

Universidad Nacional Autónoma de México
FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS



LAS CORPORACIONES TRASNACIONALES Y
LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN
MEXICO, 1970 - 1976

T E S I S
QUE PARA OPTAR AL TITULO DE:
LICENCIADO EN HISTORIA
P R E S E N T A:

LUZ MA. ESPINOSA CORTES



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

INDICE

Págs

ABREVIATURAS

Introducción..... 1

CAPITULO I

ANTECEDENTES

Revolución Industrial..... 9

Sociedades anónimas de seguros..... 14

Internacionalización del capital..... 16

Reparto geoeconómico 19

Expansión económica de los Estados Unidos..... 24

Integración de los países latinoamericanos al mercado norteamericano..... 39

CAPITULO II

GENERALIDADES DEL PROCESO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

Definición..... 57

Fases en la transferencia de tecnología..... 59

Transferencia de tecnología a través de la instalación de filiales..... 62

Transferencia de tecnología a empresas nacionales. 70

Transferencia de tecnología a empresas conjuntas o mixtas..... 73

Págs

Transferencia de tecnología explícita: licencia- miento de patentes y <u>know-how</u>	75
Ayuda internacional.....	79
Tranferencia de tecnología militar y el Pentágo- no.....	90

CAPITULO III

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EMPRESAS TRASNACIO
NALES EN MEXICO (1970-1976).

Antecedentes de la expansión del capital extran- jero.....	1 08
Política económica en la administración de Luis Echeverría Alvarez, 1971-1976.....	136
Las corporaciones transnacionales en el sector in- dustrial.....	146
Las corporaciones transnacionales y la transferen- cia de tecnología.....	164
Las corporaciones transnacionales y la legislación sobre inversiones extranjeras y transferencia de tecnología.....	171

CAPITULO IV

IMPACTO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN LA

CIENCIA Y LA CULTURA.....	179
CONCLUSIONES.....	197
BIBLIOGRAFIA.....	2

SIGLAS

AID	Ayuda Internacional para el Desarrollo
ALPRO	Alianza para el Progreso
BIRF	Asociación Internacional de Fomento
BID	Banco Interamericano de Desarrollo
BIRF	Banco Internacional de Reconstrucción y - Fomento
CEPAL	Consejo Económico para América Latina
CIA	Agencia Central de Inteligencia
CIAP	Comité Interamericano de la Alianza para el Progreso
CFI	Corporación Financiera Internacional
CONACYT	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
CONCAMIN	Confederación de Cámaras Industriales
CONCANACO	Confederación de Cámaras de Comercio
COPARMEX	Confederación Patronal de la República <u>Me</u> xicana
EXIMBANK	Banco de Exportación e Importación
FMI	Fondo Monetario Internacional
FMS	<u>Foreign Military Sales</u>
GATT	Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio
GE	<u>General Electric</u>

GUANOMEX	Guanos y Fertilizantes Mexicanos, S. A.
IMCE	Instituto Mexicano de Comercio Exterior
IPA	Academia de Policía Internacional
ITT	<u>International Telephone and Telegraph</u>
KW	<u>Kaftwekunion</u>
MAAG	<u>Military Assistance Advisory Group</u> o Grupo Asesor de Ayuda Militar Resi- dente.
MAP	<u>Military Assistance Program</u>
OEA	Organización de Estados Americanos
OMC	Oficina de Control de Municiones
OPS	Oficina de Seguridad Pública
OTAN	Organización del Tratado del Atlántico tico Norte
PAM (MAP)	Programa de Asistencia Militar
PEMEX	Petróleos Mexicanos
PIB	Producto Interno Bruto
RFA	República Federal Alemana
TIAR	Tratado Interamericano de Asistencia - Recíproca
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México
URSS	Unión de Repúblicas Socialistas Sovié- ticas.

INTRODUCCION

El objetivo central de este trabajo de tesis es el de demostrar que la transferencia de tecnología a América Latina -especialmente a México-, ha sido un obstáculo para el desarrollo económico y científico-tecnológico, y a su vez, un mecanismo de los países desarrollados para expandir su influencia económica, política y cultural a las naciones receptoras de tecnología, la que en la época actual, ha llegado a ser considerada como una mercancía capaz de generar grandes ganancias equivalentes a otros productos industriales. En cambio para los receptores, quienes se hallan desprovistos de medios económicos y científicos para crearla, pero ricos en recursos naturales y mano de obra barata, les ha ocasionado desequilibrios en su balanza de pagos, crecimiento constante de la deuda externa y dependencia económica y tecnológica, a pesar de que en algunas ocasiones llegan a experimentar un auge industrial como ha sido el caso de México, Bra-sil y Argentina. Auge que está condicionado a los requerimientos de las corporaciones transnacionales, las cu-ales son las principales creadoras y agentes de tecnolo-

gía, por lo que no sólo pueden influir en la planeación del desarrollo industrial de las naciones pobres, las — que constituyen una fuente de materias primas y un merca do para los países industrializados, sino también en la política interna de estos países. En ocasiones, estos mo noplios han participado en el derrocamiento de gobier nos contrarios a sus intereses, por ejemplo tenemos el caso de Chile en 1973, cuando después que Salvador Allen de ganó las elecciones presidenciales, pese a los esfuer zos de las corporaciones transnacionales y del gobierno de los Estados Unidos por evitar su ascenso a la Presi dencia, la ITT (International Telephone and Telegraph), A naconda, Ford Motor Company, First National City Bank y otras, financiaron la propaganda antiallendista por los medios de comunicación masiva y fomentaron el terrorismo para propiciar la inestabilidad política del gobierno chileno, retirándole su ayuda económica. De esta forma,, el gobierno norteamericano y las corporaciones apoyados por la burguesía y militares chilenos lograron derrocar a Allende e impusieron la presencia del general Augusto Pinochet Ugarte, quien devolvió a las empresas extranje ras sus bienes nacionalizados por el gobierno del parti do de la Unidad Popular.

En México, las corporaciones transnacionales han lle

gado a ser el mecanismo fundamental para reproducir las relaciones capitalistas --contrariamente a las insistentes afirmaciones oficiales que aseguran que son complemento de la economía del país--, ya que el control que ejercen sobre la tecnología les ha permitido alcanzar gradualmente la hegemonía de los sectores claves de la producción industrial y mantener estrechos vínculos con la burguesía mexicana, por lo que pueden disfrutar de los privilegios que ofrece el Estado a las empresas nacionales y no salir afectadas con los cambios de política sobre inversiones extranjeras.

Para alcanzar el objetivo fundamental, creí conveniente, en primer lugar, considerar a la transferencia de tecnología como un proceso interrelacionado con los factores económico, político, social y cultural, partiendo de la premisa, que es un proceso intrínseco a cualquier economía, aunque en cada una se manifiesta en forma distinta de acuerdo al modo de producción y al grado de desarrollo existente. Esto último, en las sociedades capitalistas, es un factor determinante que permite a los poseedores de tecnología establecer los principios bajo los cuales se va a realizar el intercambio, esto es, a quién se le va a transferir tecnología, para qué y a cambio de qué. Y en segundo lugar, partir de lo general a lo particular, contemplando el desarrollo histórico de

la expansión de la economía norteamericana, la paulatina integración de los países latinoamericanos al mercado de los Estados Unidos y un marco teórico de referencia en donde pretendo identificar las características del proceso de transferencia de tecnología; algunos de los mecanismos para transferirla y las relaciones que mantienen las corporaciones con el gobierno de su país de origen y el de los países pobres a través de la vinculación con la burguesía nacional. Todo ello, para poder comprender la situación de México frente a los monopolios extranjeros y lo que ha implicado la transferencia de tecnología, ya sea a través del establecimiento de filiales o su venta a las empresas mexicanas privadas y estatales, para la economía y el desarrollo científico-tecnológico del país.

Para desarrollar el tema, dividí el trabajo en cuatro capítulos. El primero se inicia con la Revolución Industrial, porque constituye un hecho histórico que contribuyó sin duda a acelerar el proceso de acumulación geográfica y social del capital, lo que dio origen a la formación de los monopolios, que con el tiempo se llamaron corporaciones transnacionales. A partir de la Revolución Industrial, surge la necesidad de llevar a cabo una estructuración geoeconómica que favorezca la expansión del mercado externo de los países en donde se desarrolla

la tecnología, por lo que la competencia entre los países por la adquisición de mercados y fuentes de materias primas baratas y accesibles, se tornó cada vez más agresiva desembocando en constantes conflagraciones entre ellos. Durante el siglo XIX y parte del XX, varias empresas fueron desplazadas definitivamente del ámbito comercial e industrial y otras tantas se fusionaron con las más fuertes, formando los grandes monopolios internacionales que en la actualidad desempeñan un papel clave en la economía mundial. De este modo, en el capítulo I se analiza el proceso del desarrollo histórico que han seguido dichas empresas, la paulatina integración de los países latinoamericanos al mercado norteamericano, y la expansión y afirmación hegemónica de los Estados Unidos gracias a la aplicación del Plan Marshall para la reconstrucción material e ideológica del continente europeo después de la Segunda Guerra Mundial.

En el segundo capítulo se analiza el proceso de transferencia de tecnología, las fases y subfases de que consta, los diversos mecanismos a los que recurren las corporaciones transnacionales para transferirla, los cuales van de los más simples a los más complejos. De las patentes, marcas, e inversión de cartera, a la inversión directa, la ayuda económica internacional y la exportación directa de bienes de capital. Estos tres últimos as

pectos, son los más usuales puesto que facilitan a los países avanzados el acceso a los recursos naturales y la mano de obra barata, lo que les permite obtener mayor plusvalía.

La tecnología que transfieren no siempre es la más moderna, generalmente es obsoleta y desechada en su mercado de origen por anticuada o porque resulta perjudicial a la salud humana. Además, la mayor p rte de esta tecnología ha sido desarrollada para ahorrar mano de obra, que es precisamente un recurso abundante en los países subdesarrollados, lo que contribuye al incremento del desempleo. Asimismo, se analiza la ayuda económica "como condicionante" del medio social y político del país receptor, en la que participan organismos internacionales tales como: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Ayuda Internacional para el Desarrollo (AID), Fondo Monetario Internacional (FMI), Corporación Financiera Internacional (CFI), Asociación Internacional de Fomento (AIFP), Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y el Banco Mundial. Y por último abordamos la tecnología bélica, la cual es utilizada para reprimir a los movimientos guerrilleros y mantener la "paz interna" necesaria para la expansión y seguridad de las filiales de las corporaciones transnacionales establecidas en los países subdesarrollados.

En el tercer capítulo, se analiza el proceso de industrialización de México, centrándose en el periodo gubernamental de Luis Echeverría, durante el cual se intentó reestructurar la economía y la política para reivindicar la imagen del Estado ante la clase obrera y campesina, deteriorada por los acontecimientos del '68. En esos años se vinieron a sumar nuevos mecanismos económicos y políticos que produjeron un panorama de aparente "Democracia" y que si bien fueron nuevos no implicaron cambios radicales del sistema económico prevaeciente a largo plazo, sino que vinieron a agudizar las contradicciones generadas en los años anteriores, así como a acelerar el proceso de concentración del capital en la industria de transformación dentro del modelo capitalista dependiente.

Asimismo, se analiza en este capítulo, la hegemonía de las corporaciones transnacionales en el sector industrial, la transferencia de tecnología y la actitud que adoptaron los monopolios extranjeros ante la nueva legislación promulgada en 1972 y 1973, sobre inversiones extranjeras y transferencia de tecnología.

En el cuarto capítulo, se intenta analizar las condiciones en que se encuentra la ciencia y la educación superior en México, dicho análisis tiene por objeto, ex-

poner la situación a la que se enfrentan los científicos mexicanos, la desvinculación entre las áreas científicas y económicas, lo que ocasiona repeticiones en los trabajos de investigación, fuga de cerebros, bajo o nulo apoyo financiero a las ciencias básicas y aplicadas y con ello un incremento en la adaptación de tecnología adquirida - ocasionando el bloqueo del proceso de desarrollo científico-tecnológico.

En conclusión, la transferencia de tecnología al estar controlada por las empresas transnacionales, al ser adquirida indiscriminadamente por las naciones receptoras sin el análisis previo de sus repercusiones socio-económicas, al no planificar su desarrollo económico y no formar cuadros locales de científicos y tecnólogos, y al elevar en forma creciente su deuda externa -producto en muchas ocasiones de estos mismos procesos-, fortalecen - el subdesarrollo, negándose así, la posibilidad de eliminar el hambre, el analfabetismo y la migración campo-ciudad, problemas que desembocan en la formación de cinturones de miseria en torno a las capitales de estos países.

CAPITULO I

ANTECEDENTES

Revolución Industrial.

La Revolución Industrial¹ se originó en Inglaterra, concentrándose principalmente en Birmingham, Manchester, Newcastle y Glasgow.² De ahí, pasó a los Estados Unidos y tardíamente a Francia y a otros países europeos, en donde las nuevas técnicas empleadas en los talleres artesanales y de manufacturas propiciaron paulatinamente el incremento de la producción, el desplazamiento de la pequeña industria, la transformación de ésta en grandes mo

¹ El inicio de la Revolución Industrial se fecha en forma convencional a partir del ascenso de Jorge III en el año de 1760, debido a que a raíz de este acontecimiento aparecieron innumerables mejoras a la lanzadera de Kay. No obstante, este fenómeno puede situarse con mayor precisión en los años cincuenta del siglo XVIII ya que en 1754 se fundó la Society of the Encouragement of Arts and Manufactures, la que apoyó el desarrollo de la industria textil mediante el ofrecimiento de premios a las ulteriores mejoras de las máquinas de hilar. En 1757 casi todos los maestros manufactureros tenían innovaciones. - T.K. Derry y Trevor I Williams, Historia de la tecnología desde 1750 hasta 1900. Tr. Carlos Caraci, José Palao Taboada, et.al. vol.II, 3a.ed. México, Siglo XXI, 1979, - 780 p. p.406

² John D. Bernal, La Ciencia en la Historia. Tr. Elí

nopolios y la concentración geográfica y social de la -- producción y el capital. Paul Bairoch en su obra "La Revolución Industrial y Subdesarrollo" opina que:

"...la ciencia y la técnica hasta antes de 1790 no estaban totalmente relacionadas entre sí, existía una cierta independencia entre ellas, pero conforme la técnica fue haciéndose cada vez más compleja, esta situación tendió a desaparecer, por lo que se hizo posible la interdependencia como producto de una larga evolución que se ha prolongado hasta -- nuestros días".³

Es así, que durante la primera etapa de la Revolu-- ción Industrial, la ciencia tuvo escasa participación -- por no decir que ninguna, en el desarrollo y modificación de las técnicas industriales, puesto que las sociedades científicas en Inglaterra, Francia y otros países no tenían nada que aportar, ya que la mayor parte de las modi-- ficaciones "no necesitaban de la aplicación de ningún -- principio científico radicalmente nuevo", por lo que los artesanos con capacidad inventiva y recursos económicos pudieron mejorar las técnicas existentes para satisfacer la creciente demanda de productos manufacturados, princi

de Gortari, 4a. ed. México, Nueva Imagen, 1979, 694p. p. 498

³Paul Bairoch. La Revolución Industrial y Subdesarrollo. Tr. Florentino M. Torner, 5a. ed. México, Siglo XXI, 1978 (Colecc. El Mundo del hombre y demografía) 378p. p. 12

palmente textiles.⁴ Posiblemente, el crecimiento interno y externo de la demanda de productos de algodón (telas, mantas y uniformes militares) contribuyeron para que la Revolución Industrial se proyectara ampliamente en la industria textil; además su elaboración resultaba más barata que las telas de seda, esto coadyuvó para que la mayoría de las innovaciones tecnológicas se destinaran a la producción de telas de algodón. No obstante, aparecieron telares manuales y mecánicos, como el de Carwright para las manufacturas tanto de algodón como para los tejidos de lino y estambre.⁵

A fines del siglo XVIII, la ciencia empezó a ocupar un lugar preponderante en el desarrollo de la técnica a tal grado que para el siglo XIX se convierte en el "agente del desarrollo técnico".⁶ Durante este periodo, se perfeccionó la máquina de vapor, la que desempeñó un papel

⁴John D. Bernal, op.cit., p.503. Por ejemplo, Dudley y Barby se dedicaban a actividades relacionadas con la siderurgia; Wyatt era carpintero, Arwright, peluquero y Crompton, obrero de hilados. Paul Bairoch, op.cit. p.17

⁵John D. Bernal, op.cit., 1979, p.500 y Henri Seé. Orígenes del capitalismo moderno. Tr. Makedonio Garza, 4a. reimp. México, Fondo de Cultura Económica, 1977. (Secc. de obras de Economía). 152 p. p.111-123, ver sobre acumulación del capital europeo en el siglo XIX, cap.VIII

⁶Ibidem, p.523. Cabe señalar que la interacción de la ciencia y la sociedad es de tal manera que en algunas ocasiones las transformaciones sociales se deben a los efectos de la ciencia o viceversa. "...el desarrollo de la ciencia -nos dice el autor-, fue en un principio, producto de ciertos factores económicos y políticos, sin embargo, una vez que la ciencia quedó establecida como un medio para asegurar el poder económico y político, su avan-

importante en la industria y en los transportes, asimismo, se abrieron nuevas rutas comerciales. Las disciplinas científicas como la Química, Física, etc. recibieron un nuevo impulso, así aparecen la Bacteriología derivada de las investigaciones de Luis Pasteur y la Neurología de los estudios sobre el sistema nervioso de Bell y de Magendie.⁷ Del mismo modo, surgen nuevos sectores industriales como el procesamiento de alimentos dentro del que se incluyen las empacadoras y congeladoras.⁸ También se desarrollan empresas productoras de bienes de capital, como la Cyrus Mc. Cormick, fabricante de maquinaria agrícola y la Singer Sewing Machine Company productora de las famosas máquinas de coser.⁹

La aparición de nuevas técnicas en los siglos XVIII y XIX obedecieron a la creciente demanda del comercio y

ce se convirtió en un factor de la vida política y social. Ningún estado industrial moderno podría existir sin la ciencia, ni puede seguir adelante sin hacer el uso más completo de sus recursos de inteligencia para hacer avanzar la ciencia y extender su empleo. Por lo tanto, las pautas políticas de nuestro tiempo son en parte resultado de los efectos materiales de la ciencia". John D. Bernal, La ciencia en nuestro tiempo. Tr. Elí de Gortari, 4a.ed. México, Nueva Imagen, 1981, 534 p. p.435

⁷Ibidem, p. 551-623

⁸Ibidem, p.631

⁹Harry Braverman. Trabajo y capitalismo monopolista. Tr. Gerardo Dávila. 2a.ed. México, Nuestro tiempo, 1975, (Colecc. Desarrollo), 514 p. p. 302-303

la industria puesto que:

"...la necesidad de disponer de mayor cantidad de telas y vestidos, llevó a la introducción de maquinaria textil; la necesidad de obtener mayor cantidad de carbón, trajo consigo las primeras máquinas de vapor; la necesidad de disponer de transporte barato para las mercancías... hizo que mejoraran los puertos y caminos",¹⁰

en todos los países que habían experimentado la Revolución Industrial. A fines del siglo XIX, aparecieron nuevos centros industriales y comerciales, dando lugar a la consolidación del capital industrial. Fue entonces, cuando los alimentos semiprocesados en las granjas por las familias, se convirtieron en mercancías y los campesinos y artesanos fueron sacados de su lugar de origen y reducidos a trabajadores asalariados.¹¹ Asimismo, surgieron nuevas ciudades, la población se multiplicó con rapidez y la industria se desarrolló paralelamente a los medios de transporte y comunicación. De este modo:

"...si el siglo XVIII descubrió la clave de la producción, el siglo XIX encontró la de la comunicación. Nunca antes había ocurrido un cambio comparable en las condiciones humanas...En dondequiera que se propagó el industrialismo, quedaron destruidas las relaciones feudales. La masa de la pobla-

¹⁰ John D. Bernal, op.cit., 1979, p.568

¹¹ Harry Baverman, op.cit., p.316-317

ción se convirtió en trabajadores asalariados. Toda la iniciativa económica quedó en manos de la nueva clase de empresarios capitalistas... y los últimos vestigios feudales desaparecieron con la Revolución Industrial de 1830 en Francia, y con la Ley de Reforma de 1832 en la Gran Bretaña".¹²

Sociedades anónimas.

La paulatina decadencia económica de Holanda llevó al florecimiento del capital financiero en la Gran Bretaña, donde a principios del siglo XVIII, según Henri Séé, "...se empezaron a manifestar las características del capitalismo moderno: fiebre de especulación, juego de bolsa, crisis que siguen a periodos de prosperidad".¹³ Un ejemplo de lo mencionado es el caso de la South Sea Company, la cual junto con otras compañías dieron lugar a especulaciones desenfrenadas de tal manera que:

¹² John D. Bernal, op.cit., 1979 p. 522-523. Pese al gran desarrollo industrial en el siglo XIX, Henri Séé opina que: "No se puede decir que el capitalismo industrial haya triunfado totalmente en Inglaterra hacia 1850. Los pequeños talleres eran todavía numerosos. Los melleiros de Leicester, los tejedores de algodón de Lancashire y los de lana de Norwich y de Bradford continuaban trabajando en sus casas por salarios de hambre, ocho veces inferiores a los de los obreros de la gran industria. De estos grupos salieron las multitudes que destruyeron tantas máquinas en 1835 y los que en 1839 se adhirieron al cartismo, lo que llevó a formar una legislación en 1850. ...", Henri Séé, op.cit. p. 113-114. Subrayado nuestro.

¹³ Ibidem, p. 75

"...de enero a mayo de 1720 las acciones de toda -- clase subieron rápidamente: las del banco de Ingl terra, 36%; las de la compañía de Indias, 34%; las de la South Sea Company, 300%... semejante auge fue seguido de un rápido derrumbamiento, el pánico em-- pesó en septiembre de 1720, y todas las acciones -- de las sociedades citadas bajaron en forma desas-- trosa",¹⁴

y con ello terminó el apogeo de estas compañías maríti-- mas por acciones, aunque más tarde se recuperaron, pero sin alcanzar su antigua preponderancia. Además de las -- compañías marítimas, se fundaron las de seguros maríti-- mos como la London Company y la Royal Exchange, y socie-- dades de seguros de vida y contra incendios como la Com-- pany of London Insurers y The Union or Double Hand Fire Office, ambas aseguradoras contra incendios de fincas, -- mercancías y embarques. En Francia, similares a éstas -- dos últimas compañías, primeramente se fundó la Compag-- nie d'assurances maritimes que más tarde fue llamada Com-- pagnie d'assurances générales, aseguradora contra incen-- dios de edificios, pero no de muebles. Unos años más tar-- de, se estableció la Compagnie d'assurances contre l'in-- cendie, que aseguraba únicamente a los muebles quedando excluidos los valores y las joyas.¹⁵

¹⁴Ibidem, p.74

¹⁵Ibidem, p.75-79

La creación de innumerables sociedades anónimas, afirma Henri Seé, fueron la manifestación de la concentración del capital.¹⁶ Pero no sólo fue ésta la única manifestación de este fenómeno económico, sino también lo fue, la aparición del capital financiero como producto de la fusión de los capitales: bancario, industrial y comercial, mismo que tuvo como función esencial articular el proceso de producción con el proceso de circulación internacional de mercancías y, que necesariamente condujo al desarrollo de la corporación multinacional. En Francia, este fenómeno probablemente se inició, cuando en 1825 J. Laffite propuso la creación de un holding: La Societé Commanditaire de l'Industriatre u Omnium. Idea que mas tarde fue secundada por los hermanos Pereire, y que permitió a Francia, ante el asombro de los británicos, ampliar sus redes de inversión y comercio a Europa.¹⁷

Internacionalización del capital.

La expansión del mercado interno y externo y la agresiva competencia de las empresas por la adquisición de nuevos mercados para la exportación de manufacturas y capital y de fuentes de materias primas baratas y accesibles; dieron origen a la aparición del capitalismo monopolista caracterizado por la concentración e internacionalización del capital-

¹⁶ Ibidem, p. 113

¹⁷ Cristina Falloix, Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización. Tr. José Luis Alonso, 2a. ed. México, Siglo XXI, 1977, 292 p. p.91 y 105

y empresas nacionales. Este fenómeno, según Lenin presenta cinco fases:

"1) La concentración de la producción y del capital llevada hasta un grado elevado de desarrollo, ha creado los monopolios, los cuales 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;"¹⁸

En efecto, la concentración de capital no fue otra cosa que "la destrucción de la independencia del capitalista, la transformación de muchos pequeños capitalistas en pocos" y la ruptura del "lazo directo entre el capital y su propietario individual",¹⁹ constituyéndose grandes monopolios mediante la fusión de las empresas que no pudieron resistir la competencia y no les quedó otro camino que unirse a las más sólidas para evitar su propia extinción y con ello poder permanecer en el mercado. A su vez, paulatinamente disminuyó la posibilidad de escoger entre varios productores y proveedores independientes, "lo que mejor convenía a los intereses del consumidor", y quedando como únicos los monopolios, los que no precisamente se interesaron en satisfacer las necesidades reales -

¹⁸V.I.Lenin, Imperialismo y los imperialistas. URSS, edit. Progreso, [s.f.], 179 p. p.52

¹⁹Harry Braverman, op.cit. p. 323

del receptor, sino en procurar su propia expansión productiva, comercial y financiera. Lenin continúa diciendo:

"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 las cuales se reparten el mundo y 5) terminan el reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes".²⁰

Los monopolios se internacionalizaron ante la existencia de un cierto excedente de producción y por ende de mercancías, lo que condujo necesariamente a la creación de un mercado internacional, implicando al mismo tiempo, no sólo la conquista de mercados para vender productos manufacturados, sino también servicios, los cuales se convirtieron en indispensables para la sociedad.

La transformación del capitalismo en imperialismo, ocurrió cuando llegó a un grado elevado de desarrollo, y se sustituyó "el esquema de competencia entre los pequeños productores por la competencia entre los grandes monopolios".²¹ Este hecho, aceleró el proceso de concentra

²⁰ V.I. Lenin, Loc. cit. p.

²¹ Raúl E. Molina. "Imperialismo, internacionalización del capital y empresas transnacionales: enfoques metodológicos", en Iztapalapa. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM, año I, no. 2 en-jun, 1980, 318 p. p. 52 - También consultar a Paul A. Baran y Paul M. Sweezy. El capitalismo monopolista. Tr. Armida Chavés de Yañez. 14a. ed. México, Siglo XXI, 1979. (Colecc. Biblioteca del pensa

ción de capital y obligó a los países europeos y a los Estados Unidos, a establecer una nueva división geoeconómica.

Reparto geoeconómico.

El reparto económico del mundo entre los grandes monopolios, durante las dos últimas décadas del siglo pasado, se realizó a través de los trust y cartels,²² los que permitieron la exportación de capitales, primeramente a los países con desarrollo similar al del país inversionista y posteriormente a las colonias establecidas en África, América Latina y Asia.²³ En un principio, la competencia entre los monopolios por la supremacía industrial y la adquisición de mercados en el extranjero, propició costosas guerras de precios. Durante este periodo, nos dice Werner von Siemens en un informe de administración editado en 1891 por la Thompson Houston and Edison Company:

"Vivíamos un periodo de acentuada competencia entre 1882 y 1888. Muchas empresas, unas más poderosas que otras, luchaban por la supremacía. A partir de 1887 conseguimos hacer acuerdos con nuestros competido-

miento socialista). p. 29 y 47

²²P. Nikitin. Economía Política. Tr. L. Vladov, 7a. ed., México, Fondo de Cultura Popular, 1972, p.162

²³Pablo González Casanova. Imperialismo y liberación en América Latina, México, Siglo XXI, 1978, p.15. El autor considera que el primer periodo de expansión monopolística norteamericana, abarcó de 1880-1933 y se caracterizó por la política de expansión comercial y ocupación militar. Característica aplicable a la expansión ---

res más fuertes, juntamos nuestro know-how y constituimos poola de patentes. Eliminando la competencia desastrosa, pudimos aumentar nuestras ganancias. Dejamos de combatirnos y hoy trabajamos juntos".²⁴

Mediante acuerdos internacionales, los monopolios - regularon la competencia mundial y se dividieron el ámbito de operación comercial e industrial, firmaron acuerdos sobre poola de patentes²⁵ con los que controlaron - las innovaciones tecnológicas, lo que implicó la adquisición de la hegemonía industrial. Al mismo tiempo, realizaron convenios sobre mercados cautivos o territorios exclusivos de los que únicamente participarían los miembros de la corporación para evitar el surgimiento de nuevos competidores.²⁶

de los países europeos.

²⁴ Kurt Rudolf Mirow. La dictadura de los cárteles. Tr. Eva Grosser Lerner, México, Siglo XXI, 1982 (Colecc. Economía y Demografía). p. 19

²⁵ Los poola de patentes son cárteles de tecnología integrados por varias empresas, los cuales fueron constituidos para el otorgamiento recíproco de patentes y know how, el objetivo central de esos convenios fue la eliminación de la competencia y la obtención del control de los mercados. Un ejemplo de estas corporaciones, lo es el convenio firmado en 1896 por la General Electric y la Westinghouse para la utilización mutua de patentes. En el convenio establecido, la General Electric dominó el 62.5% del total de las patentes. Ambas empresas se dividieron el mercado de la industria eléctrica y consolidaron su poderío en los años veinte. Ibidem, p.22 y 75

²⁶ En los años cincuenta del presente siglo, las corporaciones transnacionales perdieron el control de la tecnología y en América Latina y Asia se empezaron a difun-

El creciente auge comercial, industrial y financiero de los monopolios requería de nuevos lugares para colocar el excedente de capital y mercancías, que ya no encontraba lugar en sus países de origen o en aquellos -- donde tenían concesiones. Esto coadyuvó a que los gobiernos de sus naciones buscaran nuevas zonas que proveyeran de los mercados y recursos necesarios para continuar con la expansión económica precisada por los monopolios, lo que causó frecuentes enfrentamientos entre las principales potencias de ultramar.

A principios del presente siglo, Gran Bretaña ya -- contaba con un gran poderío industrial y comercial y tenía vastas posesiones coloniales en los océanos Atlántico Septentrional e Indico, aparte en América del Norte, Central y Sur. Años atrás, se había apoderado de extensos territorios en Africa, ocasionándole conflictos con sus vecinos de Europa Occidental al afectar sus intereses en el continente. Para menguar el existente antagonismo entre el imperio británico y el francés, ambos en 1904 llegaron a un acuerdo. Gran Bretaña accedía a reconocer la hegemonía de Francia sobre Marruecos, si ésta -

dir indiscriminadamente las licencias de patentes y know how, lo que dio como resultado la aparición y desarrollo de nuevos competidores como fue el caso de Japón. Ante esta situación, las corporaciones volvieron al sistema tradicional y cancelaron varias licencias para recuperar el control de la tecnología. Ibidem, p.19-23

hacia lo mismo sobre Egipto y el Sudán Anglo-Egipcio.

A lado de las colonias francesas y británicas en Africa, se encontraban las de Portugal en Guinea y Angola. España poseía parte de Marruecos, Río de Oro en Africa Occidental y las islas Canarias. Bélgica ejercía su poder sobre la mayor parte del Congo y, Alemania, bajo la cancillería de Bismarck adquirió Camerón, Togo y Africa Sudoccidental, por su parte Italia tenía derechos sobre Libia, la que en 1912 había arrebatado a Turquía.

En el lejano Oriente, las fuerzas imperialistas estaban más equilibradas. En la parte meridional del océano Pacífico, el poderío británico se extendía a Australia, Nueva Zelanda, Tasmania, las islas Fidji y Salomón y a otros pequeños territorios de la zona y, hacia el lado occidental, parte de Guinea. Pero en el Pacífico septentrional se hacía sentir la supremacía japonesa alcanzada una vez que China fue derrotada en 1895. Para los intereses coloniales de las potencias de ultramar, China -rica en recursos naturales-, ocupaba un lugar estratégico para todas las actividades comerciales en el océano Pacífico, por lo que tanto Japón como Rusia, Alemania, Francia, Gran Bretaña y los Estados Unidos²⁷ se

²⁷ Los Estados Unidos se empezaron a interesar por la zona a principios del presente siglo, después de haber adquirido Guam, Filipinas, Hawai y parte de Samoa.

interesaron por conseguir puertos en el litoral chino, y durante varios años compitieron para obtener concesiones y áreas de influencia, construyendo ferrocarriles y otorgando préstamos para ampliar el radio de sus actividades.

La afluencia de extranjeros en China, hizo que naciera un primitivo espíritu nacionalista que condujo en 1900 a la rebelión de los boxers en Pekín, misma que fue reprimida por las potencias. Al término de la insurrección, Gran Bretaña y Alemania firmaron un convenio para mantener la política de "puerta abierta" al comercio mundial. De esta forma, "las potencias que gozaban de concesiones en China no podían discriminar a otras por medio de tarifas diferenciales o cuotas ferroviarias". Un año antes, esta doctrina había sido invocada por John Hay, Secretario de Estado de los Estados Unidos, como resultado de la presión ejercida por los monopolios y un grupo de misioneros, quienes exigían que se garantizara su presencia en China. El convenio no resolvió la situación de esta nación, pero atenuó la rivalidad existente entre las principales potencias de ultramar de Europa Occidental.

En los últimos años del siglo pasado, la presencia de las potencias europeas en el continente americano era ya casi inexistente. Gran Bretaña que en una época fue dueña de extensos territorios en el continente, ya única

mente disponía de Canadá, Honduras Británicas, una porción de la Guyana y las Indias Occidentales Británicas, de éstas últimas en 1906 retiró su escuadra dejando plena libertad de acción a los Estados Unidos en el Caribe. Francia, por su parte, sólo tenía derechos sobre las islas Saint-Pierre y Miquelon en el Atlántico Norte y parte de la Guyana en Sudamérica. En cambio, España en 1898 fue desplazada completamente de América, cuando perdió la guerra con los Estados Unidos y con ello, sus últimas colonias en el continente. De este modo, los Estados Unidos -a principios del siglo XX-, vieron fortalecida su hegemonía en el continente americano, para la que recurrieron a la política de expansión territorial y ocupación militar, iniciada desde 1823 a raíz de la doctrina Monroe, misma que se constituyó en la base de toda su política exterior.²⁸

Expansión económica de los Estados Unidos.

Así, los Estados Unidos -a unos cuantos años de haberse independizado-, ya se hallaban al lado de las poten

²⁸ David Thomson. Historia Mundial de 1914-1968. Tr. Edmundo O'Gorman, 3a. reimp. México, Fondo de Cultura Económica, 1980, (colecc. Breviarios no.142), p. 25-32 y Wolfgang J. Mommsen. La época del imperialismo. Europa 1885-1918. Tr. Genoveva y Antón Dieterich. 3a. ed. España, S, glo XXI, 1975, (Colecc. Historia Universal) vol. 28, 360 p.

cias europeas. Su rápido desarrollo se debió entre otros factores, a que una vez que alcanzó su independencia con respecto de Gran Bretaña, fomentó el comercio con su ex-metrópoli y la afluencia de capital inglés, lo que coadyuvó a impulsar el desarrollo de su industria de manufacturas, lo que jamás ocurrió con las colonias españolas, las que al independizarse no encontraron ni mercados para sus productos, ni asistencia técnica y financiera en su antigua metrópoli.²⁹ Esta situación las obligó a tener que girar en torno a Inglaterra para producir, exportar materias primas y adquirir bienes de consumo, con lo que aumentaron sus deudas año tras año.³⁰ En cambio, los Estados Unidos una vez independizados iniciaron una política de carácter expansionista que les permitió desarrollar el comercio no sólo con su antigua capital, sino también con el imperio napoleónico y el resto de Europa, permitiéndoles fortalecer su economía.³¹

El acelerado desarrollo económico de la Union Americana estuvo estrechamente ligado al desenvolvimiento tec

²⁹ Barbara Stein y J. Stanley. La herencia colonial de América Latina. Tr. Alejandro Licóna, 9a. ed. México, Siglo XXI, 1977 (Colecc. Historia) 204 p. p.126

³⁰ Ruy Mauro Marini. Dialéctica de la dependencia. 3a. ed. México, Fra. 1977 (Colecc. serie popular, no 22), 102p. p. 17-26

³¹ Barbara Stein... Loc. cit.

nológico. Durante la primera mitad del siglo XIX, las innovaciones se multiplicaron. En el período de 1770-1811, la oficina de patentes sólo registró 544 y en la década de 1840-1850, el número ascendió a 6460 y en la siguiente década a 25 250. Las constantes mejoras tecnológicas incrementaron el rendimiento de los principales sectores productivos: agricultura e industria manufacturera, ampliándose a la vez el mercado interno de la nación, por lo que fueron necesarios nuevos medios de comunicación y transporte para facilitar las relaciones comerciales entre las distintas zonas económicas y el extranjero. Por breve tiempo, el transporte fluvial constituyó la solución, pero conforme fue creciendo la demanda interna y la producción; surgió la necesidad de agilizar el tráfico de mercancías, por lo que fue insuficiente ocasionando el alza del costo de la vida, estancamiento de los salarios y de la incipiente industria de manufacturas. Hacia mediados del siglo XIX, los nacientes ferrocarriles se sumaron a los medios de comunicación y transporte y durante varios años ayudaron a solucionar el problema de carga y transporte.³²

La Guerra de Secesión de 1861-1865 impulsó la indus

³²Lucía Alvarez Mosso. "Sobre el desarrollo industrial en Estados Unidos de Norteamérica", en Cuadernos preliminares de la Investigación, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1978, 108 p. trabajo mimeografiado, 106 p. p. 24-25

tria de manufacturas sobre todo por la demanda de productos para la guerra, a tal grado que en 1860-1870 el número de empresas aumentó un 79.6% y los asalariados un 56.0%, ésto último, como resultado inmediato de la mecanización del campo, en donde fue liberada gran cantidad de mano de obra; - por el desplazamiento del productor artesanal y por la emigración europea.³³ Pero la rápida industrialización trajo consigo la competencia, la que fue dando mayores posibilidades de concentración de capital en todos los sectores económicos, de tal manera que en un principio, la construcción de vías ferroviarias estaban controladas - por cinco grandes compañías: Gould, Vanderbilt, Huntington, Hill y Harriman.³⁴ Más tarde, pasaron a manos de tres líneas: Pensylvania, Leigh y Erie, las que extendieron redes ferroviarias por los yacimientos petrolíferos, minas de hierro y carbón y en las regiones industriales, agrícolas y comerciales. De igual manera, ocurrió con la industria cablegráfica. En 1866, la Western Union adquirió la American Telegraph Company y a la Unites States Telegraph Company, lo que le permitió tener bajo su con-

³³ Ibidem, p.31

³⁴ Academia de Ciencias de la URSS, Manual de Economía Política. Tr. Wenceslap Rocas. 3a.ed. México, Grijalvo, 1959, 708 p. p.232. También consultar, H. Peyret. La batalla de los trust. Tr. Guillermina Pla. 2a.ed. Buenos Aires, Universidad Eudeba, 1963. (Colecc. Cuadernos no.55), - 232 p. p.14

trol 75 000 millas de líneas telegráficas.³⁵ Al mismo tiempo en 1870, John Rockefeller fundó la Standart Oil of New Jersey con la que logró organizar el transporte, la refinación y la distribución del petróleo producido por las compañías independientes, misma que en 1882 se convirtió en el primer gran trust norteamericano exportador de petróleo.³⁶ En el sector de la industria eléctrica encontramos que en 1878, la sólida vinculación entre la casa bancaria J.P. Morgan y Co. y Thomas Alva Edison permitió la fundación de la Edison Electric Illuminating Company of New York, la que en 1882 fue llamada General Electric Company³⁷ como resultado de la fusión de la compañía Edison con su competidora la Thompson Houston International Electric Company. Cuatro años más tarde, la Westinghouse Electric & Manufacturing Company, establecida en 1891 después de varias fusiones con distintas compañías, se vio obligada a firmar con la GE un convenio para la utilización recíproca de patentes, ampliando más el mercado de este último monopolio. En 1896, se organizó el primer cártel de focos eléctricos, Incandescent --

³⁵ Lacia Alvarez Mosco, op.cit., p.38

³⁶ Kurt Rudolf Mirow, op.cit., p.161

³⁷ En el caso de la General Electric Company, se utilizará en todo el trabajo la sigla GE para evitar escribir constantemente el nombre completo del monopolio.

Lamp Manufacturing Associating, integrado por la Ge y — diez compañías sobrevivientes a la guerra de precios, fu- sionadas en 1901 para constituir la National Electric Lamp Company. De este modo en 1910, la GE llegó a controlar — el 80% del mercado norteamericano de focos, El 42% a tra- ves de la firma y el 38% por medio de la National.³⁸

La acumulación de capital a todo lo largo de los a- ños veinte del siglo presente, favoreció a los Estados U nidos en detrimento de la economía de los países euro- peos, los que al término de la Primera Guerra Mundial se encontraron totalmente devastados, con enormes deudas de guerra y de indemnizaciones; razón por la cual, tuvieron que recurrir a préstamos a corto plaz_o, conferidos prin- cipalmente por los norteamericanos, quienes en los últi- mos años de la década señalada, vieron acrecentadas sus reservas de oro, debido a que en aquel tiempo, el metal amarillo todavía era la base del sistema monetario inter- nacional y de los sistemas monetarios nacionales, por lo que los pagos se realizaban con el metal precioso. La — prosperidad temporal de los países europeos occidentales basada en el crédito norteamericano, impidió que se per- cataran de los graves desequilibrios económicos, que es- to a la postre les causaría tanto a los deudores como a

³⁸ Kurt Rudolf Mirow, op.cit. p.73-76

los acreedores y a los países capitalistas dependientes.

Los años de 1919-1920 fueron de bonanza la que desapareció a fines de 1920 por la sobreproducción agrícola que condujo a la caída de los precios. La depresión agrícola se manifestó cuando el trigo no encontró mercados -- ni en Europa --porque ya estaban saturados--, ni en los -- países orientales, donde necesitaban el preciado cereal, pero no disponían de los recursos para adquirirlo. Esta situación se hizo extensiva, no sólo a los productos del sector agrícola, sino también a los de la industria de -- manufacturas.³⁹

Las constantes fluctuaciones mundiales, gradualmente llevaron a la bancarrota a múltiples empresas. Unas -- definitivamente cerraron sus puertas, mientras que otras terminaron por fusionarse a las más sólidas para poder -- permanecer en el mercado. Esto permitió a los grandes monopolios fortalecer su hegemonía, los que para financiar su producción recurrieron a la emisión de enormes cantidades de títulos de valor, acarreando efectos desoladores a la bolsa de Nueva York en 1929. En estos años, los grandes monopolios modificaron sus relaciones entre ellos a través de convenios en los que planearon nuevas estrategias globales de producción y mercado. Por citar

³⁹David Thomson, op.cit. p.128-132

algunos ejemplos. En 1928, la Standart Oil Company firmó un acuerdo con el grupo anglo-holandés, Royal Dutch Shell,⁴⁰ para repartirse el mercado del petróleo, al mismo tiempo, ambos monopolios y la Anglo Iranian Oil Company firmaron el acuerdo Achnacary Agreement, "destinado a eliminar la competencia y dividirse el mundo, evitando el exceso de producción con la fijación de cuotas de mercados asignadas a cada empresa". Y los tres monopolios concertaron con la IG-Farben de Alemania, "la división del mercado en los sectores de refinación catalítica y de hidrocarburos provenientes del carbón".⁴¹ En 1929, la Du Pont de Nemours firmó con la Imperial Chemical Industries Ltd. un acuerdo sobre la explotación conjunta de las patentes y know-how, empleados en la elaboración de productos químicos. Diez años más tarde, ratificaron el convenio.⁴²

Probablemente, el flujo de oro a los Estados Unidos y la desenfrenada emisión de valores, fueron factores de terminantes para el aumento de la especulación en el mer

⁴⁰ Años después a estos convenios, se firmaron otros para constituir el grupo de las siete hermanas, integrado por cinco consorcios norteamericanos (Exxon, Gulf, Texaco, Mobil y Socal), un consorcio británico (British Petroleum) y un anglo-holandés (Royal Dutch Shell), mismos que hasta 1960 tuvieron bajo su control el mercado del petróleo, año en que se integró la Organización de los Países Exportadores de Petróleo (OPEP).

⁴¹ Kurt Rudolf Mirow, op.cit. p.161-162

⁴² Ibidem, p. 131

cado de valores, que finalmente desembocó en el colapso de la bolsa de Nueva York en 1929. En aquella época, dice Walter W. Heller, economista norteamericano:

"No se exigía el registro de acciones, no había reglas de divulgación...ni requerimientos de márgenes, ni barreras legales a la manipulación de los precios de las acciones, ni límites a los conflictos de interés entre los bancos y sus filiales en el ramo de los valores".⁴³

La especulación ocasionó que el valor de los títulos se elevara constantemente hasta agosto de 1929,⁴⁴ para descender rápidamente en octubre, y con ello, el mercado de valores comenzó a derrumbarse. En un mes, los valores bajaron hasta el 40% y en los tres años siguientes, los de las cincuenta empresas industriales mas grandes bajaron el 76%, los de las veinte compañías de servicios públicos el 72%.⁴⁵ Además, cinco mil bancos norteamericanos estaban en quiebra y los inversionistas tuvieron que retirar

⁴³Walter W. Heller "No puede suceder de nuevo", en -- Perspectivas de la Economía Futura, no. 1 (1980) p.41

⁴⁴La cotización media de los valores subió a 117 en diciembre de 1929, y en septiembre de 1929 alcanzaron -- 225, y algunos, como los de la United States Steel y de la GE subieron mucho más". Pablo González Casanova, et.al América Latina en los años treinta. México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1977, 610 p. p.11

⁴⁵Ibídem, p. 12

sus capitales del exterior y redujeron sus importaciones, por lo que el colapso se extendió a los demás países, y por todas partes disminuyó la producción⁴⁶ en tal magnitud que en Inglaterra bajó hasta un 23.8%, en Francia el 32.9%, en Alemania el 40.5% y en los Estados Unidos el 46.2%; por ende, los precios bajaron y los productores prefirieron quemar o echar al mar los granos, frutas y otros alimentos para contrarrestar la caída de precios, a simiamo, se elevó la tasa de desempleo y el costo de la vida.⁴⁷ Un contemporáneo describe la época:

"El panorama financiero del mundo presenta un aspecto desolador; moratoria forzosa...disminución alarmante del comercio internacional, proliferación de restricciones directas e indirectas al intercambio de productos industriales y agrícolas; baja prolongada y acentuada del nivel de los precios de las mercancías, restricciones cambiarias, congelación de créditos externos cada vez más voluminosos...y desconfianza generalizada".⁴⁸

Remedio de fluctuaciones económicas: sobreproducción seguida de la caída de los precios que llevaron a -

⁴⁶ David Thomson, op.cit. p. 133

⁴⁷ Alonso Aguilar Monteverde. Panamericanismo. De la doctrina Monroe a la doctrina Johnson, México, Cuadernos Americanos, 1965 186 p. p.80

⁴⁸ A. Lima Campos. A crise economica mundial e a solução Bimetallista. O ponto de vista brasileiro. Rio de

la bancarrota a las pequeñas empresas y al fortalecimiento de los grandes monopolios; atesoramiento de oro por un sólo país, cuando todavía era la base del sistema monetario internacional y de los sistemas monetarios nacionales; devaluaciones para proteger las raquíticas reservas de oro y a las industrias nacionales de las mercancías extranjeras baratas; reducción del comercio internacional y crecientes masas de desempleados, las potencias de Europa, la Unión Soviética, Japón y, en los últimos años, los Estados Unidos fueron arrastrados a la Segunda Guerra Mundial (1939-1945), la que interrumpió un nuevo descenso del movimiento cíclico de la economía mundial.

Al término de la conflagración bélica, la mayor parte de oro del mundo se hallaba concentrada en los Estados Unidos;⁴⁹ simplemente en 1945 contaba con el 59% del total de las reservas mundiales del metal amarillo, cifra que ascendió en 1948 al 77%.⁵⁰ Además de esto, disponía de grandes reservas de mano de obra barata, materias primas, mercancías de calidad superior a las europeas y

Janeiro, Da Seccao brasileira á VII Conferencia Pan-americana, 1934, p.44-45

⁴⁹G. H. Cole. Introducción a la Historia Económica. Tr. Carlos Villegas, 3a.ed. México, Fondo de Cultura Económica, 1966, (Colecc. Breviarios) 218 p. p. 103

⁵⁰Pablo González Casanova, et.al. México, hoy. 3a.ed México, Siglo XXI, 1979. p.23

sobre todo su moneda era la menos depreciada.⁵¹ Estas condiciones favorecieron el buen éxito del Plan Marshall, (apoyado principalmente por la Banca Morgan y sus filiales; First National y National City Bank)⁵² mediante el cual fue otorgada la ayuda económica a Europa, especialmente a los países aliados de los Estados Unidos, durante la guerra, con los que más tarde firmó el Tratado del Atlántico Norte (OTAN). Una parte de la ayuda fue a título de donación y la otra a préstamos⁵³ a largo plazo de amortización y bajas tasas de interés, todo esto a cambio de que los beneficiarios eliminaran las barreras restrictivas a los productos norteamericanos⁵⁴ fortaleciéndose la economía de los Estados Unidos. Además, la reconstrucción no sólo fue material, sino también ideológica; ya que en aquella época se habían propagado en casi toda la zona europea occidental, las ideas anticapitalistas de Marx, Engels y Lenin y, en varios países se habían formado organizaciones socialistas o comunistas que propagaban por un cambio social y económico, al estilo de la

⁵¹ Guillermo Labarca. Los bancos multinacionales en América Latina y la crisis del sistema capitalista. México, Nueva Imagen, 1979, p.55

⁵² Academia...op.cit., p.228

⁵³ "Los resabios del Plan Marshall; condiciones del ...", Contextos, año 2, no.42, (Oct.1981), p.28

⁵⁴ Gunnar Myrdal. Reto a la pobreza. Barcelona, Ariel, 1973, p.324

URSS, lo que ponía en peligro al sistema económico capitalista.

Los préstamos de posguerra si bien fueron destinados para ayudar a los países europeos a reorganizar su economía;⁵⁵ también es cierto, que la aparente benevolencia de los norteamericanos respondió a dos razones fundamentales: 1) extender su dominio político y económico a Europa. La necesidad de reconstrucción de los países europeos, les brindó la oportunidad de obtener nuevos mercados para sus productos, permitiéndoles propagar su influencia y colocarse al frente de la sociedad capitalista, 2) establecer un muro de contención —llamémosle así—, para combatir y evitar la difusión de las ideas socialistas, ya que su propagación a Europa no sólo les impediría alcanzar sus propósitos en ese continente, sino que ponía en peligro su hegemonía en América Latina.

La reconstrucción europea permitió la "afirmación -hegemónica de la economía estadounidense...al ampliar el radio de acumulación geoeconómica"⁵⁶ con lo que logró una economía más sólida que le permitió:

⁵⁵ Ragnar Nurkse, Problemas de formación de capital los países insuficientemente desarrollados. 4a. reimp. México, Fondo de Cultura Económica, 1973 (Colecc. Secc. de obras de economía) 174 p. p.96

⁵⁶ Pablo González Casanova...op.cit. 1979. p.22-23

"...reorganizar el sistema monetario y financiero mundial con el propósito de erigir nuevamente al comercio libre con el orden imperante en las relaciones internacionales.

El dólar se convirtió en el medio para realizar pagos internacionales y, su emisor el banco central estadounidense, en el prestamista de los recursos financieros que el resto del mundo necesitaba para adquirir en Estados Unidos, las mercancías que su reconstrucción o crecimiento requerían. Siendo el emisor del medio de cambio y de pago internacional, Estados Unidos impuso también el liberalismo como norma del comercio internacional, apoyándose en su índice de productividad...".⁵⁷

Para esto, en 1944 los países capitalistas acordaron en la Conferencia Monetaria y Financiera de Bretton Woods, fundar el Fondo Monetario Internacional (FMI) para financiar los "déficit en la balanza de pagos que pudieran restringir o impedir las remesas de utilidades o provocar alteraciones graves con la paridad de las monedas del sistema respecto al dólar", con lo que se dio libertad absoluta a la circulación de capitales. También, convinieron en eliminar el proteccionismo nacional al comercio, es decir, la supresión de aranceles que dificultaban las exportaciones mundiales. Para alcanzar este último objetivo, los países asistentes a la conferencia,

⁵⁷ Pablo González Casanova...op.cit. 1979, p.22-23

firmaron en 1947, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) para asegurar el libre intercambio.⁵⁸

A partir de todo esto, las puertas de Europa quedaron abiertas para las inversiones directas norteamericanas, en donde los monopolios yanquis al encontrar mayor rentabilidad para sus inversiones, establecieron Estados Mayores "destinados a regir el conjunto de sus actividades en toda Europa Occidental", por mencionar algunos ejemplos, la American Express Company estableció su Estado Mayor en Londres, en donde también la Standart Oil of New Jersey instaló la Esso Europe para el petróleo y en Bruselas la Esso Chemical S.A. para la industria química, asimismo, la Monsanto trasladó su departamento internacional de Saint Louis Missouri a Bruselas y así sucesivamente se fueron estableciendo las corporaciones transnacionales norteamericanas bajo el beneplácito de los europeos.⁵⁹

Entre 1953 y 1964, el alza de las tasas de ganancias en Europa estimuló la inversión directa norteamericana con la que los países del viejo continente pudieron

⁵⁸ Idem

⁵⁹ J.J. Servan-Schreiber. El desafío americano. Tr. Ferrer Aleu. 2a. ed. España, Rotativa, 1971, 284p. p.21

recuperarse y salir del estancamiento industrial y comercial del que estaban inmersos desde antes de la Segunda Guerra Mundial, esto fue en detrimento de la economía interna de los Estados Unidos en donde la inversión disminuyó notablemente hasta conducirlos a las recesiones de 1957-1958 y 1966-1967, y no es sino hasta 1974-1975 cuando se da una nueva crisis que se generalizó a todos los países capitalistas los que experimentaron una violenta contracción de la producción industrial.

Integración de los países latinoamericanos al mercado norteamericano.

Pablo González Casanova en su obra "Imperialismo y liberación en América Latina" ha dividido el proceso de integración de los países latinoamericanos al mercado norteamericano en tres fases: 1878-1933, 1934-1959 y de 1960 hasta nuestros días. El primer periodo se caracterizó, para el autor, por el advenimiento del imperialismo, el capital monopólico y por una política basada en la ocupación militar. Este proceso se empezó a manifestar más abiertamente después que España perdió la guerra hispano-norteamericana, y los Estados Unidos se anexionaron Puerto Rico, Filipinas (ésta última a través del pago de 20 millones de dólares) y Cuba mediante su ayuda para independizarse de la península Ibérica. La anexión de Cuba

tuvo el propósito de evitar la liberación de los esclavos en la isla para fortalecer la región sureña del Norteamérica y eliminar el pago de los derechos aduanales a los productores por la introducción del producto a los Estados Unidos.⁶⁰

A principios del presente siglo, la política expansionista estadounidense se tornó cada vez más agresiva. En 1904, Theodore Roosevelt se declaró a favor de una política de penetración abierta, recurriendo a la "diplomacia del dólar" y más tarde Woodrow Wilson aplicó el paradigma del panamericanismo con el que hasta 1920, varios países latinoamericanos, incluyendo a México (1914 y 1916), sufrieron constantes invasiones militares⁶¹ utilizadas como medio efectivo para colocar sus capitales. En el segundo período, la agresiva política se transformó en "pacífica" integración económica y de coordinación de las fuerzas políticas y militares, para lo cual, Franklin Delano Roosevelt aplicó la política de la "buena vecindad", complementada durante la Segunda Guerra Mundial con la "defensa hemisférica" y ambas consolidadas en la "guerra fría" para combatir el comunismo, que amenazaba la hege-

⁶⁰ Centro de Investigación y Docencia Económica, "La dependencia militar latinoamericana", en Cuadernos Semestrales: Estados Unidos perspectiva latinoamericana, México, CIDE, 1978, no.4, 560 p.p. 199

⁶¹ Pablo González Casanova, op.cit., 1978, p.15-20

monía norteamericana en este continente.⁶²

En 1938, Roosevelt planteó la necesidad de que los Estados Unidos precisaran una nueva política de defensa continental para resistir los posibles ataques, por ende, la defensa no sólo debía concernir a este país, sino a todo el continente. En 1940, el presidente norteamericano creó un plan con cuatro objetivos fundamentales:

"a) armar a los ejércitos de los países latinoamericanos, de acuerdo a la estimación estadounidense, de las necesidades de cada país, b) proveer dichas armas en términos financieros, tales que pudieran ser posibles para cada república, c) dar asistencia a personal militar, naval y de la industria de guerra y d) estrechar las relaciones económicas entre los Estados Unidos y cada país, de manera tal que asegurara una cooperación política por parte de éstos últimos".⁶³

Dos años más tarde, la política estadounidense marcó un nuevo viraje, el anterior objetivo de defensa continental, se transformó en hemisférica, la cual abarcó, además de América del Norte, Central y Sur, las islas Bermudas y Malvinas, en el océano Atlántico y en el Pacífico todas las islas comprendidas hasta el meridiano 180°,

⁶² Idem

⁶³ Centro de Investigación y Docencia... op.cit. p.203

incluyendo las Aleutianas.⁶⁴ En 1942, Roosevelt y el Secretario de Estado, George Catlett Marshall enviaron a América Latina -especialmente a Brasil, Chile y Perú-, municiones, artillería, 50 aviones de entrenamiento y bombardeo para proteger al continente de una posible invasión, razón por la cual los pertrechos fueron repartidos en las zonas costeras. Al término de la Segunda Guerra Mundial, se celebró en México la "Conferencia Interamericana sobre Problemas de la Guerra y la Paz", a la que asistieron todos los países americanos a excepción de Argentina, quien aún no había roto sus relaciones con los países del Eje (Alemania, Italia y Japón).⁶⁵ Y en 1945, la Junta Norteamericana de Defensa recomendó la "estandarización en la organización y entrenamiento de las fuerzas armadas" de América Latina. En ese mismo año, Truman presentó un nuevo proyecto de Ley sobre "cooperación militar interamericana" en el que propuso:

"a) cooperación militar, b) organización e instrucción de las fuerzas armadas, c) utilización del capital humano de cada país y e) realización de un censo continental de recursos humanos y naturales".

Además en el mismo proyecto, señaló las líneas de-

⁶⁴ Ibidem, p. 205-206

⁶⁵ Ibidem, p. 208

fensivas del continente pasando por Groelandia, Islandia, Inglaterra y Africa. El plan de Truman fue rechazado, em pero, con el pretexto de que los soviéticos aún no se ha bían retirado de Irán y para prevenir un posible conflic to en el Medio Oriente, el presidente Truman solicitó a la Comisión de Asuntos Militares del Congreso, ampliar el periodo de reclutamiento, lo cual fue concedido. En 1947, los Estados Unidos combatieron con Grecia y Turquía, quienes trataban de instaurar un gobierno opuesto a los intereses de los militares y grupos económicos yanquis. En ese mismo año, Norteamérica nuevamente cambió su política externa y reorganizó el aparato militar, creó la Secretaría de Defensa y el Consejo de Seguridad Nacional (National Security Council), y en Río de Janeiro organizó la Conferencia Interamericana para el "Mantenimiento de la Paz y Seguridad del Continente", en la que se habló de la necesidad de un pacto militar entre todos los países americanos, para esto se instituyó el Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca (TIAR), al cual conformó permanentemente el Acta de Chapultepec, fir mada en 1945.⁶⁶ En el tratado quedó estipulado que:

"...una agresión contra un Estado miembro, sería considerada como una agresión contra todos los de-

⁶⁶ Ibidem, p. 209-211

más Estados signatarios, lo que implicaba una respuesta colectiva".⁶⁷

El pacto fue ratificado dos años más tarde en la IX Conferencia Interamericana, en donde los países latinoamericanos se comprometieron a brindar todas las facilidades a los inversionistas norteamericanos. En dicha reunión, se mencionó otra vez la aplicación del Plan Marshall para América Latina sólo que en ésta ocasión, únicamente se ofrecían inversiones directas norteamericanas, ayuda económica y militar para combatir al comunismo y préstamos con altas tasas de interés.⁶⁸ Y como complemento a su estrategia político-militar, en 1948 propuso la fundación de la Organización de Estados Americanos (OEA), la que a juicio de Pablo González Casanova:

"...inició la legalización de la dependencia como una retórica de 'no intervención' y 'democracia'sos tenida por jefes de estado como Trujillo o Somoza, ejemplos de intervencionismo y dictadura y por otros cuyas ilusiones de desarrollo y democracia se enriquecieron mediante convenios bilaterales y multilaterales de sometimiento".⁶⁹

De este modo en 1951, el Congreso de los Estados U-

⁶⁷ Ibidem p.138

⁶⁸ Alonso Aguilar Monteverde, op.cit. p.115

⁶⁹ Pablo González Casanova, op.cit., 1978, p.25

nidos aprobó bajo la Ley de Seguridad Mutua, el préstamo de 38, 150 000 dólares para asistencia militar a América Latina. Los préstamos fueron conferidos:

"...mediante acuerdos bilaterales de Asistencia Recíproca, firmados con 13 países a partir de 1952. Estos acuerdos que constituyeron el Programa de Asistencia Militar (PAM) consistieron en el suministro de armamento y equipo militar a cambio de la colaboración activa por parte de los países beneficiarios en la defensa del hemisferio y en la transferencia de materiales estratégicos requeridos por los Estados Unidos".⁷⁰

Todas éstas medidas, permitieron a los Estados Unidos establecer bases navales y militares que aseguraron el libre acceso de las corporaciones transnacionales a las materias primas latinoamericanas⁷¹ y proteger a sus inversiones, generalmente directas, concentradas hasta antes de la Segunda Guerra Mundial en la industria extractiva y de servicios públicos, como la producción de azúcar, plátano, plata, oro y la construcción de ferrocarriles. Después del último conflicto bélico, el sector agrícola perdió importancia para los inversionistas extranjeros y la adquirió la industria petrolera y de manufacturas, tal como se observa en el cuadro I. Este fenó-

⁷⁰ Centro de Investigación y Docencia...Loc.cit.

⁷¹ Alonso Aguilar Monteverde, op.cit., p.89-95

CUADRO I

Inversiones directas de Estados Unidos en América Latina, por actividad económica y en millones de dólares, 1897-1956.

Actividad	1897	1908	1914	1919	1924	1929
Agricultura	58	162	243	506	839	885
Minería	79	303	549	662	714	802
Petróleo	5	57	110	291	505	706
Servicios pú blicos.	141	162	274	312	383	806
Industria ma nufacturera.	3	30	37	84	127	231
Comercio	20	37	57	111	115	156
Varios	2	3	11	22	56	78
Total	308	754	1281	1988	2739	3664

(Continúa)

CUADRO I

Inversiones directas de Estados Unidos en América Latina, por actividad económica y en millones de dólares, 1897-1956, (continuación).

Actividad	1940	1946	1950	1952	1955	1956
Agricultura	359	407	520	564	606	632
Minería	507	506	628	871	1024	1090
Petróleo	516	697	1233	1383	1561	1967
Servicios p ^u blicos.	960	880	927	954	1008	1052
Industria ma nufacturera.	210	399	780	1166	1372	1515
Comercio	81	72	243	344	442	495
Varios	73	45	115	161	220	257
Total	2706	3006	4446	5443	6233	7008

FUENTE: Las inversiones extranjeras en América Latina, - Nueva York, ONU, 1955 200p. p. 170- 171 y Investments in the Latin American Economy, Washington, United States Department of Commerce office of Business Economic, 1957 194 p. p. 111

meno se debió, entre otros factores, a la carrera armamentista encabezada por la URSS y los Estados Unidos, representantes de los sistemas económicos: socialista y capitalista respectivamente. Durante varios años, la extracción del petróleo absorbió la mayor parte de las inversiones, situación que prevaleció hasta fines de la década de los sesenta, cuando se volvió a observar un nuevo cambio en la estructura de la distribución de las inversiones extranjeras. En esta ocasión, el capital fue canalizado al sector manufacturero y concentrado en las ramas más dinámicas de la producción: automotriz, metalmeccánica, electrónica y química.

Durante el periodo de 1940-1960, paulatinamente Venezuela se constituyó en el primer país exportador de hidrocarburos en el mundo y, el tercero en producción después de los Estados Unidos y la URSS. Esto fue posible, cuando la nacionalización de la industria petrolera efectuada en 1938 por el general Lázaro Cárdenas, presidente de México, obligó a los monopolios petroleros a buscar nuevas alternativas que subsanaran la pérdida sufrida, por lo que en Venezuela concentraron su potencial financiero en donde además de existir ricos yacimientos petrolíferos, había un ambiente político y económico favorable a sus intereses, lo que hizo factible la alianza entre los

grupos dominantes venezolanos y las corporaciones transnacionales. La alianza para los primeros significó el afianzamiento de su poder y para los segundos su expansión -- sin límites en el territorio venezolano.⁷²

Los años de mayor auge petrolero y consolidación de las corporaciones transnacionales en Venezuela, fueron de 1952-1958, periodo correspondiente al gobierno dictatorial del general Marcos Pérez Jiménez, quien hizo a un lado los proyectos de diversificación económica contemplados por el dictador Juan Jiménez Gómez y por Rómulo Betancourt, representante del partido Acción Democrática, y apoyó el desarrollo económico de Venezuela basado en la producción y exportación de petróleo y hierro. Para esto, estimuló a los capitalistas extranjeros mediante exenciones fiscales⁷³ y otorgó a las compañías Creole Petroleum Co. y Mene Grande Oil Co., filiales de la Standart Oil Company y la British Petroleum respectivamente, y a otras vinculadas a los grandes consorcios internacionales, -- 821 000 hectáreas para exploración.⁷⁴ En 1958, el gene-

⁷²Peter R. Odell. Petróleo y poder mundial. Los entretelones de una industria que constituye un poder en sí misma. Tr. Simón Isidro Sotomayor, Venezuela, Tiempo Nuevo, 1970, p.80-81

⁷⁴Pedro Esteban Mejía Alarcón. La industria del pe-

ral quiso modificar su política económica y crear un monopolio petroquímico estatal, lo cual causó la irritación de la burguesía nacional y extranjera, quien le retiró - su apoyo facilitando su derrocamiento en ese mismo año.⁷⁵

El tercer periodo de integración económica de América Latina se ha caracterizado por un "replanteamiento de la acción contrarrevolucionaria de las clases dominantes en todos los campos: ideológico, político, cultural, militar y económico..."⁷⁶ y por ende, en la proliferación de las dictaduras las que sustituyeron a los gobiernos - civiles en la mayoría de los países latinoamericanos y - frecuentes intervenciones e invasiones norteamericanas.⁷⁷ Esta etapa se originó con el triunfo de la Revolución Cubana (1959) por la cual el Foreign Military Sales (FMS) y el Military Assistance Program (MAP), apoyados más tarde por la administración de John F. Kennedy y el Secretario de Defensa Robert Mc. Namara cambiaron completamente los objetivos del "programa de ayuda militar para América Latina" de defensa hemisférica a ofensiva contra las cre-

tróleo en Venezuela, Venezuela, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad Centroamericana - de Venezuela, 1972, 290 p. p.117-118.

⁷⁵ Tulio Halperin Donghi. Loc. cit.

⁷⁶ Pablo González Casanova, op.cit., 1978, p.35

⁷⁷ Ibidem, p.39

cientes guerrillas. Durante la primera mitad de la década de los sesenta, las insurrecciones populares se incrementaron. Los focos de movimientos guerrilleros se localizaron principalmente en: Paraguay (1959-1962), Nicaragua (1961), Guatemala (1961-1963), Perú (1961-1965), Argentina (1963-1964), Colombia (1964), Ecuador (1962), Venezuela (1963-1964) y Honduras (1962).⁷⁸

Tanto para el presidente John F. Kennedy como para el Secretario de Defensa, la causa de la existencia de las guerrillas, era la miseria producto del subdesarrollo de los países del Tercer Mundo; por consecuencia, — "las dictaduras militares caracterizadas por una política económica y social conservadora, así como la represión de toda disidencia política" ya no eran suficientes para combatir al "comunismo" como lo probaba el caso de Cuba, por tanto, fue necesario para los Estados Unidos recurrir a nuevas presiones políticas que aseguraran la posición económica en el área. Para ello, recurrieron a varios mecanismos de presión externa, aún prevalecientes — en la actualidad, entre los que destacaron "la ruptura de relaciones diplomáticas y la suspensión de la asistencia económica y militar a los gobiernos elegidos democráticamente" que no se ajustaran a los requerimientos yan-

⁷⁸Pablo González Casanova, op. cit., 1978, p. 263

quis, en cambio, eran protegidos por el gobierno norteamericano aquellos que velaban los intereses extranjeros, razón por lo que, a éstos nunca se aplicó la estrategia de "no reconocimiento".

La década de los sesenta marcó una nueva táctica - política-militar de los Estados Unidos para mantener su poder y erradicar la naciente actividad comunista de las guerrillas en el resto de América Latina. Para Kennedy, la contrainsurgencia debía alcanzar tres objetivos fundamentales para su buen éxito: 1) recuperar a Cuba, razón por la cual aprobó la intervención de Bahía Cochinos, -- al fracasar su objetivo se propuso aislarla del resto - del continente americano mediante el bloqueo económico, 2) la creación del programa de la Alianza para el Progreso (ALPRO), destinada a reducir en un plazo de 10 años, las tensiones económicas engendradas por el subdesarrollo, y 3) la intensificación de las relaciones militares con América Latina, así como la revisión de la naturaleza de la seguridad hemisférica y de la asistencia militar.⁷⁹ - Las relaciones se orientaron a la adaptación de las fuerzas armadas latinoamericanas y a las nuevas condiciones internas de lucha política para exterminar a las guerrillas rurales.⁸⁰ Para ello, fue necesario que dispusieran

⁷⁹ Centro de Investigación y Docencia...op.cit. p.140

⁸⁰ Ibidem, p.94

de armamento antiguerrilla el cual no era demasiado complejo. El armamento antiguerrilla consistió en vehículos, helicópteros para movilización interna, gases lacrimógenos, etc.⁸¹ Asimismo, proporcionaron entrenamiento a los oficiales latinoamericanos, principalmente en las bases de Fort Bragg (California del Norte. EEUU) y en Fort Garry (Canal de Panamá).⁸²

La ayuda militar fue suministrada por la Oficina de Seguridad Pública (OPS), establecida por Kennedy dentro de la Agencia para el Desarrollo Internacional (AID) para proporcionar ayuda directa a las fuerzas armadas de los países que tuvieran problemas de insurgencia.

En los últimos años, la participación económica de la OPS, el MAP y el FMS ha sido importante en la lucha contrainsurgente y en el reforzamiento y multiplicación de las dictaduras en los países latinoamericanos, donde ha aumentado el monto de inversión en armamento cada vez más complicado,⁸³ en el desarrollo de la industria militar y de plantas nucleares, para lo último, algunos países latinoamericanos -por ejemplo Brasil y Argentina- han adoptado medidas para desarrollar e incrementar los

⁸¹ Ibidem, p.142

⁸² Idem

⁸³ Los principales países compradores de armas son - Brasil, Chile, Argentina y Venezuela.

trabajos sobre utilización de energía nuclear, generalmente con fines militares, con el apoyo de la Comisión de Energía Atómica de los Estados Unidos y bajo la supervisión de la Comisión Interamericana de Energía Atómica a través de las cuales Washington ha concertado acuerdos con los países latinoamericanos para la búsqueda conjunta de minerales radioactivos e investigaciones; la formación de científicos y tecnólogos en el área nuclear; suministro de tecnología y la construcción de industrias aeronáuticas, navales y radiorlectrónicas.⁸⁴ De este modo, los centros de investigaciones sobre energía nuclear de los países latinoamericanos con gobierno militar, con la extensión de los norteamericanos, puesto que, las investigaciones de carácter económico-militar que llegan a realizar es por encargo de los centros de decisión de Estados Unidos.. Por citar algunos ejemplos: en Panamá el laboratorio Gorgas realizó estudios sobre diferentes problemas aplicados de medicina tropical por encomienda y a costa del ejército norteamericano, en Bolivia se estableció un laboratorio de física cósmica destinado a efectuar investigaciones para la fuerza aérea yanqui; e igualmente, la Comisión de Energía Atómica de Argentina ha -

⁸⁴ N. Mostovets, et. al. EEUU y América Latina. Tr. P. Boyko, URSS, Progreso, 1980, 360 p. p.178

realizado trabajos por contrato con la Oficina de Investigaciones del Ejército de los Estados Unidos.⁸⁵

Cabe señalar que los Estados Unidos, durante varios años se negaron a proporcionar armamento moderno a los países latinoamericanos que no fuera para combatir a la insurgencia, por lo que las compras de estas naciones estaban restringidas a 75 millones de dólares. Posteriormente en 1971, el presidente norteamericano, Nixon elevó la ayuda a 150 millones de dólares bajo las mismas condiciones.⁸⁶ Sin embargo, los Estados Unidos cambiaron de parecer cuando se vieron desplazados al tercer lugar en el mercado de armas en América Latina, correspondiendo los dos primeros lugares a Gran Bretaña y Francia respectivamente. A partir de 1973, Washington cedió y, para fortalecer los nexos con Brasil, Argentina y las demás dictaduras apoyó el desarrollo de su industria militar y plantas nucleares, todo ello bajo su control para asegurar la presencia de los Estados Unidos en el área continental.

Así, el proceso de integración de los países latinoamericanos al mercado estadounidense ha tenido como fon-

⁸⁶ Michael T. Klare y Nancy Stein. Armas y poder en América Latina. Tr. Isabel Vericat. México, Era, 1978. (Colecc. Serie popular, no.61) 254p. p.49

do las relaciones político-militares, plasmadas en los a acuerdos de defensa multilateral lo que ha facilitado el establecimiento y consolidación de las filiales de los - monopolios norteamericanos en América Latina, donde se - hallan estrechamente vinculados a la burguesía nacional, la cual vela por sus intereses y el statu quo social y - económico, necesario para que las filiales diversifiquen sus actividades y tengan acceso a los recursos naturales y humanos de los países latinoamericanos.

CAPITULO II

GENERALIDADES DEL PROCESO DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

Definición.

El primer problema al que nos enfrentamos al tratar de analizar el proceso de transferencia de tecnología en los países capitalistas dependientes o subdesarrollados, es que no existe una definición clara que nos permita — comprender el mismo. Las definiciones que hasta el momento se han dado generalmente son acordes a la realidad de los países altamente industrializados, pero no a la de — los países como el nuestro; aunque en los últimos diez años, varios especialistas en el tema han realizado innumerables intentos por definirlo, no se han podido poner de acuerdo. Sin embargo, pese a la diversidad de criterios, he llegado a la conclusión, en base a algunos estudios — (teniendo en cuenta que la tecnología tiene valor de uso y de cambio y que éste último valor predomina sobre el primero, convirtiéndola en mercancía), que la transferencia — de tecnología es el proceso de transmisión, adopción y asimilación de conocimientos tecnológicos, adquiridos en

el mercado internacional de tecnología, mediante una transacción entre empresas, organizaciones y gobiernos vendedores y compradores de bienes de capital, bienes de consumo⁺ y diseños de un producto, procesos productivos, armamento y servicios en general.

En el mercado internacional de tecnología, los contratos de compra-venta, se basan en tres factores fundamentales; el uso a que se destinará el producto adquirido, el poder económico del comprador y el grado de participación directa e indirecta de las organizaciones productoras y vendedoras de tecnología en la economía del país demandante. Así, teniendo en cuenta estos tres factores se firman los acuerdos contractuales⁸⁷ los cuales en el caso de los países capitalistas dependientes, contienen cláusulas restrictivas que tienen la finalidad esencial de limitar la competencia interna de las empresas -

⁸⁷ Los acuerdos contractuales se refieren al diseño y construcción de plantas industriales, patentes, marcas, know-how, asistencia técnica, selección de tecnología, compra de maquinaria y materiales a cambio de recursos naturales. Los contratos sobre transferencia tecnológica, con tienen cláusulas que limitan la exportación, otorgan a los proveedores de dicho bien el derecho sobre las mejoras realizadas a la tecnología vendida, etc. Programa Regional de Desarrollo Científico y Tecnológico. Producción, transferencia y adaptación de tecnología industrial. Washington, 1974, 52 p. p.49

⁺ Los bienes de capital son la maquinaria, equipo, refacciones, etc. Y los bienes de consumo son los automóviles, televisores, alimentos enlatados, etc.

nacionales y por consiguiente el de permitir a las corporaciones transnacionales proveedoras de tecnología su expansión local, es decir, las cláusulas restrictivas contenidas en los acuerdos contractuales celebrados entre un país capitalista y un capitalista dependiente, tienen la finalidad de permitir al primero, el dominio del mercado interno, lo que conduce al control económico-político del segundo y a la desnacionalización de la industria y capitales nativos.

Fases en la transferencia de tecnología.

Como todo proceso, la transferencia de tecnología comprende fases interrelacionadas, cuando falta una de ellas aparecen graves desequilibrios de carácter económico-político. El proceso comprende dos fases principales:

- 1) adquisición e incorporación de tecnología. En esta fase se incorpora al marco económico local un producto y/o un proceso productivo, a la vez que se aplican los acuerdos contractuales y las diversas cláusulas restrictivas.
- 2) asimilación y aprendizaje, comprende las diversas formas de aprendizaje todas "asociadas tanto a la adaptación como al proceso de fabricación...a las condiciones propias del medio receptor y a la gradual adecuación de éste último a los requerimientos y exigencias

del conocimiento adquirido".⁸⁸

A la vez, la primera fase presenta tres categorías que determinan el mayor o menor grado de dependencia tecnológica, estas categorías son:

- a) tecnología material, incorporada a los bienes de consumo, de capital e intermedios;
- b) tecnología incorporada al personal, consiste en la capacitación, adiestramiento y formación (interna o externa) de personal técnico por la empresa u organización vendedora de tecnología;
- c) tecnología explícita, comprende los servicios de información técnica contenidos en documentos y manuales.⁸⁹

Ahora bien, de acuerdo con otros autores, la transferencia de tecnología es un producto intrínseco a cualquier economía, aunque en cada una se manifiesta en forma distinta de acuerdo al modo de producción⁹⁰ y al grado de desarrollo existente. En algunos países, las condiciones socio-económicas y políticas permiten que el proceso se lleve a cabo; mientras que en otros queda inconclu-

⁸⁸ Jorge M. Katz. Importación de tecnología, aprendizaje e industrialización dependiente. México, Fondo de Cultura Económica, 1976 (Colecc. Secc. de obras de economía), p.18-19. Subrayado nuestro.

⁸⁹ Programa regional... op. cit., p.20-21

⁹⁰ Guillermo Vitelli. "Importación de tecnología y -

so, acarreado a su vez graves contradicciones internas. Es decir, el grado de desarrollo económico de un país es un factor determinante en la realización total o parcial del proceso, al fijar las condiciones sobre las que se establecen los principios de intercambio. De esta manera, en las sociedades altamente desarrolladas, la transferencia tecnológica se basa en el intercambio de conocimientos por conocimientos, manufacturas por manufacturas o bien inversión por inversión, en cambio; en las naciones pobres se basa en el intercambio de materias primas por conocimientos o por bienes manufacturados e inversiones directas, generando esto último, un cambio desigual entre los oferentes y los demandantes de tecnología, estos últimos al necesitarla para su desarrollo económico, se ven obligados a depender y aceptar las condiciones que establecen los primeros en los convenios contractuales. Las corporaciones transnacionales son quienes determinan el grado de adaptación, la amplitud, la fuente de abastecimiento y el contenido del paquete tecnológico,⁹¹ según sea el caso; si es para su filial en el extranjero, para una empresa extranjera que opera globalmente, para

creación local", en Investigación Económica, México, Facultad de Economía, UNAM, vol. XXXVII, no. 145, (julio-septiembre, 1978), p. 66

⁹¹ El paquete tecnológico contiene: maquinaria, know-

una empresa nacional o bien para una empresa estatal.⁹²

Transferencia de tecnología a través de la instalación de filiales.

Para este caso, el tipo de adaptación y calidad de la tecnología transferida depende de para quién va a producir la filial. Es decir, si va a elaborar productos únicamente para el mercado local en donde se establece; para una determinada región o para suministrar productos a la casa matriz y a otras filiales.⁹³ Esta modalidad se realiza mediante las inversiones directas en el extranjero, las cuales son enfocadas por las corporaciones transnacionales hacia dos campos económicos; el marco microeconómico, que lleva como objetivo "la maximización del lucro de la empresa" y el marco macroeconómico enfocado hacia "la salida de capitales sobre la actividad económica interna del país receptor y por lo tanto a altas tasas de ganancias".⁹⁴ En América -

how, asistencia técnica, consultoría, adiestramiento de personal, manuales, diseños para construcción de plantas industriales, marcas y patentes.

⁹² Miguel S. Wionczek, et.al. Comercio de tecnología y subdesarrollo económico. México, Coordinación de Ciencias, UNAM, 1973, 290 p. p.249

⁹³ Ibidem, p.250

⁹⁴ Armando Córdova. Inversiones extranjeras y subdesarrollo. El modelo primario exportador imperialista. Ca-

Latina predominan las inversiones directas de origen estadounidense, las que han ido en constante aumento. De 1929-1950 aumentaron un 20.7% aproximadamente a diferencia de las de cartera o por acciones, las que disminuyeron un 20.3%. En cambio, en la década de los sesenta hay fluctuaciones en ambas inversiones, ver el cuadro II.

Uno de los métodos que más han utilizado las corporaciones transnacionales para extender su influencia económica hacia los países latinoamericanos, ha sido el establecimiento de empresas de ensamblaje -como la automotriz-, lo que les ha permitido ahorrarse gastos de ensamblaje y aduana; y a la vez acercarse a las materias primas.⁹⁵ Otro, es la adquisición de empresas nacionales — cuando éstas pueden ser competitivas y afectar sus intereses en el mercado local, en caso contrario, las convierten en subproductoras, esto es, en empresas destinadas a proveer de manufacturas necesarias para la producción de la filial.⁹⁶ Para esto, las filiales han contado con amplios sistemas de distribución y servicios como la publicidad

racas, Universidad Central de Venezuela, 1973, p.156

⁹⁵ N. Mostovets...op.cit. p.47

⁹⁶ Ibidem, p.51

CUADRO II

Inversiones totales directas y de cartera de Estados Unidos en América Latina, en millones de dólares y porcentaje, 1929-1976.

Años	Total de inversión	Inversiones directas	%	Inversiones de cartera	%
1929	5.369	3.645	67.9	1.723	32.1
1937	4.101	2.918	70.9	1.183	29.1
1940	3.774	2.771	73.4	1.003	26.6
1945	4.258	2.999	70.5	1.259	29.5
1950	5.345	4.735	88.6	.610	11.4
1959	10.749	8.098	75.3	2.651	24.7
1960	12.465	8.365	68.0	4.100	32.0
1963	12.368	8.657	69.8	3.711	30.2
1970	22.883	14.683	65.0	8.200	35.0
1976	-----	23.536	-----	-----	-----

FUENTES: Datos seleccionados de Armando Córdova, op.cit., p.89 y de N. Mostovets, et.al.,op.cit. p.21
----- no se encontraron datos.

para desplazar a los productores nativos y elevar a corto plazo sus utilidades.⁹⁷ Veamos el caso de la compañía Nestlé en Brasil, donde invirtió en la producción de agua mineral, para lo cual, nos dice Kurt Rudolf Mirow:

"La conquista del mercado fue planificada con especial cuidado. La prensa brasileira comenzó a publicar permanentemente noticias de efecto devastador sobre la supuesta contaminación de las fuentes de agua mineral de capital brasileiro. Y el mercado entró en crisis; ya nadie bebía agua. Las tradicionales fuentes fueron vendidas o quebraron. Pero en octubre de 1975 apareció el agua Minalba, anunciada por la televisión y por las principales revistas como auténtico producto Nestlé, de insuperable calidad y única pura de montaña... (y) Brasil pasó a pagar royalties por el agua mineral, producto de la más alta tecnología, captada en los manantiales de sus propias montañas".⁹⁸

Los países pobres que como México, Brasil, Argentina y otros carecen de recursos financieros para desarrollar su industria, han visto en la inversión extranjera el medio para industrializarse rápidamente, por ello, no se oponen a la instalación de filiales, a las que han estimulado mediante exenciones fiscales, eliminación de barreras aduanales, etc. En 1969, se realizó una reunión

⁹⁷ Miguel S. Wionczek, op.cit. p.131

⁹⁸ Kurt Rudolf Mirow, op.cit. p. 205-206

internacional en Bogotá donde se concluyó que:

"La inversión extranjera aportaba recursos externos, divisas, transfería tecnología escasa en esos países...y contribuía a acrecentar el espíritu nacionalista".⁹⁹

Por su parte, los monopolios han encontrado en los países subdesarrollados, los recursos naturales y humanos necesarios para sus actividades productivas y comerciales, los que invierten, preferentemente, en el sector industrial (automotriz, electrónica, metalmecánica y química-farmacéutica), las actividades relacionadas con el petróleo y la producción agropecuaria comercial. Esto ha repercutido hondamente en la economía de estas naciones, porque el capital generado con sus recursos es repatriado lo que les ha impedido crear una base financiera, así mismo, se ha creado un panorama de desarrollo ficticio debido a que el impulso económico que logran dar las filiales, es acorde a los requerimientos de los monopolios y no a las necesidades reales de la región en donde operan, por lo cual se acrecenta cada día más la dependencia económica y tecnológica que se manifiesta en "la incapacidad para diseñar, fabricar e inclusive especificar los bienes de capital que se utilizan para incrementar -

⁹⁹ Banco Interamericano de Desarrollo. Las inversiones multinacionales en el desarrollo y la integración de

la actividad productiva".¹⁰⁰

Brasil, en donde se dio el famoso "milagro económico" de los años sesenta, es un país que al presente experimenta un gran desarrollo industrial y cuenta con una planta nuclear, pero a pesar de ello, las masas populares continúan sufriendo las repercusiones de un desarrollo desigual. El hambre en este país aún es "el causante del 80% de los decesos de cada mil niños que nacen...", en donde el campesino apenas llega a consumir 1,332 calorías y 18 gramos de proteínas por día y el analfabetismo en el nordeste de la región brasileña alcanza el 80% al 94%.¹⁰¹ México no es la excepción, también sufre graves problemas producidos por el desarrollo industrial mal planificado, que se asemejan a los de Brasil. Aquí también existen cinturones de miseria en constante crecimiento por la emigración campesina a las zonas urbanas, en donde el hombre del campo pasa a formar parte del "cuerpo de reserva" de mano de obra barata para la industria y los servicios de las ciudades.

de América Latina. Bogotá, Banco Interamericano de desarrollo, 1968. 402 p. p.23

¹⁰⁰ Fernando Fajnzylber, et.al. Corporaciones multinacionales en América Latina. Buenos Aires, Periferia, - 1973 250p.p.49

¹⁰¹ Paulo Cannabrava Filho. Militarismo e imperialismo en el Brasil, Tr. Elías Condal, Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo, 1970. (Colecc. Mundo Actual) 224p. p.89

En conclusión, la inversión extranjera es un medio de obtención, estructuración y defensa de nuevos mercados generadores de riquezas, por lo que las corporaciones transnacionales de Gran Bretaña, Estados Unidos, Japón y otros países altamente industrializados, tienden a aumentar sus inversiones en el extranjero,¹⁰² en tal magnitud, que algunos monopolios prefieren dejar de producir en su país de origen y trasladar todo el ciclo productivo a distintos países, en donde se siga una política tolerante a la inversión extranjera, exista un mercado amplio, y abundante materia prima y mano de obra barata,¹⁰³ dejando únicamente en su país, el centro administrativo, a donde transfieren sus ganancias obtenidas en el exterior.

Hasta los primeros años de la década de los setentas, el porcentaje de inversión extranjera en los países pobres era mucho menor que en los ricos. Por ejemplo, en el caso de las inversiones norteamericanas en los países desarrollados, éstas llegaron a un 71.1%, en América Latina un 14.2% y en el resto de los países pobres el 13.9%, tal como se observa en la gráfica I, debido entre otros factores a que en la mayor parte de los países del Tercer Mundo, no existía un mercado amplio interno,¹⁰⁴ pero conforme ha ido creciendo, también han ido en aumento las inversiones extranjeras.

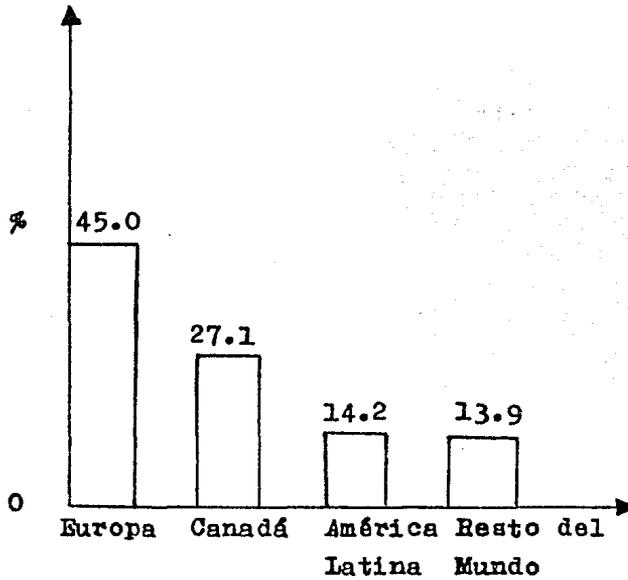
¹⁰² Robert Rowtorn. Imperialismo de los años '70. Unidad sobre rivalidad. Barcelona, Cuadernos Beta, 1972, 60 p. p.21

¹⁰³ Robert W. Cox, dice que "en los próximos decenios es probable que la explotación del Tercer Mundo como fuente de materias primas se suplante por su explotación de mano de obra". Juan Somavia, et al. Movimiento sindical y empresas transnacionales, México, Nueva Imagen, 1979, 488 p. p. 3

¹⁰⁴ Banco Interamericano de Desarrollo, op.cit., p.59

GRAFICA I

Inversión directa de los Estados Unidos por área geográfica en 1973, (en porcentaje).



FUENTE: Robert Rowthorn, op.cit. p.21

Transferencia de tecnología a empresas nacionales.

En la mayoría de los países latinoamericanos, si no es que en todos, el empresario nacional no cuenta con la información suficiente y adecuada sobre lo que existe en el mercado internacional de tecnología, cómo negociar la adquisición de insumos y qué es lo que mejor le conviene de acuerdo a las características de su empresa y país, por consiguiente, elige indiscriminadamente y casi siempre tecnología en paquete¹⁰⁵ lo que lo hace depender del proveedor, porque si la maquinaria es demasiado compleja, él no cuenta con el personal capacitado para ponerla a funcionar; entonces tiene que recurrir a la empresa oferente para que adiestre a su personal, pero ésta únicamente le enseñará como y cuando hacer funcionar la máquina, pero no como está estructurada y la manera de repararla en un momento dado, por lo cual, cuando la máquina llega a averiarse, el empresario tiene que recurrir a los especialistas extranjeros quienes cobran honorarios sumamente elevados por sus servicios. Todo esto, eleva el costo de la tecnología adquirida, razón por la cual, la mayor parte de los empresarios que se encuentran en esta situación, prefieren abandonarla en algún

¹⁰⁵ Miguel S. Wionczek...op.cit., p.252

patio o bodega para evitarse mayores gastos y pérdidas.

En otras ocasiones, el paquete contiene productos - obsoletos y desechados en su mercado de origen, debido a que han sido sustituidos por modelos más recientes o bien porque representan un peligro a la salud humana, cosa -- que nunca advierten los proveedores de tecnología a sus compradores. Esto último, acarrea graves problemas econó-- micos originados por el deterioro del ambiente y la sa-- lud. Asimismo, a veces no existen refacciones en el mer-- cado porque es tecnología descontinuada, lo que implica que el empresario nacional tenga que adquirir otra nueva; más moderna y más cara que la anterior, pero que causa -- generalmente problemas similares.

También puede darse el caso que el empresario sin -- saberlo, por las razones ya antes mencionadas, adquiera tecnología en experimentación, sobre esto dice Antonio -- Aspra:

"...si en la compra de tecnología incorporada en -- grandes equipos e instalaciones para la industria y particularmente los servicios de infraestructura que producen un bien o servicios estan los de con-- sumo interno, como energía, transporte y comunica-- ciones, quienes los venden son grandes empresas de ingeniería o de bienes de capital, que a menudo u-- tilizan al país receptor como conejillo de indias, para nuevos diseños y desarrollo tecnológico de --

sistemas productivos de gran dimensión y costos. En golosinados con la apariencia de novedad, atrapados por la promesa de menor costo y mayor eficiencia, confinados en la 'democracia' capacidad técnica del proveedor y sordos a los escrúpulos de los técnicos nacionales, los directivos, las grandes empresas públicas y los responsables de alto nivel - de las decisiones gubernamentales, se han embarcado a veces en la compra de equipo e instalaciones 'avanzadas' (experimentales, prototipo, preserie, etc.) que muchas veces han traído enormes dolores de cabeza que se manifiestan en nuevos gastos y - paros de producción. 107

En Buenos Aires, por ejemplo se señaló que:

"Las sucesivas compras de distintas locomotoras Diesel eléctricas por parte del ferrocarril del Estado, de diseños nuevos o 'mejoras' que incorpora nuevos desarrollos y que al ser puestos en servicio, mostraron serios problemas para el funcionamiento de la red ferroviaria. La mayoría de estos tipos - de locomotoras no fueron producidos en serie por - los fabricantes extranjeros con lo que apareció el problema de abastecimiento de repuestos". 107

Además de lo mencionado en los anteriores párrafos de este apartado, cabe agregar que en la mayoría de las veces, estos problemas son propiciados por los pro-

106 Alberto Araoz. "Importancia de la tecnología experimental", en Comercio Exterior, México, vol. XXIV, no. 5 (mayo, 1974) p. 499-500. Subrayado nuestro.

107 Ibidem, p. 500

pios países dependientes que tienden a crear programas - de desarrollo demasiado ambiciosos que exigen grandes montos de inversión y el uso de tecnología compleja. Hecho que ha sido motivado por la creencia, tanto de las - empresas privadas nacionales como gubernamentales de estas naciones, que la utilización de maquinaria moderna - permite la intensificación y reducción de los costos de producción. Esta apreciación, si bien es válida para los países desarrollados, no lo es para los subdesarrollados, en donde se dispone de una gran cantidad de mano de obra barata, ociosa, que constituye un fuerte problema social, por ello, el empleo de tecnología en gran escala en la agricultura, ha producido la reducción del empleo de la - mano de obra, que es precisamente un recurso abundante - en estas naciones, y ha originado por consecuencia, el - aumento del desempleo y la reducción de los salarios, los cuales en el caso que lleguen a aumentar estarán muy por debajo de la elevación del costo de la vida.¹⁰⁸

Transferencia de tecnología a empresas conjuntas o mixtas.

Las empresas transnacionales han logrado controlar -

¹⁰⁸ Teresa Hayter. Ayuda e imperialismo. Tr. Ramón -- Fernández Rubies, Barcelona, Planeta, 1972. (Colecc. Ensayos) 264 p. p.200-202

el mercado interno para obtener elevadas tasas de ganancias y consolidar su presencia en el país receptor de tecnologías y capitales, en donde no sólo invierten para el establecimiento de una filial, sino también realizan inversiones mixtas con empresas nacionales (privadas o públicas). En esta clase de empresas, se observa que la tecnología presenta pocas adaptaciones y a través de ella, el capitalista extranjero consigue el control de la empresa y eleva sus ganancias al disminuir el aporte de su socio local, quien no dispone de recursos tecnológicos y su poder financiero es débil.¹⁰⁹ Un ejemplo de sociedades mixtas es el caso de la Coca Cola en México - la que:

"...para justificar los permisos de importación y salida de divisas, Coca Cola ha debido convertirse en una empresa exportadora de artesanías mexicanas, cítricos y otros productos. A fin de obtener tolerancia para sus prácticas, la Coca Cola Export Corporation despliega en México una extraordinaria estrategia de relaciones públicas. En Puerto Peñasco Sonora colabora en un proyecto para la exportación óptima de camarón. Junto con la Comisión Nacional de Fruticultura, participa en el cultivo y la industrialización del limón italiano. En Rosarito Baja California Norte, hizo que una subsidiaria la A

¹⁰⁹Miguel S. Wionczek...op.cit., p. 251

qua Chem Inc. colaborará con la Comisión Federal - de electricidad en la construcción de una planta - desaladora de agua. En Papantla, Veracruz cultiva la vainilla y la exporta".¹¹⁰

En cuanto a la transferencia de tecnología a las empresas estatales, éstas pocas veces se enfrentan a problemas sobre diversificación de fuentes de tecnología debido a que suelen contar con amplia información sobre distintas tecnologías de procesos, productos, maquinaria y equipo. Además, cuentan con personal capacitado.¹¹¹ Sin embargo, en algunas ocasiones se enfrentan a problemas - similares a las empresas nacionales privadas por la mala planificación de los problemas de desarrollo industrial, agropecuario, pesquero, etc.

Transferencia de tecnología explícita: licencia-
miento de patentes, marcas y know-how.

Aquí, analizaremos el problema que ocasiona el licenciamiento de patentes, marcas y know-how en los países pobres a quienes del total que poseen las corporaciones transnacionales sólo les conceden el 10%.¹¹² La res-

¹¹⁰ Federico Campbell. "La Coca Cola hacia el monopolio del mercado". Proceso, no.12 (oct.1978), p.24-25

¹¹¹ Miguel S. Wionczek...op.cit., p.253-254

¹¹² Edith T. Penrose. La economía del sistema inter-
nacional de patentes. Tr. Clementina Zamora, México, Siglo XXI, 1974, (Colecc. Economía y Demografía), 254p.p.198

tricción se basa fundamentalmente a mi parecer en dos ra zonas: 1) que al concederse más patentes a los empresa--rios nacionales de países capitalistas dependientes, se limita en cierta medida la inversión directa y la exportación de bienes de capital y 2) que si se otorgaran licencias sobre patentes de gran importancia industrial, és tas permitirían a corto plazo a los países pobres alcanzar la independencia económica, al explotar ellos mismos sus recursos naturales y humanos.

Las patentes que llegan a obtener los países capitalistas dependientes, son fácilmente sometidas a costos - explícitos en forma de regalías, y a costos implícitos - en forma de "sobrepuestos" que son aplicados a los componentes del paquete tecnológico. El sobrepuesto tiene la función de evitar pérdidas a los otorgantes de patentes, cuando las regalías son muy bajas en algunos sectores de la industria. Por ejemplo, en 1974 en Colombia, según los datos publicados en el Programa regional de desarrollo - científico y tecnológico, el sobrepuesto en la industria de caucho osciló entre 0 a 4%; en la industria química -- del 20 al 25%; en la industria electrónica del 6 al 70% y en la industria farmacéutica del 155 al 199%.¹¹³ Así,

¹¹³Programa regional...op. cit. p.24

se observa que el sobreprecio empleado en el otorgamiento de licencias, constituye la parte más importante para la obtención de altas tasas de ganancias, ello permite a las corporaciones transnacionales mantener o aún aumentar el nivel de utilidades, que de otra manera lograrían con la inversión directa o la venta de maquinaria y equipo a la empresa local.¹¹⁴

El registro de patentes sirve de estímulo a la inversión extranjera dirigida a la industria moderna ya -- que al instalarse plantas manufactureras con la tecnología extranjera, permite que los inversionistas extranjeros, frecuentemente se opongan a la inversión mixta¹¹⁵ -- conduciendo irremediamente al fortalecimiento del poder monopólico, originando una serie de costos sociales y económicos. También, las patentes sirven para impedir la difusión de nuevos métodos productivos lo que a su vez impide el desarrollo de esfuerzos creativos de los países pobres.¹¹⁶ A todo esto es conveniente agregar que, la falta de protección a los inventores nacionales y las cláusulas restrictivas, ocasionan el frecuente despojo de sus derechos como inventores o bien ocasionan fugas de cerebros, ya que el interés del Estado y la Iniciati-

¹¹⁴Ibidem, p.26

¹¹⁵Miguel S. Wionczek...op.cit. p. 80

¹¹⁶Ibidem, p.266

va privada por la investigación básica está limitada; por lo general el presupuesto que se llega a conceder, se -- destina a los programas de adaptación de tecnología ex-- tranjera y no a la creación de tecnología nacional que -- responda a las necesidades del patrón local de desarro-- llo. Esto ha conducido a que las naciones pobres aumen-- ten su dependencia económica y tecnológica. Algunos paí-- ses como México, Brasil y Argentina realizan esfuerzos -- por diseñar y fabricar bienes de capital para el desarro-- llo de la industria pesada, pero a pesar de ello, no lo-- gran dejar de depender de la tecnología extranjera. Todo este problema se deriva entre otras causas del hecho de que los países capitalistas dependientes no disponen de un sistema de patentes adecuado a sus necesidades. Los -- países que se encuentran en ésta situación opina Edith -- T. Penrose, deben:

"...proteger a sus inventores locales por pocos que sean y por escasa que sea su importancia, de la po-- sibilidad de que las poderosas empresas extranje-- ras les despojen de sus inventos sin su consenti-- miento y sin darles compensación...ya que los paí-- ses avanzados buscan patentes en los países poco -- desarrollados para explotarlas...y mantener su po-- sición monopolista en el mercado local del país re-- ceptor".¹¹⁷

¹¹⁷ Edith T. Penrose, op.cit., p.219. Subrayado nues-- tro.

Ayuda económica Internacional.

La forma en que se encuentra relacionada la ayuda económica con la transferencia de tecnología a los países subdesarrollados —especialmente a América Latina—, es la de acondicionar el medio económico, social y político, para que las corporaciones transnacionales puedan transferir la tecnología bajo los mecanismos y condiciones ya señaladas en los apartados anteriores. Por tanto, la ayuda económica, constituida en su mayor parte por préstamos, es a juicio de Theotonio Dos Santos: "un instrumento (de) dominación, control político, financiamiento del comercio exterior y movilización del capital".¹¹⁸ Y para E.R. Blanck, ex director del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), es "una fuente de ganancias" que proporciona, en el caso de los Estados Unidos, mercados importantes para sus productos y servicios, además que, "favorece el desarrollo de nuevos mercados de ultramar para las compañías norteamericanas y establece en los países que la reciben, el sistema de libre empresa en el seno del cual pueden prosperar las empresas norteamericanas".¹¹⁹

¹¹⁸Theotonio Dos Santos, op.cit. p.51

¹¹⁹Pierre Jaleó, El tercer Mundo en la economía mundial. Tr. Francisco González Aramburú, 5a.ed. México, Siglo XXI, 1976, (Colecc. Economía y Demografía) 200p. p.16

La ayuda económica concedida por el gobierno de los Estados Unidos a través de organismos financieros internacionales, desde la década de los años sesenta hasta el momento actual, ha tenido como objetivos esenciales: a) ampliar los mercados de las corporaciones transnacionales por lo cual, las naciones que desean recibir la ayuda, antes deben ajustarse a las reglas del juego establecidas por los "benefactores", esto es, eliminar las barreras - restrictivas perjudiciales para el libre comercio de los monopolios ¹²⁰ y evitar el establecimiento de un tipo de cambio estable; b) establecer bases militares estratégicas y evitar o eliminar, según sea el caso, los movimientos guerrilleros en la zona de influencia económica. ¹²¹

De esta manera, los préstamos para el financiamiento de programas de carácter económico y bienestar social, - tanto generales como específicos, sólo son concedidos - cuando los proyectos no afectan los intereses económicos de los "benefactores" y las naciones pobres ofrecen amplia protección política y militar a los monopolios, por lo cual en esencia, no están destinados a satisfacer los

¹²⁰ Teresa Hayter, op. cit., p. 32

¹²¹ p. Markov, El problema de las subsistencias y la política del imperialismo. Tr. Joaquín Rodríguez, Moscú Progreso, 1974, (Problemas del Tercer Mundo), 190 p. - p. 96

requerimientos de la mayoría de la población, sino al grupo económico en el poder. Analicemos los lineamientos generales para la solución de problemas agrícolas en un país cualquiera de América Latina. La mayor parte del programa de desarrollo agrícola que acompaña al financiamiento, dista mucho de resolver los problemas alimentarios de la población, porque es planeado para la producción intensiva de productos comerciales para exportación, por tanto, el financiamiento es otorgado a grandes terratenientes y corporaciones transnacionales, para la adquisición de maquinaria agrícola moderna, fertilizantes, asistencia técnica, seguros agrícolas, etc. Pero difícilmente, los programas se encaminan a la producción de alimentos básicos y a proporcionar ayuda financiera a los pequeños productores (campesinos); quienes siembran con áperos rudimentarios y en tierras poco fértiles, productos para el autoconsumo, lo que ha traído como consecuencia que los países subdesarrollados tengan que importar en gran escala alimentos básicos, los que además de caros para los grupos sociales de bajos ingresos, constituye una arma política de los países capitalistas. Algo similar acontece con el financiamiento de la infraestructura, el que es utilizado para financiar los medios de transporte y la construcción de medios de comunicación para unir los centros comerciales y de abasto de materias

primas con los industriales, en donde se hayan establecidas las filiales de las corporaciones transnacionales, esto es una de las razones por las que existen numerosas comunidades aisladas las que permanecerán, en tal situación hasta que sea conveniente integrarlas al mercado interno.

Ahora bien, en el caso de que los intereses de los monopolios se vean afectados con las medidas económicas adoptadas por el gobierno del país receptor, la ayuda es retirada o denegada, tal como sucedió cuando Perú recuperó sus yacimientos petrolíferos que se encontraban en manos de la International Petroleum Company, al poco tiempo, el Banco Interamericano de Desarrollo a instancia de los Estados Unidos, canceló los empréstitos que hasta ese momento le había venido concediendo y negó nuevos créditos para la construcción de una carretera.¹²²

Entre los principales organismos internacionales - que participan en el financiamiento de los programas de desarrollo de los países pobres, se encuentran (ver cuadro III): Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento (BIRF), Ayuda Internacional para el Desarrollo (AID), Fondo Monetario Internacional (FMI), Comité Inte-

¹²²P. Márkov...op.cit. p.110

CUADRO III

Distribución de la ayuda del Grupo del Banco Mundial en América Latina por Países, desde 1945-1971 (en millones de dólares U.S).

Países	Préstamos del Banco Mundial monto original	Crédito del AIF ²⁾ Monto original	Compromisos de la CFI ¹⁾ Monto original	Total del Ban/AIF/CFI No. de operaciones	Total del BAN/AIF/ y CFI
Argentina	532,30	---	29,21	17	561,51
Brasil	1 119,49	---	61,80	52	1 181,29
Colombia	883,98	19,50	19,67	85	923,15
Chile	234,65	19,00	21,19	29	275,04
México	1 074,10	---	42,55	42	1 116,65
Perú	264,03	---	8,98	33	273,01
Uruguay	130,50	---	---	9	130,50
Venezuela	333,30	---	28,08	20	361,38

FUENTE: Datos obtenidos y seleccionados de: Grupo del Banco Mundial de las Américas, Resumen de sus actividades, Washington, Banco Mundial Asociación Internacional de Fomento Corporación Financiera, 1972, p.112

1) fue fundado en 1956

2) fue fundado en 1960

americano de la Alianza para el Progreso (CIAP) y el Grupo del Banco Mundial, al que se encuentran afiliados la Corporación Financiera Internacional (CFI) y la Asociación Internacional de Fomento (AIF), estos tres últimos organismos hacen donaciones para financiar estudios especializados de investigación, ayudan al reforzamiento de las finanzas públicas para los gobiernos de los países miembros, a su vez financian a los distintos sectores productivos y de servicios,¹²³ o bien financian directamente a la empresa privada pero con la garantía del gobierno local. Los préstamos otorgados por estos organismos, pueden ser a largo o corto plazo, según sea el caso y destino del otorgamiento. Para esto existen diversos sistemas, simples o combinados. Aquí únicamente se mencionarán los más generales:

- 1) Préstamos a largo plazo, para el financiamiento de programas específicos de inversión. Para esta clase de préstamos intervienen el Banco de Exportación e Importación (EXIMBANK) y el BIRF, los que se inclinan especialmente a proyectos de carácter productivo y social
- 2) Préstamos a bancos de desarrollo. Los bancos nacionales sirven de intermediarios entre el EXIMBANK, BIRF,

¹²³Grupo del Banco Mundial, op.cit. p. 1-7

el Fondo de Préstamo para el Desarrollo y las empresas privadas nacionales.

- 3) Préstamo para el financiamiento de la exportación de bienes específicos a petición del comprador.
- 4) Préstamos a largo plazo, para usos generales o para el equilibrio de la balanza de pagos.
- 5) Préstamos para impulsar la producción de materiales estratégicos y de difusión en el exterior. Este tipo de préstamos se conceden para la producción de materiales de defensa (armamento) o compra de ellos, los cuales son reembolsados con las materias primas locales. Los otorga la Movilización para la Defensa y el EXIMBANK.
- 6) Préstamos destinados a estimular la inversión extranjera en zonas de escaso desarrollo. El préstamo se concede a empresas norteamericanas establecidas e intervienen el EXIMBANK y la CFI.
- 7) Préstamos de posguerra. Estos fueron otorgados, por ejemplo, después de la Segunda Guerra Mundial, los cuales tuvieron la finalidad de ayudar a la reconstrucción de algunas zonas afectadas por la conflagración. Fueron concedidos por el EXIMBANK, BIRP y otros organismos financieros.¹²⁴

¹²⁴ Raymond Mikesell, Mecanismos de ayuda económica

Pero el gobierno norteamericano y las corporaciones transnacionales no sólo financian los programas de carácter económico y de bienestar social, sino también el cambio político, generalmente basado en el golpe de Estado contra aquellos gobiernos que obstaculizan la expansión económica de los monopolios. Por ello, en 1971 el senador Frank Church dijo:

"Así hemos inyectado 2 billones de dólares al Brasil a fin de proteger el clima favorable para nuestras inversiones que son de 1.600 millones de dólares... El argumento principal que presenta el Congreso para un programa de ayuda externa económica, es que este dinero es una inversión contra el crecimiento del comunismo. Y que conforme se da el desarrollo económico hay menos tendencia en los países subdesarrollados a recurrir a un gobierno de izquierda, marxista, o comunista o como quiera que se llame, pero que en conjunto resultan enemigos de los intereses de los Estados Unidos. Esta tesis requiere de más análisis e investigación de la que se ha dado ahora... En mi opinión esta es la razón por la cual cuando decimos que el programa que hemos financiado en Brasil ha fomentado los intereses de la seguridad nacional de los Estados Unidos ...".¹²⁵

externa. México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, CEMLA, 1964, p.31-32

¹²⁵ Luciano Martins, "La política de las corporaciones multinacionales en América Latina", Revista Mexicana de

Los dos billones de dólares fueron utilizados para evitar que Joao Goulart ganara las elecciones para la Presidencia de Brasil y después para propiciar su derrocamiento. El gobierno de Goulart, completamente opuesto a los intereses de los Estados Unidos y las corporaciones transnacionales, anuló las concesiones de las compañías mineras extranjeras y limitó la repatriación de sus utilidades, al mismo tiempo, promulgó una ley que otorgaba el derecho exclusivo a los brasileños para explorar y explotar los yacimientos de minerales y organizó un monopolio para la prospección, extracción e importación del petróleo y sus derivados; propuso la redistribución de los ingresos a favor de los estratos sociales más pobres e intentó vincularlos a la vida política, y asimismo, censuró la intervención de los Estados Unidos a Bahía Cochinos y al intento de crear un bloque anticubano con los países latinoamericanos,¹²⁶ con lo que se profundizaron las hostilidades hacia el gobierno brasileño.

Los Estados Unidos a través de la CIA presionaron a las organizaciones financieras internacionales para que limitaran los créditos a Brasil y financiaron a los gru-

Ciencias Políticas, año XIX, no. 72 (abril-junio, 1973) p. 48

¹²⁶ F. Serguéiev. Chile, el gran negocio y la CIA. Fr. Arango de Marroquín María, URSS, Progreso, 1979, 278 p. p. 66

pos de oposición que actuaban en el país; estrecharon los lazos con los militares y civiles enemigos de Goulart, así también elevaron el nivel del adiestramiento de los oficiales brasileños para influir y fortalecer su orientación en las fuerzas armadas y en la política de Brasil.¹²⁷ Bajo estas medidas, el 31 de marzo de 1964 comenzó la sublevación armada contra el gobierno central que llevó al derrocamiento de Goulart y a la implantación del general Castelo Branco,¹²⁸ quien inició su gobierno indemnizando a las compañías extranjeras afectadas por las expropiaciones realizadas por su antecesor, y les otorgó concesiones para la explotación de los yacimientos de hierro y para que participaran en el desarrollo de la industria petroquímica.¹²⁹

Lo mismo sucedió en Chile, cuando después que fracasaron todos los esfuerzos de los Estados Unidos para impedir que Salvador Allende llegara a la presidencia, la Agencia Central de Inteligencia (CIA), la International Telephone and Telegraph (ITT), Anaconda, Ford Motor Company, First National City Bank, Bank of America, Ralston Purina,¹³⁰ encaminaron sus acciones a buscar la caída -

¹²⁷ Ibidem, p. 70

¹²⁸ Ibidem, p. 73

¹²⁹ Ibidem, p. 75-76

¹³⁰ Ibidem, p. 171

del representante del partido de la Unidad Popular mediante el financiamiento a grupos de oposición entre los que destacaron el partido Demócrata Cristiano, el Partido Nacional, los comerciantes, propietarios del transporte y empresarios para que organizaran huelgas y desplegaran propaganda antiallendista por todos los medios de comunicación, y por otro lado, fomentaron el terrorismo con el fin de provocar una crisis social general para debilitar el poder del presidente chileno. Entre tanto, el gobierno norteamericano recurrió al bloqueo económico, de tal modo que el EXIMBANK trasladó a Chile en su lista de créditos de la categoría "B" a la "D", clasificación a la que pertenecen los países con menor solvencia. Al mismo tiempo, los bancos norteamericanos suspendieron los créditos que anteriormente habían aceptado conceder a Chile para financiar las importaciones entre ellas las de cereales.¹³¹

De este modo, las corporaciones transnacionales y el gobierno de los Estados Unidos con el apoyo de la burguesía nacional y los militares chilenos, lograron derrocar al Presidente Salvador Allende el 11 de septiembre de 1973, fecha en que se dio el golpe de Estado que permitió

¹³¹Ibidem, p.165

el ascenso del general Augusto Pinochet Ugarte, quien — concentró en su persona el poder ejecutivo dejando el le gislativo en manos de la junta militar, entregó a los mi litares los puestos claves del gobierno y disolvió el — Congreso y la Cámara de Diputados.¹³²

La transferencia de tecnología militar.
y el Pentágono.

En los últimos años, la influencia del Pentágono ha crecido en el complejo militar-industrial de los Estados Unidos, en tal magnitud que la Secretaría de Defensa es la que señala a las corporaciones transnacionales dedicadas a la industria de guerra el tipo de producción, los fondos con los que tienen que operar y decide las operaciones comerciales que deben realizar en el interior y exterior del país, lo que ha hecho que cada vez más dependan de las decisiones y requerimientos de la Secretaría, su principal comprador.¹³³ Sin embargo, esto no preocupa a los monopolios porque en primer lugar, al ser — ellos la base del complejo,¹³⁴ al crecer la demanda de ar

¹³²Ibidem, p.176-179

¹³³B. D. Piadischev. El complejo militar-industrial de E.U. Tr. Rafael Vidiella, México, Grijalvo, 1978 (Teo ría y Praxis). p.73-74

¹³⁴Ibidem, p.95

mamento por parte del Pentágono y al recibir del Estado instalaciones para la investigación científica y la producción se reduce el monto de su investigación y les permite disfrutar de mayores ganancias,¹³⁵ y en segundo, por que la dirección de la producción bélica y la realización de la política estatal sobre ésta materia, se haya en manos de los representantes industriales y bancarios a través de los puestos de secretarios, subsecretarios, etc.¹³⁶ quienes intervienen en la organización del Pentágono y procuran que no disminuyan los gastos de defensa, por tanto, los intereses de los monopolios no se ven afectados sobre todo los de aquellos representados en el organismo estatal.¹³⁷ (Véase el cuadro IV).

Durante la década de los sesenta y parte de los setenta las principales corporaciones proveedoras del Pentágono fueron: Lockheed, Aircraft, General Electric, Mc. Donnell-Douglas, Boeing Airplane, Litton Industries, Nort American Rockwell, Lin-Temco Vought, Chrysler, General Motors Co., Bell Telephone Laboratories, General Dynamics, etc., las cuales tienen ampliamente diversificada su producción, por ejemplo, la Lin-Temco Vought que en 1968 -

¹³⁵Lucía Alvarez Mosso, op.cit., p.68

¹³⁶B.D. Píadischev, op.cit., p.95

¹³⁷Ibidem, p.98

CUADRO IV

Secretarías de Estado y de la Defensa ocupadas por representantes de los grandes monopolios norteamericanos de 1945-1972.

Secretario	Ministerio	Empresa de la que provienen
<u>Gobierno de Harry S. Truman,</u> <u>1945-1953.</u>		
Robert A. Lovett	Secretaría de la Defensa.	Brow Brothers and Harriman, New York Life Insurances Co.
-----	Secretaría de Estado	-----
<u>Gobierno del general Eisenhower,</u> <u>1953-1961.</u>		
Charles E. Wilson	Secretaría de la Defensa.	General Motors
Neil H. Mc Elroy	Secretaría de la Defensa.	General Electric y de Procter and Gamblē.
Thomas S. Gates	Secretaría de la Defensa.	Morgan Guaranty Trust, Drexel - and Co., Scott Paper Co. y otras.

(Continuación)

John Foster Dulles	Secretaría de Estado	Sullivan and - Cromwell, Bank of New York y United Fruit Co.
--------------------	----------------------	---

Gobierno de John F. Kennedy

1961-1963.

Robert S. Mc Nama- ra.	Secretaría de la De- fensa	Ford Motor Co.
---------------------------	-------------------------------	----------------

Dean Rusk	Secretaría de Estado	Fundación Rocke feller.
-----------	----------------------	----------------------------

Gobierno de Lyndon B. Johnson

1963-1969.

Dean Rusk	Secretaría de Estado	Fundación Rocke feller.
-----------	----------------------	----------------------------

Robert S. Mc Nama- ra	Secretaría de la De- fensa	Ford Motor Co.
--------------------------	-------------------------------	----------------

Clark Clifford	Secretaría de la De- fensa	Du Pont y Gene- ral Electric.
----------------	-------------------------------	----------------------------------

Gobierno de Richard M. Nixon

1969-1973.

William Pierce Ro- gers	Secretaría de Estado	Bell and Howell, First National - Bank de Chicago
----------------------------	----------------------	---

(Continuación)

e Illinois Bell
Telephone Co.

Melvin Laird

Secretario de la De-
fensa

FUENTE: José Luis Ceceña, El Imperio del Dólar. 3a.ed.
México, Instituto de Investigaciones Económicas,
UNAM, edit. Caballito, 1977. 206 p. p. 130-137 y
B.D. Piadischev, op.cit. p.95-96

----- no se encontraron datos

ocupó el octavo lugar entre las 100 empresas abastecedoras de armamento no sólo fabricó computadores electrónicos, cohetes, cables telegráficos y productos farmacéuticos sino también, controló la construcción de bases aeronáuticas; la producción de medicamentos, artículos deportivos, automóviles, etc. Lo mismo sucedió con la General Electric, la cual en 1970 ocupó el quinto lugar en ventas, además de elaborar artículos domésticos (lavadoras, refrigeradores, televisores, etc.) y focos, fabricó reactores y bombas atómicas¹³⁸ y le fue encomendada la fabricación del motor del cohete Vanguardia de la Marina y se encargó del funcionamiento de la planta de plutonio de Richland en Washington y del laboratorio atómico Knolls de Genectady en Nueva York. Y la North America Rockwell, además de producir aviones comerciales para el ejército por ejemplo el Aerocomander y los aviones militares Fabreliner, RA 50 Vigilant y dirigir la primera etapa de los cohetes Atlas y Thor y la segunda del Saturno, fabricó productos para la industria automotriz y textil.¹³⁹

La transferencia de tecnología militar hacia los países desarrollados, generalmente se realiza mediante acuerdos de coproducción firmados entre el gobierno nortea

¹³⁸ Lucía Alvarez Mosso, op.cit. p. 66

¹³⁹ José Luis Ceceña, op.cit. p. 144

americano, las corporaciones transnacionales y los gobiernos y empresas de estas naciones, para "compartir los costos de producción" y disminuir "la crisis estructural de la industria armamentista" mundial. Así por ejemplo, la General Dynamics, uno de los principales contratistas militares estadounidenses del Pentágono, ha firmado acuerdos de esta clase con empresas belgas y holandesas; Hughes con compañías italianas y de Alemania Occidental y Lockheed Aircraft, Bell, Boeing y FMC Corp. con empresas italianas.¹⁴⁰

En el caso de los países subdesarrollados, la exportación de tecnología militar se realiza mediante la venta en paquete, licencias de patentes y acuerdos de coproducción, ésta última modalidad es poco frecuente y generalmente son convenios de subcontratación, esto significa que los países de la periferia -como denomina Raúl Prebisch a las naciones en desarrollo-, producen componentes para la casa matriz u otras sucursales de la empresa oferente de tecnología.¹⁴¹ Y en pocas ocasiones, las empresas contratantes desarrollan en conjunto los escasos proyectos locales y los originados en la matriz, predominando los intereses de los países avanzados y corporacio

¹⁴⁰ Centro de Investigaciones y Docencia...op.cit.p.33

¹⁴¹ Ibídem, p. 32

nes transnacionales, quienes establecen las condiciones en que deben realizarse las transacciones, lo que les permite influir en la política interna del país receptor. - Por ejemplo en el área de energía nuclear en 1972, Brasil, los Estados Unidos y la Agencia Internacional de Energía Atómica, firmaron un convenio de cooperación sobre energía atómica, en donde se estableció que el gobierno norteamericano tendría el derecho de:

"a) examinar el proyecto de cualquier reactor; b) examinar otros equipos y artefactos cuyo proyecto - tenga a juicio de la Comisión, relevancia para la aplicación efectiva de salvaguardias...c) tendría - acceso en la República Federativa de Brasil a todos los datos necesarios al inventario del material fértil y del material especial...".¹⁴²

En 1975, Brasil y la República Federal Alemana firmaron un convenio base para dotar al primero de "un círculo completo de producción de energía atómica". Y en 1976, suscribieron en Bonn un nuevo acuerdo de cooperación industrial y tecnológica sobre utilización pacífica de energía nuclear, en el que se estipuló que:

a) la prospección, investigación, desarrollo, minería, explotación y producción del uranio en Brasil, se efec-

¹⁴² Paulo Cannabrava Filho, "Brasil: la guerra nuclear", en Cuadernos del Tercer Mundo, México, año 2, no.12, (mayo, 1977), p.77-78

- tuaría por Nuclebrás, empresa brasileña y la Urang-
sellschaft, empresa alemana;
- b) para el enriquecimiento del uranio, sería construída una planta piloto en Brasil, en donde se podría en -
práctica un proyecto desarrollado en el Centro de In-
vestigación de Karlsruhe-RFA;
 - c) se construiría una industria piloto en Brasil con la participación de la Kewa para el procesamiento de com-
bustible radioactivos;
 - d) el 20% del uranio producido en Brasil sería exportado a la República Federal de Alemania;
 - e) Alemania vendería a Brasil ocho reactores de 1.250 me
gawatts cada uno;
 - f) el consorcio germano-occidental Kraftwerkunion (KWU) -
se encargaría de la construcción de las plantas gene-
radoras, cuyo modelo fue diseñado por la Siemens bajo
la licencia de la Westinghouse.¹⁴³

En 1977, el nuevo presidente norteamericano James -
Carter vetó el convenio germano-brasileño y propuso que
las plantas nucleares se instalaran en Canadá o en los -
Estados Unidos. Brasil y Alemania se opusieron a romper
el acuerdo entre ellos, porque su realización permitía -

¹⁴³Ibidem, p.80

al primero diversificar sus fuentes de abastecimiento de tecnología nuclear y al segundo, permanecer en el escenario internacional y dejar de depender de los Estados Unidos en el suministro de uranio para sus plantas nucleares.¹⁴⁴ Ante la negativa de estos países, los Estados Unidos tuvieron que negociar el acuerdo no sólo para mantener su posición privilegiada en la exportación de material nuclear y continuar beneficiándose con la explotación del uranio, sino también el control de uranio enriquecido indispensable para la fabricación de armas nucleares. Así, el país que desee enriquecer su uranio deberá - a acceder a las exigencias de los Estados Unidos, atendiendo contra la soberanía nacional.

La venta de equipo y material militar norteamericano a los países del Tercer Mundo -específicamente a los latinoamericanos-, es realizada directamente por el gobierno a través del Departamento de Defensa¹⁴⁵ e indirectamente por medio del entrenamiento de las fuerzas policíacas a cargo de las misiones militares, a las cuales - supervisa el MAAG (Military Assistance Advisory Group), - imparten instrucción a las tropas locales y abastecen de información al Pentágono sobre el potencial de riquezas naturales de los países en donde se encuentran establecidas.¹⁴⁶ Por ejemplo, el Comando del Sureste o Sur,¹⁴⁷

¹⁴⁴ Ibidem, p.85

¹⁴⁵ Centro de Investigación y Docencia...op.cit. p.116

¹⁴⁶ Ibidem, p.99

¹⁴⁷ En 1976, bajo su jurisdicción se encontraban 14

albergado en la Zona del Canal de Panamá, se encarga de coordinar la selección y adiestramiento no sólo de los soldados de Centroamérica, sino también de los soldados del resto de América Latina. Sus actividades se intensificaron desde fines de la década de los cincuenta para impedir que el modelo cubano se propagara por toda la región.¹⁴⁸

La finalidad de los programas de adiestramiento militar, según Miles Wolpin es: a) desarrollar la propensión a solicitar y aceptar las sugerencias políticas norteamericanas; b) estructurar una definición del interés nacional que cierre la posibilidad de no alineamiento e c) inculcar un concepto de desarrollo que favorezca a las corporaciones transnacionales.¹⁴⁹ En última instancia, desarrollar y fomentar condiciones políticas internas favorables a los intereses económicos de los Estados Unidos y las corporaciones transnacionales,¹⁵⁰ y evitar que los Estados Unidos, frecuentemente se vean involucrados direc

bases militares norteamericanas, incluyendo el Fort Gulick en donde se encuentra establecida la octava fuerza especial (Boinas Verdes). Michael T. Klare...op.cit. p.119.

¹⁴⁸ Congress House. Committee on International Relations. Subcommittee on International Organizations. Human right in Nicaragua, Guatemala and El Salvador: implications for US policy, Washington, US Congress House, 1976 254p. p.125

¹⁴⁹ Michael T. Klare...op.cit. p. 110

¹⁵⁰ Ibidem, p.111

tamente en el enfocamiento de rebeliones y movimientos revolucionarios en los países del Tercer Mundo.¹⁵¹

Los cursos de adiestramiento militar, presentan a los Estados Unidos como el modelo "del progreso y la mejor forma de gobierno que puede esperar y lograr el hombre", por ello, tienen un enfoque "anticomunista" y como dice Michael T. Klare:

"la palabra anticomunista se ha aplicado en forma laxa y general a regímenes revolucionarios o radicales, que cualquier gobierno corre el riesgo de ser caracterizado con ella si adopta una o más de las políticas que disgustan al Departamento de Estados: nacionalización de la industria privada, especialmente corporaciones de propiedad extranjera, reforma agraria radical, políticas de comercio autárquicas, aceptación de ayuda china o soviética, insistencia a seguir una política exterior antinorteamericana o de no alineamiento, entre otras".¹⁵²

Otra forma de exportación indirecta, son los depósitos de "uso común", en donde los países que no reúnen los requisitos convenientes estipulados en las actas de ayuda extranjera de 1974 y ventas militares al extranjero - de 1972, adquieren lo necesario para sus fuerzas de seguridad interna; o bien mediante el programa de ventas co-

¹⁵¹ Ibídem, p.115

¹⁵² Ibídem, p.111

merciales realizado por las corporaciones transnacionales dedicadas a la producción militar, las cuales venden pequeñas armas, helicópteros, aviones ligeros, granadas, gases lacrimógenos, etc. y otorgan licencias de patentes o realizan convenios de coproducción.¹⁵³

La mayor parte de las ventas de armamento y entrenamiento a las fuerzas policíacas de los países del Tercer Mundo, han tenido como marco político-económico, los programas del MAP, OPS y el FMS. El MAP fue creado para estrechar las relaciones entre el personal militar norteamericano y el extranjero, y facilitar al Pentágono la expansión de su influencia hacia los ejércitos militares de los países subdesarrollados, y al mismo tiempo impedir que el resto de los países avanzados desplazaran a Washington de su posición privilegiada en el mercado internacional. El programa ha sido llevado a cabo por el Grupo Asesor de Ayuda Militar Residente (MAAG) y las misiones en cada uno de los países receptores.¹⁵⁴ De esta manera, la aplicación del MAP por una parte ha permitido a los Estados Unidos asegurar su política de ayuda militar y por la otra expandir su poder económico en el orbe, primeramente bajo la doctrina de "contención de las ideas comu-

¹⁵³ Centro de Investigación y Docencia...op.cit. p.114-115

¹⁵⁴ Ibidem, p. 99

nistas", en Europa Occidental, suministró ayuda económica y militar para la reconstrucción de las naciones del "mundo libre" y posteriormente, conforme las luchas de liberación nacional cobraron ímpetu, el programa se extendió a la mayoría de las naciones subdesarrolladas con el fin de reforzar la capacidad contrainsurgente por medio de la ayuda directa¹⁵⁵ -basada en la intervención armada-, misma que en el periodo gubernamental de Richard Nixon fue reducida a asistencia técnica, adiestramiento y venta de armamento en paquete.

La Oficina de Seguridad Pública (OPS) empezó a funcionar en 1955, cuando el presidente norteamericano Eisenhower "accedió a establecer 'misiones de seguridad pública' en cuatro países" del Tercer Mundo para apoyar a los gobiernos pro-yanquis. Mas tarde, el programa de la OPS se difundió al resto de los países tercermundistas. Durante los primeros años, los gastos de la oficina fueron escasos, pero en 1962 la administración de Kennedy - resolvió duplicarlos e incorporar el programa a la AID - para fortalecer la contrainsurgencia en las naciones dependientes. La mayor parte de las donaciones considera---

¹⁵⁵ La ayuda del MAP no sólo es utilizada para combatir los movimientos guerrilleros, sino también para proteger sus bases estratégicas, promover los objetivos de la política exterior norteamericana. El Congreso de los

das en el programa, fueron otorgadas a las fuerzas policíacas de seguridad pública de Vietnam del Sur, Tailandia, Filipinas, Uruguay, Brasil y Chile, por medio de) concesiones directas de armas (revólveres, escopetas, rifles, granadas de gas lacrimógeno), porras para motines cascos, carros de patrulla, computadoras, etc. b) entrenamiento a la policía en la Academia de Policía Internacional (IPA) en Washington y en otras escuelas especiales de los Estados Unidos, c) y enviando asesores de seguridad pública a las oficinas generales de la policía de los países dependientes para proporcionar entrenamiento y apoyo técnico.

En 1975, cuando el Congreso de los Estados Unidos puso fin al programa de la OPS, el Pentágono -a través de la oficina- ya había distribuido armas y equipo por valor de 200 millones de dólares entre las organizaciones policíacas de las naciones señaladas; había proporcionado entrenamiento básico a más de un millón de soldados rasos en diversas escuelas ubicadas en los países subdesarrollados y entrenamiento técnico a cientos de especialistas policíacos en temas como el diseño de cárceles y su administración en: la Universidad de Illinois del Sur,

Estados Unidos en los últimos seis años ha tratado de reducir o eliminar la ayuda del MAP, para no agravar los problemas económicos de esta nación. Michael T. Klare... op.cit., p. 101-102

la Academia del FBI y la escuela Internacional de servicios policíacos de Washington. También, había entrenado a más de 7 500 oficiales en la IPA y en otras escuelas norteamericanas. Asimismo, los fondos de la OPS fueron empleados para la instalación de un cuartel centralizado para el Departamento de Policía de Caracas, edificar un sistema unificado de telecomunicaciones para la policía y los servicios de inteligencia de Colombia, establecer la Academia Nacional de Policía, el Centro Nacional de Telecomunicaciones e institutos nacionales de criminalística e identificación de Brasil y para crear una fuerza autónoma antimotines "Los Camcos Blancos" en Santo Domingo".¹⁵⁶

En la última década, el programa del FMS ha adquirido gran importancia dentro de la política de ayuda militar norteamericana a los países del Tercer Mundo. Los créditos que ofrece el programa han sido regulados por el Acta de ventas militares al extranjero de 1972 y la enmienda de 1976, en la que el Congreso estableció un tope crediticio a América Latina de 100 millones de dólares anuales para la adquisición de tecnología militar y la negación de créditos a los países en donde existan --

¹⁵⁶ Ibidem, p. 372-374

dictadores que se niegan al mejoramiento de los derechos fundamentales y al progreso social de su pueblo; al país que se haya apoderado de un barco pesquero norteamericano a más de 12 millas de sus costas; aquellos que soliciten créditos para la adquisición de armamento complejo, tales como sistemas de proyectiles y de aviones a reacción y desvíen los recursos proporcionados por los Estados Unidos o sus propios recursos a gastos militares innecesarios.¹⁵⁷ Sin embargo, no todas estas medidas han sido aplicadas estrictamente, puesto que los dictadores de Chile, Uruguay, Argentina y otros países en donde constantemente se violan los derechos humanos, continúan recibiendo los créditos del FMS. Además, las disposiciones contenidas en las actas de ventas militares al extranjero y de ayuda al extranjero sólo regulan las negociaciones de gobierno a gobierno, pero no son válidas para el comercio privado de armas policíacas, por lo que en los últimos años, las corporaciones transnacionales han incrementado sus ventas a los países con regímenes represivos. El permiso para la exportación de sus productos, lo obtienen de la Oficina de Control de Municiones (OCM) — del Departamento de Estado. De esta manera, las corporaciones se han convertido "en los principales mercaderes de la represión del mundo occidental" ya que rara vez, el

¹⁵⁷Ibidem, p. 372-374

Congreso examina las transacciones que realizan, a excepción cuando sus ventas exceden los 7 millones de dólares, en esta ocasión reciben una inspección superficial del Departamento de Estado cuando se trata de armas y del Departamento de Comercio en el caso de la exportación de computadoras, sin que esto altere las negociaciones de las empresas.¹⁵⁸

Así en los últimos años, las corporaciones transnacionales se han convertido en el canal más importante para transferir tecnología militar a los países del Tercer Mundo y, en el medio para esquivar las disposiciones de las actas sobre venta y ayuda militar al extranjero, en las que el Congreso prohíbe que el gobierno norteamericano continúe abasteciendo de material militar a aquellos países que constantemente violan los derechos humanos. Asimismo, a través de estos monopolios, el Pentágono evita involucrarse directamente en las negociaciones con los regímenes represivos y al mismo tiempo, subsanar los efectos de tales medidas - en caso que sean aplicadas estrictamente-, y aumentar la ayuda para fortalecer las dictaduras y ampliar el radio geoeconómico de la influencia norteamericana.

¹⁵⁸ Ibidem, p. 122-123

CAPITULO III

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EMPRESAS TRASNACIONALES EN MEXICO, 1970-1976.

Antecedentes de la expansión del capital extranjero.

Una vez que México logró independizarse de España, los diferentes gobiernos existentes hasta mediados de la década de los setenta del siglo XIX, hicieron esfuerzos para desarrollar la economía nacional, pero la inestabilidad política tanto nacional como internacional, la ruptura de relaciones diplomáticas con Francia e Inglaterra, amén de la poca acumulación de capital, de la falta de tradición empresarial local y de infraestructura, fueron algunos de los factores que contribuyeron a que fracasaran la mayor parte de los proyectos de desarrollo económico. Esto no fue posible, sino a partir de la década de los ochenta, cuando en primer lugar, en los centros hegemónicos la exportación de capital empezó a adquirir mayor importancia que la exportación de mercancías, configurándose la transformación del capitalismo libre competitivo e imperialismo¹⁵⁹ y los Estados Unidos

¹⁵⁹O. Sarahí Angeles Cornejo, et.al. Aspectos históricos de la economía mexicana; rasgos económicos de la formación social mexicana durante el porfiriato", Cuadernos

Francia, Inglaterra y otros países europeos, empezaron a buscar mercados para sus capitales; y en segundo, cuando la política económica liberal de Porfirio Díaz fomentó - la inversión extranjera, al no limitar la entrada y salida de capitales, creándose un panorama de seguridad para los inversionistas europeos y norteamericanos, los cuales canalizaron sus capitales esencialmente a la industria extractiva y de servicios públicos. Inglaterra invirtió en la construcción de ferrocarriles, la explotación de minas y el sector agropecuario. En cambio, los Estados Unidos además de invertir en los ferrocarriles, en los últimos años del porfiriato lo hicieron en la explotación del hule, café y minerales. Los inversionistas franceses y alemanes canalizaron sus capitales principalmente a las actividades mercantiles, industriales y bancarias.¹⁶⁰ De este modo, la economía mexicana durante la etapa porfirista, se basó en el capital extranjero y en el sector de exportación, por lo que fueron apoyados los proyectos para la construcción de vías de comunicación que facilitarían la exportación de mercancías. De 1910-1911, los principales grupos monopólicos que controlaron a los ferrocarriles fueron: Ferrocarril Central Mexicano, Loeb -

preliminarios de la investigación, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, vol. III, (1980), p. 28

¹⁶⁰ Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó

Speyer o Ferrocarril Internacional Mexicano, Huntington-Harriman o South Pacific, Westman-Pearson, Francisco Artega-Delfín Sánchez o Ferrocarril Interoceánico, Ferrocarril Mexicano, Fred Stark Pearson, Molina Montes o Ferrocarriles Unidos de Yucatán, Robert S. Towne y los Ferrocarriles Nacionales de México, los cuales estaban ligados a los monopolios mineros norteamericanos, quienes habían desplazado a los antiguos mineros mexicanos al contar con la tecnología moderna y el apoyo del gobierno mexicano. Entre las principales empresas mineras estaban: ASARCO (American Smelting and Refining Co.) establecida en Aguascalientes, Chihuahua y Matehuala; Cananea Green Consolidated Cooper and Co. y la Sonora and Smelting Co. en Sonora; Hidalgo Mining Co. y Batopilas Mining Co. en Chihuahua; Santa María del Oro Mining Co. y Gurney Mining Co. en Durango; y la Guanajuato Consolidated Mining Co. en Guanajuato.¹⁶¹

Durante el periodo de 1910-1917, las inversiones directas europeas disminuyeron considerablemente, no así -

Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. la. reimp. México, Fondo de Cultura Económica, 1980, 424 p. p. 40-41

¹⁶¹ Leonor Ludlow "Crecimiento económico y dependencia dentro del porfiriato", Estudios Políticos, Revista del Centro de Estudios Políticos UNAM, vol. IV, nos. 13-14, México, (enero-junio, 1978), 7-26 p. p. 12-13

las norteamericanas que apenas decrecieron, como consecuencia entre otros factores, al movimiento campesino y a la Gran Guerra sostenida entre las grandes potencias - de ultramar del Viejo Mundo. Al finalizar el conflicto bélico, nuevamente crecen las inversiones extranjeras y se encuentran en el sector del petróleo y la minería. En el primer caso, predominaron los monopolios: Royal Dutch Shell (anglo-holandesa), el Aguila (inglesa) y la Standard Oil de New Jersey y Sinclair Pierce (norteamericanas) y en el segundo sector la Anaconda Cooper y la American Metal Co. y en la segunda mitad de los años veinte se instalaron en el país los grandes monopolios norteamericanos: Ford Motor Company, Coca Cola, General Motors Co., etc.¹⁶²

A principios de la década de los veinte, el presidente Alvaro Obregón, a quien le tocó iniciar la reconstrucción de México, tuvo que enfrentarse a constantes presiones económicas y diplomáticas ejercidas en primer lugar, por el Comité Internacional de Banqueros, integrado desde 1919 por los representantes de las diversas compañías bancarias con intereses en el país, para exigir los pagos por la deuda externa y daños ocasionados a las pro

¹⁶²Ma. Luisa González Marín, et.al. "Aspectos históricos de la economía mexicana. Consideraciones sobre el desarrollo industrial y agrícola de México del periodo -

piedades de los inversionistas extranjeros durante el movimiento social de 1910; y en segundo, por el gobierno norteamericano -quien apoyando firmemente al Comité-, en 1921 aumentó las hostilidades hacia México, recurriendo a la política de no reconocimiento de la legitimidad del gobierno de Obregón, si éste no aceptaba llegar a un acuerdo favorable a los intereses de los monopolios. En ese mismo año, el Secretario de Estado, Charles Hughes, además de reclamar la indemnización de las empresas, propuso el Tratado de Amistad y Comercio similar a la Enmienda Platt,¹⁶³ impuesta a Cuba en 1903.¹⁶⁴ La propuesta fue rechazada, intensificándose las presiones hasta que finalmente en 1922 fue suscrito el Convenio De la Huerta-Lamont, en el que México reconoció la deuda externa por 1, 451,737,587 pesos. Y en las Conferencias de Bucareli, el gobierno mexicano aceptó: a) la no retroactividad del art. 27 constitucional b) e indemnizar a los inversionistas extranjeros en el caso que les fueren ex-

posrevolucionario hasta 1975". Cuadernos preliminares de La investigación, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, vol. IV, (1980), p.16-17

¹⁶³José Luis Ceceña. México en la órbita imperial. Las empresas transnacionales, 13a.ed México, el Caballito, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1975, 272p. p. 113

¹⁶⁴En la Enmienda, dice Carlos Pereyra "...los Estados Unidos se dieron a sí mismos en arrendamiento, tierras y aguas territoriales de Cuba". Carlos Pereyra. El

propiados sus bienes por autoridades mexicanas. Con todo ello Washington logró por una parte, la protección de los monopolios petroleros y mineros y por la otra, frenar el reparto agrario y la política de nacionalización,¹⁶⁵ facilitando la expansión de la influencia de las corporaciones en la economía mexicana.

A fines de los años veinte, la economía de México ya se encontraba estrechamente vinculada a la de los Estados Unidos y fundamentada en la industria extractiva para exportación -principalmente de petróleo y plata-. De 606 millones de dólares invertidos en el país, 230 estaban en la industria minera, 206 en la explotación del petróleo, 164 en el transporte y servicios y 6 en la industria de transformación.¹⁶⁶ Asimismo, el 80% de las minas y fábricas estaban en manos de los norteamericanos, el 12% en las de los británicos y el resto se repartía entre mexicanos, franceses y españoles. En cuanto al comercio exterior, el 75% de las exportaciones estaban destinadas a los Estados Unidos y el 70% de las importaciones provenían de esa nación, por lo tanto, la Gran Depresión de -

mito de Monroe. Argentina, Jorge Alvarez, 1969, (Colección los Clásicos latinoamericanos), 318 p. p.220

¹⁶⁵ José Luis Ceceña, op.cit. 1975, p. 114

¹⁶⁶ Pablo González Casanova...op.cit., 1977, p.524

1929 sufrida con mayor intensidad por los Estados Unidos, repercutió profundamente en la economía mexicana. Los precios de los productos agrícolas bajaron considerablemente, se redujó la capacidad de importación casi en un 50% así como la exportación; decreció la producción de los sectores: minero, petrolero y manufacturero, y el peso se devaluó en tres ocasiones en el lapso de 1931-1933, pasando de 2.65 a 3.65 pesos por cada dólar.¹⁶⁷

De 1936-1940, se inició una etapa caracterizada por "el cambio de las orientaciones de la administración pública", las que repercutieron en el desarrollo de la industria de manufacturas y por ende, en toda la economía nacional. En estos años, se aplicaron diversas medidas tendientes a romper con el esquema tradicional de desarrollo económico del país, entre ellas, la política de nacionalización de las principales actividades del sector primario y de servicios y transportes.¹⁶⁸ En 1937, el presidente Lázaro Cárdenas (1934-1940) ordenó la expropiación de los ferrocarriles y un año después, la de la industria petrolera. Asimismo, fue acelerado el reparto de tierras entre los campesinos, afectando los intereses

¹⁶⁷ Comisión Económica para América Latina. Principales rasgos del proceso de industrialización y de la política industrial de México en la década de los setenta. - s.l. Consejo Económico y Social, ONU, 1979, 178 p.p. 2-6

¹⁶⁸ Ibidem, p. 8

de algunos de los terratenientes y creó los ejidos colectivos; también se puso en práctica la política de industrialización, incrementándose el monto de la inversión pública para la creación de infraestructura -la que más tarde quedó a disposición principalmente de las corporaciones transnacionales-. Se fundaron: la Nacional Financiera, S.A. para apoyar a las empresas privadas y públicas; la Comisión Federal de Electricidad, el Instituto Politécnico Nacional, el Banco de Comercio Exterior y otras instituciones bancarias y financieras. Además, en 1939 fue emitida la Ley de Fomento Industrial y en 1940 de Industrias Nuevas y Necesarias.¹⁶⁹ En el periodo gubernamental de Lázaro Cárdenas, dice Benjamín Retchkiman K.:

"...fue cuando mayores posibilidades tuvieron los grupos empresariales del país para consolidar su posición como líderes del desarrollo industrial y que ésta posibilidad no fue aprovechada por la burguesía mexicana, en relación a la extranjera."¹⁷⁰

Durante el periodo señalado, las inversiones directas disminuyeron notablemente, pasando de 3, 900 millones de pesos a 2, 262 millones de pesos. Así también, la deuda externa del país, aumentó como resultado de las ex

¹⁶⁹ María Luisa González Marín, op.cit. p.22

¹⁷⁰ Alonso Aguilar M., et.al., Política mexicana sobre inversiones extranjeras. la.reimp.México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1980, 250 p., p.43. Subra

Propiaciones hechas a la industria petrolera, a los ferrocarriles, a los terratenientes y por los daños ocasionados a la propiedad extranjera durante la Revolución Mexicana.¹⁷¹

El periodo de 1940-1960 es muy interesante ya que en éste se establecieron las bases estructurales del proceso de industrialización y consolidación de las corporaciones transnacionales en México. En esta época, el Estado se convirtió en el sostén y principal impulsor de la acumulación de capital y en él recayó la función de promover la integración industrial y comercial,¹⁷² para lo cual siguió una política desarrollista y puso en marcha el sistema de sustitución de importaciones, bajo el beneplácito de las corporaciones transnacionales y del gobierno de los Estados Unidos, para fomentar el establecimiento de nuevas empresas industriales, asegurar la expansión de las industrias que se habían desarrollado durante la Segunda Guerra Mundial -entre ellas la automotriz-, reducir las importaciones de bienes de consumo y contrarrestar los efectos de las exportaciones de productos provenientes del sector primario,¹⁷³ lo que permitió la expansión

yado nuestro.

¹⁷¹ José Luis Ceceña, op.cit., 1970 p.24

¹⁷² Ma. Luisa González Marín, op.cit. p.31

¹⁷³ Rogelio Ramírez de la O. "Industrialización y sus

sión y consolidación de las corporaciones transnacionales en el mercado interno y la industria de manufacturas, gracias a la promulgación de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias (ampliada bajo el gobierno de Avila Camacho y posteriormente con Ruiz Cortínez) la que otorgó una serie de privilegios tales como: reducción de gravámenes a la importación de materias primas, subsidios de inversión, precios reducidos de los energéticos y transportes, exenciones de impuestos para periodos de cinco a diez años¹⁷⁴ y hasta un cien por ciento a aquellas industrias que desarrollaran e impulsaran nuevas áreas.¹⁷⁵

Con estas disposiciones, el Estado -tal vez sin proponérselo-, propició un campo fértil para la concentración del capital generándose a la postre la monopolización de la industria sobre todo de las ramas claves y de mayores ganancias.¹⁷⁶ De este modo, los primeros en beneficiarse de los privilegios otorgados por el Estado, fueron los capitalistas extranjeros quienes poco a poco lo-

titución de importaciones en México". Comercio Exterior México, vol.30, no.1, (enero, 1980) p.31-32

¹⁷⁴Roger Hansen. La política del desarrollo mexicano. Tr.Clementina Zamora, México, Siglo XXI, 1971.(Colección Sociología y Política) 266 p. p.211-212

¹⁷⁵María Luisa González Marín, op.cit. p.22-23

¹⁷⁶Ibidem. p. 31-32

graron el control de la economía nacional, porque precisamente ellos eran quienes en ese momento disponían de recursos financieros y tecnológicos necesarios para establecer nuevas plantas industriales, además, ya ejercían un cierto dominio sobre las ramas claves del sector manufacturero: automotriz, metalmecánica, eléctrico y químico-farmacéutico, por lo que, al empresario mexicano sólo le quedó asociarse al capital extranjero a través de las empresas mixtas o conjuntas o bien dedicarse a las actividades poco rentables, ya que al carecer de los recursos necesarios no le fue factible competir con los grandes monopolios.

Ante la creciente expansión del capital extranjero, los empresarios mexicanos asociados a la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, exigieron una legislación que protegiera sus intereses frente al inversionista extranjero y solicitaron que el Estado declarase la inversión cien por ciento mexicana en determinadas industrias. En 1947, se creó la Comisión Intersecretarial de Inversiones Extranjeras a la cual le fue asignada: "la función de mantener el equilibrio justo y conveniente entre el capital extranjero y nacional en las inversiones de la República".¹⁷⁷ La Comisión dictaminó que la inversión

¹⁷⁷ Manuel Aguilera, La desnacionalización de económica mexicana. México, Fondo de Cultura Económica, 1975 (Colección Archivo del Fondo, no. 47) 156 p.p. 51.

extranjera no debía exceder del 49% en las empresas destinadas a la explotación e industrialización del hule, ediciones y publicidad; producción de aguas gaseosas y refrescos embotellados; producción y distribución de películas cinematográficas; transportes urbanos, interurbanos, marítimos y aéreos, agricultura, piscicultura y pesca. Y se reservó a las empresas constituidas con el cien por ciento de capital mexicano las siguientes actividades: - distribución de gas, explotación forestal, autotransporte en carreteras federales y explotación de la radio y televisión. Asimismo, se estableció que sólo las empresas formadas con capital nacional mayoritario podían disfrutar de los privilegios contenidos en la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias. Por lo que, las compañías extranjeras solicitaron privilegios especiales los cuales les fueron negados, pero sin embargo, el Estado asumió una actitud liberal y postuló que:

- 1) el capital extranjero -cuya función consiste en acelerar el desarrollo económico de México y elevar el nivel de vida de sus habitantes- debía ser considerado complemento del capital nacional;
- 2) la inversión extranjera en México no debía competir con el capital nacional;
- 3) el capital extranjero no debía ser privilegiado ni --

tampoco discriminado por lo tanto, recibiría igual --
trato al otorgado a los capitales mexicanos:

- 4) y se debería reconocer que la absoluta libertad de mo
vimiento de capitales y de sus utilidades atraía al
inversionista extranjero.¹⁷⁸

Como se puede observar, estas disposiciones no afec-
taron a los monopolios porque además de ser flexibles, po-
cas veces fueron aplicadas rigurosamente. Asimismo, el -
capitalista extranjero en las empresas mixtas ya sea a -
nivel de empresa o individualmente y a pesar de su míni-
ma participación logró el control a través de los puestos
de mando debido al dominio ejercido sobre las licencias
de patentes, marcas, know-how, canales comerciales, fuen-
tes de suministro de insumos básicos, bienes de capital,
etc., de tal modo que el empresario mexicano tuvo que de
pender, en la mayoría de los casos, de las decisiones de
su socio extranjero y en algunas ocasiones convertirse -
en empleado de su propia empresa o en rentista.¹⁷⁹

Durante los primeros años de la década de los cua-
renta la burguesía nacional empezó a integrar grupos eco

¹⁷⁸ Ibidem, p. 52-53

¹⁷⁹ Bernardo Sepúlveda Amor, et.al. Las empresas tras
nacionales en México, México, Colegio de México, 1977 --
(Colecc. Centro de Estudios Internacionales), 170p.p.5-11

nómicos,¹⁸⁰ principalmente relacionados con la industria de transformación como respuesta entre otros factores a "las condiciones impuestas por el desarrollo económico - del país, en un contexto de atraso, ineficiencia del mercado y de escasez de recursos de capital",¹⁸¹ y al predominio de las filiales corporativas en el mercado interno y en la industria nacional.¹⁸² Sin embargo, pese a la formación de estos grupos, a la burguesía no le fue posible desplazar a los monopolios por lo que en los años cincuenta decidió adoptar una actitud conciliatoria que más tarde se tornó en identidad de clase¹⁸³ y, aceptar la asociación con el capital extranjero a través de la compra de acciones o concesiones de licencias de patentes y marcas, etc.¹⁸⁴

La alianza tuvo lugar porque el capitalista mexica-

¹⁸⁰ Los grupos económicos no sólo son propios de México sino también de otros países con similar desarrollo como Argentina y Brasil. Se caracterizan por incluir en sus actividades: operaciones industriales, comerciales, bancarias, financieras, de servicios, de construcción, inmobiliarias y de inversión. Salvador Cordero y Rafael Santín. Los grupos industriales es una nueva organización económica en México. México, Colegio de México, 1977 (Colecc. Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos, no-23), 100 p. p.33

¹⁸¹ Idem

¹⁸² Ibidem, p.17

¹⁸³ Manuel Aguilera, op.cit. p.61

¹⁸⁴ Salvador Cordero... Loc.cit.

no vio en la asociación el medio para disponer de apoyo técnico y financiero y, reafirmarse como clase social dominante. Y el capitalista extranjero la forma de consolidar su presencia en el mercado local y en la producción, a la vez influir a través de su socio en las decisiones gubernamentales, puesto que, la burguesía mexicana al tener acceso a los puestos administrativos públicos, no sólo lo representaría sus propios intereses sino también los de su socio; y por último, disfrutar y defender conjuntamente los derechos de la propiedad privada, del mercado cautivo y además de los subsidios de toda índole.¹⁸⁵ Así, el inversionista extranjero pudo disponer de toda una serie de privilegios que tornaron más lucrativa su inversión en el país.

De esta manera, el periodo señalado se caracterizó principalmente por lo siguiente:

- a) el Estado se convirtió en el impulsor de la concentración de capital, así como en el intermediario social entre la burguesía y la clase trabajadora;
- b) se estrecharon los vínculos de dependencia de México con respecto a los Estados Unidos;
- c) se consolidaron los monopolios establecidos durante -

¹⁸⁵Manuel Aguilera, Loc.cit.

la Segunda Guerra Mundial, principalmente de origen norteamericano, en los sectores más dinámicos de la producción;

- d) se integraron los grupos económicos, aún prevaletes en la actualidad, (ICA, Cervecería Cuauhtémoc-Hysa, Canadá, IRSA, Bimbo, etc.) ante la necesidad de la burguesía nacional de evitar ser desplazada por los monopolios extranjeros;
- e) conciliación y subordinación ulterior, de la burguesía mexicana frente a la extranjera.

Si los años cuarenta y los cincuenta se caracterizaron por el establecimiento de empresas y afluencia de capital extranjero, los primeros años de la década de los sesenta se distinguirían por la disminución de esta actividad. Esta situación se debió principalmente, a la aplicación de la política económica, a la reestructuración promovida por Adolfo López Mateos de 1958-1962 basada en la "mexicanización" parcial o total -como llama José - Luis Cacaña a las nacionalizaciones realizadas en esos años- de algunas empresas del sector primario y de servicios tales como: Mexican Light Co., American & Foreign Power, Ferrocarril Sud Pacífico, Impulsora de Empresas Eléctricas, La Consolidada, Cía. Minera Asarco, Metalurgia Peñoles, Aeronaves de México, Cía Mexicana de Teléfonos, etc. lo que causó temor entre los inversionistas tanto -

extranjeros como mexicanos quienes retiraron sus capitales, por lo que el Estado tendió a participar más activamente en la producción industrial, (ver Cuadro V) pero - las diversas cámaras industriales y comerciales (CONCAMIN, CONCANACO, COPARMEX, etc.)¹⁸⁶ temieron que la participación estatal pudiera provocar un estancamiento del desarrollo económico y con ello afectar sus intereses, por lo que se opusieron argumentando que:

"...el interés que presenta el gobierno (por) ampliar continuamente su medio de acción para invadir los campos reservados a la iniciativa privada (y) a compartir con ella el ramo de las inversiones ...conduciría a una reducción de las inversiones de capital para el desarrollo de México y (para) - las financieras mexicanas y extranjeras".¹⁸⁷

De este modo, bajo las constantes presiones no sólo del extranjero sino también de la burguesía nacional, el Estado tuvo que abandonar sus proyectos de nacionalización de las empresas, por lo que a partir de 1962, las expropiaciones fueron menos frecuentes permitiendo el fortalecimiento de los grupos económicos nacionales y extranjeros, y en consecuencia, el uso intensivo de tecno-

¹⁸⁶ Mario Ramírez Rancaño. Crecimiento económico e inestabilidad política en México. Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1977, p.151

¹⁸⁷ Ibidem, p.152

CUADRO V

Estructura de la inversión total,
en porcentajes, 1940-1967

Años	Gubernamental	Empresas públicas	Inversión privada
1940	19.68	19.15	61.18
1941	23.60	12.07	64.34
1942	32.29	14.77	53.04
1943	31.30	14.10	53.71
1944	24.39	14.89	60.73
1945	21.59	17.04	61.39
1946	18.74	12.94	68.34
1947	16.85	15.61	67.55
1948	17.87	16.68	65.47
1949	18.09	20.71	61.22
1950	18.83	25.97	55.22
1951	20.48	21.92	57.62
1952	20.59	20.36	59.07
1953	18.63	21.45	59.93
1954	19.81	23.85	56.35
1955	15.97	20.75	63.30
1956	14.86	18.68	66.47
1957	16.57	19.17	64.28
1958	15.61	20.90	63.51
1959	16.40	20.98	62.63
1960	12.17	24.53	63.32
1961	15.46	28.40	56.16
1962	15.29	29.30	55.42
1963	19.78	30.52	49.71
1964	18.46	29.17	52.39
1965	13.92	27.61	58.48
1966	15.45	30.58	53.98
1967	16.30	28.66	55.05

FUENTE: Griffiths B., cifras obtenidas y redondeadas de René Villarreal, Desequilibrio externo en la industrialización de México, (1929-1975): un enfoque estructuralista. México, Fondo de Cultura Económica 1975, p.67

logía sofisticada que vino a constituir una de las causas que contribuyeron a acrecentar el desempleo.

En cuanto a las compañías afectadas por la "mexicanización", algunas de ellas, sólo transfirieron parte de sus capitales de una actividad a otra. Así, encontramos que la American & Foreign Power Company Inc.:

"...convino en invertir en México, en campos ajenos a los servicios públicos, las cantidades recibidas de Nacional Financiera en pago de las obligaciones ...Para este propósito, se establecía después de la conclusión del acuerdo una compañía de inversión propiedad de la American & Foreign Power. La primera inversión industrial de esta compañía se efectuó en el año mismo de 1960 y consistió en la participación minoritaria de una empresa beneficiadora de bauxita, cuya inversión total ascendió a 16.5 millones de dólares, en coparticipación con inversionistas mexicanos y con la Aluminium Company of America".¹⁸⁸

Otras retiraron completamente sus capitales del país, y algunas más, adquirieron empresas ya establecidas a las que únicamente había que modernizar, disminuyendo el monto de la inversión.¹⁸⁹

En consecuencia, la "mexicanización"coadyuvó a im---

¹⁸⁸ Miguel S. Wionczek. El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera. 4a. ed. México, Siglo XXI, 1977, (Colecc. economía y demografía), 312 p. p.139

¹⁸⁹ Bernardo Sepúlveda Amor, op.cit., p.56

pulsar la concentración del capital extranjero en la industria de manufacturas, porque algunos de los monopolios que accedieron vender parcial o totalmente sus acciones al Estado, de las empresas que en ese momento ya no les aseguraban grandes ganancias, trasladaron sus activos principalmente a la industria de transformación. Por tanto, lo único que hicieron fue cambiar de actividades: del sector primario y de servicios al secundario y de comercio, (ver cuadro VI) quedando a cargo del Estado las actividades poco rentables pero con alto monto de inversión.

A principios de la década de los sesenta, ya se había desarrollado el sector de la industria de manufacturas como resultado inmediato del crecimiento de la producción de bienes de consumo y del mercado interno. Igualmente los monopolios norteamericanos habían logrado concentrar en sus manos la producción industrial, así para 1965, de 6 empresas productoras de hule, 5 eran norteamericanas y una en coparticipación con PEMEX. El mismo panorama se presentaba en la industria de automóviles y autopartes, de 15 productores, 10 eran norteamericanos, un japonés, un alemán y tres mexicanos. En la rama de las computadoras y equipo de oficina, 4 norteamericanas y una italiana, (ver cuadros VII, VIII y IX), similar situación se presentó en las demás ramas: alimenticia, química

CUADRO VI

Inversión extranjera directa 1911-1970,
en millones de dólares y porcentaje.

Actividades	<u>Millones de dólares</u>			<u>Estructura porcentual</u>		
	1911	1940	1970	1911	1940	1970
Minería	409	108	155	28.2	24.1	5.5
Servicios públicos, comunicaciones y transportes	684	283	11	47.1	63.0	0.4
Subtotal	<u>1 093</u>	<u>391</u>	<u>166</u>	<u>75.3</u>	<u>87.1</u>	<u>5.9</u>
Industria manufacturera.	66	32	2 083	4.5	7.1	73.8
Comercio	61	16	436	4.2	3.6	15.5
Subtotal	<u>127</u>	<u>48</u>	<u>2 519</u>	<u>8.7</u>	<u>10.7</u>	<u>89.3</u>
Otros	232	10	136	16.0	2.2	4.8
Total	<u>1452</u>	<u>449</u>	<u>2 821</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>

FUENTE: Bernardo Sepúlveda y A. Chumacero, La inversión extranjera, México, Fondo de Cultura Económica, 1977
Cuadro obtenido del Consejo Económico para América Latina, op.cit., p.24

CUADRO VII

Empresas productoras de hule en 1965
en pesos y porcentaje

Empresas	Accionista	Capital millones de pesos	%	País de ori- gen de la filial
Cía. Hulera <u>Dug</u> kadi, S.A.	B.F. Goodrich	200.0	100	E.U.
Cía. Hulera <u>Good</u> year OXO, S.A.	Goodyear	150.0	100	E.U.
Hules Mexicanos S.A.	Polimer Cor- poration	125.0	32.2	Canadá
General Popo S.A.	General Tire	39.0	100.0	E.U.
Uniroyal, S.A.	Uniroyal Corporation	30.0	100.0	E.U.
Cía. Hulera el Centenario	Firestone Cor- poration	100.0	100.0	E.U.

FUENTE: Cuadro obtenido de José Luis Ceceña, op.cit., -
1975, p.170

CUADRO VIII

Empresas dedicadas a la fabricación de automóviles y autopartes o refacciones, 1965, (en millones de pesos y porcentaje).

Empresas	Accionista mayoritario	Capital millones de pesos	% Participación ext.	País
Fab. Automex S.A.	Chrysler	300	40	E.U.
Ford Motor	Ford Motor	300	100	E.U.
Diesel Nac. S.A.	Gobierno Federal	250	---	Méx.
Fábrica Nac. de Automóviles Ramírez	Grupo Monterrey	250	---	Méx.
Vehículos Automotores mexicanos	American Motors	200	---	E.U.
General Motors	General Motors	178	100	E.U.
Wolkswagen de México S.A. de C.V.	Wolkswagen	114	100	Alem.
Nissan Mexicana, S.A. de C.V.	Nissan Motors	67	---	Japón
Trailers de Monterrey	Hnos Ramírez	110	---	Méx.
Federal Mogul de Méx.	Federal Mogul	50	---	E.U.
Motores Perkins, S.A	Chrysler	50	40	E.U.

(continúa)

CUADRO VIII

Empresas dedicadas a la fabricación de automóviles y autopartes o refacciones, 1965, (en millones de pesos y porcentaje). Continuación

Empresas	Accionista mayoritario	Capital millones de pesos	% Participación ext.	País
Moto Equipos, S.A.	Geert, S.A	42	46	E.U.
Eaton Manufacturera	Eaton Yale & Town	25	100	E.U
Partes y refacciones	Sterling Aluminium	35	46	E.U
Industrias Automotriz, SA	The Budd Co.	50	---	E.U.

FUENTE: Datos seleccionados y cifras redondeadas de José Luis Ceceña, op.cit., 1975, p.158-159

CUADRO IX

Empresas dedicadas a la fabricación de computadoras y equipo de oficina, 1965, (en millones pesos y porcentajes).

Empresa	Accionista mayoritario	Capital millones de pesos.	Participación ext.	País
Olivetti Mexicana	Olivetti-Understood	80	100	Italia
IBM de México	Int'l Business Machines	61	100	E.U.
NCR Ind. de México	Nat. Cash Register	50	100	E.U.
IM Nacional, S.A.	Familia Ruiz Galindo	35	---	Méx.
Bull de México	General Electric	30	100	E.U.
Univac de México	Sperry Rand	25	100	E.U.

FUENTE: Cuadro obtenido de José Luis Cecaña, op.cit., 1975 p-169

co-farmacéutica, tabaco y cigarrillos, aparatos y productos eléctricos, etc. La expansión del capital norteamericano, en esta década, se vio fortalecida cuando el gobierno mexicano puso en práctica el Programa de Industrialización de la Frontera Norte (1965) para establecer en esa zona, maquiladoras o industrias de ensamblaje para captar la mano de obra desempleada, en su mayoría proveniente de las regiones agrícolas del país y la deshechada por los Estados Unidos; para fomentar la instalación de estas industrias, el Estado les proporcionó un trato fiscal favorable al permitirles importar la tecnología necesaria, materias primas o productos semielaborados, todos ellos exentos del pago de derechos de importación — "bajo la condición de no enajenar en el país los bienes obtenidos y de exportar toda su producción". Entre las principales actividades de las maquiladoras, han destacado las de ensamblaje de aparatos eléctricos y electrónicos, confección de calzado y prendas de vestir.¹⁹⁰

De esta forma, la desnacionalización de la economía se dio gradualmente y la capacidad productiva del Estado también disminuyó paulatinamente al irse alejando de la producción de bienes de consumo, quedando esta actividad

¹⁹⁰ Comisión Económica para América... op. cit. p. 23 y 27

en manos de las empresas transnacionales y grupos económicos mexicanos. Si observamos el cuadro X, nos damos cuenta que la participación estatal en el producto interno bruto (PIB) de 1965-1970, sólo ascendió en 1968 a 18,4% y en 1969 a 18.6% para volver a descender en 1970 a 17.3%. La pasividad presentada por el sector público en la producción de bienes de consumo¹⁹¹ ha producido graves consecuencias de carácter económico social, puesto que como ya se mencionó en los anteriores párrafos, las corporaciones transnacionales y los grupos económicos nacionales, al hacerse cargo y monopolizar el mercado y su producción, han impedido que los precios bajen, manteniendo topes salariales que en consecuencia han propiciado la marginación de grandes sectores de la población.

A partir de la segunda mitad de los años sesenta, se empezaron a observar tendencias que denotaron "que tanto los procesos de desarrollo como los del mecanismo de control político mostraban signos de desgaste". Tendencias que se acentuaron a principios de la década de los setenta: descenso en la tasa de crecimiento de las exportaciones y de la producción agrícola e industrial; así, como al aumento de las importaciones y al crecimiento del déficit en la balanza de pagos. Para resolver estos proble

¹⁹¹ Manuel Aguilera, op.cit., p. 65

CUADRO X

Participación del sector público
en el PIB, (en porcentaje)

Años	Gob. federal	Distrito Fed.	Gob. Estatal	Empresa pública	Suma
1965	7.5	0.6	1.2	7.5	16.8
1966	6.9	0.7	1.3	7.3	16.2
1967	6.4	0.9	1.4	7.9	16.9
1968	7.1	1.0	1.6	8.7	18.4
1969	7.1	1.1	1.7	8.7	18.6
1970	6.8	1.0	1.5	8.0	17.3
1971	6.9	1.0	1.5	8.0	17.4

FUENTE: Cuadro obtenido de Manuel Aguilera Gómez, op.cit.,
p.156

mas económicos y siguiendo la estrategia del "desarrollo estabilizador", el Estado recurrió a concentrar recursos en los sectores con "capacidad para generar ahorros e invertir"; a los sacrificios fiscales para promover la actividad del sector privado y atraer inversiones y empréstitos del exterior.¹⁹² Esto último, contribuyó a acrecentar la deuda pública externa que en 1970 era ya de 4 523 millones de dólares, de los cuales 1 486.1 millones provienen de instituciones internacionales de crédito (CPI, BIRF, BID, y EXIMBANK) y 3 026.9 millones de dólares de instituciones privadas.¹⁹³ Gran parte de estos préstamos en el periodo de 1965-1970 fueron empleados para la represión de grupos inconformes con el sistema económico y político prevaleciente en ese momento.¹⁹⁴

Política económica en la administración de Luis Echeverría Álvarez (1971-1976).

México inició la década de los setentas en medio de una crisis económica y social, puesto que el "milagro me-

¹⁹² Julio Labastida M. del Campo, "Proceso político y dependencia en México (1970-1976)", en Revista Mexicana de Sociología, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, año XXXIX, vol. XXXIX, no.1 (enero-marzo, 1977, p.199

¹⁹³ Rosario Green. El endeudamiento público externo de México 1940-1973. México, Colegio de México, 1976. (Colecc. Centro de Estudios Internacionales no.XV) 234p. p.153

¹⁹⁴ Julio Labastida M. del Campo. .op.cit.p.201

ecano" del que tanto habló la burguesía en la década anterior no alcanzó los frutos deseados, antes bien se propició una fuerte divergencia de intereses entre la clase económicamente dominante —monopolios extranjeros y grupos económicos nacionales— y la mediana y pequeña burguesía y también entre los mismos monopolios. Ante la contracción del mercado interno e internacional y por consiguiente de la producción industrial (particularmente de bienes de consumo),¹⁹⁵ la competencia entre ellos se tornó cada vez más agresiva llevando a la quiebra a varias empresas. La desaceleración industrial, generada entre otros factores por la recesión de los Estados Unidos de 1970 y de 1974-1975; así como al aumento en los precios de las materias primas y a las políticas monetarias y fiscales restrictivas internacionales,¹⁹⁶ redujo la capacidad de empleo en el sector secundario, principalmente en las ramas productoras de bienes de consumo y de metalmeccánica, en las cuales pasó de 7.3% y 13.6% en 1960 a 4.3% y 6.2% en el sexenio de Luis Echeverría. Asimismo, se generalizó la tendencia a reestructurar la empresa en base

¹⁹⁵ C. Gribomont y M. Rimes, "La política económica del gobierno de Luis Echeverría (1971-1976): un primer ensayo de interpretación", en Trimestre Económico, México, vol. XLIV, no. 176, (octubre-diciembre, 1977), p. 783

¹⁹⁶ Rogelio Ramírez de la O., op.cit., p. 34

a la reducción en la mano de obra, procurando al mismo tiempo aumentar la producción por trabajador.¹⁹⁷ También, durante estos años aumentó la propensión a importar bienes de capital (maquinaria agrícola, aparatos telefónicos y telegráficos, trailers, generadores eléctricos, maquinaria textil, hornos industriales, locomotoras y equipo de ferrocarril).¹⁹⁸ Así como equipo de exploración, explotación y refinación de petróleo.

Aunado a todo lo anterior, los acontecimientos de 1968 amenazaban aún la posición del Estado como "árbitro social", por lo que el gobierno mexicano consideró conveniente hablar de una política redistributiva del ingreso, para lo cual, puso en práctica reformas sociales y políticas que tuvieron como objetivo:

"...que el desarrollo necesariamente desequilibrado desde los puntos de vista sectorial y regional actuó, en primer lugar, en favor de los sectores de más lento crecimiento y favorezca a las regiones deprimidas, para conseguir los sectores tradicionales y dinámicos, entre las áreas prósperas y las deprimidas entre los estratos opulentos y pobres de la sociedad mexicana".¹⁹⁹

Por esta razón, surgió la necesidad de echar andar

¹⁹⁷ Comisión Económica para América... op. cit. p. 35

¹⁹⁸ Rogelio Ramírez de la O. op. cit., p. 33

¹⁹⁹ Banco Nacional de Comercio Exterior. México: la -

la política de apertura democrática, con la que el aparato gubernamental reconoció la pobreza de la clase obrera y campesina, toleró hasta cierto grado, la creación de nuevos sindicatos y a la propaganda de la izquierda.²⁰⁰ Por lo tanto ¿quién podía dudar de la falta de "Democracia" en México? Lo que sucedió -a mi parecer- fue que en el sexenio de Echeverría se abrió una nueva etapa del populismo, necesaria para que el Estado pudiera seguir manteniendo la estabilidad política. Al principio la burguesía mexicana se asustó de la política redistributiva y de la Ley sobre Inversiones Extranjeras, a las que consideró como medidas "socialistas", por lo que no sólo se mostró cautelosa y renuente a invertir, sino retiró sus capitales del país, profundizándose la crisis económica. Sin embargo a pesar de la contracción del capital privado en el lapso de 1971-1973, el Estado mantuvo y consolidó las actividades desarrolladas con anterioridad, especialmente

política económica del nuevo gobierno. México, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., 1971, 423p. p.65

²⁰⁰ Durante el periodo gubernamental 1970-1976, hubo una rectificación de las estrategias adoptadas por el Estado en el anterior sexenio. En el gobierno de Echeverría, se observó la tolerancia hacia los representantes populares espontáneos, que denunciaban por todo el país los abusos del poder económico y político. En 1971 se concedió la liberación de los presos políticos por el movimiento estudiantil del '68, asimismo se dio la depuración de los altos funcionarios, etc". Julio Labastida M. del Campo, op.cit., p.202

la industria siderúrgica para la que puso en marcha el programa del complejo Siderúrgico Lázaro Cárdenas-Las Truchas; incrementó la producción de fertilizantes a través de la empresa Guanos y Fertilizantes de México, S.A. (GUANOMEX); de la industria petroquímica básica a cargo de PEMEX y de la industria minero-metalúrgica.²⁰¹ Asimismo, adquirió por 9,950,000 de dólares el resto de las acciones de la Panamerican Sulphur Co. en la Azufrera Panamericana, S.A. productora del 75% de la producción total de azufre en el país, complementándose la mexicanización de la empresa, iniciada en 1967.²⁰²

De este modo, en el sexenio 1971-1976 surgió la necesidad de complementar el antiguo y prolongado sistema de sustitución de importaciones con el sistema de sustitución de exportaciones con el que supuestamente México debía convertirse en un país capitalista autosuficiente. Para lograr este objetivo, consideran algunos especialistas en la materia que el Estado recurrió a una "política de transición que llevó a la devaluación del peso, estabilidad del gasto y liberación del comercio exterior y así, disminuir la brecha entre países pobres y ricos".²⁰³

²⁰¹ Comisión Económica para América...op. cit. p. 33

²⁰² "La empresa azufrera más importante es mexicanizada", en Novedades, México, (mayo 18, 1972) p.4

²⁰³ René Villarreal. "El desequilibrio en la indus—

Esta afirmación es complementada con la hipótesis de C. Gribomont y M. Rímez, quienes sostienen que la administración de Kcheverría, no fue otra cosa que:

"...un periodo de transición en donde el grupo gobernante aplicó una política de compromiso que permitió el paso de un modelo económico social. Así, los desequilibrios y conflictos del periodo y las aparentes contradicciones de la política gubernamental son manifestaciones de la ruptura que se acelera en el seno del bloque en el poder. Toda la política descansa en un compromiso, una renegociación incensante entre los intereses de las diversas fracciones del bloque en el poder. Para imponer ese compromiso el grupo gobernante, se apoya en las clases trabajadoras organizadas y la burocracia sindical, que constituye una plataforma necesaria. Esta alianza táctica a menudo mas verbal que real, desempeña un doble papel: por una parte permite al grupo gobernante reforzar su autonomía frente a los componentes del bloque en el poder y por otra tiende a restaurar la legitimidad del Estado revolucionario frente a las clases dominadas".²⁰⁴

En cuanto a considerar que el sexenio de 1971-1976, haya sido una etapa de transición es cuestionable, ya que transición, de acuerdo a la definición de la Real Academia, "es la acción y efecto de pasar de un modo de ser a otro diferente", cosa que no ocurrió durante esta época, puesto que el Estado continuo como árbitro social y promotor del desarrollo industrial. Es cierto que se pasó de un modelo económico a otro; del desarrollo estabilizador al compartido, pero este hecho no basta para calificar

trialización de México, 1929-1975". Un enfoque estructuralista", - Trimestre Económico, México, vol. 45, no. 178, (abril-junio, 1978), p. 506

²⁰⁴C. Gribomont...op.cit. p. 784

al gobierno de Echeverría de transición, ya que ni siquiera fueron alcanzados los objetivos (redistribución del ingreso, incremento de las exportaciones y disminución de la dependencia económica), ni mucho menos se crearon los instrumentos adecuados para lograrlos. Durante toda esta época, se agudizaron las contradicciones generadas en los años anteriores, se aceleró el proceso de concentración y centralización del capital privado en la industria de transformación y en los demás sectores productivos dentro del capitalismo dependiente. También se incrementaron la deuda externa y las importaciones. El gobierno de Echeverría, mas bien, fue una etapa de reestructuración económica y política, en donde el Estado reivindicó su imagen ante la clase obrera y campesina y restauró su legitimidad, eliminando las tensiones acumuladas en el sexenio de Gustavo Díaz Ordaz. Para ello, el Estado tuvo que recurrir a diversos mecanismos económicos y políticos,²⁰⁵ entre ellos, la renegociación con las diversas fracciones de la clase dominante apoyándose en los trabajadores y la burocracia sindical, que favorecieron un panorama de cambio en la política gubernamental (que mas bien fue aparente) y de apertura democrática, misma que a fines del sexenio se dudaba de su existencia.

La política económica seguida por la administración del presidente Luis Echeverría Alvarez, estuvo basada en la sustitución de exportaciones con la que el Estado pretendió

²⁰⁵ Hay cierta tolerancia hacia los grupos populares. Existió una alianza con las clases populares que se manifestó en la revisión de los contratos colectivos, en el intento de redistribución del ingreso, etc. La clase dominante se opuso a la política y se apoyó en los grupos paramilitares y junto con el Estado incrementó la hostilidad hacia los medios de comunicación con tendencias liberales, especialmente hacia la prensa, como ocurrió

reducir el déficit comercial y estimular la producción industrial para lo cual recurrió a otorgar subsidios directos, exenciones de impuestos y concesiones de créditos a tasas bajas por medio del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE). En 1971 y 1975, las exenciones de impuestos se extendieron a las empresas industriales que exportaran directamente sus productos manufacturados o semimanufacturados y a las comerciales que adquirieran directamente del productor bienes para exportación. Al mismo tiempo, se estimuló la creación de empresas exportadoras de servicios y/o de tecnología.²⁰⁶ También fueron autorizadas las exenciones de impuestos a la importación de piezas de ensamblaje, de materias primas para transformación, maquinaria, etc. Con todo esto, fue estimulado el establecimiento de maquiladoras en la frontera, las cuales en su mayoría se hayan relacionadas directamente con las corporaciones transnacionales. En 1970, apenas se habían establecido 120 maquila-

con "Excelsior", el cual durante 1971-1973 fue sometido a constantes presiones, provenientes de la burguesía nacional y extranjera, presiones que culminaron con la destitución de sus principales directores en 1976. Angela Delli Sante de Arrocha, "la intervención ideológica de la empresa transnacional en países dependientes: el caso de México", en Revista Mexicana de Sociología, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, año XXXIX, vol. XXXIX, no. 1 (enero-marzo, 1977), p. 308-318.

²⁰⁶ Las exenciones de impuestos sobre exportación, estimularon la inversión extranjera, a tal grado que el monto de sus inversiones pasaron de 73.8% en 1970 a 76.1% en

doras y para 1976 ya eran más de 450.²⁰⁷ Las maquiladoras fueron consideradas por el Estado como una alternativa -- para incrementar la producción industrial para exporta-- ción y disminuir las importaciones, sin embargo, el obje-- tivo no fue alcanzado porque el déficit comercial aumen-- tó al 27% anual, siendo las exportaciones del 19% anual y las importaciones del 23%.²⁰⁸ Si se observa la gráfica II²⁰⁹ encontramos que en el lapso de 1971-1974, las importa-- ciones realizadas por las maquiladoras se dispararon, -- mientras que las exportaciones apenas aumentaron. En re-- sumen, la sustituciones de exportaciones no dio los re-- sultados esperados, porque en lugar de disminuir la deu-- da externa de México y equilibrar la balanza de pagos, la primera se incrementó en tal magnitud que si en 1970 la deuda del sector público era de 4 262 millones de dóla-- res, en 1973 ascendió a 7 070 millones y en 1976 a 19600 millones de dólares.²¹⁰

en 1975. C.Gribomont...op.cit. p.815-816

²⁰⁷ Las maquiladoras se empezaron a establecer en la frontera norte del país, en las costas y posteriormente en las zonas no industrializadas en donde existe abundan-- te mano de obra barata, con la consecuente reducción en los costos de producción. Ibidem, p.815

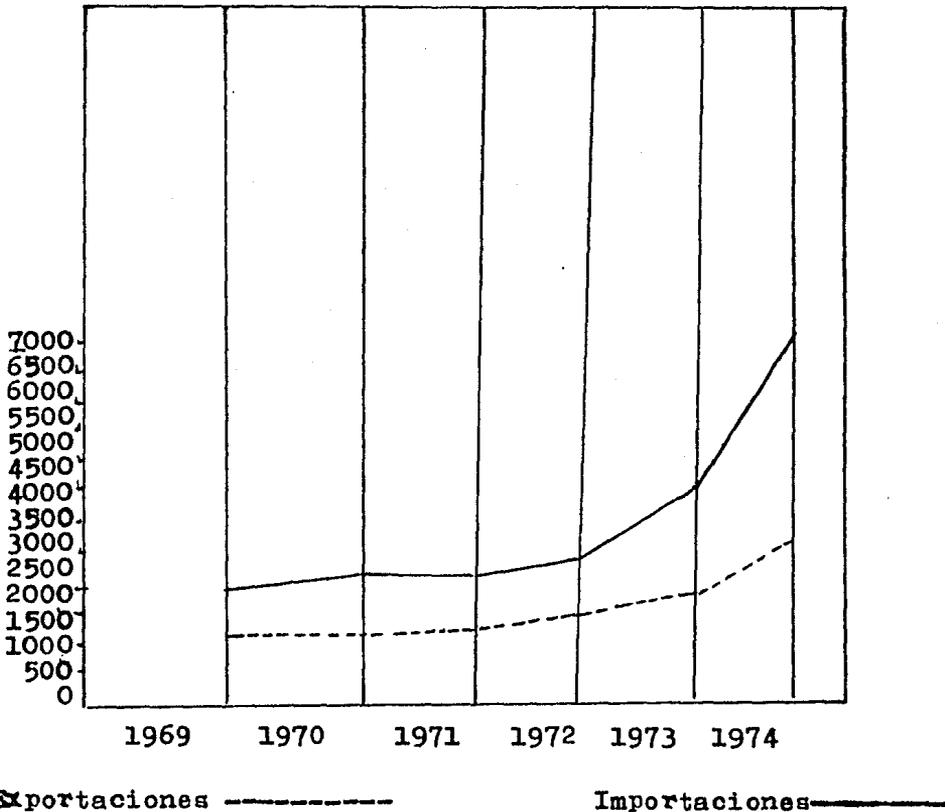
²⁰⁸ Idem.

²⁰⁹ La gráfica fue elaborada por el IMCE

²¹⁰ Victor M. Bernal Sahagún, et. al. Las empresas tras-- nacionales en México y América Latina. México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1982, 228p. p.100

GRAFICA II

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO (total).



FUENTE: Dirección General de Estadística S.I.C, gráfica-obtenida de Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Estudios del IMCE, México, IMCE, 1977, p.95

En 1976, el Estado incrementó sus inversiones de la siguiente manera: el 37% en el fomento de la industria, 20.5% a comunicaciones y transportes, 18.6% al sector agropecuario, 19.0% para beneficio social, 3.3% para administración y defensa y el 1.1% para turismo.²¹¹ Durante los seis primeros años de la década de los setenta, la inversión pública se recuperó, pero no logró elevar el porcentaje de su participación en el PIB, debido a que las actividades que realizó fueron poco rentables puesto que generalmente invirtió en la siderurgia, minería, electricidad, extracción y refinación del petróleo y gas.²¹² Este último sector a fines del sexenio fue considerado como "...una fuerza motriz para el progreso industrial".²¹³ Consideración que fue retomada por la administración de José López Portillo.

Las corporaciones transnacionales en el sector industrial.

El razonamiento del Estado durante todo el sexenio de Echeverría, dice Casáreo Morales:

"...es sencillo. Se busca invertir y exportar para

²¹¹ René Villarreal, et. al. "Las empresas públicas como instrumento de política Económica en México". en El Trimestre Económico, México Fondo de Cultura Económica, vol. XLV(2) no. 178, (abril-junio, 1978), p. 217

²¹² Ibidem, p. 218-219

²¹³ Luis Echeverría Alvarez. Praxis y política. 6 in-

crear nuevas fuentes de trabajo y para satisfacer así las demandas del pueblo mexicano. Por su parte, los inversionistas y los creadores de innovaciones tecnológicas han de obtener la justa retribución a sus esfuerzos. México compensará la salida de divi sas gracias a las inversiones y a las exportacio-- nes. Todos salen ganando. Las condiciones para lo-- gar tales objetivos están dadas: hay recursos na-- turales, mano de obra buena y barata, existe una -- ampliación en la educación técnica; hay tranquili-- dad política, se da una conciencia creciente de que hay que producir más; no hay ya una mentalidad ex-- propiatotia, no habrá restricción en la libre con-- vertibilidad de la moneda; la vanguardia de la in-- dustria y de la banca mexicana servirá de apoyo a la inversión extranjera en la búsqueda de una sól ida economía nacional".²¹⁴

La idea sobre la función de la inversión extranjera en nada se modificó a la de los años anteriores, continuó siendo considerada como complementaria del capital nacio-- nal y el empresario mexicano como producto de la Revolu-- ción Mexicana, nacionalista por naturaleza y el armoniza-- dor de los factores de la producción. Ellos, decía el -- presidente Echeverría:

"...son los organizadores, los armonizadores de los factores de la producción; en tanto esos factores --

formes. [s.l], Diana, [s.f], 244 p. p.23

²¹⁴ Cesáreo Morales, "Ideología y trasnacionales", en Iztapalapa, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades.

puedan vincularse, dirigidos por los empresarios - mexicanos, con base en la ley, con espíritu de progreso, la empresa será cada día más un factor esencial de creación de empleo y del progreso creciente de la República por medio del trabajo de los mexicanos...".²¹⁵

Sobre esta cuestión, en 1972 el director general del Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Julio Faesler aseguró que:

"México desea la inversión extranjera, pero sin deplazar a la nacional y que favorezca a la exportación y sin condiciones, con apego a nuestras leyes. ...La posición de México, ha sido clara: deseamos y alentamos las inversiones extranjeras, de donde sean, sin que éstas desplacen a las inversiones nacionales y mas bien que sean complementarias de -- nuestro desarrollo".²¹⁶

Y en base a éstos razonamientos, fue promulgada en 1973 la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, la cual -dice Cesáreo Morales-, se estructuró bajo tres principios incuestionables:

- a) la inversión extranjera y nacional son de distinta naturaleza;
- b) la inversión extranjera es benéfica y complementaria;

UAM, México, año 1 no.2 (enero-junio, 1980), p.6

²¹⁵Ibidem, p.7

²¹⁶Jaime Durán, "La inversión debe complementar, se-ñala Faesler", en Excelsior, México, (14 oct., 1972)p.1

c) la inversión nacional ejerce una función directora sobre la inversión extranjera.²¹⁷

En los primeros años de la década de los setenta, según un estudio de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, se observó que en el sector industrial de México:

- 1) las corporaciones transnacionales ya habían logrado una participación importante dentro de todo el conjunto del sector, las cuales a pesar de su número reducido, estaban generando gran parte de la producción industrial;
- 2) las empresas transnacionales se estaban expandiendo más rápidamente, que en años anteriores, por medio de la adquisición de las empresas locales y financiando su expansión con los recursos captados en el país;
- 3) la relación capital-trabajo, la productividad, las remuneraciones y la rentabilidad fueron más elevadas en las corporaciones transnacionales que en las nacionales; mientras que la participación de las remuneraciones en el valor agregado fue inferior en los monopolios extranjeros;²¹⁸
- 4) acentuada tendencia del uso de tecnología ahorradora de mano de obra;

²¹⁷ Cesáreo Morales, op.cit., p.9

²¹⁸ Comisión Económica para América...op.cit., p.104

- 5) dependencia tecnológica acompañada por la persistente debilidad de la demanda como la oferta de conocimientos tecnológicos producidos en el país;
- 6) y concentración geográfica de la industria en tres entidades: D.F., Estado de México y Nuevo León.²¹⁹

De todo lo anterior se desprende que las corporaciones transnacionales cambiaron de táctica, puesto que ya no necesitaban establecer nuevas empresas —como lo habían hecho en las décadas pasadas—, para ampliar su radio de influencia en México, sino acelerar la concentración de la producción industrial a través de la adquisición de —empresas nacionales, principalmente las relacionadas con los sectores tradicionales (carne, lácteos, alimentos y bebidas, madera y papel), y cuando llegaron a instalar —nuevas empresas lo hicieron en el área de las industrias: química y farmacéutica, fibras sintéticas, petroquímica secundaria, metálica, eléctrica y electrónica, equipo de transporte e instrumentos de precisión.²²⁰ Asimismo, como no se preocuparon por la producción de bienes de capital, esto no significó que lo hicieran las empresas nacionales puesto que ni siquiera ellas se interesaron en su producción, lo que ubicó al país en un completo reza-

²¹⁹ Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, Plan Nacional Indicativo de Ciencia y Tecnología, México, CONACYT, 1976, 376 p. p.160

²²⁰ Cesáreo Morales, op. cit., p.10

go no sólo en relación con los Estados Unidos sino también con otros países de América Latina, entre ellos Brasil y Argentina. Las inversiones en este sector -dice Antonio Juárez-, no fueron consideradas prioritarias por los monopolios ya que "el reducido nivel de protección para la importación de estos bienes, de las franquicias tributarias y crediticias y de las ventajas pecuniarias"²²¹ hahcían innecesaria su producción en el interior del país.

De esta forma, la inversión extranjera no sólo se establece como capital adicional sino que "de un golpe se apropió del ahorro nacional interno local y las empresas nacionales". Por tanto, contrariamente a las afirmaciones oficiales, "las corporaciones constituyen el polo orientador del desarrollo capitalista. Ellas son el mecanismo fundamental de poder que reproduce en la formación social mexicana, las relaciones de producción capitalista en su fase imperialista".²²²

Dada la magnitud del papel que desempeñan las corporaciones transnacionales en la economía nacional, hacia octubre de 1976, 30 laboratorios químico-farmacéuticos - (ver cuadro XI) concentraron en sus manos el 60% del mer

²²¹ Antonio Juárez. Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos. México, Siglo XXI, 1979 (Colecc. Sociología y Política) 294 p. p.61-62

²²² Cesáreo Morales, op.cit. p.14

CUADRO XI

Ventas de los principales laboratorios químico-farmacéuticos en México, octubre 1976 a septiembre 1977, (en millones de pesos).

Laboratorio	Número de productos	Ventas	% Mercado
1.-Wyeth-Vales	28	266.8	3.09
2.-Abbott	57	245.3	2.84
3.-Pfizer	36	240.6	2.78
4.-Schering	48	232.5	2.69
5.-Roche	57	222.5	2.30
6.-Upjohn	33	219.3	2.54
7.-Bristol	23	213.0	2.46
8.-Geigy	28	202.0	2.34
9.-Lilly	82	192.3	2.22
10.-MSD	46	189.4	2.19
11.-Syntex	37	185.7	2.15
12.-Ciba	43	185.4	2.14
13.-Promeco	35	177.3	2.05
14.-Bayer	48	171.5	1.98
15.-Mead Johnson	48	164.9	1.91
16.-Hoechst	50	159.5	1.84
17.-Lakeside	41	159.4	1.84
18.-Roussel	43	156.5	1.81
19.-Schering	52	151.0	1.75
20.-Squibb	66	150.6	1.74
21.-Nestlé	16	141.4	1.63
22.-Sandoz	78	139.2	1.61

(Continuación)

23.-Ayerst-ICI	40	137.2	1.59
24.-Boehringer	29	137.2	1.59
25.-Winthrop	43	131.9	1.52
26.-Merrel	35	126.2	1.46
27.-Beecham	13	122.6	1.42
28.-Lederle	46	114.2	1.32
29.-Parke Davis	63	105.2	1.22
30.-USV-Grossman	54	101.2	1.17
TOTAL	1 318	8 648.2	100.00

FUENTE: IMSS; Datos obtenidos y seleccionados de Victor M. Bernal Sahagún, op.cit., 1979, p.32

cado farmacéutico de México con 1,318 productos de los 80 mil registrados en la Secretaría de Salubridad y Asistencia.²²³ Estos monopolios en el lapso de 1970-1974 duplicaron sus ganancias a pesar de la crisis económica nacional e internacional debido entre otros factores, a que el mercado en esta rama productiva no es muy competitivo, sobre todo en lo que respecta a la Terapéutica, ya que no todos los monopolios químico-farmacéuticos elaboran un mismo producto,²²⁴ por ejemplo: la Roche se especializó en los psicotrópicos basados en el Diazepam, de los que "Valium" y "Librium" fueron productos líderes sin mayor competencia: Merck, fabricante de la insulina Lilly y Cupress y la compañía Gutfohl del Dextamin, ambas empresas han logrado controlar todo el mercado de estos productos.²²⁵ Además en algunas ocasiones, los grandes monopolios poseen distintos laboratorios que aparentan ser diferentes entre sí y por ende competidores. Todo esto "ha conducido a que dentro de los principales mercados terapéuticos existan casi siempre estructuras oligopolísticas".

²²³Victor M. Bernal Sahagún, et.al. Foro sobre empresas multinacionales y transferencia de tecnología en el ramo de la industria químico-farmacéutica, México, UAM, 1979 p.31

²²⁴Ibidem, p. 33

²²⁵Victor M. Soria "Estructura y comportamiento de la industria farmacéutica en México: el papel de las empresas transnacionales", Iztapalapa, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM, México, año 1. no.2 (enero

cas del mercado".²²⁶

Si se analiza la magnitud de la concentración del mercado químico-farmacéutico por clase de medicamentos, encontramos que en 1976 de 183 laboratorios que compitieron en el área de los antibióticos, 10 de ellos controlaron el 56.3% del total de las ventas; de 32 en broncodilatadores, 5 dominaron casi el 70% del mercado; de 109 en antihistamínicos, 10 fueron dueños de más del 65% del producto de las ventas; de 55 en sulfonamidas, 5 controlaron el 60.6% y de 112 productores de fluorinado/no fluorinado, sólo 10 dominaron el 72.1% del mercado.²²⁷

El valor total de las ventas de estos fármacos fue de 2 786.1 millones de pesos, de los cuales, 1474.2 millones de pesos correspondieron a 31 laboratorios, todos ellos filiales de las corporaciones transnacionales, lo que equivalió al 60.2% del valor total de la venta de antibióticos, fluorinado/ no fluorinado, broncodilatadores, sulfonamidas y antihistamínicos, (ver cuadro XII). En ese mismo año, en la estructura de ventas de los terapéuticos más importantes -a los que les correspondió el 55.1% del total de la venta de medicamentos-, las vitaminas ocuparon el segundo lugar; mientras que los antidia-

junio, 1980), p.127

²²⁶Victor M. Bernal Sahagún, op.cit., p.33

²²⁷Idem

CUADRO XII

Estructura del mercado farmacéutico por clase de medicamentos, octubre 1976/septiembre 1977, (en millones de pesos y porcentaje)

Producto y laboratorio	Ventas en millones de pesos.	% del total de las ventas	
<u>Antibióticos</u>			Las ventas totales de 183 laboratorios que venden antibióticos fue de 1 918.5 millones de pesos, de los cuales estos 10 acapararon el 56.3% de las ventas equivalente a 1 085.5 millones de pesos.
Bristol	182.5	9.5	
Upjohn	149.8	7.8	
Pfizer	131.4	6.8	
Beecham	115.8	6.0	
Scheramex	98.6	5.1	
Bayer	94.8	4.9	
Lilly	89.0	4.6	
Lakeside	86.5	4.5	
Wyeth-Vales	73.5	3.8	
Squibb	<u>63.6</u>	<u>3.3</u>	
SUBTOTAL	1 085.5	56.3	
<u>Fluorinado/No Fluorinado</u>			Las ventas totales de 112 laboratorios dedicados a esta clase de medicamentos - fue de 454.1 millones de pesos y únicamente estos 10 acapararon el 72.1% del mercado equivalente a 327.6 millones de pesos.
Syntex	94.0	20.7	
Scheramex	61.9	13.6	
MSD	43.9	9.7	
Schering	30.1	6.6	
Upjohn	20.6	4.5	
Ciba	16.7	3.7	
Geigy	16.6	3.7	
Squibb	16.0	3.5	
Glaxo	15.4	3.4	
Sophia	<u>12.4</u>	<u>2.7</u>	
SUBTOTAL	327.6	72.1	
<u>Broncodilatadores</u>			Las ventas totales de 32 laboratorios dedicados a la venta de broncodilatadores fue de 49.5 millones de pesos
Merrel	12.8	29.9	
Glaxo	10.3	20.8	
Riker	4.9	9.9	
Wintrop	3.3	6.7	

(Continúa)

CUADRO XII

Estructura del mercado farmacéutico por clase de medicamentos, octubre 1976/septiembre 1977, (en millones de pesos y porcentaje).

Producto y laboratorio	Ventas en millones de pesos.	% del total de las ventas.	
Campana	<u>3.0</u>	<u>6.1</u>	y sólo estos 5 acaparon el 69.4% de las ventas igual a 34 millones de pesos.
SUBTOTAL	34.0	69.4	
<u>Sulfonamidas</u>			
Lederle	4.8	19.0	Las ventas totales de 55 laboratorios que venden sulfonamidas fue de 25.4 millones de pesos y únicamente estos 5, acaparon el 60.6% igual a 15.3 millones de pesos.
Roche	4.2	16.6	
Squibb	2.9	11.5	
Mead Johnson	1.8	7.1	
Ingram	<u>1.6</u>	<u>6.4</u>	
SUBTOTAL	15.3	60.6	
<u>Antihistamínicos</u>			
Scheramex	48.5	14.3	Las ventas totales de 109 laboratorios que venden estos medicamentos fue de 338.6 millones de pesos y sólo estos 10 acaparon el 65.7% de las ventas equivalente a 221.5 millones de pesos.
Robins	41.7	12.3	
Pfizer	24.2	7.1	
Merrel	22.3	6.6	
Promeco	21.5	6.4	
Parke Davis	15.7	4.6	
Abbott	13.0	3.8	
Oftasa	12.0	3.6	
Colombia	11.3	3.3	
Wintrop	<u>11.3</u>	<u>3.3</u>	
SUBTOTAL	221.5	65.3	
TOTAL	2 786.1		
SUBTOTAL	1 474.2	(correspondiente a 31 laboratorios solamente)	

FUENTE: Cuadro obtenido y modificado de Victor M. Bernal Sahagún, op.cit., 1979, p.35-36

refricos y antisépticos intestinales el noveno, como se observa en el cuadro XIII, siendo que las enfermedades por infección intestinal son las causas principales de mortalidad en México.²²⁷

Hacia mediados de la década de los setenta, la situación de la industria petroquímica secundaria²²⁹ no fue distinta a la de la industria químico-farmacéutica, en la que también predominó el capital extranjero -a pesar de la existencia del capital mayoritario nacional-, ya que las filiales de las corporaciones transnacionales no únicamente se dedicaron a la elaboración de un sólo producto o rama de la industria petroquímica, sino que su influencia se vio extendida hacia todas las áreas de este sector industrial, por ejemplo en el lapso de 1971 a 1976, Du Pont elaboró plaguicidas orgánicos y sintéticos así como productos químicos; Celanese Mexicana, S.A., se dedicó a la producción de resinas sintéticas y plastificantes, petroquímicos intermedios y en la industria química y textil; Union Carbide invirtió en la producción de petroquímicos intermedios, resinas sintéticas y plastificantes y en la industria química, (ver cuadro XIV). Asimismo, algunas de las empresas petroquímicas formaron

²²⁸ Idem

²²⁹ Los productos petroquímicos secundarios se clasifican en: productos de uso final e intermedios, los pri-

CUADRO XIII

Estructura del mercado de los principales grupos terapéuticos, 1976 (en millones de pesos y porcentaje).

<u>Grupo terapéutico</u>	<u>Valor (millones de pesos)</u>	<u>% del mercado.</u>
<u>Total del mercado farmacéutico.</u>	7 993.4	100.0
Antibióticos vía general	1 491.8	18.7
Vitaminas	572.9	7.2
Antitusígenos-antigripales	516.4	6.5
Alimentos generales	363.2	4.5
Analgésicos	322.2	4.0
Hormonas sexuales + estim. genit.	321.3	4.0
Antiinflamatorios y antirreumáticos.	245.5	3.1
Psicolépticos	205.6	2.6
Antidiarreicos y antisépticos intestinales	184.3	2.3
Antiinfecciosos ginecológicos	172.1	2.2
TOTAL:	4 395.4	55.1

FUENTE: IMSS, informe Grupo Roussell, 1976. Cuadro obtenido de: Victor M. Bernal Sahagún, op.cit, 1979, p.34

CUADRO XIV

Petroquímica secundaria: principales industrias con capital extranjero, 1971-1976 (por ramas productivas).

Producto	Empresa
Plaguicidas orgánicos y sintéticos	Diamond Chemicals de México, S.A. Du Pont, S.A. de C.V. Química Orgánica de México, S.A. Química Retzloff Interamericana
Fertilizantes	Asarco Mexicana
Fibras sintéticas y artificiales	Química Orgánica Mexicana, S.A. Policyd, S.A. Fibras Químicas, S.A. Celulosa y Derivados, S.A. Quimobásicos, S.A.
Resinas sintéticas y plastificantes	Baif Mexicana, S.A. Celanese Mexicana, S.A. Cynamid Mexicana, S.A. Devco de México, S.A. Du Pont, S.A. de C.V. Egon Meyer, S.A. General Mills de México, S.A. Henkel Onyxmex, S.A. Industrias Resistol National Starch & Chemical de México, S.A. Union Carbide Mexicana, S.A.
Elastómeros	Negromex, S.A. Industrias Resistol Policyd, S.A. Química Orgánica de México, S.A. Cyanaquim, S.A. de C.V.

FUENTES: Instituto Mexicano del Petróleo. Desarrollo y --
perspectivas del sector secundario de la industria petro
química, México, IMP, 1973 p. 3-23, 4-37, 4-25 y 4-26
Montavón, Remy, La implantación de dos empresas multinacio
nales en México, Tr. Fernando Zamora, México, Red de Jonás,
p. 103 y Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial. In
dustria petroquímica: Elastómeros y productos relaciona--
dos, México, Comisión Petroquímica, 1977, 68 p.

parte de los cincuenta grupos económicos nacionales como fue el caso de Celulosa y Derivados, S.A., Cydsa-Bayer, S.A., Fibras Químicas, S.A., Quimobásico, S.A., Policyd, — S.A., y Química Orgánica de México, S.A., todas ellas pertenecieron al grupo Cydsa; Fenoquimia, S.A. y Plástiquímica, S.A. al grupo Irsa y Negromex al grupo Senderos.²³⁰

A mediados de la década pasada, el capital extranjero en la industria alimentaria ya se había concentrado — principalmente en el sistema agroindustrial, y en el que en la mayoría de los casos, su participación sobrepasó — al mínimo establecido para la inversión extranjera en el país. Durante estos años operaron veintiocho firmas de — las cuales veintiuna fueron filiales de corporaciones — transnacionales norteamericanas y de las veintiocho, ocho integraron parte de la lista de las 100 empresas agroindustriales más grandes en el mundo: Nestlé, Kraft Co., — Gervais Danone, General Food, Cambella Soup, Del Monte, J. Heinz y Pet Inc.²³¹

meros se dividen en: fibras artificiales y sintéticas y sus polímeros; resinas sintéticas y plastificantes, fertilizantes y plaguicidas, elastómeros y productos relacionados, Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial. Industria petroquímica mexicana, México, Comisión Petroquímica, 1979, 92 p. p.5-6

²³⁰ Salvador Cordero, et.al. Los grupos industriales: una nueva organización económica en México. México, Colegio de México, 1977 (Cuadernos del CES, no.23) 100 p. p.29-60

²³¹ Ruth Rama, "Empresas transnacionales y agricultura"

Para abastecerse de materias primas, las corporaciones agroindustriales generalmente han recurrido a la relación directa con los productores, con quienes celebran contratos en los que el productor se compromete a entregar a la empresa trasnacional determinada cantidad de producción, así como fija anticipadamente, el precio de la cosecha, mientras que la compañía se obliga a adquirir toda la cosecha y de manera suplementaria a proporcionar insumos (semillas, plantas, fertilizantes) y en casos excepcionales créditos en dinero y de maquinaria agrícola, estos contratos generalmente son celebrados con los grandes productores, los cuales cuentan con la maquinaria necesaria. También acuden a los intermediarios o adquieren productos semiprocados a otras firmas.²³²

Los contratos de producción agrícola, en los años señalados, les facilitó concentrar gran parte de la producción de frutas y legumbres para la elaboración de bienes sofisticados como sopas enlatadas, colados para bebés, botanas, platillos instantáneos o congelados, conservas y encurtidos de frutas y hortalizas, miamos que representaron más de la mitad de la producción de la industria de

mexicana: el caso de las procesadoras de frutas y legumbres", en Investigación Económica, México, Fac. de Economía UNAM, año XXXVII, vol. XXXVII, no. 143 p. 81

²³² Ibidem, p. 88

transformación. En cambio, las firmas nacionales se dedicaron principalmente a la producción de jugos, los cuales compitieron en el mercado con los jugos sintéticos elaborados por las corporaciones transnacionales.²³³ Todo ello, fue en detrimento de la economía nacional, ya que al disminuir la producción de alimentos básicos, se recurrió a la importación a gran escala de maíz, frijol y trigo. Por ejemplo, en 1960 Michoacán representó el 21.1% de la producción de trigo y para 1975 sólo el 2.6%; lo mismo sucedió en Guanajuato, donde el maíz alcanzó el 54.3% en 1960 y quince años después bajó a 31.2%, Sinaloa no se quedó atrás, antes a 1970 el maíz ocupaba los primeros lugares de la producción agrícola en el Estado, además a nivel nacional representó la cuarta parte de la oferta alimentaria, misma que en 1975 descendió drásticamente a 2.4%. Paralelamente a los descensos de la producción de alimentos básicos, aumentó la de los productos de exportación tales como el sorgo -materia prima para la preparación de alimentos balanceados-, frutas y legumbres especialmente la fresa y el tomate.²³⁴

²³³Ibidem, p. 87

²³⁴Ibidem, p. 94-95

Las corporaciones transnacionales y la
transferencia de tecnología.

La transferencia de tecnología a México y a otros países como el nuestro, puede clasificarse en dos modalidades: a) transferencia de tecnología "cautiva" consistente en la difusión de la tecnología a través de las filiales y b) tecnología propiamente "comercial", que es la incorporada al país a través de las compras realizadas por las empresas nacionales. El primer caso, constituye "un mecanismo que permite a las corporaciones transnacionales retener el control de las innovaciones y percibir por ellas altos ingresos". En consecuencia, las filiales en México, hasta el periodo estudiado, realizaron "mayores pagos" por este concepto que las empresas nacionales y estatales. El objetivo perseguido por las corporaciones fue el de retener y ampliar sus mercados y al mismo tiempo, evitar el desplazamiento por parte de otros proveedores y, lograr el control total sobre la utilización de la tecnología y las modificaciones que pudieran realizarse a dicho bien.²³⁵

De esta manera, en 1971 el 86% de los pagos por transferencia de tecnología correspondieron a la indus--

²³⁵ Fernando Fajnzylber...op.cit. p. 318-319

tria de manufacturas, la cual principalmente adquirió "tecnología cautiva" cuya utilización estuvo determinada por los objetivos, criterios y política que orientaron la acción internacional de las corporaciones transnacionales, " la tecnología -dicen Fernando Fajnzylber y Trinidad Tarragó-, esta físicamente ubicada en México, pero su selección, valoración y utilización responde a políticas que no necesariamente" coinciden con los intereses del país.²³⁶ En este año, el 54% del total de los pagos por costos de transferencia de tecnología se concentraron en cuatro ramas industriales: química-farmacéutica, 22.2%; química industrial, 12.6%; maquinaria eléctrica, 11.3% y equipo y transporte, 8.9%. En 1973, los pagos por concepto de regalías y asistencia técnica extranjera realizados por la industria secundaria fueron de 1,800 millones de pesos, lo que significó la mitad del total de la inversión directa extranjera, mismos que en 1974 ascendieron a 2, 210 millones de pesos, cantidad equivalente a 16 veces el gasto nacional en investigación tecnológica para fines industriales. Asimismo, encontramos que en los años señalados, las filiales de las corporaciones transnacionales realizaron el 80% del total de los pagos por transferencia de tecnología del sector industrial

²³⁶ Ibidem, p. 324

lo que significó 7 veces más que el realizado por las em
presas nacionales y el doble de las estatales; demostran
do con esto, que son las principales importadoras de tec
nología en el país, y probablemente sobrevalúan los pa-
gos por regalías y asistencia técnica, encubriendo con e
llo, la remisión de utilidades.²³⁷

Ahora bien, del total de los pagos al exterior de -
la industria manufacturera por regalías y asistencia téc
nica, el 18.7% provino del sector de bienes de consumo -
no duradero y del total de ese porcentaje, el 12.2% co
rrespondió a la rama de los alimentos y bebidas.²³⁸ El -
bajo porcentaje se debió entre varios factores, a que la
tecnología para la industria alimentaria no requiere de
constantes cambios significativos, lo cual hace que las
empresas dedicadas a esta actividad recurran esporádica-
mente a los proveedores de tecnología y, sólo lo hacen,
cuando van a instalar nuevas plantas o existen nuevos --
procesos. Generalmente, sus adquisiciones se integran por
patentes, marcas y asistencia técnica y know-how, los --
dos últimos se concentraron en las agroindustrias para el
procesamiento de frutas y legumbres. Las marcas y paten-
tes para los productores de aceites y grasas vegetales --

²³⁷ Consejo Nacional de Ciencia...op.cit., 1976, p.162

²³⁸ Ibidem, p.166

fueron de escasa importancia. En una encuesta realizada durante los primeros años de la década de los setenta, se encontró que sólo una empresa filial de una corporación trasnacional contó con marcas y otra con patentes adquiridas de otras empresas. Lo mismo ocurrió en el caso de los fabricantes de galletas y pastas, uno de ellos tenía marcas extranjeras y patentes nacionales, asimismo, en ambos casos careció de importancia la obtención de know-how técnico y administrativo y capacitación personal en el extranjero. Sin embargo, para todas las empresas de la industria alimentaria fue importante la adquisición de tecnología extranjera, no así, el equipo y asistencia técnica, los que obtenían tanto en el país como en el extranjero. Entre sus principales proveedores de tecnología se encontraron siete empresas norteamericanas: (Sharpless, W.C. Contrell, Crow, French Oil, Perkins, Simet y FMC); una belga, Desmet; una italiana, Pavam y una alemana, Westfalia.²³⁹

En 1973, la participación de las filiales de las corporaciones trasnacionales en la producción de bienes intermedios fue de 42.1% del valor de la producción, aunque menor en la producción de bienes de consumo duradero

²³⁹ Kurt Unger y Viviane Márquez. La tecnología en la industria alimentaria mexicana. Diagnóstico y proceso de incorporación, México, Colegio de México, 1981, 140p. p.79-85

y de capital, fue superior que en la de los bienes de consumo no duradero. Asimismo, su participación quedó distribuída de la siguiente manera: 20.8% para los minerales -metálicos; 46.6% para los minerales básicos; 50.7% para la química en general y el 63.9% para la producción de -hule.

Durante varios años, la industria químico-farmacéutica ha sido una de las ramas que más ha utilizado tecnología cautiva. Las filiales constantemente han recurrido a sus casas matrices -las cuales dictan el cómo y el qué producir-, para el diseño de las plantas, la selección y diseño de procesos, maquinaria moderna, know-how, licencias de marcas y patentes, y asistencia técnica. En 1971, los pagos por regalías y asistencia técnica realizados -por el sector de bienes intermedios fueron de 400 millones de pesos, cantidad que representó el 22.4% del total pagado por la industria manufacturera. De esos 400 millones, el 86% (348.85 millones de pesos) correspondieron a las empresas extranjeras.²⁴⁰

La industria petroquímica es una de las ramas más -dinámicas en la producción de bienes intermedios. Su tasa real de crecimiento ha sido del 20% anual.²⁴¹ Básica-

²⁴⁰ Consejo Nacional de Ciencia...op.cit., 1976, p.175

²⁴¹ Ibidem, p.173-174

mente ha dependido de la tecnología extranjera, sobre todo en lo que se refiere a diseños de plantas industriales y procesos complejos. Entre los principales proveedores de tecnología, están: Dow Chemical, Du Pont, Monsanto, Celanese Co., Basf (Wyandotte Co.), Mobil Oil Co., - Pihillips Petroleum, Teneco Chemical y Texaco.²⁴²

En cuanto a la industria automotriz, se puede afirmar que es uno de los principales compradores de tecnología en el exterior. Las compras que realizó en 1970 sólo fueron superadas por las de la industria químico-farmacéutica. Su participación en los pagos de tecnología fue aproximadamente del "50% a la correspondiente participación en el valor de la producción de la industria manufacturera".²⁴³ Entre los principales compradores de tecnología destacaron: 3 monopolios norteamericanos (Chrysler, Ford, y General Motors), 1 alemán (Volkswagen) y 1 japonés (Nissan), los que conjuntamente, controlaron el 81.7% de la producción total de automóviles en el país.²⁴⁴

Lifschizt asegura que:

"el mercado de tecnología correspondiente al comple

²⁴² Julio Scherer García, "La industria mexicana aún depende de la tecnología extranjera: un investigador", en Uno Más Uno, México, (13 abril, 1982), p.9

²⁴³ Edgardo Lifschizt. El complejo automotor en México, México, Nueva Imagen, 1972, p.107-110

²⁴⁴ Centro de Información y Estudios Nacionales, "La

jo sectorial, constituye fundamentalmente: transacciones entre trasnacionales, o más exactamente, entre la casa matriz y los subsidiarios de ésta que realizan actividades en el sector automotor de México".²⁴⁵

Se ha comprobado que en la industria productora de vehículos automotores, la producción y la adaptación de tecnología es casi nula, ya que ésta proviene de la casa matriz por lo cual "la operación de compra de tecnología por parte de las empresas trasnacionales no constituye una verdadera transacción comercial puesto que esos gastos deberían ser imputados dentro de los costos de operaciones de las empresas y no como una fuente de obtención de excedentes del exterior".²⁴⁶

Por último, cabe señalar que en los últimos años la tendencia general sobre transferencia de tecnología, dice Francisco Soto Angli:

"es hacia lo que se conoce como 'tecnología compartida en donde cada una de las partes trata de obtener lo que considera para sí la máxima ganancia, 'unos con el poder expansivo que da el capital mundial y otros con el proteccionismo de Estado y una reglamentación rigurosa'. Si bien en algunos casos las grandes corporaciones ceden parte del control sobre las empresas, ganan a cambio una protección

industria automotriz", en CIEN, México, E15/E-66/(julio, 1982). p.10

²⁴⁵ Edgardo Lifschitz, op.cit. p. 110

²⁴⁶ Idem.

más segura de ganancias".²⁴⁷

De este modo, las corporaciones transnacionales han logrado estrechar los vínculos con el Estado y los grupos económicos de México, entre los que han destacado: Banamex, Bancomer, Banca Serffin y el grupo Alfa.²⁴⁸ Este último grupo, en 1975 compró a la Du Pont el 60% del nylon producido en México y a la empresa alemana Basf otro tanto de polioles. En 1976 adquirió a la Ford Aeroplance & Co., el 100% de las acciones de Philco y al año siguiente el 60% de las acciones de la AKZO en la industria de Fibras Químicas S.A.²⁴⁹

Las corporaciones transnacionales y la legislación sobre inversiones extranjeras y transferencia de tecnología.

Después de haber analizado la importancia de la inversión extranjera en la economía nacional y la transferencia de tecnología a través de las corporaciones transnacionales, se pasará al análisis de la actitud de las corporaciones frente a la legislación durante el periodo ad

²⁴⁷"La industria mexicana aún depende...", Loc. cit.

²⁴⁸Idem

²⁴⁹Centro de Información y Estudios Nacionales, "Cien empresas con inversión extranjera", en CIEN, México, A5/E 34, (1981), p.24

ministrativo de Luis Echeverría, durante el cual aparentemente se cambiaron las "reglas del juego" para la inversión extranjera.

A principios de 1972, el Secretario de Industria y Comercio, José Campillo Saíenz advirtió a los empresarios norteamericanos sobre un posible cambio en la política de inversiones extranjeras en México. Y en octubre del mismo año durante la Reunión del Comité de Hombres de Negocios de México-Estados Unidos, celebrada en Acapulco, el embajador H. Mc Bride veladamente se opuso al cambio de política argumentando:²⁵⁰

"Quisiera hacer breves comentarios acerca de la actitud del gobierno de Estados Unidos con relación a la inversión extranjera, como ustedes ya están enterados durante los años recientes mi gobierno ha tenido que confrontar dificultades con relación al balance de pagos y ha puesto ciertas restricciones sobre la inversión en el exterior por ciudadanos norteamericanos. Debido al importante papel que la inversión extranjera juega en el crecimiento económico de los países en desarrollo, sin embargo, estas restricciones del gobierno de Estados Unidos no han tenido aplicación a esos países. Nosotros por supuesto, reconocemos el hecho de que es el papel del país receptor decidir si desea o no recibir inversiones extranjeras y bajo cuales condicio

²⁵⁰ Antonio Juárez, op.cit. p. 91

nes...Permítame decir con mucha franqueza que he notado una actitud, no de alarma sino de cierta -- preocupación. Muchos no tienen la certeza respecto a si todavía se desea la inversión extranjera o si no se quiere y sobre si pueden llegar a cambiarse las reglas del juego --no solamente en cuanto a las nuevas inversiones sino también respecto a las firmas ya establecidas...".²⁵¹

A esta declaración le sucedieron otras, entre las - que destacó la de Frank B. Loretta, presidente de la Du Pont en México quien afirmó que "los cambios de política podían ahuyentar a la inversión extranjera en el caso de que la ley sobre transferencia de tecnología fuera aprobada".²⁵²

La agresiva actitud de los representantes de las corporaciones transnacionales cambió después de las declaraciones del Secretario de Comercio, José Campillo Saínz - quien afirmó:

"Estamos dispuestos...a compartir con la inversión proveniente del exterior nuestro mercado interno, nuestros recursos, nuestra mano de obra y los capitales de los inversionistas mexicanos. Pero en correspondencia, aspiramos a que los inversionistas

²⁵¹ Julio Scherer García, "Preocupa en E.U. que cambien 'reglas del juego' de la inversión", en Excelsior, México, (13 octubre, 1972), p.20

²⁵² Alejandro Iñigo, "Loretta señala el peligro de a

que se establezcan en México, compartan a su vez - con nosotros, los mercados internacionales, cuando nuestro país pueda concurrir a ellos en términos - competitivos".²⁵³

En la VII Asamblea Nacional del PRI "hubo un pronun-
ciamiento a favor de una legislación para regular la in-
versión extranjera" a lo que se opusieron Carlos Prieto
miembro del grupo Monterrey y José Cuarón, presidente de
la Asociación de Banqueros de México, sin embargo a pe-
sar de ello, la Asamblea aceptó la regulación de la in-
versión extranjera, para lo cual fueron aprobadas:

- a) la Ley sobre el registro de transferencia de tecnolo-
gía y el uso y explotación de patentes y marcas;
- b) un decreto que estableciera la tarifa para el cobro -
de derechos relativos al registro nacional de transfe-
rencia de tecnología, el uso y explotación de pater-
tes y marcas;
- c) un reglamento del registro nacional de inversiones ex-
tranjeras
- d) la Ley para promover la inversión mexicana y regular
la inversión extranjera;

huyentar a inversionistas", en Excelsior, México, (14 oc-
tubre, 1972), p. 1 y 15

²⁵³ Julio Scherer García, "Si cambian las reglas pa-
ra ajustarlas a nuestras necesidades", en Excelsior, Mé-
xico, (15 octubre, 1972) p.8

e) un decreto que estableciera la tarifa para el cobro de derechos relativos al registro nacional de inversiones.²⁵⁴

En 1972, fue expedida la Ley del registro nacional de transferencia de tecnología cuyos objetivos fueron: reducir los pagos por el acceso a la tecnología externa; eliminar las cláusulas restrictivas a la exportación en los contratos de compra de técnicas y prestación de servicios; facilitar la adquisición de técnicas que mejor convengan a las condiciones y necesidades del país; evitar la compra de tecnologías obsoletas que retarden el mejoramiento y fortalecer la capacidad de negociaciones de los compradores nacionales de técnicas.²⁵⁵

Al año siguiente fue promulgada la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, con la que el dictámen expedido en 1947 por la Comisión Intersecretarial de Inversiones Extranjeras fue elevado a la categoría de Ley, lo cual para las corporaciones transnacionales no fue algo novedoso --según las afirmaciones de Loretta--. Sobre esto, el Secretario de Estado norteamericano, William P. Rogers consideró que:

²⁵⁴ Antonio Juárez, op.cit., p.92

²⁵⁵ Comisión Económica para América...op.cit.p.73-74

"los capitalistas norteamericanos necesitaban analizar las perspectivas mexicanas en materia de inversión privada extranjera, vaticinó al mismo tiempo un aumento de la participación de las corporaciones norteamericanas en la actividad económica de México, dado el relativamente favorable clima existente en este país para las inversiones extranjeras".²⁵⁶

Asimismo, el representante de un banco internacional opinó que la nueva legislación:

"no tendrá repercusiones drásticas en las inversiones extranjeras en México. Esta clase de leyes suponen más una imagen de cara al público que un cambio en la práctica, y contribuyen así a llenar el cupo de nacionalismo necesario en la política interior".²⁵⁷

En 1975, Alan Ridin corresponsal de The New York Times en México escribió:

"...los inversionistas potenciales han aprendido a distinguir entre palabras políticas y han descubierto que todavía disfrutaban de una considerable libertad de acción; es sorprendente el gran número de empresas de los Estados Unidos que ahora aceptan o están considerando el control mayoritario, es decir, la 'mexicanización'; cuando prefieren tener su con

²⁵⁶ Antonio Juárez, op.cit., p.93

²⁵⁷ Idem

trol formal, como lo señala el secretario ejecutivo de la Comisión de Inversiones Extranjeras, Mauricio de María y Campos, de 103 solicitudes de excepción, 74 fueron aprobadas. Incluso, en los sectores claves donde la ley no admite excepciones ..., tales como la minería y la industria petroquímica, el gobierno ha encontrado formas de alentar la inversión extranjera, tales como concesiones tributarias y arancelarias".²⁵⁸

En conclusión, la legislación elaborada durante el sexenio de Echeverría tuvo sus antecedentes en los años cuarenta, por lo que para muchos extranjeros ya era conocido el límite de inversión extranjera directa, sólo que debido a la falta de mecanismos que permitieran vigilar el cumplimiento del dictámen de 1947 quedó guardado por varios años hasta que la administración echeverrefista vino a desempolvarlo y darle vigencia mediante su conversión a Ley.

Una vez que las corporaciones transnacionales conocieron la postura de México con referencia a la inversión extranjera directa y en qué consistía la nueva legislación, la inicial agresividad se tornó en el reconocimiento del derecho de cualquier país en legislar sobre las inversiones. Según Loretta, "es natural que haya cambio

²⁵⁸ Alonso Aguilar M...op. cit., p.180

en las reglas de vez en cuando. Es normal y humano cambiar de reglas políticas. Estamos en una época para afrontar las situaciones actuales".²⁵⁹ La afirmación del presidente de la Du Pont no significó la renuncia de los monopolios internacionales a la explotación del mercado mexicano. Es evidente que la gran capacidad que tienen estos monopolios para adaptarse a las nuevas circunstancias, sobre todo cuando el país receptor no los rechaza, les permite continuar con su expansión y asegurar su influencia económica y política. Cambian de táctica, emplean nuevas maniobras más sutiles y disimuladas pero sin desistir a su privilegio en el país donde se encuentran establecidas sus filiales.²⁶⁰

²⁵⁹ Julio Scherer García, "Loretta considera las condiciones aceptables", en Excelsior, México, (15 octubre, - 1972), p.1 y 9

²⁶⁰ Alonso Aguilar M...op.cit., 1980, p.199

CAPITULO IV

IMPACTO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN LA CIENCIA Y LA CULTURA.

Hasta el momento, México no ha podido alcanzar una economía autosuficiente, para ello, es conveniente ante todo vincular las políticas de desarrollo intersectorialmente y por áreas. Esto significa, la vinculación sistemática y generalizada de los distintos sectores productivos y las áreas económicas con las científico-tecnológicas. Esta última área también se encuentra fragmentada, por lo que no existe una relación entre las investigaciones científicas que realizan los diversos centros e institutos nacionales y menos aún con los extranjeros, incurriendo con frecuencia en la repetición de los trabajos.²⁶¹ Son pocos los sectores en donde se vincula la investigación de desarrollo experimental con la producción, tal es el caso de la industria del petróleo y la petroquímica básica, así como en la generación

²⁶¹ Alejandro Nadal Egea. Instrumentos de la política científica y tecnológica en México, México, Colegio de México, 1977, (Colecc. Centro de Estudios Económicos y Demográficos), p.29-32

de energía eléctrica y el sector agropecuario.²⁶² En este último caso a pesar de la vinculación, generalmente - las investigaciones están orientadas hacia el sector moderno de la producción. Los experimentos están proyectados de acuerdo a la práctica agrícola norteamericana, en donde los insumos están por encima de los productos básicos tradicionales, lo que implica la desvinculación con la problemática nacional.²⁶³

Pese al crecimiento del déficit de la balanza de pagos por la importación indiscriminada de tecnología, tanto el Estado como la burguesía mexicana, no han querido darse cuenta, de que lo que se necesita para convertir - al país en "desarrollado", no es únicamente apoyar el desarrollo de las industrias de manufacturas y el comercio exterior, que en última instancia está basado en la venta de productos primarios o semimanufacturados, sino que es necesario crear una infraestructura científica tecnológica que evite a posteriori excesivas fugas de divisas, por concepto de pagos por regalías, asistencia técnica y adquisición de bienes de capital. Hasta ahora, el Estado junto con la burguesía nacional y extranjera sólo han --

²⁶² Juan Antonio Careaga V. La investigación tecnológica en el desarrollo industrial de México, INEP Acatlán, UNAM, 1980, 114 p. p.85-88

²⁶³ Idem

contribuido a la formación de una estructura de servicios y de reproducción de bienes de consumo duradero y no duradero, por lo general superfluos, razón por la cual han recurrido desde hace varias décadas a la formación de re cursos humanos a nivel técnico,²⁶⁴ mas no, a la formación de una estructura científico-tecnológica nacional que permita no sólo la asimilación de tecnología importada sino también el desarrollo de la investigación y su aplicación tecnológica acorde con las necesidades y características del desarrollo nacional. La formación masiva de técnicos, la falta de una estructura científico-tecnológica y el -desequilibrio entre las mismas áreas científicas, ha impedido que la tecnología importada pueda ser fusionada a la cultura receptora, contrariamente a las afirmaciones de algunos especialistas quienes han opinado que la formación de técnicos contribuye a desarrollar y adaptar la tecnología extranjera a nuestra realidad.²⁶⁵

El problema esencial de los países capitalistas dependientes, es precisamente que sólo se limitan a transplantar y adaptar tecnología, supuestamente a las condi-

²⁶⁴José E. López Laterre, et.al. "Educación superior y desarrollo económico", en Economista mexicano, México, vol.XIII, no.1 (enero-febrero, 1979), p. 71.

²⁶⁵Oscar Soberón M. "Exposición de motivos del presupuesto de egresos de la federación para 1977", en Tri-

ciones locales, pero no a asimilarla para incorporarla a su cultura como lo hizo Japón, país que en varias ocasiones superó a la tecnología occidental a tal grado que en la actualidad es uno de los más grandes exportadores de tecnología no sólo en el Oriente sino también en Europa.²⁶⁶

Las empresas transnacionales occidentales tratan de evitar que se repita el caso de Japón, razón por la cual son las más interesadas por mantener el atraso científico y el statu quo que asegure sus privilegios en los países del Tercer Mundo a través de la difusión de la idea falsa que sólo en los países europeos y norteamericanos se puede desarrollar la ciencia, en cambio los países pobres sólo pueden disponer de técnicos para poner a funcionar las innovaciones de los países desarrollados, sin embargo a pesar de esta idea, los países avanzados constantemente atraen a los pocos científicos que existen en los países atrasados para suplir sus carencias mediante el o frecimiento de: becas, salarios mayores, oportunidad de trabajar en condiciones óptimas, etc.²⁶⁷

En México, el interés que han presentado los secto-

mestre económico, México, Fondo de Cultura Económica, vol. 44, no. 174, (abril-junio, 1977), p. 537

²⁶⁶ Paul Sturm, et.al. "The technology gap", en Newsweek, México, (marzo, 1980), p. 38

²⁶⁷ José Leite López, La ciencia y el dilema de América Latina: dependencia o liberación, 2a. ed. México, Siglo

res público y privado nacional para fomentar la integración de la infraestructura científica es muy limitado, no así para la capacitación de técnicos, los cuales desde el periodo gubernamental de Miguel Alemán han tenido gran importancia en los programas de desarrollo industrial y educativo. En los primeros años de la década de los setenta aumentó el número de la mano de obra calificada, mientras que la formación de científicos continuó careciendo de importancia en las políticas gubernamentales sobre educación superior, de tal modo que en 1970 el gasto destinado a la investigación y desarrollo experimental apenas ascendió a 0.13% del PIB,²⁶⁸ (ver cuadro XV), proporción inferior al mínimo establecido por las Naciones Unidas de 0.52%.²⁶⁹ Esto ocasionó que el número de científicos mexicanos fuese muy reducido en comparación con el de otros países en donde alcanza índices elevados. Así, según Theotonio Dos Santos, en 1974 México contaba con el 1.6% científicos por cada 10,000 habitantes a diferencia de los Estados Unidos en donde existía el 29.5%, en

XI, 1975, 222 p. p. 94-95

²⁶⁸ De 1970-1980, el gasto destinado a la investigación y desarrollo experimental creció lentamente hasta ascender en 1978 a 0.61% y en 1979 a 0.75. El CONACYT calculó que para 1982 se elevaría al 1.0%.

²⁶⁹ Bernardo Sepúlveda, op.cit., 1977, p.48

CUADRO XV

Gasto total del PIB en investigación
científica, en porcentaje, de 1964-1982

Años	% PIB
1964	0.06
1967	0.07
1968	0.08
1969	0.12
1970	0.13
1971	0.16
1972	0.20
1973	0.22
1974	0.23
1975	0.27
1976	0.30
1977	-----
1978	0.61
1979	0.75
1980	-----
1981	-----
1982	1.00

FUENTES: Alejandro Nadal Egea, op.cit. p.24
Bernardo Sepúlveda, op.cit., 1977, p.48
Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, op.cit., 1978, p.16-19

no se encontraron datos.

Argentina el 2.8% y en la URSS el 52.7%.²⁷⁰ Asociado a la falta de investigadores, está la fuga de cerebros, ya que en 1974 del total de científicos mexicanos el 59% se encontraba en el extranjero, principalmente en los Estados Unidos.²⁷¹ Esto nos lleva a pensar que las diversas instituciones como PEMEX y algunos otros "Centros Científicos y Técnicos", a pesar de los esfuerzos que realizan por impulsar la investigación, no han logrado "generar un sistema científico-técnico articulado al aparato productivo del país. Más bien, los proyectos nacionalistas se han subordinado a los intereses de la burguesía industrial, financiera y agrícola vinculada estrechamente con los capitalistas extranjeros".²⁷² Para poder satisfacer la demanda de mano de obra especializada por parte del sector manufacturero, durante los primeros años del sexenio de Echeverría, el Estado apoyó la creación de carreras técnicas para postbachillerato. En la UNAM se proyectó la creación de carreras intermedias a nivel técnico, como se observa en el cuadro XVI, principalmente en las áreas de arquitectura, química, biología, matemáticas y

²⁷⁰ Theotonio Dos Santos. La revolución científico-técnica. Trabajo mimeografiado, México, 141 p. p.81

²⁷¹ Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, op.cit. 1978, p.17

²⁷² Pablo González Casanova...op.cit., 1979, p.271

CUADRO XVI

Subcarreras Universitarias.

Areas	Estudios	Institución
C.Políticas y Sociales	Téc. en administración de personal del sector público.	UNAM
	Téc. en ediciones periódicas.	UNAM
	Téc. en organización y métodos del sector público.	UNAM
	Téc. en Turismo	UNAM
	Téc. en Sociología industrial.	UNAM
	Téc. en Política de Comercio Ext.	UNAM
Arquitectura	Téc. en representación de proyectos.	UNAM
	Téc. en administración de obras	UNAM
	Téc. auxiliar en la construcción	UNAM
Química	Téc. instrumentista industrial.	UNAM
	Téc. laboratorista industrial	UNAM
	Téc. de ventas de productos químicos	UNAM
	Téc. en tratamiento de aguas.	UNAM
Ciencias	Téc. en computación	UNAM
	Téc. en Física	
	Téc. en Matemáticas	
	Téc. en Biología	UNAM

FUENTE: Asociación Nacional de Universidades e Institutos de Enseñanza Superior, Instituciones de Educación Superior directorio, 1976. México, ANUIES, 1976, p. 36-40
TEC. técnico.

ciencias políticas y sociales. De este modo, se puede afirmar que la estructura productiva condiciona en gran medida "las pautas del sistema educativo y convierte a la educación colectiva en educación de masas", con la que tanto el Estado como la burguesía nacional y extranjera orientan la "formación de recursos humanos técnicos, así como la capacitación para el desempeño de sus funciones, fundamentalmente de servicios y reproducción",²⁷³ quedando en segundo lugar la investigación científica básica. Esta última situación ha permitido a las empresas privadas mantener el statu social ya que, las carreras técnicas para postbachillerato y las intermedias permiten por un lado disponer de mano de obra barata especializada y por el otro, modificar la estructura política-económica y atenuar las presiones sociales. Así, las escuelas técnicas juegan un papel importante en la producción, puesto que no son otra cosa que agentes que proveen de recursos técnicos a las empresas nacionales y extranjeras.²⁷⁴

Las Universidades en los países capitalistas dependientes (especialmente las de México), "a pesar de que constituyen los centros más importantes de actividad cien

²⁷³ José E. López Latorre, et.al. Loc.cit.

²⁷⁴ Olac Fuentes Molinar, "El Estado y la educación superior", en Nexos, México, vol.II, no.18, (julio,1979), p.27

tífica de la región, no han tenido nunca una demanda específica de investigación por parte de los gobiernos. Los organismos nacionales de planificación, cuando existen, raramente plantean los problemas del desarrollo de tal manera que puedan ser estudiados científicamente por los organismos universitarios...", asimismo, los centros de educación superior se enfrentan con frecuencia a la re— presión cuando desarrollan estudios que van en contra de los intereses de la clase social en el poder.²⁷⁵

La formación masiva de técnicos, sin una base científica, resulta demasiado peligrosa para el país, puesto que se tiende a la creación de una sociedad de tecnócratas incapaz de explotar racionalmente sus recursos naturales, reduciéndose considerablemente la posibilidad de alcanzar la independencia tecnológica, ya que al no disponer de científicos suficientes y al aumentar la demanda de — tecnología avanzada para el desarrollo industrial, será necesario importar tecnología cada vez más sofisticada y más costosa, que será pagada frecuentemente con los re— cursos naturales disponibles en el país.

Ahora bien, cabe preguntarnos sobre ¿qué es lo —

²⁷⁵ Almicar Herrera, Ciencia y política en América Latina. 7a. ed. México, Siglo XXI, 1979, (Colecc. Economía y Demografía), 207 p. p.37-39

que sucede con los científicos que existen en los países capitalistas dependientes? ¿Qué actitud adoptan los empresarios ante las innovaciones locales? ¿Qué papel desempeñan los centros coordinadores de investigación científica como el CONACYT en México? ¿A qué áreas de investigación científica se le dedica mayor atención? Los países en vías de desarrollo, en especial los capitalistas dependientes, cuentan con escaso personal para la investigación científica y tecnológica, mismo que se ha tenido que enfrentar a la desconfianza de los empresarios nacionales sobre su capacidad creativa. Generalmente, los empresarios nacionales han preferido adquirir tecnología en el extranjero -como ya es bien sabido-, antes que financiar proyectos de investigación científica y, cuando llegan a apoyarlos casi siempre lo hacen sobre adaptación de tecnología y productos eminentemente comerciales. Además de todo lo mencionado, en algunas ocasiones se recurre a improvisación del personal científico, lo que ha ocasionado gastos onerosos sin mayores beneficios a la sociedad. En otros casos, el personal altamente capacitado es absorbido por las filiales de las corporaciones transnacionales. Y en otros, este mismo personal por haber sido capacitado en el exterior emprende investigaciones que no inciden directamente sobre los problemas de su propio país, lo que implica que sus proyectos e innovaciones -

no pueden ser aplicados y ante esta imposibilidad prefieren marcharse al extranjero o terminar por ser catedráticos en alguna Universidad. ²⁷⁶

Con el objetivo de vincular las estructuras productivas y científicas en México, se recurrió al establecimiento de un Centro de Coordinación Científica, con el único propósito de lograr dicha vinculación. El CONACYT, fundado a fines de 1973, ha elaborado hasta el momento dos planes de desarrollo científico y tecnológico. El primero fue en 1973, denominado Plan Nacional Indicativo de Ciencia y Tecnología y el segundo, Programa de Ciencia y Tecnología 1978-1982. Este último comprende 9 áreas: industria, construcción, transporte y comunicaciones, administración pública, energía, agricultura y forestal, investigación básica, nutrición y salud, desarrollo social y pesca, como se observa claramente en el cuadro XVII. El interés que ha presentado el Consejo hacia el tipo de personal a capacitar a través del otorgamiento de becas, es acorde a la importancia de los sectores productivos, siendo el sector manufacturero el de mayor importancia, mientras que la investigación básica ocupa el tercer lugar. De esta manera, tanto el primer plan como el segun-

²⁷⁶ Miguel S. Wionozek, "Problemas centrales de la planificación científica y tecnológica en los países en desarrollo", en Interciencia, vol. 4 no. 3, (mayo-junio, 1979), p. 132 -139

CUADRO XVII

Distribución de becas por sectores de 1978-1982,
en porcentaje.

Sectores	Porcentaje
Investigación básica	13
Agricultura y forestal	13
Energía	17
Pesca	7
Nutrición y Salud	11
Industria	21
Desarrollo Social	9
Construcción, comunicación y transportes	7
Administración	2

FUENTE: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, op.cit.
1978, p.19

do muy difícilmente han cumplido con su objetivo de planear, fomentar y coordinar el desarrollo de la ciencia y la tecnología, para vincular la producción económica con la ciencia, puesto que en última instancia, el desarrollo científico en México está basado en la estructura económica del país, por lo tanto, es ella el factor determinante del tipo de investigación que debe realizarse y hacia que sector debe dirigirse y por ende cual debe recibir los mayores beneficios.²⁷⁷

Si los proyectos científicos, están elaborados con la aprobación del sector privado, es muy difícil que el CONACYT pueda cumplir con el objetivo para el que fue creado, puesto que el verdadero objetivo y las necesidades de la sociedad en general se contraponen con los del sector privado nacional y extranjero. Generalmente, los programas de desarrollo científico han estado encaminados a satisfacer las demandas de un pequeño sector y no a la de la sociedad en su conjunto, por lo que casi siempre fracasan. El programa nacional de ciencia y tecnología abandonó "...el intento de definir una política científica puesto que ésta implica la necesidad de un plan nacional de desarrollo que se ve frecuentemente limitado por el predominio de las fuerzas del mercado y la ampli-

²⁷⁷ Pablo González Casanova, op.cit., 1979, p.277

tud del poder de la clase empresarial".²⁷⁸ El desarrollo científico y tecnológico, al encontrarse basado únicamente en la satisfacción de las necesidades de la burguesía nacional y extranjera, difícilmente podrá cerrar el abismo que separa a los países pobres de los ricos, así como resolver las contradicciones sociales internas, las que tienden a acrecentarse cada vez más.

En cuanto al impacto que produce la transferencia - de tecnología -en cualquiera de sus formas ya mencionadas en los capítulos anteriores-, a la cultura de los países como el nuestro, se encuentra el rechazo a las tradiciones, al ser impuestos sutilmente patrones de consumo y conducta totalmente ajenos a la cultura nacional, mediante diversos mecanismos que van desde los más simples y aparentemente inocuos hasta los más sofisticados y evidentes, para lograr: a) la absoluta estabilidad social y política interna en los países dominados, necesaria para la expansión y consolidación de las corporaciones transnacionales; b) controlar y modificar la ideología en estos países y c) mantenerlos con un alto ritmo de producción de materias primas y creciente nivel de consumo que sostengan el crecimiento de los países industrializados.²⁷⁹

278

Idem

279 Ludovico Silva, et.al. "Medios de comunicación, ideología y estrategia imperialista", en Cuadernos del Cen

De esta manera, las grandes corporaciones transnacionales y sus gobiernos pueden expandir y mantener pacíficamente su hegemonía a las naciones pobres.

Como ya es bien sabido, en los últimos años las corporaciones han diversificado sus actividades a tal grado que pueden cubrir prácticamente "todo el espectro de la actividad humana" desde la explotación de recursos naturales y la producción de bienes de consumo, que son su principal fuente de utilidades, hasta la enseñanza, la información y la comunicación, el deporte, el turismo y el uso del tiempo libre,²⁸⁰ los cuales además de proporcionarles grandes ganancias, son utilizados por éstas empresas, como medios para condicionar la conducta de los habitantes de los países subdesarrollados, a los que dirigen al consumo indiscriminado de los productos ofrecidos por estos grandes monopolios internacionales. Así, Juan Somavia dice:

"Las 24 horas típicas de un consumidor transnacional contienen la presión sistemática y permanente de los valores de un modelo de vida transnacional extranjeroizante y elitista...la manipulación del individuo, la presión subliminal, la socialización in-

tro de Estudios de la Comunicación, México, UNAM, no.5 - (1980), p.59-76, p.60

²⁸⁰ Juan Somavia, "La comunicación y el modelo transnacional de desarrollo", en Nueva Sociedad, Colombia, no. 38, (septiembre-octubre, 1978), p.32

conciente y la oferta de una especie de El Dorado Transnacional, se transforman en elementos claves -- de la implantación de un modelo de desarrollo orientado por las minorías nacionales del Tercer Mundo -- en su propio beneficio y del sistema transnacional del cual son parte integrante... Básicamente un modelo de desarrollo mimético. Se nos propone para el Tercer Mundo como apto, necesario y conveniente que imite el modelo de desarrollo de los países capitalistas industrializados, convenientemente 'adaptado y adecuado', para que se conforme a las características locales".²⁸¹

CONCLUSIONES

La transferencia de tecnología es necesaria para el enriquecimiento del conocimiento científico y tecnológico de cualquier cultura, sin embargo en los países latinoamericanos y en algunos asiáticos y africanos, constituye una traba para el desarrollo económico y tecnológico debido, entre varios factores, a las condiciones bajo las cuales se realizan los convenios contractuales sobre transferencia de tecnología, porque mientras que entre los países ricos el intercambio de conocimientos es en base a conocimientos y productos manufacturados; entre un país rico y otro carente de tecnología se realiza con recursos naturales, productos semimanufacturados y en pocas ocasiones con manufacturas, las que en última instancia son elaboradas en su mayoría por las empresas transnacionales quienes transfieren sus ganancias a la casa matriz. Además en estos países, el poco financiamiento que otorgan el Estado y la empresa privada nacional a la investigación científica-tecnológica, en su mayoría es canalizado a la investigación aplicada, quedando en segundo lugar la básica y experimental, lo que ocasiona que la mayor parte sea sobre adaptación y no sobre asimilación y creación de tecnología apropiada a las condicio-

nes internas del país receptor. Razón por lo que constantemente tienen que recurrir a la importación de nueva tecnología, cada vez mas compleja que a posteriori acrecenta las contradicciones internas, "por no seleccionarla adecuadamente". El interés que presentan los distintos Estados por modernizar sus países, los ha hecho incurrir en el grave error de importar tecnología sin antes hacer un previo estudio geográfico, demográfico, económico y social, así como a atraer a los inversionistas extranjeros a través del otorgamiento de una serie de privilegios entre los que destaca el proteccionismo industrial y comercial. Esto ha facilitado el establecimiento y consolidación de las empresas transnacionales, las cuales se interesan por controlar los sectores claves de la economía del país en donde invierten. También, los países receptores de tecnología y capital, frecuentemente recurren a préstamos sujetos a altas tasas de interés, para proyectos económicos y sociales, entre los que se incluyen: la importación de tecnología, alimentos, para equilibrar la balanza de pagos o bien para cambios políticos y la compra de armamento. De tal manera que, el desarrollo y crecimiento económico de los países capitalistas dependientes es ficticio, ya que si bien es cierto que en donde existen varias empresas extranjeras y las empresas nacionales disponen de tecnología moderna la pro

ductividad aumenta, así como se amplia el mercado local, también es cierto que se presenta un desarrollo a saltos condicionado en gran medida por las corporaciones transnacionales, quienes contribuyen a la aceleración de la concentración geográfica y social del capital y la industria. Los países con desarrollo acelerado no erradican la miseria ni las contradicciones internas y menos aún la posibilidad de movimientos sociales, sólo los retardan, puesto que la miseria de la mayoría de la población y la riqueza de unos cuantos aumenta constantemente. El desempleo, la desnutrición, la emigración del campesino a las zonas urbanas, la dependencia alimentaria y tecnológica, el déficit de la balanza de pagos, etc. son los principales fenómenos a los que se enfrentan países como México, Brasil y Argentina, pese a su desarrollo económico, los cuales corren el peligro de quedar devastados si antes, no racionalizan la explotación de sus recursos naturales, crean una infraestructura y diversifican su producción - para satisfacer esencialmente la demanda del mercado interno, principalmente de alimentos (en México y Brasil), los que constituyen una peligrosa arma en manos de las -potencias y corporaciones transnacionales, las que ejercen presiones económicas e intervienen en los asuntos internos, modificando la estructura política si es necesario, para aumentar la plusvalía de sus inversiones, ade-

más de establecer patrones culturales ajenos a la realidad del país receptor de tecnología e inversión.

La falta de interés que presenta la burguesía nacional hacia el desarrollo de las ciencias básicas por su mentalidad mercantilista, es un factor que en gran medida mantiene el atraso científico, puesto que al preferir la tecnología extranjera, entorpece el desarrollo científico, por falta de apoyo a la ciencia. En muchas ocasiones los científicos prefieren emigrar al extranjero en donde patentan sus inventos, los que más tarde son exportados a precios altos a sus países de origen, por tal motivo se descarta la validez de los argumentos sostenidos por ideólogos de los países avanzados quienes consideran que el atraso científico de los países pobres, se debe a parte de su pobreza, a la falta de capacidad creativa y disponibilidad a las ciencias exactas, según ellos, es una característica propia de los pueblos de raza de color. Sabemos bien, que esto es una falacia, puesto que la URSS y China, el primero étnicamente heterogéneo y el segundo de raza amarilla, en la actualidad son importantes países creadores de tecnología, no sólo de bienes de capital y de consumo, sino también bélica, capaz de competir con la de los demás países que llevan más de un siglo de desarrollo científico y tecnológico.

Otro factor que determina la falta de un continuum del conocimiento científico y tecnológico, es la desvinculación intersectorial y por áreas de las distintas actividades educativas, científicas y productivas, lo que ocasiona la subordinación de las dos primeras a la actividad productiva, la cual en última instancia marca la directriz que debe seguir la política científica de los países capitalistas dependientes. En estos países, para la burguesía nacional se hace imperiosa la necesidad de crear un ejército de técnicos antes que apoyar el desarrollo científico. En cuanto a lo intersectorial, encontramos que la desvinculación se da entre los diferentes sectores de la producción y de la ciencia. En el primer caso se encuentra el campo y la industria. Esta última ha sido considerada desde el periodo alemanista, la clave del desarrollo económico del país, razón por la cual, la empresa privada y el Estado le han brindado mayor apoyo financiero que al sector agropecuario. En el segundo caso, la investigación básica tiene poca importancia en los proyectos científicos, mientras que la investigación aplicada, al dedicarse generalmente a proyectos sobre adaptación de tecnología, recibe mayores incentivos que la primera, lo que ha provocado que la producción de bienes de capital sea reducida a comparación de los bienes de consumo, centro de interés de la empresa privada tan-

to nacional como extranjera.

La persistencia de los dos factores señalados arriba, hace pensar en la inexistencia de la segunda fase del proceso de transferencia de tecnología en los países capitalistas dependientes, sobre asimilación y aprendizaje, debido a que sólo transplantan y adaptan indiscriminadamente "objetos" --llamémosle así a los bienes de capital, de consumo y reproducción--, o bien, los reproducen en su mayoría las corporaciones transnacionales. En cuanto a las licencias de patentes, la mayoría de ellas son caducas -- en la nación de origen, lo que acarrea un atraso de por lo menos 10 años al país receptor. Así pues, es conveniente que se realicen las dos fases del proceso a través del desarrollo de las ciencias básicas y la vinculación de éstas con las distintas actividades productivas y educativas de los países capitalistas dependientes.

En resumen, para poder disminuir paulatinamente la dependencia económica y científico-tecnológica, los países receptores deben planificar sus programas de desarrollo económico e investigación científica, teniendo en cuenta la diversificación de la producción para dejar de ser monoprodutores y brindar apoyo financiero a las ciencias básicas, puesto que son la base del desarrollo de los conocimientos científicos y lograr la asimilación de

los adquiridos por el intercambio tecnológico, con lo - que se puede evitar el simple trasplante y adaptación. También es conveniente que se diversifiquen y seleccio- nen las inversiones extranjeras y los proveedores de tec- nología, asimismo fomentar los estudios multidisciplina- rios para poder analizar un mismo problema bajo diversos enfoques científicos y las soluciones sean acordes a la realidad histórica del país, esto a través de la vincula- ción de los distintos sectores productivos con los cen- tros de investigación científica y educativos. De este - modo, podrá ser posible el enriquecimiento de una inves- tigación determinada, así como se reducirá la posibili- dad de repeticiones de trabajos científicos.

BIBLIOGRAFIA

- ACADEMIA DE CIENCIAS DE LA URSS, Manual de Economía Política, Tr. Wenceslao Roces, 3a.ed. México, Grijalvo, 1969, 708 p.
- AGUILAR MONTEVERDE, ALONSO. El panamericanismo. De la doctrina Monroe a la doctrina Johnson. México, Cuadernos Americanos, 1965, 186 p.
- et.al. Política mexicana sobre inversiones extranjeras, la.reimp., México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1980, 250 p.
- AGUILERA GOMEZ, MANUEL. La desnacionalización de la economía mexicana, México, Fondo de Cultura Económica, 1975. (Colecc. Archivo del Fondo no.47), 156 p.
- ALVAREZ MOSSO, LUCIA, "Sobre el desarrollo industrial en Estados Unidos de Norteamérica", en Cuadernos preliminares de la investigación, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, (1978) 106 p.
- ANGELES CORNEJO, O.SARAHÍ, et.al, "Aspectos históricos de la economía mexicana: rasgos económicos de la formación social mexicana durante el porfiriato", en Cuadernos preliminares de la Investi

- gación, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, vol.III, (1980), 53 p.
- ARAOZ, ALBERTO, "Importancia de la tecnología experimental", en Comercio Exterior, México, vol.XXIV, no.5, (mayo, 1974).
- ASOCIACION NACIONAL DE UNIVERSIDADES E INSTITUTOS DE ENSEÑANZA SUPERIOR, Instituciones de Educación Superior; directorio 1976, México, ANUIES, 1976.
- BAIROCH, PAUL. La revolución industrial y subdesarrollo. Tr. Florentino M. Torner, 5a. ed. México, Siglo XXI, 1978, (Colecc. El mundo del hombre y demografía), 378 p.
- BAMBIRRA, VANIA. El capitalismo dependiente latinoamericano, México, Siglo XXI, 1977. (Colecc. Sociología y Política), 182 p.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO. Las inversiones multinacionales en el desarrollo y la integración de América Latina. Bogotá, 1968, 402 p.
- BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR. México: la política económica del nuevo gobierno, México, Banco de Comercio Exterior, S.A., 1971, 423 p.
- BARAN, PAUL y SWEEZY, PAUL M. El capitalismo monopolista. Tr. Armida Chávez de Yañez, 14a. ed. México, Siglo XXI, 1979, (Colecc. Biblioteca del pensamiento socialista), 312 p.

- BERNAL, JOHN D. La ciencia en la Historia. Tr. Elí de Gortari, 4a.ed. México, Nueva Imagen, 1979, 694 p.
- , La ciencia en nuestro tiempo. Tr. Elí de Gortari, 4a.ed. México, Nueva Imagen, 1981, 536 p.
- BERNAL SAHAGUN, VICTOR M., et.al. Foro sobre empresas multinacionales y transferencia de tecnología en el ramo de la industria químico-farmacéutica, México, UAM, 1979.
- Las empresas transnacionales en México y América Latina, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1982, 228 p.
- BRAVERMAN, HARRY. Trabajo y capitalismo monopolista. Tr. Gerardo Dávila, 2a.ed. México, Nuestro Tiempo, 1975. (Colecc. Desarrollo), 514 p.
- CAMPBELL, FEDERICO, "La Coca Cola hacia el monopolio del mercado", en Proceso, México, no.12 (octubre, 1979)
- CANNABRAVA FIDLO, PAULO. Militarismo e imperialismo en Brasil. Tr. Elías Condal, Buenos Aires, Tiempo Contemporáneo, 1970, (Colecc. Mundo Actual), 224 p.
- "Brasil: La Guerra Nuclear", en Cuadernos del Tercer Mundo", México, año 2, no.12 (mayo, 1977).
- CAREAGA V., JUAN ANTONIO. La investigación tecnológica en el desarrollo industrial de México, México, ENEP, Acatlán, UNAM, 1980, 114 p.

- CECEÑA, JOSE LUIS. México en la órbita imperial. Las em-
presas transnacionales, 4.a.ed. México, Instituto
de Investigaciones Económicas, ed. Caballito, --
1975, 272 p.
- El imperio del dólar, 3a.ed. México, Instituto
de Investigaciones Económicas, ed. Caballito, --
1977, 200 p.
- CENTRO DE INFORMACION Y ESTUDIOS NACIONALES. "Cien em-
presas con inversión extranjera", en CIEN, Méxi-
co, A5/E-24 (1981).
- "La industria automotriz", en CIEN, México, E 15/
E-66 (julio, 1982)
- CENTRO DE INVESTIGACION Y DOCENCIA ECONOMICA, "La depen-
dencia militar latinoamericana", en Cuadernos Se-
mestrales: Estados Unidos Perspectiva Latinoame-
ricana, México, CIDE, 1978, no.4 560 p.
- COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA. Principales tas-
cos del proceso de industrialización y de la po-
lítica industrial de México en la década de los
setenta, [a.l.], Consejo Económico y Social, ONU,
1979, 178 p.
- COLE, G.H. Introducción a la historia económica. Tr. --
Carlos Villegas, 3a.ed. México, Fondo de Cultura
Económica, 1966, (Colecc. Breviarios), 218 p.

- CONGRESS HOUSE, COMMITTEE ON INTERNATIONAL RELATION. SUB-COMMITTEE ON INTERNATIONAL ORGANIZATIONS. Human righth in Nicaragua, Guatemala and El Salvador: implications for US policy, Washington, USS, Congress House, 1976, 254 p.
- CONSEJO NACIONAL DE CIENCIA Y TECNOLOGIA. Plan nacional indicativo de Ciencia y Tecnología, México, --- CONACYT, 1976, 376 p.
- Programa Nacional de Ciencia y Tecnología 1978-1982, México, CONACYT, 1978, 246 p.
- CORDERO H. SALVADOR, et.al. Los grupos industriales: una nueva organización económica en México, México, Colegio de México, 1977. (Colecc. Cuadernos del Centro de Estudios Sociológicos, no.23) 100p
- CORDOVA, AHMANDO. Inversiones extranjeras y subdesarrollo. El modelo primario exportador imperialista. Caracas, Universidad Central de Venezuela, 1973 256 p.
- DERRY, T.K. y TREVOR I.WILLIAMS. Historia de la tecnología desde 1750-hasta 1900. Tr. Carlos Caranci, - José Paloa Taboada, et.al., 3a.ed. México, Siglo XXI, 1980, vol.III (Colecc. Historia de la Tecnología). 1152 p.
- DOS SANTOS, THEOTONIO. Imperialismo y empresas multina-

- cionales, Buenos Aires, Galerna, 1973, 142 p.
- La revolución científica-técnica. Trabajo mimeografiado. México, [s.e.], [s.f.], 142 p.
- DURAN JAIME, "La inversión debe complementar, señala -- Faesler", en Excelsior, México (14 octubre, 1972) p.1 y 10
- ECHEVERRIA ALVAREZ, LUIS. Praxis y Política. 6 informes. México, Diana, [s.f.], 244 p.
- FAJNZYLBBER, FERNANDO, et.al. Corporaciones multinacionales en América Latina. Buenos Aires, Periferia, -----Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la Industria mexicana. - la.reimp. México, Fondo de Cultura Económica, 1980, 424 p.
- FUENTES MOLINAR, OLAC. "El Estado y la Educación Superior", en NEXOS, México, vol.II, no.18 (julio, - 1979.)
- GONZALEZ CASANOVA, PABLO, et.al. América en los años -- treinta, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1977, 610 p.
- Imperialismo y liberación en América Latina. México, Siglo XXI, 1978, 302 p.
- México, Hoy. 3a.ed. México, Siglo XXI, 1979, 420p.
- GONZALEZ MARIN, MA.LUISA, et.al. "Aspectos históricos -

de economía mexicana. Consideración sobre el desarrollo industrial y agrícola de México del periodo posrevolucionario hasta 1975", en Cuadernos preliminares de la Investigación, México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, vol. IV, (1980), 177 p.

GREEN, ROSARIO. El endeudamiento público externo de México, 1940-1973. México, Colegio de México, 1976 (Colecc. Centro de Estudios Internacionales no. XV), 234 p.

GRIBOMONT, C. et. al. "La política económica del gobierno de Luis Echeverría (1971-1976): un primer ensayo de interpretación", en Trimestre Económico, México, Fondo de Cultura Económica, vol. XLV, no. - 176, (octubre-diciembre, 1977.)

GRUPO DEL BANCO MUNDIAL DE LAS AMERICAS, Resumen de sus actividades. Washington, Banco Mundial Asociación Internacional de Fomento Corporación Financiera, 1972, 116 p.

HALPERIN DONGHI, TULLIO. Historia Contemporánea de América Latina, Madrid, Alianza, 1977, no. 192. 550 p.

HANSEN, ROGER. La política del desarrollo mexicano. Mexicano, Siglo XXI, 1971, 340 p.

HAYTER, TERESA. Ayuda e imperialismo. Tr. Ramón Fernández Rubies, Barcelona, Planeta, 1972. (Colecc. En

sayos), 264 p.

HELLER, WALTER W. "No puede suceder de nuevo", en Perspectivas de la Economía Futura, no.1 (1980)

HERRERA, ALMIGAR O. Ciencia y política en América Latina. 7a.ed. México, Siglo XXI, 1979. (Colecc. Economía y Demografía), 206 p.

INSTITUTO DE COMERCIO EXTERIOR. Estudios del IMCE, México, IMCE, 1977

INSTITUTO MEXICANO DEL PETROLEO. Desarrollo y perspectivas del sector secundario de la petroquímica. México, IMP, 1973.

INIGO, ALEJANDRO, "Loretta señala el peligro de ahuyentar a inversionistas", en Excelsior, México, (14 octubre, 1972).

JALEE, PIERRE. El tercer mundo en la economía mundial. Tr. Francisco González Aramburu, 5a.ed. México, - Siglo XXI, 1976. (Colecc. Economía y Demografía) 200 p.

JUAREZ, ANTONIO. Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos. México, Siglo XXI, 1979, (Colecc. Sociología y Política), 294 p.

KATZ, JORGE M. Importación de tecnología, aprendizaje e industrialización dependiente, México, Fondo de Cultura Económica, 1976. (Colecc. Sección de Obras de Economía), 228 p.

- KLARE, MICHAEL T., et.al. Armas y poder en América Latina. Tr. Isabel Vericat. México, Era, 1978. (Colecc. Serie popular, no.61), 252 p.
- LABASTIDA LOPEZ, JOSE. La ciencia y el dilema de América Latina: Dependencia o liberación, 2a.ed. México, Siglo XXI, 1975, 222p.
- LENIN, V.I. Imperialismo y los imperialistas. URSS. Progreso, [a.f.], 184 p.
- LIFSCHITZ, EDGARDO. El complejo automotor en México. México, Nueva Imagen, 1972
- LIMA CAMPOS, A. A crise economica mundial e a solucao bimetalista. O ponto de vista brasileiro. Rio de Janeiro, da seccao brasileira a VII Conferencia Panamericana, 1934
- LOPEZ LATORRE, JOSE E., et.al. "Educación superior y desarrollo económico", en Economista Mexicano, México, vol XIII, no.1 (enero-febrero, 1979).
- LUDLOW, LEONOR. "Crecimiento económico y dependencia dentro del porfiriato", en Estudios Políticos, Revista del Centro de Estudios Políticos, UNAM, (enero-junio, 1978).
- MARINI, RUY MAURO. Dialéctica de la dependencia. 3a.ed. México, Era, 1977. (Colecc. Serie popular no.22) 102 p.
- MARKOV, P. El problema de las subsistencias y la políti-

- ca del imperialismo. Tr. Joaquín Rodríguez, Moscú, Progreso, 1974, (Problemas del Tercer Mundo), 190 p.
- MARTINS, LUCIANO. "La política de las corporaciones multinacionales en América Latina", en Revista Mexicana de Ciencias Políticas, año. XIX, no.72 México, (abril-junio, 1973).
- MEJIA ALARCON, PEDRO ESTEBAN. La industria del petróleo en Venezuela, Venezuela, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad Centroamericana de Venezuela, 1972, 290 p.
- MIKESSEL, RAYMOND. Mecanismos de ayuda económica externa. [s.l], Centro de Estudios Monetarios Latinoamericano, CEMLA, 1964
- MIROW, KURT RUDOLF. La dictadura de los cárteles. Tr. Eva Grosser Lerner. México, Siglo XXI, 1982. (Colecc. Economía y Demografía), 342 p.
- MOLINA, RAUL E. "Imperialismo, internacionalización del capital y empresas transnacionales: enfoques metodológicos", en Iztapalapa, México, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM, año. 1 no. 2 (enero-junio, 1980).
- MOMMSEN, WOLFGANG J. La época del imperialismo. Europa 1885-1918. Tr. Genoveva y Antón Dieterich. 3a.ed. España, Siglo XXI, 1975. (Colecc. Historia Univer

sal no, 28) 360 p.

- MONTAVON, REMY. La implantación de dos empresas multinacionales en México, Tr. Fernando Zamora. México, la Red de Jonás, Premia Editorial, 1980, 152 p.
- MORALES, CESAREO. "Ideología y transnacionales", en Ixtapalapa, Revista de Ciencias Sociales y Humanidades, UAM, México, año 1, no.2 (enero-junio, 1980).
- MOSTOVETS, N., et.al. EEUU y América Latina. Tr. P. Boyko, URSS, Progreso, 1980, 360 p.
- MYRDAL, GUNNAR. Reto a la pobreza. Barcelona, Ariel, --- 1973, 568 p.
- NADAL EGEA, ALEJANDRO. Instrumentos de política científica y tecnológica en México. México, Colegio de México, 1977 (Colecc. Centro de estudios Económicos y Demográficos), 310 p.
- NIKITIN, p. Economía Política. Tr. L. Vladov, 7a. ed. México, Fondo de Cultura Popular, 1972, 430 p.
- NURKSE, RAGNAR. Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados. 4a. reimpr. México, Fondo de Cultura Económica, 1973 - (Colecc. Sección de Obras de Economía), 174 p.
- ODELL, PETER R. Petróleo y poder mundial. Los entretelones de una industria que constituye un poder en sí misma. Tr. Simón Isidro Sotomayor, Venezuela, tiempo Nuevo, 1970, 222 p.

- ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS. Las inversiones extranjeras en América Latina, Nueva York, ONU, 1955, 200 p.
- PALLOIX, CRISTIAN. Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización. Tr. José Luis Alonso, 2a.ed. México, Siglo XXI, 1977, 292 p.
- PENROSE, EDITH. La economía del sistema internacional - de patentes, México, Siglo XXI, 1974. (Colecc. Economía y Demografía), 256 p.
- PEREYRA, CARLOS. El mito de Monroe. Argentina, Jorge Alvarez, 1969, (colecc. Los Clasicos Latinoamericanos), 318 p.
- PEYRET, H. La batalla de los trust, Tr. Guillermina Pla 2a.ed. Buenos Aires, Eudeba, 1963 (Colecc. Cuadernos no.53) 232 p.
- PIADISCHEV, B.P. El complejo militar-industrial de E.U. Tr. Rafael Vidiella, México, Grijalvo, 1978. (Colecc. Teoría y Praxis), 354 p.
- PROGRAMA DE DESARROLLO CIENTIFICO Y TECNOLOGICO. Producción, transferencia y adaptación de tecnología industrial. Washington, [s.e], 1974, 52 p.
- RAMA, RUTH. "Empresas transnacionales y agricultura mexicana: el caso de las procesadoras de frutas y legumbres", en Investigación Económica, México, — Fac. de Economía, UNAM, año, XXXVII, vol. XXXVII,

no.143

- RAMIREZ DE LA O., ROGELIO. "industrialización y sustitución de importaciones en México", en Comercio Exterior, México, vol. 30, no.1 (enero, 1980).
- RAMIREZ RANCAÑO, MARIO. Crecimiento económico e inestabilidad política en México. México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1977, 230 p.
- ROWTHORN, ROBERT. Imperialismo de los años '80.Unidad sobre rivalidad. Barcelona, Cuadernos Beta,1972, 60 p.
- SANTE ARROCHA, ANGELA DELLI, "La intervención ideológica de la empresa transnacional en países dependientes: el caso de México", en Revista Mexicana de Sociología, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, año XXXIX, vol.XXXIX, no.1 (enero-marzo, 1977).
- SCHERER GARCIA, JULIO. "Industria mexicana aún depende de la tecnología externa: un investigador", en Uno Más Uno, México, (13 abril, 1982). p.9
- "Preocupa en EU que cambien 'reglas del juego' de la inversión", en Excelsior, México, (13, septiembre, 1972).
- "Loretta considera las condiciones aceptables" - en Excelsior, México, (15 octubre, 1972).
- "Si cambian las reglas para ajustarlas a nuestras necesidades", en Excelsior, México, (15, octubre,

1972).

SECRETARIA DE PATRIMONIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Industria petroquímica: Elastómeros y productos relacionados, México, Comisión Petroquímica Mexicana, 1977.

SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO. "Los resabios del Plan Marshall", en Contextos, México, año 2 no.42, (octubre, 1982).

SEE, HENRY, Orígenes del capitalismo moderno, Tr. Macedonio Garza. 4a.reimp. México, Fondo de Cultura Económica, 1977. (Sección de Obras de Economía) 152 p.

SEPULVEDA AMOR, BERNARDO, et.al. Las empresas transnacionales en México, México, Colegio de México, 1977, (Colecc. Centro de Estudios Internacionales XII), 170 p.

SERVAN-SCHREIBER, J.J. El desafío americano. Tr. Ferrer Aleu, 2a.ed. España, Rotativa, 1971, 284 p.

SILVA, LUDOVICO, et.al. "Medios de comunicación, ideología y estrategia imperialista", en Cuadernos del Centro de Estudios de la Comunicación, México, Fac. de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, no.56(1980)

SOBERON, OSCAR. "Exposición de motivos del presupuesto de egresos de la federación para 1977", en El Tri-

mestre Económico, México, Fondo de Cultura Económica, vol.XLIV, no.174, (1977)

SOMAVIA, JUAN, "La comunicación y el modelo trasnacional de desarrollo", en Nueva Sociedad, Colombia, no.38 (septiembre-octubre, 1978).

STEIN, BARBARA, et.al. La herencia colonial de América Latina. Tr. Alejandro Licón. 9a.ed.México, Siglo XXI, 1977. (Colecc. Historia), 204 p.

STURM, PAUL, et.al. "The Technology gap", en Newsweek, México, (marzo, 1980)

THOMSON, DAVID, Historia mundial de 1914-1968. Tr. Edmundo O'Gorman, 3a.reimp., México, Fondo de Cultura Económica, 1980, (Colecc.Breviarios no.142) 272 p.

UNGER, KURT, et.al. La tecnología en la industria alimentaria mexicana. Diagnóstico y proceso de incorporación, México, Colegio de México, 1981, 140p.

UNITES STATES DEPARTAMENTS OF COMMERCE. Investemets in the Latin American Economy, Washington, US Departaments of Commerce office of Bussiness Economic, 1957, 194 p.

VILLARREAL, RENE. Desequilibrio externo en la industria-lización de México. (1929-1975). Un enfoque es-tracturalista, México, Fondo de Cultura Económica, 1976 (Colecc. Sección de Obras de Economía)

282 p.

- , "El desequilibrio en la industrialización...en -
El Trimestre Económico, México, Fondo de Cultura
Económica, vol.XLV, no.178 (abril-junio,1978).
- , "Las empresas públicas como instrumento de polí
tica económica en México", en el Trimestre Eco
nómico, México, Fondo de Cultura Económica, vol.
XLV, no. 178 (abril-junio,1978)
- VITELLI, GUILLERMO. "Importación de tecnología y creación
local", en Investigación Económica, México, Fac.
de Economía, UNAM, XXXVII, no.145, (julio-sep--
tiembre, 1978).
- WIONCZEK, MIGUEL S., et.al. Comercio de Tecnología y sub
desarrollo económico, México, Coordinación de -
Ciencias, UNAM, 1973, 290 p.
- , El nacionalismo mexicano y la inversión extran
jera, 4a.ed. México, Siglo XXI, 1977 (Colecc. -
Economía y Demografía), 317 p.
- , "Problemas centrales de la planificación cientí
fica y tecnológica en los países en desarrollo",
en Interciencia, vol. 4 no. 3 (mayo,1979).