínculos entre los países imperialistas y aquellos en que prevalecen relaciones de producción capitalista atrasada. Estos países asumen nuevas funciones en el proceso de acumulación internacional. Dejan de ser solamente fuentes de materias primas y se convierten en destinatarios de cuantiosas inversiones que ya no se dirigen a la agricultura o a los transportes para sacar los recursos naturales al exterior, ahora el capital se va a ubicar en las ramas más dinámicas de la economía. En efecto, por lo que se refiere a México, para 1965 el 58% de las empresas productoras de bienes de capital estaban controladas por extranjeros, e igualmente el 41.8% de las que producían bienes intermedios básicos.

Durante todo este período (aunque con altas y bajas) un verdadero alud de capital cae sobre Latinoamérica en forma de inversión directa e indirecta. En México, se pasa de 695 millones de dólares en 1958 a más de 4,000 en 1971, lo que significa un aumento de 475% en sólo 13 años.⁶⁸ El estado por su parte, pasa a ocupar un papel central impulsando y tomando bajo su control aquellas ramas de la economía que garantizan el suministro de insumos y materias primas a las nuevas industrias establecidas bajo la sombra del capital extranjero; además, por otro lado, la sustitución de importaciones trae consigo nuevos conflictos, pues exige una readecuación de la industria nacional a las exigencias del mercado in

67 Víctor Orozco. Algunas consideraciones económico jurídicas sobre las inversiones extranjeras en México. Tesis Profesional, 1971.

68 Francisco Javier Alejo. La política fiscal en el desarrollo económico de México. Fondo de Cultura Económica, 3a. Edición, 1979, pp. 56-57.

ternacional, lo que lleva a mantener bajos salarios para no elevar los costos de producción y alcanzar cierta competitividad, trasladar excedentes de la agricultura a la industria (hecho que con el tiempo traerá profundos desequilibrios), tarifas y precios bajos de las empresas estatales por los servicios e insumos que ofrecen, un mayor y creciente endeudamiento externo, un sistema fiscal regresivo.

En otros términos, es cierto que durante la etapa del desarrollo estabilizador se impulsó como nunca el proceso de industrialización; sin embargo, se llevó a cabo sobre la base de la subordinación completa al imperialismo y profundizando desajustes internos. Cuando en la primera mitad de los setenta se sufre la recesión mundial de la economía capitalista, todo se viene abajo. El famoso "milagro" de la economía mexicana, que fue puesto de ejemplo al resto de Latinoamérica descansaba pues en unas bases endebles.

Durante bastantes años se difundieron datos estadísticos que "no mentían", el producto nacional bruto creció a un promedio de 6.0 anual, mientras que la tasa promedio para Latinoamérica no rebasaba el 5%, manteniendo este país un indisputado primer lugar. La agricultura proporcionaba no sólo las materias primas que requería la industria en desarrollo y suficientes medios de vida para la reproducción de la fuerza de trabajo, sino era una constante fuente de divisas que se canalizaban para impulsar el proceso de industrialización. Sin embargo, al lado de este panorama favorable, se generaba un desarrollo que Padilla Aragón caracterizaba como dependiente, por la gran influencia del comercio exterior, fluctuante (en tanto que la entrada o la salida de capital extranjero determinaba su salida o entrada en ciclos de alta y baja), desequilibrado (retraso de la agricultura con relación a la industria y ausencia de una política nacional) y finalmente concentrador del ingreso (pequeña participación del ingreso en el producto nacional bruto, ausencia de una vigorosa política fiscal redistributiva y estimulante del desarrollo). 69

69 Luis Angeles. Crisis y coyuntura de la economía mexicana. México. Ediciones "El Caballito", 1979, p. 34.

Los indicadores que pueden proporcionar una buena imagen de la economía mexicana hacia 1970 son los siguientes:

- a) La balanza en cuenta corriente mostró, durante los últimos años de la etapa, una acelerada tendencia al déficit, pasando éste de 367 millones en 1965 a 946 en 1970. En atención a que los déficits se empezaron a cubrir preferentemente con financiamiento externo, la deuda pública externa acumulada en 1970 superaba los 7,000 millones de dólares y los pagos por servicios de la misma se multiplicaron por cuatro desde 1965. ⁷⁰
- b) El sistema fiscal fue totalmente regresivo, así, mientras que en 1958 los trabajadores recibieron un 35% del ingreso nacional, su contribución fiscal fue del 60% del total recaudado por concepto de impuesto sobre la renta; para 1970, estas mismas magnitudes eran 30.6% y 82% respectivamente. ⁷¹
- c) Por lo que respecta a la distribución del ingreso, para 1970 el 50% de las familias mexicanas recibían solamente el 15% del ingreso personal disponible, mientras que el 10% del estrato superior recibía el 51%. ⁷²

Otro indicador relevante es el que expresa:

70 Fuentes: Banco de México y Clark W. Reynolds. Por qué el "desarrollo estabilizador" de México fue en realidad desestabilizador. El Trimestre Económico, Núm. 176, Octubre-Diciembre de 1977, pág. 1003.

71 Datos calculados a partir de la información proporcionada por Francisco Javier Alejo. La política fiscal en el desarrollo de México. Op. cit., pág. 93. Tomado de Víctor Orozco.

72 Datos tomados de: Carlos Tello, La política económica en México en 1970-76. México, Siglo XXI Editores, 1979, pág. 18.

- d) La crisis de la agricultura hacia 1965, que habiendo crecido a un promedio del 6% en los seis años anteriores, de 1966 a 1970 sólo creció un 1.2% mostrando incluso tasas negativas en 1967 y 1969. ⁷³

El estancamiento del sector agrícola que hasta entonces había sido una importante fuente de divisas para impulsar el proceso de industrialización determinó incluso que para 1970 se estuvieran importando grandes cantidades de alimentos.

De 17 millones de dólares en 1967 se pasaron a 75 en 1970 y a 504 en 1974. ⁷⁴ Para un país que además tenía necesidad de importar buena parte de los insumos industriales, pagar tecnología y patentes extranjeras en forma creciente, la reproducción de la fuerza de trabajo encontraba barreras que a su vez obstruían el proceso de acumulación. Con una distribución del ingreso que significaba de hecho la exclusión de una gran mayoría de la población del mercado capitalista, por lo que se refiere a la mayor parte de las mercancías producidas por las naciones industriales, se presentaba otro fenómeno: La carencia de un poderoso mercado interior dificultaba la penetración de la industria mexicana en los mercados internacionales puesto que el recurso de la cuenta del consumidor nacional, las diferencias de precios, no puede ser utilizado en los términos que lo hacen los grandes estados imperialistas.

Sin pretender agotar el examen de las contradicciones a que dio lugar el modelo de acumulación conocido como "desarrollo estabilizador", las enunciadas son suficientes para comprender los obstáculos al desarrollo del ciclo capitalista y que dieron lugar a dos variantes de política económica con la misma raíz y los mismos propósitos:

1. La política económica de Luis Echeverría Álvarez.

73 Fuente: Banco de México.

74 Carlos Tello, Op. cit., pág. 33.

2. La política económica de José López Portillo.

1.5 Etapa de la crisis económica

Hacia 1970, como se ha dicho, la economía mexicana había arribado a una situación crítica que difícilmente se podría remontar si no se introducían cambios importantes en el modelo de desarrollo seguido hasta entonces. Todas las medidas de política económica tomadas por la administración, tenían el objetivo de atacar y eliminar los diversos desequilibrios que se habían producido en el aparato productivo. A todo ello se vino a agregar la crisis mundial que tuvo sus efectos más notorios y graves en la segunda mitad del sexenio echeverrista.

Si bien es cierto que se pueden trazar ciertas líneas generales para caracterizar la política económica oficial de 1970-1976, también lo es que se siguió un camino errático, tratando de conservar y reformar almismo tiempo. Como todo cambio propiciado por fracciones progresistas de la burguesía, estas innovaciones fueron titubeantes, incompletas y alimmentaron, más que mitigaron, las contradicciones que buscaban salvar.

En 1970, no obstante lo señalado por el recién electo Presidente Luis Echeverría en el discurso de la toma de posesión.⁷⁵ Se aplicó un sistema restrictivo, con ello, la inversión fija bruta disminuyó y

75 "No es cierto que exista un dilema inevitable entre la expansión económica y la distribución del ingreso. Es preciso igualmente distribuir: El bienestar, la educación, la técnica".

"Las inversiones deben llegar a donde son más necesarias: Al campo, a la infraestructura, a la obtención de bienes de capital, a empresas en que se requiere ocupar abundante fuerza de trabajo".

"...exploraremos nuevos mercados en todas las regiones del mundo y generalizaremos el sistemas de normas para alentar la fabricación de artículos cuya calidad y precio sean competitivos con el extranjero". (Revista Comercio Exterior, Vol. 20, No. 12). En estos párrafos, Luis Echeverría Alvarez, sintetiza la nueva política que se pensaba seguir recogiendo planteamientos hechos en esa época por varios economistas que luego jugarían un papel relevante en la nueva administración.

tuvo una tasa negativa, el producto interno bruto sólo creció en un pequeño porcentaje, disminuyeron las tasas de crecimiento de la mayor parte de las ramas industriales y con ello aumentó el desempleo.

En el período de 1972 en adelante, el gobierno de LEA incrementa el gasto público, con el propósito de sacar a la economía del estancamiento o "atonía", como lo llamó el entonces secretario de hacienda. Las nuevas tasas de crecimiento se lograron, sin embargo, a costa casi exclusivamente del gasto oficial, pues la inversión privada se contrajo.

Al recaer toda la carga sobre el estado, éste recurrió al viejo procedimiento para financiar el gasto: Acudir en forma creciente al endeudamiento exterior.

La gran cantidad de importaciones se requerían en un momento en que se hacían sentir las primeras manifestaciones de la crisis mundial.

En esta misma etapa, el embargo petrolero y la subida de los precios de los energéticos, se produjeron en un momento en que México importaba petróleo en volúmenes crecientes.

Entre 1970 y 1975 los índices de precios de la agricultura superaron con mucho a los índices de precios en general. No obstante, todos estos estímulos estatales (inversión, aumento de precios de garantía), la agricultura mantuvo bajísimas tasas de crecimiento, según hemos mostrado.

La política salarial de la administración Echeverría, perseguía como objetivo promover una redistribución del ingreso para estimular y ampliar el mercado interno y, en segundo lugar, otorgar al estado un mayor margen de acción política general fortaleciendo el aparato sindical que depende directamente de la alta burocracia. A pesar de que esos objetivos no sólo no chocan con los intereses del gran capital, sino que coinciden con los mismos, sólo unos cuantos voceros fueron capaces de discernir la dirección procapitalista que tenía la política estatal. No obstante

te la revisión de salarios de dos a un año y de los aumentos extraordinarios sucesivos, el poder adquisitivo del salario disminuyó.

2. Los efectos económicos, políticos y sociales provocados por la empresa transnacional en México

Como ya vimos en páginas anteriores, es después de la Segunda Guerra Mundial y, concretamente, en la segunda mitad del decenio de los años treinta y cuarenta, cuando el estado mexicano adquiere su actual perfil en el plano económico y social.

En efecto, es a partir de 1934 -año en que principia el régimen de Lázaro Cárdenas-, cuando nuestro país inicia su "marcha hacia un desarrollo capitalista independiente con mayor participación del estado en los asuntos económicos y sociales".⁷⁶

Es a partir de 1935 que nuestro país registra "un proceso de crecimiento económico sostenido que, si bien estuvo acompañado durante los primeros veinte años por presiones inflacionarias, después se combina con la estabilidad de precios y del tipo de cambio".⁷⁷

En 1948, superados los desajustes, provocados por la devaluación, México presentaba un propicio "clima de inversión", que permitía ver con optimismo el futuro de su proceso de industrialización.

A pesar de la actitud favorable del gobierno mexicano hacia la inversión extranjera, el ingreso de capital extranjero había sido moderado; sin embargo, en el decenio de los cincuenta se presenta una crisis

76 Carlos Tello. Un intento de análisis de la distribución personal del ingreso, en la Sociedad Mexicana, presente y futuro. Selección de Miguel S. Wionczek. México, Fondo de Cultura Económica, 3a. ed., 1979.

77 *Ibidem*.

económica, como resultado de la política económica desarrollista que se había instrumentado. 78

La entrada de capital extranjero, resuelve, en buena medida, la crisis, pero subordina, en contrapartida, el desarrollo económico del país a las directrices de la inversión extranjera, renaciendo la dependencia económica combatida años atrás, manteniendo el control estatal sobre los recursos naturales.

Una muestra de esta nueva posición hacia la inversión extranjera la da el Presidente Ruiz Cortinez, en su Informe al Congreso de la Unión (10. de septiembre de 1956), al expresar:

Al capital nacional conviene que se sumen para obras de trascendencia y beneficio colectivo inmediato las aportaciones del capital extranjero (el subrayado es del sustentante) respetuoso de nuestras leyes... 79

Se puede afirmar que es en el período que va de 1953 a 1958 en que el papel de la inversión extranjera se define en nuestro país.

A lo largo de los subsiguientes años, el estado mexicano ha sostenido el carácter secundario y complementario de la inversión extranjera directa; asimismo, se mantiene el criterio de que su contribución es importante: Para el incremento de la producción nacional, el mejoramiento de la utilización de los recursos del país y la aportación de nuevas técnicas de producción, organización y distribución... 80

78 Olga Pellicer. Las empresas transnacionales en México. México. El Colegio de México, 1974, p. 75.

79 Aspectos económicos del informe presidencial, en Comercio Exterior, 1956, p. 399.

80 Gilberto Loyo. La política oficial sobre inversiones extranjeras, en Comercio Exterior, 1956, p. 344.

Es hasta el decenio de los setenta cuando el estado mexicano, preocupado por el peso económico y político que habían alcanzado las empresas transnacionales en el concierto internacional y nacional, decide crear mecanismos legales que le permitieran un mayor control, al menos formalmente, de las empresas transnacionales, y emite la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

A continuación, trataremos de analizar el impacto de la operación de las empresas transnacionales en los aspectos político, económico, social y en la distribución personal del ingreso, para finalmente, hacer una evaluación somera del comportamiento de ellas en nuestro país.

2.1 En la situación social

El efecto de la penetración de las empresas transnacionales en la estructura social de México, ha consistido en agudizar las divisiones de clase. La división original entre trabajadores y patrones se ha intensificado, aumentando paulatinamente; se ha fortalecido la conciencia de clase entre los trabajadores, no sólo entre los trabajadores de las empresas dominadas por extranjeros, sino también entre los de compañías medianas y pequeñas dominadas por mexicanos.

La situación laboral de los trabajadores de compañías medianas y pequeñas es desventajosa cuando se le compara con las de ciertos trabajadores privilegiados de subsidiarias extranjeras, cuyos salarios y condiciones de vida son mejores.

Por ejemplo, los trabajadores de las empresas automotrices, son considerados como los "aristócratas obreros".

2.2 En el sistema político

Siguiendo los lineamientos señalados por Altvater ⁸¹

⁸¹ Supra. p. 7.

podríamos decir que el estado mexicano es la "institución especial" que el capitalismo monopolístico, representado por las empresas transnacionales requiere para su adecuada expansión.

En tales circunstancias, el estado mexicano refleja, por medio de sus políticas económicas, las relaciones de producción vigentes.

En efecto, el gobierno valiéndose de las "instituciones políticas revolucionarias" crea un campo ideal para la operación de las empresas transnacionales en nuestro país.

La empresa transnacional exige la protección y el estímulo del estado. Necesita que subsidie sus tasas de ganancia y haga la planificación de acuerdo a sus objetivos muy particulares; esto es, que la política económica se ha de orientar hacia la estructuración de medidas que le permitan operar a la empresa transnacional: "Los recursos naturales, el sistema fiscal, el control de los trabajadores, la educación y la investigación científica, la demografía, las comunicaciones y hasta la defensa nacional".⁸²

La empresa transnacional presiona sobre el aparato estatal haciéndolo aceptar sus propios criterios de modernización. La reciente reforma administrativa refleja, nosin contradicciones, tales presiones: Adopta, así la nueva forma erigida por esta etapa del imperialismo.

Todo el aparato estatal se pone al servicio de las empresas transnacionales. Así, todas las empresas paraestatales y los organismos descentralizados se convierten en meros mecanismos de subsidio.

El Sistema Alimentario Mexicano, la Ley de Fomento Agropecuario, por señalar algunas estrategias que ha instrumentado el estado mexi-

82 Cesáreo Morales. Ideología y transnacionales, en Iztapalapa, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades. México. UAM I, Año 1, núm. 2, enero-junio, 1980, pp. 18-19.

cano en el campo; no son más que intentos del mismo, con el objeto de interesar a las empresas transnacionales a que inviertan en el campo mexicano; pero éstas no lo harán hasta que tal inversión no garantice una tasa de rentabilidad igual a la del sector industrial más avanzado.

Cuando la General Foods Corporation enseña modernas técnicas agrícolas a los campesinos del Bajío para el cultivo de la coliflor y de los espárragos, es porque sabe que sólo así podrá satisfacer las necesidades del mercado norteamericano. En México, las empresas transnacionales controlan más del 60% de las empresas de alimentos existentes.

Por otro lado, México importó, en 1980, más de 6 millones de toneladas de granos.

¿Qué hacen las organizaciones de campesinos (CNC y demás) para remediar la situación?

En la rama automotriz, cuatro dominan el mercado.

Producen, claro está, automóviles de lujo.

¿Qué pueden hacer los sindicatos de empresas automotrices, controlados mayormente por la CTM, para cambiar la situación, es decir, que en lugar de automóviles de lujo, produzcan tractores, por ejemplo?

El estado mexicano, es pues, el gran mediador, entre los requerimientos de las diversas instituciones políticas y los objetivos de la empresa transnacional, garantizando así la estabilidad social, requisito sine qua non, para la operación de la empresa transnacional.

En las actuales condiciones políticas, es menester que los funcionarios públicos aprovechen la coyuntura histórica que ofrece la situación económica del país, para lograr un avance, aunque sea pequeño, en la satisfacción de las necesidades más urgentes de la mayoría de este México nuestro.

2.3 En la economía

Dadas las condiciones económicas del país en los años cincuenta, existía la opinión, entre algunos economistas oficialistas, en el sentido de financiar el desarrollo nacional, acudiendo a la utilización de capital exterior.

"La congelación de salarios durante la época de Alemán había debilitado el mercado interno mientras un gasto público elevado, aunado a la notoria corrupción administrativa, dejaba en una situación difícil a la hacienda pública del país",⁸⁴ por lo que, en la segunda mitad de los cincuenta, el criterio gubernamental era el de aceptar sin restricciones a la inversión extranjera directa.

Para dar una idea del impacto de las empresas transnacionales en la economía del país, reseñaremos algunos datos.

En 1972 las inversiones extranjeras llegaban a 189.8 millones de dólares en tanto que, en 1980, ascendieron a 1622.

Curiosamente, a partir de la aprobación de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera (1973), los flujos de capitales han ido en aumento.

En 1981, el monto de las coinversiones alcanzó 2,800 millones de dólares, en tanto las tasas de crecimiento anual en los dos últimos años fueron superiores al 50 por ciento.

La procedencia de los capitales es mayoritariamente de los Estados Unidos, seguido de la República Federal Alemana y de Japón.

Del total de la inversión directa acumulada en 1980 -8,458.8 millones de dólares- el 69% le correspondió a Estados Unidos, el 8% a la

⁸⁴ Olga Pellicer. Op. cit., p. 84.

RFA, el 5.9% a Japón, el 5.6% a Suiza, el 3% a Gran Bretaña y el 2.4% a España.

La industria de la transformación es una de las actividades donde se ha acumulado una mayor cantidad de inversión en el último decenio. En 1975 la inversión extranjera llegaba en este sector a 3,769 millones de dólares y en 1980 ascendía a 6,559.8 millones. El número de sociedades manufactureras con participación foránea es, actualmente, de 2,820 y, de ese total, alrededor de 1,536 empresas poseen intereses foráneos por encima del 49% (establecido por la Ley).

En el sector comercio existen 1,213 empresas con capital extranjero; en servicios, 1,109; en la industria extractiva, 260; y en la actividad agropecuaria, 29. El total de empresas con participación extranjera, en México, supera las 5,400.⁸⁵

Junto con el gran capital nacional, las empresas transnacionales poseen el 80% de las 500 empresas más grandes de México y asegura el 75% de las ventas totales. Tienen el 75% de las utilidades totales.

Entre las empresas transnacionales y el gran capital nacional controlan las 100 empresas más grandes del país, excepción hecha de PEMEX.

Los grupos monopolistas mexicanos siguen los mismos patrones de organización que las empresas transnacionales: Control de un grupo bancario, control de varias industrias y empresas comerciales, control de importantes medios de comunicación masiva (televisión, radio, periódicos). Ese es un aspecto importante, en virtud de que los medios de comunicación masiva, proyectan la ideología de los grupos dominantes y, además, inducen a seguir los mismos patrones de consumo.

En tales condiciones, nuestra economía seguirá dependiendo

85 Olivia Mora. Los límites a la inversión extranjera, en Revista Forum Financiero, año 1, núm. 4, lo. de marzo de 1982. México, pp. 31-36.

más cada día, de las directrices que marquen los grandes consorcios internacionales.

2.4 En la distribución personal del ingreso

La desigual distribución personal del ingreso en nuestro país es corroborada por algunos datos estadísticos a saber:

En 1950, el 50% de las familias con más bajos ingresos recibía el 19% del ingreso personal disponible, para 1963 ese mismo 50% sólo recibía el 16%. En el otro extremo, el 20% de las familias con más altos ingresos recibía, en 1950, el 60% del ingreso personal disponible; en 1963, su participación ascendió a cerca del 63%.⁸⁶

Los elementos explicativos de la desigual distribución personal del ingreso: Forma en que se distribuye la propiedad de los medios de producción, la proletarianización de la población económicamente activa, la organización de los trabajadores en sindicatos, el nivel de preparación escolar de la población económicamente activa y su movilidad ocupacional.

La concentración de la propiedad de los medios de producción en nuestro país es evidente.

Como ya anotábamos líneas atrás, la producción industrial en nuestro país se ha ido expandiendo. Como es de esperarse, en este proceso de expansión se ha ido configurando en la industria una situación en la que la propiedad de los medios de producción, y la producción industrial misma, se encuentran concentrados en un número cada vez más reducido de establecimientos. En 1965 el 1.5% de los establecimientos disponía del 77% del capital invertido en la industria.⁸⁷ Asimismo, en las activida-

⁸⁶ Ifigenia M. de Navarrete. Tomado de Carlos Tello, Op. cit. p. 212.

⁸⁷ Utilizamos in extenso el ensayo de Carlos Tello.

des agropecuarias, la propiedad de los medios de producción se encuentra altamente concentrado. El 1% de los propietarios disponía del 74% de la superficie total no-ejidal explotada; en contrapartida el 1% de esa superficie se repartía entre el 67% de los propietarios.

La alta concentración ha hecho que los nuevos ciudadanos (dado el aumento de población) sólo encuentren trabajo como jornaleros.

La alta concentración ha permitido, también, que las grandes empresas transnacionales en materia de alimentos, se hayan posesionado del campo mexicano, produciéndose un fenómeno paradójico en un país que era eminentemente agrícola: La importación de granos.

En los servicios, en las actividades comerciales, la situación es similar, por lo que ello explica la desigual y extrema distribución personal del ingreso en México.

La alta concentración ha llevado a la población económicamente activa a una creciente proletarización, es decir, en tanto que los obreros y empleados representaban en 1950 el 46%, en 1960 representaron el 65%.

En México, a medida que crece el tamaño de la empresa, el grado de explotación del trabajador aumenta.

Para las empresas transnacionales la acumulación de capital es una necesidad, por lo que -lógica del capital- tienen que seguir explotando al trabajador para poder subsistir, esto es, que la permanencia de la empresa en el mercado depende de las tasas de utilidad, por lo que las tiene que conseguir a cualquier precio.

El proceso de proletarización no ha venido acompañado de una vigorosa organización sindical.

En la interacción de la concentración de la propiedad de la tierra, del minifundismo y la proletarización rural, se encuentra el ori-

gen de la marcada desigualdad en la distribución del ingreso prevaeciente en el campo. Los minifundistas y los jornaleros, que representan más del 60% de la población campesina, reciben un ingreso equivalente del 40% del ingreso promedio agrícola.

La creciente concentración de la propiedad de los medios de producción, combinada con una también creciente proletarización de la población económicamente activa y una amplia oferta de mano de obra en las distintas ramas de actividad económica explican, en buena medida, la desigual distribución personal del ingreso en México.

3. Evaluación somera del comportamiento de la empresa transnacional en México

En una evaluación somera de los efectos económicos, políticos y sociales, provocados por la empresa transnacional en México, podemos afirmar que el saldo ha sido desfavorable.

Como ya hemos señalado, la actitud favorable del estado mexicano hacia las empresas transnacionales nos llevó a una seria crisis económica.

El ingreso de capital extranjero, resuelve algunos de los problemas económicos más acuciantes; pero a cambio, se subordina el desarrollo político y social de nuestro país a intereses ajenos o, por mejor decirlo, a intereses no acordes con nuestros propios objetivos.

Esto es así, en la medida en que las empresas transnacionales sólo atienden a las directrices de sus países de origen, haciendo a un lado las necesidades y requerimientos del país en que operan.

En el caso de México, el impacto de la operación de las empresas transnacionales ha sido desastroso. ¿En qué medida se atenuarán esos efectos? En la medida en que los dirigentes políticos atiendan a los requerimientos de la mayoría de la población, ya que en caso de no ha-

cerlo, se corre el riesgo de provocar graves distensiones sociales.

La dependencia tecnológica, la protección de las patentes, la protección arancelaria, impuesta por el país de origen de la empresa transnacional, la imposición de un modelo de consumo, la restricción arancelaria por parte del país de origen de la empresa transnacional hacia los productos del país receptor y la irracional explotación de las materias primas por parte de la empresa transnacional, traen como consecuencia que los países en proceso de desarrollo y específicamente en el caso de México, se vea cada vez más lejana la posibilidad de arribar al modelo de desarrollo que supuestamente se persigue.

Por el contrario, la actual política económica nos acerca cada vez más, a convertirnos en una gran maquiladora de los países desarrollados.

CAPITULO CUARTO

LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN EL SISTEMA JURIDICO MEXICANO

1. Marco jurídico para la operación o funcionamiento de la empresa transnacional en México.

En esta parte del trabajo, señalaremos, en forma breve, el marco jurídico que regula la inversión extranjera en México, en tanto que no existe una regulación específica referente a la empresa transnacional.

El 16 de enero de 1917, la Comisión Primera del Congreso Constituyente, presentó el siguiente dictamen, en relación al Artículo 28 Constitucional:

El Artículo 28 del proyecto de reformas especifica con toda claridad la prohibición relativa a todo lo que significa monopolio; comprende que esto es odioso en un país como el nuestro en el que debe dejarse el mayor campo de libertad posible al comercio y a la industria y, solamente como medida de orden y para garantizar debidamente los derechos tantos (SIC) de las personas como de la nación misma, se reserva a ésta los (SIC) relativo a la acuñación de moneda, correos, telégrafos y radiotelegrafía, y a los autores y artistas el privilegio de reproducir sus obras por determinado tiempo. También concede el mismo privilegio a los inventores y perfeccionadores de alguna mejora, pero exclusivamente para el uso de sus inventos.

En el mismo proyecto se indica que con toda severidad castigará la ley la concentración que se pretenda hacer en una o pocas manos de los artículos de consumo necesario, con objeto de alcanzar el alza inmoderada de los precios. Continúa el citado artículo prohibiendo todo lo que

tienda de una manera palmaria a establecer monopolio en nuestro país o a conceder una ventaja exclusiva e indebida a favor de una o varias personas, con grave perjuicio del público en general o de determinada clase social.

La comisión, comprendiendo el amplio y liberal espíritu del precepto indicado, lo acepta en todos sus términos y pasa a estudiar desde luego las iniciativas que se han presentado, referentes a este artículo, con el objeto de adicionarlo si algunas de dichas iniciativas comprendiesen puntos de vital importancia para los intereses nacionales.

El señor diputado Rafael Nieto presentó a esta honorable asamblea una iniciativa tendiente a reformar el Artículo 28 en el sentido de que se incluya entre los monopolios exclusivos de la federación el relativo a emitir billetes por medio de un solo banco que controlará el gobierno federal. El señor Nieto funda su iniciativa en las siguientes razones: Primera: que desde el punto de vista financiero, la centralización del crédito, en lo que respecta a bancos de emisión, tiene las siguientes ventajas: cuando en los momentos difíciles el saldo de la balanza comercial le es adversa a un país, se impone la exportación de metálico; si existe un sistema de pluralidad de los bancos de emisión, la retirada que vaya a cubrir los créditos exteriores afectaría gravemente a la circulación, mientras que si se trata de un solo banco central que concentre las especies metálicas, podrá en forma más eficiente y fácil, acudir al remedio de tales emergencias y sus malos efectos serán aminorados.

Segunda: desde el punto de vista económico-político, la centralización del crédito presenta las siguientes ventajas: al ensanchar las finanzas de un país, la cuantía del manejo de fondos por el tesoro público tenderá a afectar seriamente la circulación monetaria al permanecer las existencias metálicas inactivas, mientras los egresos las requieran. Tal sistema resulta casi inevitable con un sistema descentralizado, mientras que en un banco único, en estrecha connivencia con el tesoro, los valores pertenecientes al gobierno pueden estar disponibles en todo momento para las necesidades del mercado. Además, el gobierno, en cualquier grave emergencia nacional, contará con el crédito público en forma más am -

plia y expedita entendiéndose con una sola institución que si tuviera que ocurrir a innumerables bancos.

Tercera: habiéndose hecho concesiones leoninas en tiempo de la dictadura a los bancos locales, sin provecho de ninguno para el tesoro nacional, éstos emitieron grandes cantidades de billetes, presentándose el caso típico en la actualidad, de que dos bancos de emisión de nombres sonoros y pomposos, sólo tienen en existencia metálica dos mil pesos plata, en tanto que sus emisiones sobrepasan de dos millones.

Elocuentes son, en efecto, las razones expuestas por el señor Nieto, y la comisión cree pertinente acoger su iniciativa y adicionarla al Artículo 28. El señor Fernando Ramos presentó igualmente una iniciativa referente a que todo el personal del banco único de emisión sea formado por ciudadanos mexicanos de nacimiento.

La comisión ha juzgado que esto es materia de reglamentación de leyes y que no debe, por consiguiente, tener lugar señalado en nuestra Carta Magna.

La diputación yucateca presentó su iniciativa referente a no considerar como monopolio las asociaciones de los productores que en defensa de sus intereses o del interés general, vendan directamente en los mercados extranjeros los productos naturales o industriales que sean la principal fuente de riqueza de la región en que se produzcan, siempre que dichas asociaciones estén bajo la vigilancia y amparo del gobierno federal o de los Estados y previa autorización que al efecto se otorgue por las legislaturas en cada caso. Las mismas legislaturas por sí, o a propuesta del Ejecutivo, podrán derogar, cuando las necesidades públicas así lo exijan, las autorizaciones concedidas para la formación de las asociaciones de que se trata.

La diputación yucateca funda su iniciativa y nos cita el caso típico de la comisión reguladora del mercado del henequén. Dice que desde que los agricultores yucatecos se agruparon para la defensa de sus intereses, procurando el alza correspondiente en los mercados extranjeros

para el principal ramo de su agricultura y dirigidos prudentemente y auxiliados por el gobierno local, han obtenido muy buenas utilidades, que en otros tiempos hubieran servido para enriquecer a los representantes de los "trusts" extranjeros. Que en el mismo ejercicio anual de la comisión reguladora se han obtenido más de cinco millones de pesos de utilidad, que no se obtenían antes.

Si lo que los agricultores yucatecos han hecho en esta forma cooperativa establecida últimamente, lo hiciesen los productores de otros estados con sus principales productos cuando se trata de exportar éstos al extranjero, seguramente que se obtendría en toda la nación una utilidad no menor de ochenta o cien millones de pesos al año; este dinero, entrado en circulación nos traería desde luego una prosperidad efectiva.

Siendo, por consiguiente, justas y razonables las ideas expuestas por la citada diputación yucateca, creemos equitativo que se adicione el citado Artículo 28 en la forma que proponen.

Por todo lo expuesto, la comisión somete a la consideración de la honorable asamblea el Artículo 28, redactado en los siguientes términos:

Artículo 28.- En la República Mexicana no habrá monopolios ni estancos de ninguna clase, ni exención de impuesto, ni prohibiciones a título de protección a la industria, exceptuando únicamente los relativos a la acuñación de moneda, a los correos, telégrafos, radiotelegrafía, a la emisión de billetes por medio de un solo banco que controlará el gobierno federal, y a los privilegios que por determinado tiempo se conceden a los autores y artistas para la reproducción de sus obras y a los inventores y perfeccionadores de alguna mejora, para el uso exclusivo de sus inventos.

En consecuencia, la ley castigará severamente, y las autoridades perseguirán con eficacia, toda concentración o acaparamiento en una o pocas manos de artículos de consumo necesario, con el objeto de obtener el alza en los precios; todo acto o procedimiento, que evite o tienda a evitar la libre concurrencia en la producción, industria o comercio, o servicios al público; todo acuerdo o combinación de cualquiera manera que se haga, de productores, industriales, comerciantes y empresarios de transportes o de alguno otro servicio, para evitar la competencia entre sí y obligar a los consumidores a pagar precios exagerados; y, en general, todo lo que constituya una ventaja exclusiva indebida a favor de una o varias personas determinadas y con perjuicio del público en general o de determinada clase social.

No constituyen monopolio las asociaciones de productores para que, en defensa de sus intereses o interés general, vendan directamente a mercados extranjeros los productos nacionales o industriales que sean la principal fuente de riqueza de la región en que se produzcan, siempre que dichas asociaciones estén bajo la vigilancia o amparo del gobierno federal o de los estados y previa autorización que al efecto se obtenga de las legislaturas respectivas, en cada caso. Las mismas legislaturas por sí o a propuesta del ejecutivo, podrán derogar cuando las necesidades públicas así lo exijan, las autorizaciones concedidas para la formación de las asociaciones de que se trata. 88

El contenido del Artículo 28 Constitucional constituye la esencia de la vocación liberal del Constituyente de Querétaro, por cuanto se refiere a la prohibición expresa de los monopolios; exceptuando únicamente los relativos a la acuñación de moneda, a los correos, telégrafos, radiotelegrafía, a la emisión de billetes por medio de un solo banco que controlará el gobierno federal, y a los privilegios que por determinado tiempo se conceden a los autores y artistas para la reproducción de sus obras y a los inventores y perfeccionadores de alguna mejora, para el uso

88 Félix F. Palavicini. Historia de la Constitución de 1917. T. II, México. Consejo Editorial del Gobierno del Estado de Tabasco, 1980, pp. 3-6.

exclusivo de sus inventos.

En la última reforma al Artículo 28 Constitucional (3 de febrero de 1983) se exceptúa también, en relación a los monopolios, "las funciones que el estado ejerza de manera exclusiva en las áreas estratégicas a los que se refiere este precepto ...y la comunicación vía satélite... petróleo y los demás hidrocarburos, petroquímica básica; minerales radioactivos y generación de energía nuclear; electricidad; ferrocarriles y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión, también exceptúa (los monopolios) lo referente a la prestación del servicio público de banca y crédito.

Tampoco constituyen monopolios las asociaciones de trabajadores formadas para proteger sus propios intereses y las asociaciones o sociedades cooperativas de productores...

La ley orgánica del Artículo 28 Constitucional (31 de agosto de 1934) en materia de monopolios, define en su Artículo 3o. al monopolio: "Se entiende por monopolio toda concentración o acaparamiento industrial o comercial y toda situación deliberadamente creada que permiten a una o varias personas determinadas imponer los precios de los artículos o las cuotas de los servicios, con perjuicio del público en general o de alguna clase social".

El Artículo 27 Constitucional permite a los extranjeros el dominio de tierras y aguas, siempre y cuando cumplan con dos disposiciones constitucionales:

1. Que renuncien previamente a pedir ayuda a sus gobiernos de origen en caso de conflicto, y
2. Que no adquieran bienes inmuebles y derechos reales en las llamadas "zonas prohibidas": 100 km a lo largo de las fronteras y 50 km en las costas.

Creemos que el Artículo 27 y 28 Constitucionales, conforman

el marco jurídico para la operación y funcionamiento de las empresas transnacionales ya que, sin mencionarlas por su nombre, el primero de los artículos citados y su ley reglamentaria, indica en qué áreas no pueden intervenir los extranjeros y el Artículo 28, junto con su ley orgánica, proscrib[e] a los monopolios y señala al estado las funciones que, en forma exclusiva, deba ejercer en las áreas estratégicas de la economía.

2. Instrumentos jurídicos del estado mexicano para regular a la empresa transnacional, en los siguientes campos:

2.1 Inversión

Es innegable que la inversión extranjera está presente en nuestra economía como lo es también el hecho de que juega un papel preponderante dentro de las actividades económicas de nuestro país. Sin embargo, es importante señalar que la inversión extranjera no es mala o buena en sí para la nación huésped sino la forma en que opere la que conduce a que se le califique de una u otra manera.

Es por lo antes apuntado que será necesario analizar las condiciones de admisión de la inversión extranjera en un país para determinar si habrá de aportar beneficios. Estas condiciones podrán señalarse en un marco jurídico que deberá ir acorde con los nuevos hechos derivados de las actividades de la misma.

Antes de entrar en estudio de los instrumentos jurídicos con que cuenta el estado mexicano para su regulación, sería conveniente conce[ptuar] a la "inversión extranjera".

Concepto

Pueden obtenerse diversos conceptos de inversión extranjera según el punto de vista que se adopte:

Económico: supone "el desplazamiento de bienes de una perso-

na (inversor) a otra (el receptor)". 89

Jurídico: "la transmisión de la propiedad del uso o del goce de bienes o derechos, y de un país a otro". 90

Legal: derivado de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera: "es la que llevan a cabo los sujetos que indica el Artículo 2o., así como las instituciones fiduciarias en que participen extranjeros a través de ciertos actos y negocios que permitan su intervención en el patrimonio, en el capital o en la administración de empresas mexicanas". 91

Este último resulta el concepto más amplio y aceptado de la actual legislación.

Del análisis del concepto legal se derivan tres aspectos:

- a) El subjetivo: Los sujetos de derecho.
- b) El objetivo: Los actos y negocios jurídicos en que consiste la inversión extranjera.
- c) El teleológico: La finalidad de los actos realizados por el sujeto que pueden consistir en intervención en el patrimonio y en la administración de empresas mexicanas.

Antecedentes

La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera constituye el ordenamiento básico que regula la inversión

89 Jorge Barrera Graf. La regulación jurídica de las inversiones extranjeras en México. México. UNAM. 1981, pág. 45.

90 *Ibidem*, pág. 45.

91 *Idem*.

extranjera en México, por ello es necesario señalar sus antecedentes más importantes:

La Constitución del 5 de febrero de 1917, además de su carácter eminentemente agrario fue la precursora de la lucha por la independencia social y económica del país frente a la inversión extranjera. En su Artículo 27, la Constitución formula las bases para legislaciones posteriores, al declarar el dominio de la nación, del suelo, del subsuelo y de las aguas, así como la facultad de la misma para otorgar concesiones para la explotación de minerales e hidrocarburos. En relación a la inversión extranjera sólo la restringe al prohibirles a los extranjeros adquirir el dominio de tierras, aguas y concesiones renunciando previamente a pedir ayuda a sus gobiernos de origen en caso de conflicto, así como la adquisición de bienes inmuebles y derechos reales en las "zonas prohibidas" o sea una faja de 100 km a lo largo de las fronteras y 50 km a lo largo de las costas.

En los años que transcurrieron entre 1920 y 1928, se efectuaron esfuerzos para reglamentar la industria petrolera siendo la principal regulación legislativa la Ley Orgánica de las fracciones I y IV del Artículo 27 Constitucional, sentándose varios principios que perduran hasta la fecha, a saber:

1o. La reglamentación de la Cláusula Calvo que establece el Artículo 27 fracción I de la Constitución, y a la que se refiere el Artículo 7o. in fine L.I.E.; 2o. Que los socios extranjeros, en sociedad con fines agrícolas, deben tener una participación menor al 50% (Artículo 7o., Reglamento 3o. y 5o., párrafo segundo, y 8o. párrafo primero (L.I.E.); 3o. La necesaria intervención de la Secretaría de Relaciones para constituir sociedades con las finalidades indicadas en los Artículos 2o. y 3o., para controlar la adquisición de derechos por extranjeros (Artículo 7o. Ley) y, en fin, para otorgarles permisos, en los casos de herencia y adjudicaciones en juicios de bienes o derechos vedados. ⁹²

92 Ibid, pág. 15.

En 1938, ante la resistencia de las compañías extranjeras de acatar resoluciones de la Suprema Corte de Justicia, el 18 de marzo, se decreta la expropiación petrolera.

En 1942, el ejecutivo dictó la Ley de Prevenciones Generales en relación a la suspensión de garantías individuales en la que señala, en cuanto a las inversiones extranjeras, que los países enemigos y sus nacionales sólo podrían efectuar actos de comercio mediante autorización del ejecutivo dictada en los términos de la ley especial y las disposiciones restrictivas que el mismo señale cuando estime perjudicial para fines de defensa nacional, el ejercicio de determinada profesión, industria o comercio.

Posteriormente, se dicta, el 29 de junio de 1944, el "Decreto que establece la necesidad transitoria de obtener permiso para adquirir bienes, a extranjeros y sociedades extranjeras que tenga o tuvieren socios extranjeros". A este decreto se le denominó "Decreto de emergencia", sus principales disposiciones fueron:

10. "La necesidad de obtener permiso que previamente y en cada caso otorgará la Secretaría de Relaciones (que ya exigía la Ley Orgánica de 1926), respecto a ciertas y determinadas sociedades), para:

- a) Que los extranjeros a las sociedades que pudieran tener socios extranjeros (es decir, como después se interpretó, cualquier sociedad que no contuviera cláusula de exclusión de extranjeros), no pudieran adquirir negociaciones o empresas o el control de ellas; o bienes inmuebles, concesiones de minas, aguas y combustibles minerales. A los negocios de adquisición se asimilaron el arrendamiento por diez años o más, y el fideicomiso en que dichos sujetos fueran fideicomisario (Artículo 10. incisos a y e).
- b) Que se pudieran constituir, modificar o transformar sociedades que tuvieran o pudieran tener socios extranjeros; para sustituir socios mexicanos o de partes de interés,

que llevaran a obtener el control por extranjeros de las empresas mexicanas indicadas en el Decreto (Artículo 2o.).

2o. Se concedieron facultades discrecionales a la Secretaría de Relaciones para negar, conceder o condicionar los permisos, y se le fa cultó para establecer (Artículo 3o.):

- a) Que los mexicanos participen en el capital de sociedades cuando menos en un 51% de su monto.
- b) Que cuando menos la mayoría de los administradores fueren mexicanos (Artículo 3o. fracción III).

Expresamente se permitía que la Secretaría de Relaciones dispensara del cumplimiento de los requisitos anteriores a las empresas que organizaran para el establecimiento en el país de una nueva explotación industrial.

3o. Se fijaron severas sanciones en casos de violación a las disposiciones del Decreto; desde la ineficacia y confiscación de bienes (Artículo 5o.), inhabilitación temporal de cargos (de notarios, jueces y otros funcionarios), multas (Artículo 6o.), hasta penas corporales por de claraciones falsas y actuaciones de interpósitas personas (Artículo 7o.). ⁹³

Basándose en el Decreto de emergencia, la Secretaría de Relaciones Exteriores dictó acuerdos para controlar y restringir la inversión extranjera en algunas actividades como producción y exhibición de películas, radiodifusión, transportes aéreos en territorio nacional, transportes urbanos e interurbanos, piscicultura y pesca. En diciembre de 1945 se publicó la Ley que levantó la suspensión de las garantías individuales (de vigencia retroactiva al 1o. de octubre) dejando sin efecto las disposiciones expedidas por el ejecutivo, sin embargo, ratificó y declaró vi gentes:

-Las facultades que le fueron concedidas de legislar en todas las ramas de la administración pública salvo que las disposiciones exigidas tuvieran vigencia limitada a la de la emergencia o que se basaran en la suspensión de alguna de las garantías individuales.

-Con el carácter de leyes, las disposiciones relacionadas con la intervención del estado en la vida económica.

-Las leyes de arrendamiento, que previenen la congelación de rentas.

La vigencia posterior del mencionado Decreto (28-XII-45), ha sido considerada como inconstitucional; sin embargo, el número de amparos con resolución que favorezca la existencia de inconstitucionalidad en la aplicación posterior no ha sentado jurisprudencia y la Secretaría de Relaciones sigue interviniendo y ha optado por llegar a acuerdos con los interesados.

Durante los 28 años que transcurrieron entre el Decreto de emergencia y la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera, se dictaron numerosas leyes y acuerdos, de las que sólo se hará referencia a las de mayor importancia para efectos del presente trabajo:

-En relación a la intervención de la Secretaría de Relaciones Exteriores, ésta, a consulta expresa del Consejo de Notarios Públicos del D.D.F., reiteró, en dos ocasiones la vigencia de las disposiciones del Decreto reforzándolas con el fundamento legal otorgado por la fracción IV de la Ley Orgánica del Artículo 27 de la Constitución y su Reglamento (fundamento muy confirmado por el Artículo 17 de la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera).

-En relación a las leyes restrictivas a la inversión extranje

ra:

°Ley de Vías Generales de Comunicación (19 febrero 1940); sólo los mexicanos podrán obtener concesiones del estado para la construcción o explotación de vías generales de comunicación y las sociedades mexicanas que tengan esta actividad de berán incluir la Cláusula Calvo.

°Ley General de Instituciones de Seguros que prohíbe concertar con empresas extranjeras la contratación de seguros en algunos casos que señala expresamente, otorgando en casos excepcionales, de acuerdo con la Secretaría de Hacienda, autorizaciones específicas. Posteriormente, de acuerdo a modificaciones del 31 de diciembre de 1965, se dispone "que en las sociedades anónimas que tengan por objeto operar como instituciones de seguros privadas o nacionales, en ningún momento podrán participar en forma alguna en el capital, gobiernos o dependencias oficiales extranjeras, entidades financieras del exterior o agrupaciones de personas extranjeras, físicas o morales, sea cual fuera la forma que revistan directamente, o a través de interpósita persona"; y en el Artículo 139 bis se sanciona la violación de esta prohibición "a juicio de la Secretaría de Hacienda, según la gravedad del caso, con pérdida de la participación del capital de que se trate a favor del gobierno federal o con la revocación de la autorización respectiva". ⁹⁴

-Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares. Ley Federal de Instituciones de Fianzas, Ley de Sociedades de Inversión, contienen limitación igual que la de la Ley de Instituciones de Seguros señalada en el párrafo anterior.

-La ley reglamentaria del Artículo 27 Constitucional en el ra

94 Ibid, pág. 21.

mo del petróleo que reseva a la nación la explotación del mismo.

-La ley reglamentaria del Artículo 27 Constitucional contiene diversas restricciones a la inversión extranjera en materia minera.

Constitucionalidad y efectos de aplicación de la ley

En relación a la constitucionalidad de la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera y demás legislación sobre inversiones extranjeras, es conveniente señalar que coincidimos con lo señalado por el autor Barrera Graf "sí corresponde al poder legislativo federal la facultad de dictar leyes que controlen y restrinjan la inversión extranjera; por lo que son plenamente constitucionales la ley vigente L.I.E., como las disposiciones pertinentes de las leyes de minas, de petróleos, de comunicaciones, de instituciones bancarias, de seguros de fianzas, etc. ⁹⁵

En cuanto al problema de la aplicación en el tiempo, es decir, fijar los efectos derogatorios y el alcance en relación a legislación de existencia previa sobre la materia, la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera señala en su Artículo 5o. transitorio: "se derogan todas las disposiciones legales o reglamentarias que se opongan a esta ley".

Es conveniente señalar que habrá que hacer un estudio de cada una de las disposiciones existentes para determinar si son contrarias al texto expreso o bien al espíritu del mismo.

95 Ibid, pág. 23.

2.2 Control y registro de transferencia de tecnología; uso y explotación de patentes y marcas

El término "tecnología" ha sido objeto de un uso cada vez más frecuente a partir de la Segunda Guerra Mundial. El conjunto de conocimientos que engloba este concepto, distingue a un determinado período en el que aquéllos han llegado a ser indispensables para el desarrollo científico e industrial.

Tanto la producción como la transmisión de dichos conocimientos, pueden considerarse como una nueva concepción de la división internacional del trabajo, en la que los centros de poder económico internacionales consolidarán definitivamente su posición predominante. Durante este período, el concepto "tecnología" ha pasado, de una idea abstracta, a una dimensión práctica; los conocimientos que antes se encontraban reservados para pequeños círculos económicos constituyen ahora una mercancía accesible para un público cada vez mayor. El comercio de la tecnología, por su propia naturaleza, plantea en el ámbito del derecho la necesidad de una reglamentación específica, diferente a la normatividad tradicional.

El problema de la transferencia de tecnología ocupa actualmente un lugar muy importante en la discusión internacional referente a la ayuda a los países en vías de desarrollo.

En esa discusión se ha acordado que los países en vías de desarrollo no pueden prescindir de la importación de tecnología extranjera. Esto constituye un medio indispensable para disminuir el atraso tecnológico con respecto a los países industrializados y lograr desarrollar una industria autónoma. De otro modo no es posible alcanzar el crecimiento económico en los países del Tercer Mundo. Sin embargo, no existe consenso en lo relativo a las medidas político-sociales en la transferencia de tecnología, en los peligros y demás implicaciones que ésta encierra, como tampoco en los medios y el camino a seguir para llevarla a cabo en forma óptima. El problema es de hecho extraordinariamente complejo. En efecto, encierra diversos interrogantes de tipo tecnológico, económico, político-sociales y jurídicos que, tras años de discusión, se encuentran aún sin

resolverse. Uno de los problemas básicos es el relativo a la importancia del derecho de propiedad industrial especialmente del derecho de patentes para los países en vías de desarrollo. No sólo se trata de determinar la función del derecho de patentes como instrumento para la transferencia de tecnología; también se plantea la interrogante general relativa a la utilidad que prestan los sistemas patentes para los países en vías de desarrollo.

Ya se vio que si la tecnología o el producto se encuentran patentados sólo pueden ser explotados por el titular de la patente y con exclusividad o por quien cuente con su autorización expresa.

La generación de tecnología es una necesidad de la empresa y a través de la legislación lograr una protección especial de sus logros que le permiten actuar en el mercado en condiciones monopólicas.

El Constituyente mexicano reconoce en el derecho de patente un privilegio monopólico, y en el Artículo 28 de la Constitución lo enuncia entre las excepciones a la prohibición de monopolios y estancos.

El eje sustancial de la legislación sobre invenciones y marcas es el criterio retributivo: quien logra primero una invención patentable goza del derecho de exclusividad para la explotación del mismo.

Este principio se basa en la Convención de París de 1883 y la mayoría de las legislaciones nacionales de los países capitalistas. Se complementan con una serie de enunciados que se resumen como:

-El llamado "trato nacional";

-El derecho de prioridad;

-El principio de independencia de las patentes;

-El derecho a impedir la importación de bienes producidos con procedimientos patentados.

Las trabas evidentes que ponen al desarrollo económico los principios de esta Convención llevaron a una serie de países latinoamericanos a reformar su legislación interna adaptándola a sus necesidades actuales.

Tales modificaciones se iniciaron en las resoluciones del Pacto Andino, llevadas luego a legislación nacional por sus miembros, continuando otros países como Argentina (ley 19 231 de 1971) sobre Uso, Explotación de Patentes y Marcas y Transferencia de Tecnología, que en 1966 se había adherido a la Convención de París, y en especial México con la Ley de Invencciones y Marcas del 10 de febrero de 1976.

Dichas legislaciones mantienen el criterio retributivo de la Convención de París. Sin embargo, se amplía el campo de las invenciones no patentables, mediante expresas y minuciosas exclusiones, como es el caso de la ley mexicana, o con criterios más generales (aquellas que obstaculicen el desarrollo económico) como en el Reglamento para la aplicación de las normas sobre propiedad industrial (Decisión 85) dictada por la Comisión.

Es evidente que hay que evaluar en forma positiva la función de un derecho de patentes en los países en vías de desarrollo, siendo México el caso que nos ocupa, señalaremos en forma sencilla que la existencia de la Ley de Invencciones y Marcas y su Reglamento así como la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas y su Reglamento, aunadas a una serie de acuerdos y clientes sobre la materia proporcionan un instrumento jurídico indispensable para que el estado pueda evitar el uso abusivo del monopolio que implica la concesión de patentes y marcas y el problema que traen consigo las grandes sumas erogadas con base en contratos de transferencia de tecnología.

Medidas legales adoptadas para regular el uso de patentes y marcas y la transferencia de tecnología:

Reducción del plazo de protección

En algunos países en vías de desarrollo se tiende a reducir los plazos de vigencia de las patentes; en el caso de México de 15 a 10 años y la incorporación del certificado de invención.

Limitaciones a la patentabilidad

También, como ha sucedido en otros países en vías de desarrollo, México ha establecido limitaciones a la patentabilidad. La Unión de París no establece restricciones a las legislaciones nacionales para configurar limitaciones legales a lo patentable o no patentable. Sin embargo, éstas deben ser claras y bien definidas. En la Ley de Invenciones y Marcas se indica qué es sujeto a patente y qué está sujeto a certificado de invención y qué no es patentable.

Control de contratos de licencia

En México, como en diversos países, se han adoptado medidas de control respecto de todo trato con el extranjero que implique transmisión o licencias de patentes, marcas y modelos; lo anterior, regulado por la Ley sobre el control y registro de la transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas y su reglamento.

3. Actualidad de la facultad de expropiación-nacionalización como instrumento de poder del estado mexicano frente a la empresa transnacional.

Al inicio de nuestro trabajo, intentamos establecer el concepto de estado mexicano, con el propósito de explicar las bases legítimas constitucionales que tiene el actual estado mexicano. Esto se entiende en tanto pretendemos oponer la fuerza económica de las empresas transnacionales a la fuerza política del estado; es decir, creemos que todavía el estado mexicano, a pesar de sus evidentes desviaciones, tiene un amplio margen de respuesta a la tremenda fuerza económica de la empresa transnacional.

Las respuestas que el estado mexicano puede ofrecer, eventual

mente, a la empresa transnacional, es la facultad de expropiación por causa de utilidad pública (Art. 27 Constitucional, párrafo 2o.) y la nacionalización como procedimientos de adquisición de bienes por parte del estado, pero fundamentalmente, como formas de lograr la equitativa distribución de la riqueza monopolizada con ventaja exclusiva de una o varias personas y con perjuicio de la colectividad en general o, de una clase en particular.

La expropiación por causa de utilidad pública es un acto jurídico de Derecho Público por medio del cual el Estado impone al particular la transferencia de propiedad de determinados bienes, cuando los mismos son necesarios para la realización de la actividad del estado y existe una causa de utilidad pública que así lo requiera, siempre que se cubra al particular una indemnización por causa de transferencia.⁹⁶

Por considerarla de extraordinaria validez para el presente trabajo reproducimos a continuación la Ley de Expropiación, publicada en el Diario Oficial de 25 de noviembre de 1936:

Presidencia de la República.

LAZARO CARDENAS, Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, a sus habitantes, sabed:

Que el H. Congreso de la Unión se ha servido dirigirme el siguiente

DECRETO:

"El Congreso de los Estados Unidos Mexicanos, decreta:

LEY DE EXPROPIACION

ART. 1o.- Se consideran de utilidad pública:

96 Miguel Acosta Romero. Teoría General del Derecho Administrativo. 5a. ed. actualizada. México. Edit. Porrúa, S.A., 1983, p. 591.

I. El establecimiento, explotación o conservación de un servicio público;

II. La apertura, ampliación o alineamiento de calles, la construcción de calzadas, puentes, caminos y túneles para facilitar el tránsito urbano y suburbano;

III. (Reformada por decreto de 29 de diciembre de 1949, publicado en el Diario Oficial de 30 del mismo mes, en vigor 3 días después como sigue):

"III. El embellecimiento, ampliación y saneamiento de las poblaciones y puertos, la construcción de hospitales, escuelas, parques, jardines, campos deportivos o de aterrizaje, construcciones de oficinas para el gobierno federal y de cualquiera obra destinada a prestar servicios de beneficio colectivo".

IV. La conservación de los lugares de belleza panorámica, de las antigüedades y objetos de arte, de los edificios y monumentos arqueológicos o históricos, y de las cosas que se consideran como características notables de nuestra cultura nacional;

V. La satisfacción de necesidades colectivas en caso de guerra o trastornos interiores; el abastecimiento de las ciudades o centros de población, de víveres o de otros artículos de consumo necesario, y los procedimientos empleados para combatir o impedir la propagación de epidemias, epizootias, incendios, plagas, inundaciones u otras calamidades públicas;

VI. Los medios empleados para la defensa nacional o para el mantenimiento de la paz pública;

VII. La defensa, conservación, desarrollo o aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de explotación;

VIII. La equitativa distribución de la riqueza acaparada o mo

nopolizada con ventaja exclusiva de una o varias personas y con perjuicio de la colectividad en general, o de una clase en particular;

IX. La creación, fomento o conservación de una empresa para beneficio de la colectividad;

X. Las medidas necesarias para evitar la destrucción de los elementos naturales y los daños que la propiedad pueda sufrir en perjuicio de la colectividad;

XI. La creación o mejoramiento de centros de población y de sus fuentes propias de vida;

XII. Los demás casos previstos por leyes especiales.

ART. 2o.- En los casos comprendidos en la enumeración del Artículo 1o. previa declaración del Ejecutivo Federal, procederá la expropiación, la ocupación temporal, total o parcial, o la simple limitación de los derechos de dominio para los fines del Estado o en interés de la colectividad.

ART. 3o.- El Ejecutivo Federal, por conducto de la Secretaría de Estado, Departamento Administrativo o Gobierno de los Territorios correspondiente, tramitará el expediente de expropiación, de ocupación temporal o de limitación de dominio, y en su caso hará la declaratoria respectiva.

ART. 4o.- La declaratoria a que se refiere el artículo anterior se hará mediante acuerdo que se publicará en el "Diario Oficial" de la Federación y será notificado personalmente a los interesados. En caso de ignorarse el domicilio de éstos, surtirá efectos de notificación personal una segunda publicación del acuerdo en el "Diario Oficial" de la Federación.

ART. 5o.- Los propietarios afectados podrán interponer, dentro de los quince días hábiles siguientes a la notificación del acuerdo,

recurso administrativo de revocación contra la declaratoria correspondiente.

ART. 6o.- El recurso administrativo de revocación se interpondrá ante la Secretaría de Estado, Departamento Administrativo o Gobierno del Territorio que haya tramitado el expediente de expropiación, de ocupación temporal o de limitación de dominio.

ART. 7o.- Cuando no se haya hecho valer el recurso administrativo de revocación a que se refiere el Artículo 5o. o en caso de que éste haya sido resuelto en contra de las pretensiones del recurrente, la autoridad administrativa que corresponda procederá desde luego a la ocupación del bien o de cuya expropiación u ocupación temporal se trate, o impondrá la ejecución inmediata de las disposiciones de limitación de dominio que procedan.

ART. 8o.- En los casos a que se refieren las fracciones V, VI y X del Artículo 1o. de esta Ley, el Ejecutivo Federal, hecha la declaratoria, podrá ordenar la ocupación de los bienes objeto de la expropiación o de la ocupación temporal o imponer la ejecución inmediata de las disposiciones de limitación de dominio, sin que la interposición del recurso administrativo de revocación suspenda la ocupación del bien o bienes de que se trate o la ejecución de las disposiciones de limitación del dominio.

ART. 9o.- Si los bienes que han originado una declaratoria de expropiación de ocupación temporal o de limitación de dominio no fueren determinados al fin que dio causa a la declaratoria respectiva, dentro del término de cinco años, el propietario afectado podrá reclamar la reversión del bien de que se trate, o la insubsistencia del acuerdo sobre ocupación temporal o limitación de dominio.

ART. 10.- El precio que se fijará como indemnización a la cosa expropiada, se basará en la cantidad que como valor fiscal de ella figure en las oficinas catastrales o recaudadoras, ya sea que este valor ha ya sido manifestado por el propietario o simplemente aceptado por él de

un modo tácito por haber pagado sus contribuciones con esta base. El exceso de valor o el demérito que haya tenido la propiedad particular por las mejoras o deterioros ocurridos con posterioridad a la fecha de la asignación del valor fiscal, será lo único que deberá quedarsujeto a juicio pericial y a resolución judicial. Esto mismo se observará cuando se trate de objetos cuyo valor no esté fijado en las oficinas rentísticas.

ART. 11.- Cuando se controvierta el monto de la indemnización a que se refiere el artículo anterior, se hará la consignación al juez que corresponda, quien fijará a las partes el término de tres días para que designen sus peritos con apercibimiento de designarlos el juez en rebeldía, si aquéllos no lo hacen. También se les prevendrá designen de común acuerdo un tercer perito, para el caso de discordia y si no lo nombraren, será designado por el juez.

ART. 12.- Contra el auto del juez que haga la designación de peritos, no procederá ningún recurso.

ART. 13.- En los casos de renuncia, muerte o incapacidad de alguno de los peritos designados, se hará nueva designación dentro del término de tres días por quienes corresponda.

ART. 14.- Los honorarios de cada perito serán pagados por la parte que deba nombrarlo y los del tercero por ambas.

ART. 15.- El juez fijará un plazo que no excederá de sesenta días para que los peritos rindan su dictamen.

ART. 16.- Si los peritos estuvieren de acuerdo en la fijación del valor de las mejoras o del demérito, el juez de plano fijará el monto de la indemnización; en caso de inconformidad, llamará al tercero, para que dentro del plazo que le fije, que no excederá de treinta días, rinda su dictamen. Con vista de los dictámenes de los peritos, el juez resolverá dentro del término de diez días lo que estime procedente.

ART. 17.- Contra la resolución judicial que fije el monto de

la indemnización, no cabrá ningún recurso y se procederá al otorgamiento de la escritura respectiva que será firmada por el interesado o, en su rebeldía, por el juez.

ART. 18.- Si la ocupación fuere temporal, el monto de la indemnización quedará a juicio de peritos; y a resolución judicial, en el caso de limitación de dominio.

ART. 19.- El importe de la indemnización será cubierto por el Estado, cuando la cosa expropiada pase a su patrimonio.

Cuando la cosa expropiada pase al patrimonio de persona distinta del Estado esa persona cubrirá el importe de la indemnización.

Esta disposición se aplicará, en lo conducente, a los casos de ocupación temporal o de limitación al derecho de dominio.

ART. 20.- La autoridad expropiante fijará la norma y los plazos en que la indemnización deberá pagarse, los que no abarcarán nunca un período mayor de diez años.

ART. 21.- Esta ley es de carácter federal en los casos en que se tienda a alcanzar un fin cuya realización compete a la Federación conforme a sus facultades constitucionales, así como cuando se trate de imponer limitaciones al dominio; y de carácter local para el Distrito y Territorios Federales.

Donaciano Carreón, D.P.- Federico Igar, S.P.- J. Gómez Esparza, D.S.- Julián Garza Tijerina, S.S.- (Rúbricas).

En cumplimiento de lo dispuesto por la fracción I del Artículo 89 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, y para su debida publicación y observancia, promulgo el presente decreto en la residencia del Poder Ejecutivo Federal, en la ciudad de México, a los veintitres días del mes de noviembre de mil novecientos treinta y seis.- Lázaro Cárdenas.- (Rúbrica).- El Secretario de Estado y del Despacho de

Gobernación, Silvestre Guerrero.- (Rúbrica).

Lázaro Cárdenas, Presidente de la República (1934-1940) hizo uso de esta ley en su memorable decreto de expropiación del 18 de marzo de 1938, al recuperar para el país la soberanía en uno de sus recursos naturales: el petróleo.

También por considerarlo de interés para el caso que nos ocupa, se reproduce el citado decreto:

PODER EJECUTIVO

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

DECRETO que expropia a favor del patrimonio de la Nación, los bienes muebles e inmuebles pertenecientes a las compañías petroleras que se negaron a acatar el laudo de 18 de diciembre de 1937, del Grupo Número 7 de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Presidente de la República.

LAZARO CARDENAS. Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, en uso de las facultades que al Ejecutivo Federal concede la Ley de Expropiación vigente: y

CONSIDERANDO

Que es del dominio público que las empresas petroleras que operan en el país y que fueron condenadas a implantar nuevas condiciones de trabajo por el Grupo Número 7 de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje el 18 de diciembre último, expresaron su negativa a aceptar el laudo pronunciado, no obstante de haber sido reconocida su constitucionalidad por ejecutoria de la Suprema Corte de Justicia de la Nación, sin aducir como razones de dicha negativa otra que la de una supuesta incapacidad económica, lo que trajo como consecuencia necesaria la aplicación

de la fracción XXI del Artículo 123 de la Constitución General de la República, en el sentido de que la autoridad respectiva declara rotos los contratos de trabajo derivados del mencionado laudo.

C O N S I D E R A N D O

Que este hecho trae como consecuencia inevitable la suspensión total de actividades de la industria petrolera y en tales condiciones es urgente que el Poder Público intervenga con medidas adecuadas para impedir que se produzcan graves trastornos interiores que harían imposible la satisfacción de necesidades colectivas y el abastecimiento de artículos de consumo necesario a todos los centros de población, debido a la consecuente paralización de los medios de transporte y de las industrias productoras; así como para proveer a la defensa, conservación, desarrollo y aprovechamiento de la riqueza que contienen los yacimientos petrolíferos, y para adoptar las medidas tendientes a impedir la consumación de daños que pudieran causarse a las propiedades en perjuicio de la colectividad, circunstancias todas éstas determinadas como suficientes para decretar la expropiación de los bienes destinados a la producción petrolera.

Por lo expuesto y con fundamento en el párrafo segundo de la fracción VI del Artículo 27 Constitucional y en los Artículos 10. fracciones V, VII y X, 2, 3, 10 y 20 de la Ley de Expropiación de 23 de noviembre de 1936 he tenido a bien expedir el siguiente:

D E C R E T O

Artículo 10. Se declaran expropiados por causa de utilidad pública y a favor de la Nación, la maquinaria, instalaciones, edificios, oleoductos, refinerías, tanques de almacenamiento, vías de comunicación, carros tanques, estaciones de distribución, embarcaciones y todos los demás bienes muebles e inmuebles de propiedad de: La Compañía Mexicana de Petróleo El Aguila, S. A., Compañía Naviera de San Cristóbal, S. A., Compañía Naviera San Ricardo, S. A., Huasteca Petroleum Company, Sinclair Pierce Oil Company, Mexican Sinclair Petroleum Corporation, Stanford y Company de México, California Standar Oil Company of México, Compañía Pe-

trolera El Agwi, S. A., Compañía de Gas y Combustible Imperio, Consolidate Oil Company of México, Compañía Mexicana de Vapores San Antonio, S. A., Sabalo Transportation Company, Clarita, S. A. y Cacalilao, S. A., en cuanto sean necesarios, a juicio de la Secretaría de la Economía Nacional para el descubrimiento, captación, conducción, almacenamiento, refinación y distribución de los productos de la industria petrolera.

Artículo 2o. La Secretaría de la Economía Nacional, con intervención de la Secretaría de Hacienda como administradora de los bienes de la Nación, procederá a la inmediata ocupación de los bienes materia de la expropiación y a tramitar el expediente respectivo.

Artículo 3o. La Secretaría de Hacienda pagará la indemnización correspondiente a las Compañías expropiadas, de conformidad con lo que disponen los Artículos 27 de la Constitución y 10 y 20 de la Ley de Expropiación, en efectivo y en un plazo que no excederá de 10 años. Los fondos para hacer el pago los tomará la propia Secretaría de Hacienda del tanto por ciento que se determinará posteriormente de la producción del petróleo y sus derivados, que provengan de los bienes expropiados y cuyo producto será depositado, mientras se siguen los trámites legales, en la Tesorería de la Federación.

Artículo 4o. Notifíquese personalmente a los representantes de las Compañías expropiadas y publíquese en el "Diario Oficial" de la Federación.

Este Decreto entrará en vigor en la fecha de su publicación en el "Diario Oficial" de la Federación.

Dado en el Palacio del Poder Ejecutivo de la Unión a los dieciocho días del mes de marzo de mil novecientos treinta y ocho.- Lázaro Cárdenas.- Rúbrica.- El Secretario de Estado y del Despacho de Hacienda y Crédito Público, Eduardo Suárez.- Rúbrica.- El Secretario de Estado y del Despacho de la Economía Nacional, Efraín Buenrostro.- Rúbrica.- Al C. Lic. Ignacio García Téllez, Secretario de Gobernación.- Presente.

La nacionalización, según Acosta Romero, puede entenderse en dos sentidos:

- A) Como un procedimiento por medio del cual el Estado Expro pia, en el fondo, bienes de la iglesia detentados por in terpósitas personas, de acuerdo con la Ley de Nacionalización de Bienes de la Iglesia, de vigencia muy antigua; y

- B) Desde el punto de vista político-económico, la nacionali zación puede significar: a) que una determinada activi dad sólo pueda ser desarrollada por ciudadanos naciona les de un país, por ejemplo, en México la concesión de autotransportes en carretera sólo se otorga a mexicanos o sociedades mercantiles mexicanas, cuyos accionistas sean ciudadanos también mexicanos; y b) que se reserve exclusivamente al Estado, ya sea la explotación de deter minados bienes o el desarrollo de actividades que se con sideren de interés público, así en México se utiliza fre cuentemente la palabra nacionalización del petróleo, pa ra aludir al decreto de 18 de marzo de 1938, por medio del cual el Estado Mexicano decretó la expropiación de las compañías petroleras privadas; también se habla de la nacionalización de la industria eléctrica mexicana, pero ello no fue como consecuencia de un acto jurídico que tuviera tal denominación, sino que el estado mexica no adquirió mediante compraventa la mayoría de las accio nes de las empresas eléctricas que operaban en México.⁹⁷

En este último caso, podríamos decir que el estado "mexicani zó" a las empresas eléctricas, ya que las adquirió mediante compraventa.

Con los anteriores ejemplos, queremos decir que el estado me-

97 Acosta Romero. Op. cit., pp. 604, 605.

xicano ha dado muestras fehacientes de que aún inscrito en la categoría de "estados subdesarrollados", es posible ofrecer respuestas a la creciente intromisión del poder económico extranjero, representado por las empresas transnacionales, en los asuntos que competen sólo, creemos, a los mexicanos.

Por ello sentimos que la situación actual de la economía mundial ofrece un momento coyuntural extraordinario para que el estado mexicano tome medidas tendientes a impedir la creciente monopolización que las empresas transnacionales han efectuado en las diferentes áreas de nuestra economía y lograr así una más equitativa distribución de la riqueza, so pena de provocar un estallido social.

CONCLUSIONES

- PRIMERA: El sistema económico capitalista, para llevar a cabo sus objetivos requiere de una institución especial que le sirva de soporte; tal institución es el estado.
- SEGUNDA: En el caso de México, existe una burocracia político militar que ha ido conformando al estado mexicano con un marcado carácter intervencionista con el propósito de asegurar las condiciones materiales de producción.
- TERCERA: Desde sus inicios el estado revolucionario se convirtió en empresario público y elemento clave del proceso económico.
- CUARTA: El estado mexicano cumple entre otras funciones, la de seguir una política económica tendiente a favorecer al capital nacional.
- QUINTA: En sus afanes de industrialización el estado mexicano cae en el juego del capitalismo.
- SEXTA: El papel principal del estado capitalista dependiente, es crear infraestructura con el fin de garantizar la expansión del capital, permitir el libre juego de fuerzas económicas y de, en última instancia; mediar en los conflictos clasistas. El estado mexicano por sus peculiares características, tiene cierta legitimidad social, que le permite maniobrar cuando las contradicciones sociales se agudizan; prueba de ello es la Ley de Expropiación del 23 de noviem -

bre de 1936, que puede ser aplicada en un momento da do, para frenar la creciente intromisión política y económica de las empresas transnacionales en nuestro país.

SEPTIMA: En el devenir histórico, las relaciones económicas internacionales han adoptado, paulatinamente, nuevas formas y derroteros; dentro de este contexto se inscribe la empresa transnacional.

OCTAVA: Se considera a la sociedad anónima como antecedente directo de la empresa transnacional, ya que de acuerdo con sus características, es la que permite la acu mulación de grandes cantidades de capitales.

NOVENA: El surgimiento de empresas cada vez más poderosas fue reduciendo el grado de competencia, así, estos grandes capitales empezaron a concertar acuerdos co mo por ejemplo: acuerdos entre caballeros, pools y carteles que les permitían señalar precios, benefi - cios, etc.

DECIMA: Los carteles fueron un paso en la evolución hacia las empresas transnacionales de hoy en día, siempre en busca de mayores ventajas.

DECIMA PRIMERA: Con la rica experiencia acumulada en sus países de origen, las grandes empresas estaban listas para ex tenderse más allá de sus fronteras.

DECIMA SEGUNDA: El nacimiento de las empresas transnacionales, está vinculado a un auge de la concentración del poder, el capital y la producción a nivel mundial.

DECIMA TERCERA: Puede señalarse, que aunque las motivaciones funda - mentales y las características intrínsecas de las em

presas transnacionales no parecen haberse alterado a lo largo de casi un siglo, lo que sí ha variado son las modalidades que adopta su acción en el exterior y los efectos que su presencia genera en los países receptores. México, como país receptor, debe buscar las respuestas idóneas, que sean consecuencia de su propio desarrollo para hacerle frente a los fines propios de la empresa transnacional que son al fin y al cabo las ganancias.

DECIMA CUARTA: Se han externado diversas concepciones teóricas que podían agruparse en enfoques marxistas y no marxistas tendientes a analizar la presencia de las empresas transnacionales en los países subdesarrollados.

DECIMA QUINTA: Dentro de los enfoques marxistas, la tesis de Lenin señala que las empresas transnacionales son una expresión obligada del capitalismo en su fase imperialista.

DECIMA SEXTA: Los países latinoamericanos en un intento por frenar la creciente participación de las empresas transnacionales en sus economías, realizaron reformas constitucionales ampliando el campo de acción en el ámbito económico del estado, estableciendo limitaciones a la inversión extranjera directa en las empresas privadas, obligando a la reinversión de utilidades acompañado de un flujo negativo de divisas.

DECIMA SEPTIMA: Para evitar las salidas excesivas de divisas por derechos de patentes, la legislación mexicana mantiene el criterio retributivo de la Conferencia de París; sin embargo, se amplía el campo de las inversiones no patentables, mediante expresas y minuciosas exclusiones, con criterios más generales. (Aquellos que obstaculicen el desarrollo económico), como el regla

mento para la aplicación de normas sobre propiedad industrial. También incorpora una institución hasta ese momento propia de los países socialistas: el certificado de invención, adaptándolo a las características peculiares de nuestro sistema económico y jurídico, así mismo, se limita en general el tiempo durante el cual se gozará de ese derecho exclusivo.

DECIMA OCTAVA:

El estado mexicano es la institución especial que el capitalismo monopólico, representado por las empresas transnacionales requiere para su adecuada expansión, en tales circunstancias el estado mexicano refleja, por medio de sus políticas económicas, las relaciones de producción vigentes.

DECIMA NOVENA:

De la evaluación que del comportamiento de la empresa transnacional en México se hace, podemos afirmar que ha sido desfavorable el saldo, pues el ingreso de capital extranjero resuelve algunos problemas económicos más acuciantes, pero a cambio se subordina el desarrollo político y social de nuestro país a intereses no acordes con nuestros propios objetivos.

VIGESIMA:

Los Artículos 27 y 28 Constitucionales conforman el marco jurídico para la operación y funcionamiento de las empresas transnacionales, ya que sin mencionar las por su nombre, el primero de los artículos citados y su ley reglamentaria, indica en que áreas no pueden intervenir los extranjeros y el Artículo 28 junto con su ley orgánica proscrib[e] a los monopolios y señala al estado las funciones que, en forma exclusiva, debe ejercer en las áreas estratégicas de la economía.

VIGESIMA PRIMERA:

Bajo el espíritu constitucional se encuentran diversos instrumentos jurídicos del estado mexicano para

regular a la empresa transnacional en los campos de:

- Inversión
- Uso y Transferencia de Tecnología
- Uso de Marcas y Patentes

VIGESIMA SEGUNDA: Es innegable que la inversión extranjera está presente en nuestra economía como lo es también el hecho de que juega un papel preponderante dentro de las actividades económicas de nuestro país; sin embargo, es importante señalar que la inversión extranjera no es mala o buena en sí para la nación huésped, sino la forma en que opera la que conduce a que se le califique de una u otra manera.

VIGESIMA TERCERA: El instrumento básico para regular a la inversión extranjera en México lo constituye la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

VIGESIMA CUARTA: Existe un consenso internacional en relación a que la importación de tecnología extranjera es indispensable para disminuir el atraso existente en esa materia en los países en vías de desarrollo, con todos los riesgos que esto implica. Uno de los problemas básicos es el relativo al derecho de patentes. El Constituyente mexicano lo reconoce como un derecho monopólico de explotación; sin embargo México a través de la Ley de Inversiones y Marcas de febrero de 1976 y su reglamento, recoge este principio con un criterio retributivo y a la vez amplía el campo de las inversiones no patentables mediante expresas y minuciosas exclusiones, así como la creación de otras leyes como: Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Exportación de Patentes y Marcas y su reglamento.

VIGESIMA QUINTA: A pesar de las evidentes desviaciones que el estado mexicano ha tenido y tiene en relación a la regulación de la inversión extranjera en nuestro país, creemos que aún posee un amplio margen de respuesta a la fuerza económica de la empresa transnacional y que dentro de esas respuestas se encuentra la facultad de expropiación por causa de utilidad pública y la nacionalización.

BIBLIOGRAFIA

1. ACOSTA ROMERO, Miguel. Teoría general del derecho administrativo. 5a. Ed. Actualizada. México. Porrúa, S. A. 1983.
2. ACOSTA ROMERO, MIGUEL Y GONGORA PIMENTEL, GENARO DAVID. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Legislación, Juris - prudencia, Doctrina. México. Porrúa, S. A. 1983.
3. AGUILAR M. ALONSO et al. Política mexicana sobre inversiones extranje ras. México. Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM. 1980.
4. ALEJO, FRANCISCO JAVIER. La política fiscal en el desarrollo economi co de México. México. Fondo de Cultura Económica. 3a. Ed. 1979.
5. ALTVATER, ELMAR. Estado y capitalismo. "Notas sobre algunos problemas del intervencionismo estatal", en Cuadernos Políticos. Núm. 9. México. ERA.
6. ANDREIS, DANIEL DE y GITLI, EDUARDO. "Consolidación de la dependen - cia". La Ley Argentina sobre inversiones extranjeras en Comer - cio Exterior. Vol. 27 Núm. 4, México. 1977.
7. ANGELES, LUIS. Crisis y coyuntura de la economía mexicana. México. Ediciones "El Caballito". 1979.
8. BANCO DE MEXICO Y REYNOLDS, CLARK W. "Por qué el desarrollo estabili zador de México fue en realidad desestabilizador". México. El trimestre económico. Núm. 176. Octubre-Diciembre de 1977.

9. BARRERA GRAF, JORGE. La regulación jurídica de las inversiones extranjeras en México. México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM. 1981.
10. BERNAL SAHAGUN, VICTOR M.; et al. Las empresas transnacionales en México y América Latina. México, UNAM. 1982.
11. BRUNETTI, ANTONIO. Tratado del derecho de las sociedades. Tr. Felipe de Solá. Cañizares, T. II (3 tomos) Buenos Aires, UTEHA, 1960.
12. CASTRO, FIDEL. La crisis económica y social del mundo. México. Siglo XXI Editores, 1983.
13. CECENA GAMEZ, JOSE LUIS. México en la órbita imperial. México. Ed. "El Caballito". 1973.
14. COCKCROFT, JAMES D. Transnacionales y estructura social de Chile. Cuadernos Políticos No. 10. México. Edit. ERA (octubre-diciembre) 1976.
15. CORDERA CAMPOS, ROLANDO. Estado y economía' "Apuntes para un marco de referencia". México en Revista de Comercio Exterior. Vol. 29. Núm. 4 1978.
16. CORDOVA, ARNALDO. La formación del poder político en México. México. ERA Serie Popular. 1977.
17. COSIO VILLEGAS, DANIEL. "Las inversiones extranjeras", en Historia Moderna de México, el porfiriato, vida económica. México. Editorial Hermes. 1974.
18. DUNNING, JOHN H. La empresa multinacional. México. Fondo de Cultura Económica. 1976.

19. FAJNZYLBER, FERNANDO Y MARTINEZ TARRAGO, TRINIDAD. Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. México. Fondo de Cultura Económica. 1976.
20. GRAMSCI, ANTONIO. Antología. México. Ed. Siglo XXI. 1974.
21. HELLER, WOLFANG. Diccionario de economía política. Barcelona. Labor. 1969.
22. HYMER, STEPHEN. Empresas multinacionales. Buenos Aires. Ediciones Periferia 1972.
23. LEAL, JUAN FELIPE. La burguesía y el estado mexicano. México. Ediciones "El Caballito". 1975.
24. LENIN, V. I. Imperialismo, fase superior del capitalismo. México. Ediciones Quinto Sol. S. A. s/f.
25. LOYO, GILBERTO. "La política oficial sobre inversiones extranjeras" en Comercio Exterior. México. 1956.
26. MORA, OLIVIA. "Los límites a la inversión extranjera" en Revista Forum Financiero. Año 1. Núm. 4. México. 10. demarzo de 1982.
27. MORALES, CESAREO. "Ideología y transnacionales" en Iztapalapa, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades. México. UAM I, Año 1. Núm. 2. Enero-Junio. 1980.
28. OROZCO, VICTOR. Algunas consideraciones económico jurídicas sobre las inversiones extranjeras en México. Tesis 1971.
29. PALAVICINI, FELIX F. Historia de la Constitución de 1917. T. II. México. Consejo Editorial del Gobierno del Estado de Tabasco. 1980.

30. PAILLOIX, C. Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización. México. Edit. Siglo XXI. 1975.
31. PELLICER, OLGA. Las empresas transnacionales en México. México. El Colegio de México. 1977.
32. PEÑA, SERGIO DE LA. "El surgimiento del capitalismo monopolista del estado en México", en *Historia y Sociedad*, Núm. 17. México. 1978.
33. PERROUX, FRANCOIS. Las empresas transnacionales y el nuevo orden económico del mundo. México. Instituto de Investigaciones Jurídicas. UNAM 1982.
34. PESCADOR CASTAÑEDA, F. "Breves antecedentes históricos sobre las inversiones extranjeras directas" en Inversiones extranjeras privadas directas en México. Comité Bilateral de hombres de negocios. México-EUA Sección mexicana. México. 1971.
35. PIERRE-AUDAIN GENIE. Julio J. Las empresas transnacionales de carácter privado. México. Tesis. Facultad de Derecho. UNAM. 1974.
36. SANTILLAN LOPEZ, R. Y ROSAS FIGUEROA, A. Teoría general de las finanzas públicas y el caso de México. México. Escuela Nacional de Economía, UNAM. 1962.
37. SCHERER GARCIA, JULIO. "En 1962, Cuba no fue avisada del retiro de los misiles. No es ciencia ficción: La guerra total y definitiva, posibilidad real, dice Fidel Castro". Revista Proceso, No. 255, 21 de septiembre de 1981.
38. SORIA MURILLO, VICTOR M. Y MEDINA SALAZAR, RAUL E. Apuntes, UNAM. México, s/f.

39. TELLO MACIAS, CARLOS. "Un intento de análisis de la distribución personal del ingreso" en La Sociedad Mexicana, presente y futuro. Selección de Miguel S. Wiónczek. México. Fondo de Cultura Económica. 3a. Ed. 1979.
40. TELLO MACIAS, CARLOS. La política económica en México en 1970-76. México. Siglo XXI Editores, 1979.
41. TORRES GAYTAN, RICARDO. Teoría del comercio internacional. 5a. Ed. México. Editorial Siglo XXI Editores, c. 1972, 1976.
42. TUGENDHAT, CRISTOPER. Las empresas multinacionales. Tr. Antonio Masie y Carmen Vergara, Madrid. Alianza Editorial, c. 1971, 1973
43. VERNON, RAYMOND. Soberanía en peligro. México. Fondo de Cultura Económica 1973,

LEGISLACION

1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
2. Legislación sobre Propiedad Industrial, Transferencia de Tecnología e Inversiones Extranjeras.
3. Ley de Expropiación.
4. Decreto de Expropiación del 18 de marzo de 1938.