

7
2g



Universidad Nacional Autónoma de México

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
"CUAUTITLAN"**

Participación de las Empresas
Trasnacionales en el Desarrollo
Económico de México

T E S I S

Que para obtener el Título de:
LICENCIADA EN ADMINISTRACION

P r e s e n t a:

Arcelia Carrillo Villegas



Director de Tesis:
L. A. EVA LILIA TORRES REYES

Cautitlán Izcalli Edo. de Méx.

1988

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E.

	PAGINA
1. INTRODUCCION.....	4
1.1 Objetivos.....	10
2. EL ESTUDIO DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL.....	11
2.1 Concepto de la Corporación Transnacional.....	12
2.2 Orígenes.....	13
2.3 La Evolución de la Empresa Transnacional.....	15
2.4 Aparición de la Inversión Extranjera Directa y Empresas Transnacionales en México.....	20
3. POLITICA MEXICANA SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS.....	26
3.1 El Cambio en las "Reglas del Juego".....	27
3.2 Legislación Sobre la Inversión Extranjera.....	27
3.3 Objetivos de la Nueva Ley.....	29
3.4 Algunos Puntos Fundamentales de la Ley.....	30
3.5 Política de Mexicanización.....	36
3.6 Breve Enjuiciamiento de la Ley de Inversión Extranjera.....	37
3.7 Contenido de la Ley de Transferencia Tecnológica.....	37
4. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y ACUMULACION DE CAPITAL EN MEXICO.....	41
4.1 La Formación de Capital.....	42
4.2 Productividad y Empresas Transnacionales.....	45
4.3 Producto Nacional e Inversión Extranjera Directa.....	46
4.4 Valor de la Producción Total.....	46
4.5 Valor de la Producción de la Industria Manufacturera.....	47
4.6 Producto Interno Bruto.....	49
4.7 Producto Interno Bruto de la Industria Manufacturera.....	49
5. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ESTRUCTURA Y COMPOSICION DE LA CLASE OBRERA EN MEXICO.....	51
5.1 El Porfiriato.....	52

5.2	El Proceso de Desarrollo.....	56
5.3	La División del Trabajo y la Formación de la Mano de Obra en las Empresas Transnacionales.....	58
5.4	Papel de las Transnacionales en el Empleo y los Ingresos.....	64
6.	INFLUENCIA DE LAS TRANSNACIONALES EN LOS PRINCIPALES SECTORES DE NUESTRA ECONOMIA.....	70
6.1	En la Agricultura.....	71
	- Maquinaria y equipo agrícola.....	73
	- Semillas mejoradas y productos farmacéuticos.....	74
6.2	En la Industria.....	75
	- Empresas transnacionales y concentración industrial.....	77
	- Dependencia y transferencia de tecnología.....	78
6.3	En el Comercio.....	87
6.4	En los Servicios.....	91
7.	LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL SECTOR EXTERNO.....	95
7.1	Las Empresas Transnacionales y las Importaciones de Bienes.....	96
7.2	Las Empresas Transnacionales y las Exportaciones de Bienes.....	101
	- Exportación de productos manufacturados.....	102
	- Insumos importados y nacionales de las empresas extranjeras exportadoras.....	105
	- Exportaciones de la industria automovilística....	107
	- Exportaciones de equipos eléctricos.....	109
	- Exportaciones de bienes intermedios.....	110
	- Exportaciones de bienes de capital.....	112
7.3	Efecto Global de la Acción de las Empresas Transnacionales Sobre la Balanza de Pagos.....	113
8.	PERSPECTIVAS EN LA ECONOMIA MEXICANA.....	117
8.1	La Economía Internacional.....	118
8.2	Los Recursos y Posibilidades de Desarrollo.....	123
	- Los recursos minerales.....	123
	- Los hidrocarburos.....	124
	- Los recursos marinos.....	125

- Los recursos forestales.....	125
- Los recursos hidráulicos y la tierra.....	126
- Los recursos financieros.....	127
8.3 Dos Proyectos de Desarrollo.....	128
- El proyecto Neoliberal.....	129
- El proyecto nacionalista.....	133
8.4 La Deuda Externa (IET).....	138
8.5 La Política Económica Mexicana.....	142
9. APORTACION PRACTICA.....	147
CONCLUSIONES.....	155
ANEXOS.....	161
GLOSARIO DE TERMINOS Y ABREVIATURAS.....	167
BIBLIOGRAFIA.....	174

1. INTRODUCCION

1. INTRODUCCION.

Las empresas trasnacionales constituyen uno de los problemas centrales de nuestro tiempo y seguramente van a dominar la polémica internacional en los próximos decenios. Esta preocupación obedece a múltiples razones, aunque sustancialmente a la inmensa gravitación de tales corporaciones en la economía mundial contemporánea.

La capacidad de respuesta de las empresas trasnacionales ante la crisis es inmensa, ya que les permite convertir en ventajas para ellas, los disturbios de la estructura económica internacional.

El enorme poderío de las firmas trasnacionales ha venido provocando una serie de consecuencias y fenómenos imprevisibles hasta hace un período reciente.

Así, por ejemplo, según se anota en un best-seller sobre las corporaciones:

"Los gerentes y administradores de empresas como la General Motors, la IBM, la Pepsico, la General Electric, la Pfizer, la Volkswagen, la Exxon y unos pocos centenares más adoptan decisiones comerciales más trascendentales que la mayoría de gobiernos soberanos, acerca de dónde vivirán los hombres, en qué trabajo se ocuparán (si no se les niega), qué comerán, beberán y vestirán; qué clase de conocimientos fomentarán las escuelas y

universidades y qué clase de sociedad heredarán sus hijos".

La conciencia de semejante poder se refleja en opiniones como la de George Ball, ex-subsecretario de Estado norteamericano y alto ejecutivo de la Lehman Brothers, según la cual: "Las corporaciones globales representan un concepto moderno elaborado para satisfacer los requerimientos de la era moderna, mientras que el Estado-nación es una idea muy pasada de moda".

Considerando la gran importancia y el papel determinante que han jugado en la conformación y transformación de la economía -- (capitalista) mexicana, pensamos que el estudio y análisis de las empresas transnacionales en México constituyen un esfuerzo para tratar de comprender el papel cada vez más dependiente de nuestro país respecto del gran capital (monopolista) internacional.

La inversión extranjera está presente a lo largo de todo el proceso de industrialización de nuestro país.

Pero el patrón que siguió la inversión extranjera en México, no correspondió, sin embargo, por lo que a su origen se refiere a las corrientes - europeas - predominantes de la época (siglo-XIX). Esto se debió a la suspensión de las relaciones diplomáticas de varios países europeos, en especial Inglaterra y Francia, a raíz de la caída de Maximiliano y al hecho de que los gobiernos republicanos que le sucedieron no reconocieron la deuda previamente contraída. Esto provocó el retiro inmediato de algunos capitales y el poco interés por invertir en México durante los años de la República restaurada, dejando con ello

el terreno libre al capital norteamericano.

A pesar de lo anterior, y aunque hubo un retraimiento de la inversión europea en México, ésta predominó en los años del ascenso de Porfirio Díaz al poder, si bien es cierto que muchas empresas enfrentaban una situación financiera precaria, en parte causada por el rompimiento de las relaciones diplomáticas.

Desde esa época, la carencia de restricciones respecto a las ramas manufactureras en que podían invertir, las facilidades fiscales a que podían acogerse, la ausencia de limitaciones sobre la técnica a emplear, la existencia de un mercado cautivo, y por último, la facilidad para repatriar sus capitales a una tasa de cambio libre y estable, hicieron del desarrollo económico de México un terreno deseable para el capital extranjero.

Aún en la actualidad, las empresas transnacionales penetran las diversas ramas industriales casi sin ninguna restricción. Además ante las altas tasas de interés, tienen la opción de financiarse interna o externamente según las condiciones del mercado, colocándolas en posición preferente frente a las empresas nacionales; su tamaño y solvencia, las hace sujetos de crédito más atractivos en detrimento de las nacionales; las necesidades de financiamiento externo hacen que sus capitales hayan sido bienvenidos, la falta de limitaciones a la salida de utilidades les permite recuperar su capital a corto plazo; la orientación de la producción al mercado interno, les permite dejar a sus matrices los beneficios de la exportación, etc.

Son ellas las que dominan las ramas más dinámicas, las que marcan los criterios de eficacia, las que establecen los criterios de diseño y calidad, las que determinan la tecnología.

Es hacia mediados de los sesentas cuando su presencia adquiere mayores proporciones y es entonces cuando comienzan a instrumentarse medidas que, aunque sea parcialmente, tratan de normar su operación, por medio de diversas leyes.

Esta legislación constituye un paso importante en el terreno de la regulación de la inversión extranjera, pero sus efectos estarán básicamente determinados por los criterios de la política industrial en el marco de la cual se aplique.

En el siguiente trabajo se analiza el papel que las empresas transnacionales han desempeñado y desempeñan en el desarrollo económico de México, que se ha generado a partir del proceso de industrialización descrito anteriormente en sus rasgos más generales.

1.1 OBJETIVOS.

El objetivo primordial de la Tesis, es hacer destacar la enorme influencia que ejercen las empresas transnacionales, en todos los aspectos, (cultural, social, político, económico, etc.) de la vida de nuestro país. Sus beneficios y perjuicios.

Se desea contribuir a la comprensión de un tema de vital importancia en la actualidad.

Asimismo, se pretende crear conciencia acerca de la dependencia, sobre todo económica, de nuestro país, respecto del capital internacional.

Se busca, finalmente, aportar nuevos puntos de vista acerca de algunos de los problemas que más gravemente afectan a nuestro país - así como a los países subdesarrollados - .

2. EL ESTUDIO DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL.

2. EL ESTUDIO DE LA EMPRESA TRASNACIONAL.

2.1 Concepto de la Corporación Transnacional.

Para apreciar el funcionamiento de la empresa internacional, es importante aclarar qué se entiende por este concepto.

Se le describe como "internacional", "transnacional", "multi-nacional", "plurinacional", "etnocéntrica", "policéntrica", "extrazonal". Para nuestros propósitos, estos conceptos pueden usarse con un sentido idéntico, puesto que lo que interesa examinar es la naturaleza del fenómeno que comprenden. Sin embargo es evidente el mérito técnico de la distinción entre la empresa internacional o transnacional y la empresa multinacional. Las primeras son aquellas firmas que realizan actividades productivas en diferentes países y cuyo capital es por lo general propiedad de un país industrializado. Son empresas multinacionales aquellas en las que la propiedad está distribuida entre residentes de diferentes países.

La institución de la empresa transnacional representa, por tanto, una forma de inversión extranjera directa que realiza una gran unidad económica en diversos países.

Por responder a una estrategia corporativa global, la empresa transnacional constituye una unidad importante de la inversión extranjera tradicional, fundada en bases bilaterales. En efecto, por su forma de operación, la empresa internacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países, que se encuentran estrechamente vinculadas a la casa matriz por relaciones de propiedad común, que responden a una estrategia común y que obtienen recursos financieros y humanos de un fondo

común. La mayoría de estas empresas están establecidas en industrias oligopólicas y están dirigidas por casas matrices radicadas en Estados Unidos, aunque se advierte un aumento en la acción internacional de compañías europeas y japonesas, tanto en los países industrializados como en los subdesarrollados e incluso en algunos socialistas.

2.2 Orígenes.

Desde el renacimiento se formaron en Europa empresas volcadas hacia el comercio externo. En Italia, España, Portugal, Inglaterra y Holanda existían importantes complejos empresariales destinados a explotar el comercio colonial, abierto hacia Europa a través de los descubrimientos marítimos de los siglos XV y XVI.

Estas empresas tuvieron un rol muy importante en la acumulación primitiva de capitales que permitió el surgimiento del capitalismo contemporáneo, pero ellas son parte más bien de la prehistoria que de la historia de estas corporaciones, y no pueden ser consideradas antecedentes directos de las empresas transnacionales contemporáneas.

Sólo en la segunda mitad del siglo XIX surgieron las empresas capitalistas que ejercen actividades importantes en el exterior, particularmente en las colonias. En este período, se crean nuevas formas de reparto del mercado internacional a través de los acuerdos comerciales y los cárteles entre las grandes empresas monopolísticas.

También se expanden las inversiones en el exterior que se dirigen fundamentalmente a los países que tenían un cierto desarrollo. Esas inversiones se realizaban en cartera, es decir,

a través de la compra de acciones y la especulación de la bolsa de valores. Ellas buscaban facilitar la exportación de productos que exigían inversiones muy significativas (como el caso de los ferrocarriles), o la instalación de empresas de producción y comercialización de materias primas y productos agrícolas, para venderlos en los países más ricos.

En el monto global de las inversiones externas, sólo una parte pequeña asumía la forma de inversión directa que predomina actualmente en la economía mundial.

Las empresas en el exterior, eran más bien unidades empresariales autónomas, que una parte de la estructura orgánica de la firma matriz. Las ventas que realizaban estas empresas eran fundamentalmente en el mercado del país donde estaba su casa matriz o en los demás países desarrollados. Esas ventas y negocios raramente constituían una actividad sustancial de la empresa y tenían el carácter más bien de complementarias. Cuando cumplía un rol significativo, éste se debía fundamentalmente a la importancia estratégica de la materia prima que consumía la empresa. Podemos decir que, en su conjunto, los negocios en el exterior cumplían un papel secundario en la vida de esas empresas.

Las modernas empresas multinacionales tienen trazos que las distinguen sustancialmente de sus predecesoras. Ellas no van al exterior solamente para especular con acciones, comercializar sus productos o crear empresas exportadoras de materias primas y productos agrícolas. Una parte cada vez más significativa de sus negocios en el exterior se compone de empresas industriales volcadas hacia los mercados internos de los países donde invierten. Esta situación crea necesidades nuevas desde el

nunto de vista administrativo, estableciéndose una relación mucho más directa entre la matriz y las filiales. Tiene también importantes efectos en la estructura de comercialización, de producción y financiación de las empresas. Por eso sus efectos son más importantes en la estructura económica de los países afectados por estas inversiones, en el comercio mundial y en los objetivos y formas de operación de las empresas.

2.3. La Evolución de la Empresa Transnacional.

Las grandes corporaciones se han propagado por el sistema económico internacional en varias etapas.

Las primeras operaciones internacionales de las corporaciones modernas se hicieron en el sector exportador. Su objetivo, la conquista de mercado, las obligaba a crear filiales en el exterior que comercializaran sus productos. Durante una buena parte del siglo XIX, estas empresas se dedicaron a este tipo de expansión. Ya en la segunda mitad del siglo XIX empezaron a aparecer nuevas posibilidades de inversión en el exterior. Muchos países menos desarrollados ponían las acciones de sus empresas en venta en la bolsa de Londres y otras bolsas importantes. Se hacía posible entonces comprar acciones de empresas en otros países y a través de la inversión en cartera, alcanzar el control de empresas en otros países.

En la postguerra, se ven a reorientar de manera definitiva las inversiones, sea de Estados Unidos, sea de Europa, hacia los sectores industriales de los países desarrollados y dependientes.

En la producción, Estados Unidos sobrepasó a Europa en su conjunto, al tiempo que reafirmaba su hegemonía, mientras sus

competidores tradicionales no lograban aún recuperarse del desajuste producido por la guerra.

A partir de 1948 se operó un cambio. Este cambio estuvo ligado a dos acontecimientos: la creación, en ese año, del Programa de Recuperación Europea conocido como el Plan Marshall, y la devaluación que 19 países europeos llevaron a cabo en 1949 en relación al dólar, en aproximadamente un 30%.

A través del Programa de Recuperación se volcaron cantidades considerables de dólares a varios países europeos. Paralelamente se inicia el flujo de inversión directa privada, acogida con beneplácito por los gobiernos europeos que vieron en la presencia de las grandes empresas norteamericanas una contribución importante en el proceso de reconstrucción y absorción de empleo.

"Para 1960 la inversión directa americana alcanzaba la cifra de 32 800 millones de dólares, más 8 800 millones por concepto de utilidades no distribuidas. El destino de esa inversión fue el siguiente: 12 000 millones de dólares fueron colocados en países industrializados, en especial los países del Mercado Común e Inglaterra: 6 500 millones se dirigieron a países en desarrollo y 2 300 millones fueron invertidos en empresas marítimas internacionales en Europa." (1).

El proceso de expansión y concentración de las empresas -- transnacionales se acelera en el sector manufacturero y en el

(1) Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez T. "Las Empresas Transnacionales. Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana. FCE. México. 1976.

petróleo, en tanto que pierden importancia relativa las inversiones en minería y principalmente en servicios públicos. La inversión directa norteamericana en el sector manufacturero pasa de 32% en 1960 a 44% en 1972, de la inversión directa total en el exterior.

La evolución sectorial y regional de la expansión de las empresas transnacionales forma parte de un conjunto de modificaciones que se vienen produciendo en las relaciones económicas internacionales de las últimas décadas. Por una parte, el comercio mundial se expande más rápidamente que la producción mundial. Por otra, una proporción creciente del flujo de bienes tiene lugar al interior de los países desarrollados, en tanto que la participación de las exportaciones provenientes de los países en desarrollo, y en particular de América Latina, disminuye.

Actualmente estas corporaciones han alcanzado tal magnitud, que cada día son más los estudiosos del tema que afirman que en pocos años la industria y el comercio mundiales estarán dominados por algunos cientos de enormes conglomerados y que éstos a su vez tenderán a fusionarse entre sí.

La decisión de establecerse en un país determinado obedece a circunstancias diversas. Entre ellas podemos citar las siguientes:

- 1) Imposición de tarifas arancelarias o de controles a la importación.
- 2) Control de materias primas.
- 3) Explotación de mano de obra barata.

Quizá la razón más importante tenga su origen en la imposición de tarifas arancelarias impuestas por el gobierno de un

país al cual la empresa internacional tradicionalmente exporta sus artículos. Para remediar los efectos de esta medida, la gran corporación salva las barreras aduaneras con el establecimiento de una subsidiaria que manufactura localmente.

Para apreciar la naturaleza de la empresa internacional, el indicador más importante es su magnitud y crecimiento.

Una característica básica de la empresa internacional moderna es la centralización de las decisiones. Todas las operaciones de las subsidiarias están controladas por la casa matriz y las filiales deben funcionar dentro del esquema general de la gran corporación.

"Las decisiones que adopta la matriz incluyen la determinación del país en donde se realizará una nueva inversión, los artículos que producirá cada filial a fin de evitar duplicidades, la determinación del precio que se pagará por los artículos que se venden no sólo entre las filiales, sino también al menudeo y para la exportación. Asimismo, se centraliza el control de las fuentes de materia prima; la adquisición del material al mayoreo, la coordinación de técnicas de mercadeo y la asignación o restricción de mercados de exportación para las filiales. De la misma forma corresponde a la matriz la dirección de los programas de investigación y desarrollo y de la política financiera de la empresa." (2).

Existe una clara tendencia de las empresas transnacionales por poseer el 100% del capital de sus filiales y algunas corpo-

(2) Senúveda, Bernardo y Antonio Chumacero. "La Inversión Extranjera en México". FCE, México, 1973.

raciones sólo invertirán en el exterior con esa condición. No obstante los gobiernos de los países sede de las filiales han ido implantando ciertas medidas y limitaciones al respecto.

Para que el sistema corporativo multinacional funcione, es necesario que el personal que trabaja para la empresa internacional abandone toda actitud nacionalista y que esté consciente que en última instancia su lealtad se deposita en los accionistas de la matriz.

Por la naturaleza de las actividades que realiza, la empresa transnacional puede efectuar las políticas económicas de un gobierno. Vrg.: La empresa puede eludir una política monetaria restrictiva que se pretende aplicar en un país determinado, haciendo que una subsidiaria obtenga préstamos en otro país y realizando la correspondiente transferencia de fondos a la otra filial. Si existe un régimen fiscal severo en una jurisdicción determinada, las utilidades sujetas a impuesto, pueden ser enviadas a otra jurisdicción con un sistema tributario más benévolo, mediante manipulaciones en la contabilidad de las filiales. También puede verse influenciada la economía de un país si la casa matriz cambia las fuentes de aprovisionamiento, realiza un movimiento masivo de capital de una moneda a otra, si limita el volumen de exportaciones de una filial.

La combinación de diversos factores, como son tamaño, capacidad financiera, flexibilidad y estrategia global proporciona a la empresa internacional un poder superior a las empresas nacionales y al que posee la inversión extranjera tradicional de carácter bilateral.

De esta suerte, los gobiernos confrontan el dilema de prevenir o no la instalación de la empresa internacional y de limi-

tar las condiciones de su operación.

Los gobiernos desean la contribución que la corporación transnacional puede aportar en términos de riqueza y desarrollo. Al mismo tiempo, muestran temor ante las posibles consecuencias: la erosión de la soberanía nacional, la dependencia tecnológica el dominio industrial, la salida neta de divisas. Por tanto, corresponde a los gobiernos adoptar políticas que, en función del mismo criterio del uso racional y eficiente de los recursos representen un mejor aprovechamiento de la presencia de la inversión extranjera en sus economías.

2.4. Aparición de la Inversión Extranjera Directa y Empresas Transnacionales en México.

Durante el régimen de Porfirio Díaz, el capital extranjero toma una importancia fundamental, sobre todo en el desarrollo de los ferrocarriles, el petróleo, la minería, la generación de energía eléctrica, entre otros sectores económicos.

"El capital extranjero se había dirigido, para fines del porfirato - 1911 -, a los siguientes sectores y en las siguientes proporciones" (3):

Ferrocarriles	33.2%
Minería y metalurgia	24.0%
Deuda Pública	14.6%
Servicios Públicos	7.0%
Bienes Raíces	5.7%
Banca	4.9%

(3) Olmedo Carrenza, Bernardo. "Capital Transnacional y Consumo". UNAM. MEXICO, 1986.

La inversión realizada por los distintos países difirió tanto en el monto como en el tipo de actividad que desarrollaron. Sin embargo, de todas las inversiones extranjeras en México, las norteamericanas fueron las más constantes, las más extensas, las más cuantiosas, y también las que despertaron mayor recelo.

El capital inglés que por tanto tiempo había estado retraído vuelve con gran fuerza, desplazando en gran parte al capital americano de los ferrocarriles. Además se dirigió a la minería; lo mismo ocurrió en la ganadería y la agricultura. Paralela - mente a esto, la inversión inglesa creció en servicios públicos.

Las inversiones francesas y alemanas se establecieron básicamente en actividades bancarias.

Holanda se convirtió por su parte en una fuente importante de capitales, a través de empréstitos públicos e inversiones particulares en la bolsa de Amsterdam.

Los males que scarreó la inversión extranjera durante el Porfiriato fueron parte de un sistema de privilegio que caracterizó todo ese período. Este sistema sin duda alguna, logró el adelanto económico del país, al dotarlo de una infraestructura que era precondition a cualquier cambio, y que le permitió la explotación de sus recursos naturales y le garantizó un flujo constante de capitales. Sin embargo, la incapacidad del propio sistema para adoptar cambios institucionales produjo un desajuste a lo largo del porfiriato que se tradujo en que sectores crecientes de la población resintieron el sistema de privilegio y la rigidez de las instituciones. En un intento por corregir esta situación se llevó al levantamiento de Madero en 1910.

Con el estallamiento de la lucha armada en nuestro país, se

sucedan ciertos hechos. Uno de ellos es el incremento de la participación, importancia e influencia estadounidense dentro de la composición del capital extranjero en México, hasta llegar a ser predominante.

Este cambio se debió, entre otros hechos, a que los Estados Unidos aprovecharon las condiciones internacionales existentes en el período 1910-1920, ya que los países de Europa disminuyeron su actividad en México debido a los acontecimientos de la Primera Guerra Mundial.

Podría decirse que es desde entonces que la influencia de Estados Unidos en México se torna hegemónica, influencia que se irá intensificando en los subsiguientes años, apoyada por la posterior entrada masiva de las corporaciones transnacionales - después de 1940 y el crecimiento de la deuda externa.

De este modo la situación del país, al finalizar el período de la lucha armada, es lamentable debido a que la destrucción dejó su huella en la vida económica. La época de la reconstrucción empezaría y este papel debía ser llevado a cabo por las administraciones posteriores al término del conflicto.

Así arribamos al período 1934-1940 que corresponde al régimen presidencial de Lázaro Cárdenas. Al inicio de esta etapa el país se encontraba dominado todavía por poderosos monopolios extranjeros, vgr.: el petróleo, el transporte y la electricidad.

Fue durante el gobierno de Cárdenas cuando la inversión extranjera directa muestra un drástico descenso. Entre otras medidas tomadas por el gobierno mexicano se encuentran tanto la nacionalización de los ferrocarriles como la expropiación del petróleo. En consecuencia la deuda externa aumentó, como resul

tado del peso por indemnizaciones a inversionistas extranjeros.

En este período de la administración de Cárdenas toma relevancia el papel del Estado dentro del proceso económico en México. Esta creciente intervención del Estado marca, además, un cambio, una reorientación de toda la actividad económica hacia la industrialización del país. El Estado y el capital monopolista nacional coinvierten más frecuentemente con el capital extranjero.

A partir de los años cuarenta - debido básicamente a factores de índole externa, especialmente la escasez de importaciones de manufacturas que resultó del segundo conflicto bélico mundial - se propició la industrialización con las características que tiene hasta hoy en nuestro país.

México empieza a modificar su estructura productiva y la industrialización se convierte en la tarea prioritaria a realizar. El Estado impulsa la política económica de sustitución de importaciones, política que se ve acompañada de una serie de medidas como los bajos precios de bienes y servicios proporcionados por el sector estatal, el bajo nivel impositivo efectivo general y el casi nulo al capital y sus rendimientos, etcétera, todo ello con objeto de reducir los costos y elevar la tasa de ganancia del capital privado, tanto nacional como extranjero.

De ahí que el capital extranjero y en particular la entrada masiva y acelerada en E.T.N. a nuestro país, muestre una reorientación de su actividad hacia el sector industrial.

Sin embargo, el crecimiento de la I.E.D. se frena temporalmente durante el período 1947-49, para después continuar con su incesante incremento.

De esta manera, México participa en esta fase del desarrollo del capitalismo mundial, donde ocupa un determinado papel en la nueva división internacional del trabajo, lo que explica la persistente tendencia del capital extranjero a desplazarse hacia el sector industrial y, dentro de éste, particularmente a las ramas productoras de bienes de consumo.

Por ello - durante los subsiguientes períodos presidenciales -, la tendencia de la IED en general y de las empresas transnacionales en particular al abandono de actividades, sobre todo de tipo infraestructural y de producción de bienes y servicios básicos de apoyo a la industria, se acentúa y son tomadas por el Estado.

"Así, la IED en transportes y comunicaciones baja a menos de 1% del total después de 1965; en electricidad desaparece de hecho - debido a la mexicanización de la industria eléctrica durante los períodos de López Mateos y Díaz Ordaz -; en minería su participación desciende también, lo que muestra una tendencia del capital extranjero a dirigirse a actividades bastante más rentables.

En la década de los setentas, aumenta la IED en los cuatro primeros años llevando a los 4 mil setecientos millones de dólares en 1974, pero este crecimiento se hace menor durante los siguientes años, llegando a los 5 mil seiscientos millones de dólares en 1977. Sin embargo, en 1979 suma ya cerca de los 7 mil millones de dólares." (4).

Se calcula que el crecimiento de la inversión extranjera directa en 1980 fue de más de 1,600 millones de dólares (de nue-

(4) Ulmedo Carranza, Bernardo, op. cit., p. 60.

va inversión), con lo que ya sumaba cerca de 8,500 millones de dólares acumulados a ese año.

Todos estos cambios tienen una explicación en la crisis del sistema capitalista cuyos efectos se dejaron sentir en México precisamente en 1973-74. Posteriormente, la devaluación del peso mexicano en 1976 provoca un retraimiento de la inversión extranjera. Pero después las expectativas de un "nuevo" México con todo y su petróleo, logran aumentar nuevamente - y a un ritmo todavía mayor - la IED. Todo hace suponer que esta tendencia se agudizará cada vez más.

3. POLITICA MEXICANA SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS.

3. POLITICA MEXICANA SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS.

3.1 El Cambio en las "Reglas del Juego".

Durante la reunión anual del Comité mexicano-norteamericano de hombres de negocios, celebrada en octubre de 1972 en la ciudad de Acapulco, el entonces embajador de los Estados Unidos en México, Robert H. McBride, pronunció un discurso señalando la preocupación existente en los medios empresariales de ambos países, debido al cambio en las "reglas del juego" en torno a la inversión extranjera en México. El señor embajador se refería evidentemente a la "Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera", que para esas fechas se encontraba en su fase final de elaboración.

Después del discurso de McBride, el licenciado José Cambillo Sáinz, a manera de respuesta, declaró en el mismo foro: "Esta - mos cambiando las reglas del juego para ajustarlas a las necesidades y a las aspiraciones de nuestros días". Tales "cambios" se encuentran consignados en las leyes sobre inversión extranjera y sobre transferencia de tecnología.

3.2 Legislación sobre la Inversión Extranjera.

Antes de la expedición de la Ley de Inversión Extranjera, que tanto preocupó al señor McBride y a los empresarios nacionales y extranjeros, no existía en nuestro país un ordenamiento legal integrado que regulara específicamente las inversiones extranjeras directas.

Se aplicaban tan sólo decretos constitucionales, leyes secundarias, decretos y acuerdos que afectaban de modo directo o indirecto a la inversión extranjera.

Las leyes reservaban las ramas básicas de la economía al Estado, o bien exclusiva o mayoritariamente a mexicanos, pero en las ramas secundarias los extranjeros podían invertir libremente. Por eso los inversionistas extranjeros se orientaron al control de las áreas más dinámicas y adquirieron empresas nacionales productoras de artículos de gran demanda, dedicándose a proporcionar servicios cuya oferta se podría abastecer localmente.

El Estado se reservaba las actividades económicas fundamentales y de gran repercusión en toda la economía: petróleo, petroquímica básica, energía eléctrica, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas.

Los sectores reservados exclusivamente a mexicanos eran: instituciones de crédito y organismos auxiliares, instituciones de seguros, instituciones de fianzas, sociedades de inversión, radio y televisión, transporte automotriz en carreteras federales, distribución de gas, explotación forestal.

En las siguientes actividades la participación extranjera se limitaba a una proporción que variaba entre el 34 y el 49 por ciento: petroquímica secundaria; minería; producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas; transporte marítimo de altura y cabotaje; transportes urbanos e interurbanos; piscicultura y pesca; producción, compraventa y distribución de aguas gaseosas, así como esencias, concentrados y jarabes que sirvan para la elaboración de las mismas; prensa y editoriales de libros y revistas; publicidad y propaganda; industria huleira; plantas empaquetadoras de productos marinos; producción y empaque de productos alimenticios; empresas de transportes aéreos; industrias siderúrgicas, cemento, vidrio, fertilizante, celulosa y aluminio; agricultura,

artículos de tocador, productos farmacéuticos y medicinales.

En las restantes actividades, los extranjeros podían invertir libremente.

Pero el 26 de diciembre de 1972 — precedida por alardes publicitarios y amarócos —, fue enviada al Congreso de la Unión la iniciativa de "Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera", que pese a las controversias — que en torno a ella surgieron, casi lo único que hace es recopilar la serie de principios y normas que ya existían, encuadrándolas en un documento general. Y en realidad, ni siquiera este propósito se alcanzó plenamente, pues el texto de la Ley hace frecuentes referencias a otras disposiciones señaladas por "leyes específicas"; por tanto, no se logra presentar en un solo documento la posición general actual. La nueva Ley, expedida el 9 de marzo de 1973, entró en vigor dos meses después.

3.3 Objetivos de la Nueva Ley.

Con los siguientes:

- Complementar, precisar y enriquecer el régimen jurídico aplicable a las inversiones extranjeras.
- Lograr que las relaciones económicas internacionales "sean regidas por normas de cooperación y de justicia" y que la inversión extranjera, en particular, se ajuste cabalmente a las leyes mexicanas y a la política económica del país, como condición para impulsar sensiblemente un desarrollo "justo y equilibrador".
- Regular la inversión extranjera mediante una política que al propio tiempo fomente y estimule la inversión nacional.
- Tratar de que el capital del exterior "no incurra en prácticas monopolísticas o limite la posibilidad de superar la de -

pendencia tecnológica".

- No conceder ventajas "especiales" al capital extranjero y evitar que su crecimiento "menzue nuestra capacidad de decisión soberana".

- Detener el proceso de "desmexicanización" y la compra, por inversionistas extranjeros, de empresas nacionales en operación.

- "asegurar la "plena autonomía" del país frente "a los centros de decisión económica del exterior".

3.4 Algunos Puntos Fundamentales de la Ley.

a) Participación del capital extranjero.

La nueva Ley determina que en ningún caso la inversión extranjera podrá ser mayor del 49 por ciento y establece no sólo minoría en la propiedad de la empresa, sino también en la administración. Tal disposición no tiene carácter retroactivo.

Un aspecto importante de la Ley es la definición que da de inversión extranjera. De acuerdo con el artículo segundo, es aquella que realizan las personas físicas o morales extranjeras las unidades económicas extranjeras, aún sin personalidad jurídica (fideicomisos), y finalmente, las empresas mexicanas que tengan mayoría de capital extranjero o en las cuales los extranjeros posean, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Esta definición es necesaria porque de acuerdo con la legislación mercantil en nuestro país, la nacionalidad de una sociedad se determina exclusivamente por el hecho de que se organice conforme a las leyes mercantiles mexicanas y de que tenga su domicilio en México, sin que importe cuál es el origen del capital o cuál es la nacionalidad de sus directores. De este modo

existen innumerables "empresas mexicanas" cuyo capital es totalmente extranjero y cuyos dirigentes son también extranjeros.

Dentro del Artículo 5º de la Ley, que es el que fija el requisito de que el capital extranjero no participe en proporción superior al 49 por ciento, se atiende también al control de la empresa, pues puede ocurrir que el capital no sea mayoritario y que, sin embargo, tengan extranjeros el control de la empresa a través de diversos medios, por ejemplo: un contrato de fideicomiso en que los fideicomisarios sean extranjeros; cláusulas que les concedan el manejo de la tecnología, de la administración, de los mercados o formas de comercialización. Por eso, para definir la nacionalidad se toman ambos criterios: la composición del capital y el control real de la empresa, pues se desea que los beneficios sean fundamentalmente para México y que las decisiones básicas en la vida económica de la nación sean tomadas por nacionales y no por extranjeros.

b) La Comisión Nacional de Inversión Extranjera.

La Ley introduce un elemento de gran elasticidad con la creación de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera, compuesta por titulares de seis Secretarías de Estado: Gobernación, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Industria y Comercio, Patrimonio Nacional y Trabajo y Previsión Social.

La Ley concede muy amplias y flexibles facultades a esta Comisión; por ejemplo, en lo que respecta a los porcentajes de propiedad nacional o extranjera, podrá modificarlos "cuando juzgue conveniente".

La Ley menciona los criterios que la Comisión deberá tomar en cuenta para emitir estas resoluciones a fin de que ese orga-

nismo tenga un fundamento jurídico expreso para determinar en cada caso el interés nacional y ver que el capital extranjero sea complementario del nacional y se ajuste a la política de desarrollo que el país se ha trazado.

"Al elaborar la Ley - explicó Campillo Sáinz -, se consideró que "una política en materia de inversión extranjera no puede ser una política rígida"; que un 51 por ciento de participación de mexicanos puede ser en un momento dado, en ciertas áreas geográficas o en ciertas actividades, insuficiente porque se justifique una participación mayor de mexicanos, o excesiva porque en determinadas circunstancias el capital extranjero sea útil aunque participe en una proporción mayor que el capital mexicano, o incluso sin participación de éste. Tal es el caso de las maquiladoras establecidas en la frontera.

El hecho de que entre al país una empresa extranjera, simplemente porque inversionistas nacionales no quieren invertir en determinado campo, es algo que se ajusta a la Ley - puede entrar en alguno de los diecisiete criterios del Artículo 13 - , pero a lo que se aspira es a la asociación del capital mexicano con el extranjero. Sucede con frecuencia, de acuerdo con lo dicho por Campillo Sáinz, que empresas extranjeras se manifiestan dispuestas a asociarse con mexicanos en campos de interés para nuestro país, pero no hay accionistas mexicanos debido a la limitación de nuestros recursos, a la debilidad de nuestros mercados de valores y, sobre todo, a la falta de iniciativa para invertir.

Lo que se ha hecho en estos casos es aceptar que venga la empresa con 100 por ciento de capital extranjero, pero haciéndola suscribir un compromiso para poner en fideicomiso, o de alguna otra manera, el 51 por ciento de sus acciones, con el compromi-

so de venderlas a mexicanos en un plazo de dos a cinco años.

Otra novedad en la Ley es la referente a la adquisición de empresas mexicanas por extranjeros o al control de estas empresas por extranjeros, fenómeno que ha venido conmoviendo de manera creciente a la opinión pública y que es un ejemplo típico de capital extranjero no deseable, pues no viene a crear empleos ni a complementar nuestros recursos, sino a aprovechar para sí lo hecho por el ahorro y el esfuerzo de los mexicanos.

La Ley establece que para adquirir, ya no se diga una empresa mexicana, sino el 25 por ciento o más del capital social de la misma, será indispensable la autorización de la Comisión Nacional, pues se considera que con más del 25 por ciento ya existe una posición de control.

También será indispensable solicitar la autorización de la Comisión Nacional cuando se pretenda adquirir más del 49 por ciento de los activos fijos de una empresa, pues ello significa prácticamente adquirir la empresa.

Asimismo, el arrendamiento de una empresa mexicana por extranjeros requiere la autorización de la Comisión porque en la práctica equivale a comprarla. La Comisión de Inversión Extranjera examinará las solicitudes que se le presenten y accederá si así conviene a los intereses del país; además abrirá un plazo de 90 días, que se puede prolongar 90 días más a petición de los interesados, durante el cual se dará derecho de preferencia a los mexicanos para adquirir la parte de la empresa que quiera venderse a extranjeros.

Porc también cuando sean extranjeros los que quieran vender a extranjeros, requerirán autorización, y en ese caso, la Comisión tomará las medidas que estime pertinentes para lograr que

la compra sea hecha por mexicanos.

Por tanto, se busca que los mexicanos no les vendan a extranjeros para que no continúe el proceso de desmexicanización, y que cuando los extranjeros vendan, lo hagan a mexicanos para que haya "mexicanización".

Cuando se compra una empresa mexicana no solamente no se genera empleo, sino que se está limitando la ocupación global, porque la empresa extranjera acaba con las competidoras nacionales y no ocupa el mismo número de trabajadores que ellas ocupaban.

Por eso la Ley trata de orientar la inversión extranjera a campos donde fomente el empleo. Pero cuando la empresa extranjera ha entrado ya en una rama existe un serio peligro, y tiene una gran responsabilidad el primer empresario que vende dentro de una rama, sólo por ceder a una oferta atractiva.

c) Las acciones nominativas.

En un intento de hacer cumplir el requisito de propiedad mayoritaria de mexicanos, la Ley establece que las acciones que pertenezcan a extranjeros deberán ser nominativas; empero esto puede ser violado por la acción de los prestanombres, que seguramente habrán de multiplicarse con la aparición de esta norma. Incluso el Secretario del Patrimonio Nacional, licenciado Horacio Flores de la Peña, en su intervención ante el Senado el 10 de febrero de 1973, en la que expuso los antecedentes económicos de la nueva legislación sobre inversión extranjera en México, reconoció que "mientras existan empresas que den grandes utilidades y mexicanos que sacrifiquen al país por su bienestar personal, la ley podrá ser burlada".

Por su parte, Camillo Ruiz, respondiendo a la pregunta formulada por un senador acerca de cómo descubrir a los prestanombres, explicó que una de las formas es examinar las escrituras constitutivas de las sociedades con capital extranjero ya veces aparentemente con 100 por ciento de capital mexicano, pues en ellas se encuentra que han suscrito partes de interés social, en proporciones muy grandes, personas cuyos recursos evidentemente no les permiten hacerlo. También se pueden revisar las listas de asistencia a las asambleas, porque el monto de capital que llevan como representación o como propio no corresponde a las posibilidades económicas de las personas que asisten. Evidentemente, hay formas de reconocer a los prestanombres, pero no ha habido suficiente interés en hacerlo.

Por lo que hace a los valores de renta fija, se reconoció la gran utilidad de la inversión que en ese tipo de valores hacen los extranjeros que prefieren que no se conozca su identidad; y como se considera que este dinero beneficia al país y por lo mismo interesa recibirlo, se tomó la decisión de que se dejara por lo menos una parte de los valores de renta fija al portador no se quiso que por un deseo "utópico" de lograr una nominatividad total, el país se viera privado del ingreso de esos capitales.

d) Fideicomisos.

Un punto de la Ley que ha provocado ciertas polémicas es el relativo a los fideicomisos.

El artículo 7º de la Ley reitera la norma constitucional que prevé que los extranjeros, las sociedades extranjeras y las sociedades mexicanas que no tengan cláusula de exclusión de extranjeros, no podrán adquirir el dominio directo sobre las tie-

rras y aguas en una faja de 100 kms a lo largo de las fronteras y de 50 kms. en las playas, esto es, en las llamadas "zonas prohibidas". Sin embargo, con el deseo de promover las actividades turísticas e industriales en fronteras y litorales, la Ley continúa permitiendo un régimen de fideicomiso en la forma que ha venido autorizándose a raíz del Acuerdo Presidencial de 29 de abril de 1971, en cuyos considerandos se expresa que la operación del fideicomiso, tal y como está regulada en nuestro sistema jurídico, permite que una institución fiduciaria, conservando la propiedad del inmueble, pueda conceder a los fideicomisarios, en forma temporal, exclusivamente la utilización y aprovechamiento de dicho inmueble, más no la propiedad, y que, por tanto, constituye el medio legal adecuado para lograr los fines de desarrollo industrial y turístico propuestos por el gobierno federal.

Este decreto presidencial ha permitido la aparición de cientos de empresas maquiladoras, sobre todo en las fronteras de nuestro país.

3.5 Política de Mexicanización.

Siendo la mexicanización uno de los puntos esenciales de la política del actual gobierno y uno de los objetivos de la Ley sobre inversión extranjera, conviene señalar en qué consiste. En pocas palabras, la mexicanización consiste en lograr que las empresas extranjeras vendan parte importante de su capital a accionistas mexicanos, buscando de esta manera aumentar la participación de los mexicanos en las utilidades de los negocios extranjeros radicados en México, y el grado en que los mexicanos toman parte en el proceso de decisiones de las empresas mexicanizadas.

3.6 Breve Anjuiciamiento de la Ley de Inversión Extranjera.

Se afirma que uno de los aspectos positivos de la Ley es que se establece un registro para los inversionistas extranjeros. Se supone que esto permitirá conocer realmente la magnitud de sus actividades, sus implicaciones y estructura.

La Ley no fija límite alguno a la remisión de utilidades, lo cual sí podría afectar a los inversionistas extranjeros. Por otra parte, la reinversión de utilidades no es siempre lo mejor, porque son utilidades generadas en el país, no se reciben divisas de fuera, y por medio de la reinversión de utilidades puede ocurrir que toda una rama de la industria mexicana sea adquirida por extranjeros, o que la inversión del exterior se extienda a otras ramas.

Así pues, la nueva legislación de ninguna manera es, como algunos pretenden, una medida radical, un ataque a la inversión extranjera. Por el contrario, es excesivamente moderada y difícilmente ahuyentará la inversión extranjera; lo hará en los casos de empresas que insistan en operar con capital propio en un 100 por ciento, práctica que ya empieza a desabarecer.

3.7 Contenido de la Ley de Transferencia Tecnológica.

La creciente preocupación por la dependencia en que nos colocan las condiciones en que recibimos la tecnología del exterior, impulsó a las autoridades a encarar la formulación de la "Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas".

El 10 de noviembre, el entonces subsecretario de Industria, José Campillo Sáinz, asistió a la Cámara de Diputados a una reu-

nión de trabajo para explicar a los legisladores los alcances y pretensiones de esta Ley que, después del debate correspondiente en la Cámara, apareció publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre de 1972 y entró en vigor el 29 de enero de 1973.

Habló Campillo Sáinz de que el presidente Echeverría, al asumir el poder - y aun antes -, se refirió a la necesidad de que México, al igual que todos los países subdesarrollados, tenga un acceso justo a los avances de la técnica: "...el progreso tecnológico es hoy el mejor aliado de la "evolución Mexicana. Cuando se carece de técnica, las inversiones obtienen lucro por la existencia de mano de obra numerosa, pero poco calificada y escasamente retribuida. Es típico del subdesarrollo que los costos sean altos mientras los salarios son raquíticos. En cambio la productividad, correctamente orientada, permite crear con abundancia y distribuir con justicia." (5).

Echeverría planteó nuevamente el tema en el discurso que pronunció en la sede de las Naciones Unidas y lo volvió a mencionar el 19 de abril de 1972 en la "reunión plenaria del Tercer período de sesiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), celebrada en Santiago de Chile: "Las inversiones extranjeras directas, cuando no van acompañadas de una corresponsabilidad de los empresarios nacionales, de una transferencia de innovaciones tecnológicas y de un acceso correlativo a los beneficios que se obtienen de los mercados exteriores, no hacen sino prolongar antiguos modelos de dominación colonial. En todo caso, deben sujetarse a las le

(5) Chapoy Bonifaz, Alma. "Empresas Multinacionales". Edit. El Caballito. México, 1973. p.252.

yes y a los objetivos del desarrollo de los países a que acuden..."

Al igual que México, todos los países en proceso de desarrollo han venido planteando su demanda en todos los foros internacionales.

Ante esto, la ONU realizó un impresionante estudio con base en contratos de transferencia de tecnología y encontró que aquellos contienen cláusulas que prohíben a la empresa que recibe la tecnología:

i) Exportar los productos o servicios que produce con la tecnología adquirida.

ii) Adquirir los insumos fuera de la empresa que le proporciona la tecnología.

iii) Hacer investigación para desarrollar su propia tecnología, o si acaso se lo permiten, le exigen que los descubrimientos, inventos o mejores logrados localmente pasen a utilidades de los trabajadores y se encarece el producto que proporciona la tecnología.

iv) Vender sus productos por canales no autorizados por la empresa que proporciona la tecnología, y a precios distintos de los que aquella fija.

Con el propósito de prever y eliminar las cláusulas lesivas descubiertas por la ONU en su investigación, la Ley de Transferencia Tecnológica crea el Registro Nacional de Transferencia Tecnológica dependiente de la Secretaría de Industria y Comercio, donde se registrarán todos los contratos que tengan por objeto la transferencia de tecnología en cualquiera de sus formas y también los contratos para el uso y explotación de marcas.

Con el "registro se espera ejercer un control efectivo, puesto que la Ley establece que no se registrarán contratos con estipulaciones lesivas.

El propósito de la Ley de Transferencia Tecnológica es adecuar la compra de tecnología a las necesidades del país.

La Ley - han insistido las autoridades del país - no va en contra del empresario mexicano; por el contrario, tiene el objeto de evitar los abusos que provienen de su débil poder de negociación frente a los poderosos vendedores internacionales de tecnología. Ni siquiera atenta contra empresas extranjeras que quieran vender tecnología en condiciones razonables; se opone sólo a las que quieran abusar e insistir en actitudes imperialistas.

Se espera que la Ley promueva la creación de tecnología propia, pero sólo de manera indirecta, liberando a los mexicanos de la obligación de transferir sus inventos a empresas extranjeras. Pero la Ley no está dirigida a estimular la creación de tecnología local, sino, como se mencionó con anterioridad, a adquirir en condiciones justas tecnología del exterior. En consecuencia, si se quiere lograr buenos resultados, paralelamente deben acelerarse los esfuerzos estatales y privados tendientes a alentar la producción de tecnología propia.

**4. EMPRESAS TRANSNACIONALES Y ACUMULACION DE CAPITAL
EN MEXICO.**

4. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y ACUMULACION DE CAPITAL EN MEXICO.

4.1 La Formación de Capital.

Como ya se ha mencionado, la formación de capital durante el Porfiriato se financió sobre todo con capital extranjero orientado a la formación del sistema de ferrocarriles y a la minería de hecho, la formación de capital con ahorros internos desempeñó un papel secundario durante este período.

En 1911 la mitad de la inversión extranjera estaba localizada en transportes y servicios públicos; los ferrocarriles significaban cerca de dos quintas partes de la inversión extranjera total. El economista norteamericano James Himes estima que en la primera década del siglo casi la mitad de los recursos naturales eran propiedad de norteamericanos, y que las dos terceras partes de la inversión total estaba financiada por extranjeros.

A raíz de la revolución, primero las inversiones en petróleo y después el incremento de la producción agrícola y el auge en las economías avanzadas que facilitaron la ampliación de la capacidad para importar, propiciaron la formación de capital. Es probable que las condiciones climáticas hayan sido bastante favorables para las cosechas e finales de los veinte, lo cual, junto con el alto nivel de las exportaciones e importaciones, propició la formación de capital con ahorros internos que continuaron siendo complementados con capital norteamericano en forma de reinversiones y con nuevas inversiones extranjeras directas.

Entre 1925 y 1929 la relación de intercambio fue muy favorable para México, lo que apoyó el incremento en el cuántum de las exportaciones en su efecto favorable sobre la formación de capital. Esto es, los elevados niveles de divisas disponibles, permitieron aumentar las importaciones de tal manera que cantidades cuantiosas de bienes de capital fueron adquiridas en el exterior e invertidas en el país.

La importación de bienes de capital de los años veinte no se reanició hasta la postguerra. En esta época fue cuando se crearon las instituciones encargadas de ejecutar el gasto público - en inversión y se inició la construcción de obras públicas como elemento motor del progreso económico.

La participación del gobierno federal en la inversión bruta interna ascendió de 5% en el Porfiriato a 7% en la época de Calles, mientras que posteriormente ha aumentado hasta llegar a representar más de una tercera parte del total en el período postbélico. De esta manera, en la inversión pública, relativamente mayor en la época postrevolucionaria que durante el período anterior, fueron cada vez más importantes las obras de infraestructura, a pesar de no contarse con los créditos extranjeros utilizados antes de la revolución.

Más tarde, durante la época cardenista, se realizó un esfuerzo adicional de inversión pública en obras de fomento económico esta vez a expensas del aumento de los gastos de administración.

El porcentaje de la inversión pública dirigido a obras de fomento económico, que era más de la mitad del total durante

el gobierno de Calles, aumentó a cuatro quintas partes durante el de Cárdenas.

Para todo el período 1935-45 existió una relación incremental capital-producto muy baja - apenas de 1.5 - posiblemente bastante inferior a la del Porfiriato y a la de los años veinte.

Después de la Segunda Guerra Mundial, y durante la década de los cincuenta, la economía mexicana operó con una relación capital-producto cercana a 3, que disminuyó ligeramente durante los años de la década de 1960, no obstante que se ha dado mucha importancia a las obras de electricidad, petroquímica, fabricación de maquinaria y equipo, y de beneficio social, todas ellas de rendimiento a muy largo plazo.

Como resultado de los fuertes gastos en obras de fomento industrial, tanto públicos como privados, realizados durante la década de los años sesenta, principalmente, se generó capacidad instalada a muy largo plazo, que a propiciado un aumento de la relación capital-producto durante el período de los años setenta y principio de los ochenta.

Esta relación ha disminuido considerablemente a partir de la devaluación del peso mexicano en el año de 1982.

4.2 Productividad y Empresas Transnacionales.

La productividad por hombre en los sectores de alta concentración y presencia de empresas transnacionales, equivale a tres veces la productividad media en el conjunto de la industria nacional.

Hay un conjunto de sectores en los cuales, no obstante que el índice de concentración es relativamente bajo, se observan niveles elevados de productividad para las empresas transnacionales.

Se trata de los sectores de productos farmacéuticos, cosméticos, electrodomésticos y accesorios para vehículos. En todos ellos puede suponerse que es la modalidad de competencia, basada principalmente en la diferenciación de productos y no en la lucha de precios, lo que explica los niveles altos de productividad y la coexistencia de un gran número de firmas con márgenes elevados de rentabilidad. La productividad en este caso estaría asociada mucho más a la estructura del mercado y a la modalidad de competencia que a factores de "eficiencia tecnológica".

En consecuencia, podemos afirmar que debido a que los sectores en que predominan las empresas transnacionales se caracterizan por tener tamaños de planta mayores, utilizar técnicas más intensivas de capital y presentar un grado más elevado de concentración, la productividad por hombre es mayor en las empresas transnacionales que en las nacionales. A esto se agrega el resultado anterior, que indica que aquellos sectores en que predominan las empresas transnacionales tienen promedios de produc-

tividad más elevados que el de los sectores nacionales.

Por otra parte, es demasiado claro que la presencia creciente de las empresas transnacionales favorece una elevación de la productividad, pero lo que es menos evidente es el destino de ese incremento de productividad.

Se ha observado, al respecto, que los niveles más elevados de productividad no necesariamente se traducen en baja de precios, sino más bien en elevación de los márgenes de beneficio.

4.3. Producto Nacional e Inversión Extranjera Directa.

Creemos que la comparación entre el Producto Nacional y la Inversión Extranjera Directa es útil, ya que el Producto Nacional es uno de los indicadores básicos de la importancia global de la economía y de su dinamismo.

Los resultados que obtenemos con esta base de comparación, indican que la importancia de la inversión extranjera respecto al PNB ha registrado un aumento considerable y sostenido, ya que se elevaron del 8.9 por ciento en 1946, al 28 por ciento en 1970. De acuerdo con estos datos, la IED tiene un valor que representa más de la cuarta parte del nivel alcanzado por el Producto Nacional Bruto.

4.4 Valor de la Producción Total.

La participación de las subsidiarias extranjeras en el valor de la producción total del país - valor bruto de los bienes y servicios producidos durante un año - es también de gran importancia. De 647 mil millones de pesos de producción total en

1970, el 12.6 por ciento correspondió a la producción de filiales extranjeras. Ese porcentaje era menor del 10 por ciento en 1962.

En la producción minera, la política de "mexicanización", ha hecho descender la participación extranjera, aunque es todavía elevada: de 69 por ciento en 1962 bajó a poco más del 50 por ciento en los años setentas.

Otro rubro en el que la producción extranjera tiene gran relevancia es la industria, pues representando aquella en 1962 menos del 20 por ciento, en los años setentas era mayor del 28 por ciento.

En el sector comercial, la producción extranjera representaba en la década anterior el 7 por ciento, algo menos que en 1962 (7.4 por ciento).

En otros renglones, la participación extranjera es muy reducida, pues va del 0.2 por ciento en agricultura hasta el 3 por ciento en petróleo (1970).

4.5 Valor de la Producción de la Industria Manufacturera.

Concentrándose la mayor parte de la inversión extranjera en la industria manufacturera, es al analizar las principales ramas de ésta cuando se advierte el gran peso e influencia del capital extranjero.

En el siguiente cuadro, en el que se toman las cifras más destacadas que presentan Sepúlveda y Chamacero acerca de la parti-

cipación de las subsidiarias extranjeras en el valor de la industria manufacturera, revela que aquélla es muy alta en las ramas más dinámicas: desde porcentajes ligeramente mayores al 25 por ciento en industrias metálicas básicas, productos minerales no metálicos, papel y productos de papel, hasta otros ceranos o superiores al 80 por ciento (construcción de maquinaria eléctrica, industria del tabaco y productos de caucho):

Participación de las Empresas Extranjeras en el Valor de la Producción de la Industria Manufacturera.
(millones de pesos).

		1970
1	Industria del Tabaco	3 171
2	Empresas Extranjeras	2 527
	2/1	79.7 %
1	Papel y Productos de papel	6 458
2	Empresas Extranjeras	1 769
	2/1	27.4 %
1	Productos de Caucho	2 682
2	Empresas Extranjeras	2 258
	2/1	84.3 %
1	Industria Química	22 210
2	Empresas Extranjeras	14 920
	2/1	67.2 %
1	Productos Minerales no Metálicos	8 681
2	Empresas Extranjeras	2 311
	2/1	26.6 %
1	Industrias Metálicas Básicas	14 223
2	Empresas Extranjeras	3 582
	2/1	25.2 %
1	Construcción de Maquinaria	5 291
2	Empresas Extranjeras	3 283
	2/1	62.0 %
1	Construcción de Maquinaria Eléctrica	9 600
2	Empresas Extranjeras	7 610
	2/1	79.3 %

FUENTE: Sebúlveda y Chumacero, obra citada, pp. 173 a 177.

4.6 Producto Interno Bruto.

Como en el caso de la producción total, en el Producto Interno Bruto, también es reducida la participación de las filiales de empresas extranjeras (6.6 por ciento), y es únicamente en la industria y en la minería donde alcanzan una participación considerable (23 y 45 por ciento, respectivamente).

4.7 Producto Interno Bruto de la Industria Manufacturera.

En cambio, en el Producto Interno Bruto de las principales ramas de la industria manufacturera se advierte de manera más clara la importancia de la inversión extranjera.

La participación de las subsidiarias extranjeras va del 21 al 35 por ciento en productos minerales no metálicos, industrias metálicas básicas, papel y productos de papel, construcción de maquinaria, fabricación de productos metálicos y construcción de material de transporte; y del 63 al 85 por ciento en construcción de maquinaria eléctrica, productos de caucho, industria química e industria del tabaco.

Cabe señalar, además, que en todos los casos la participación extranjera es creciente y en algunos casos de manera muy notable; así, entre 1962 y 1970 pasó del 65 al 85 por ciento en el caso de la industria del tabaco, del 58 al 72 por ciento en industria química, del 18 al 34 por ciento en productos metálicos, del 19 al 31 por ciento en maquinaria no eléctrica y del 43 al 63 por ciento en maquinaria eléctrica.

Participación de las Empresas Extranjeras en el PIB
de las Principales Ramas de la Industria Manufacturera.
(millones de pesos).

		1970
1	Industria del tabaco	1 869
2	Empresas Extranjeras	1 581
	2/1	84.6 %
1	Panel y Productos de Panel	2 364
2	Empresas Extranjeras	681
	2/1	28.8 %
1	Productos de Caucho	1 449
2	Empresas Extranjeras	935
	2/1	64.5 %
1	Industria Química	7 606
2	Empresas Extranjeras	5 513
	2/1	72.5 %
1	Productos minerales no metálicos	4 862
2	Empresas Extranjeras	1 018
	2/1	20.9 %
1	Industrias metálicas básicas	5 175
2	Empresas Extranjeras	1 305
	2/1	25.2 %
1	Fabricación de productos metálicos	3 887
2	Empresas Extranjeras	1 323
	2/1	34.0 %
1	Construcción de maquinaria eléctrica	4 662
2	Empresas Extranjeras	2 917
	2/1	62.6 %
1	Construcción de material de transporte	6 315
2	Empresas Extranjeras	2 243
	2/1	35.5 %

FUENTE: Sepúlveda y Chumacero, obra citada, pp. 181 a 185.

**5. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ESTRUCTURA
Y COMPOSICION DE LA CLASE OBRERA EN MEXICO.**

5. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ESTRUCTURA Y COMPOSICION DE LA CLASE OBRERA EN MEXICO.

5.1. El Porfiriato.

Los datos que existen acerca de la composición de la clase obrera en el porfiriato son algo confusos, tanto por la misma definición del término, como por las mismas estadísticas. De acuerdo a don Andrés Molina Enríquez, citado en la obra de Bernal Sahagún, Olmedo Carranza, etc. (6), esta se estratificaba de la siguiente manera:

- a) proletariado indígena a "indígenas obreros inferiores";
- b) obreros en general, dentro de los cuales sobresalían los obreros industriales;
- c) los obreros "superiores", constituido por trabajadores de cierta categoría en los ferrocarriles, tales como mecánicos, maquinistas, electricistas, etc., y
- d) los trabajadores extranjeros: éstos se encontraban en mejores condiciones que los nacionales, tanto por su misma situación de extranjeros, como por su calificación superior.

Además de estas categorías, entre los trabajadores "superiores" y los trabajadores extranjeros existía otro grupo constituido por los trabajadores de las empresas mineras extranjeras, donde los salarios parecen haber sido más elevados que en el

(6) Bernal Sahagún, Víctor M.; Angelina Gutiérrez Arriola; Bernardo Olmedo Carranza y René Báez. "Las Empresas Transnacionales en México y América Latina". UNAM, México, 1982, p. 125.

resto de la industria. Al respecto también existe la opinión de Raymond Vernon, citado por el mismo autor, que afirma que "las compañías mineras extranjeras, desesperadas por atraerse parte de la mano de obra ligada a las haciendas, ofrecieron salarios mucho más elevados por su peligrosa labor."

En cuanto a las condiciones de trabajo, los obreros eran sometidos a un régimen de explotación: prolongada duración de la jornada de trabajo, impedimento a la organización sindical, disciplina paternalista-autoritaria. En esta forma se les hacía trabajar largas jornadas que incluso variaban entre 12 y 16 horas diarias. El horario de trabajo era fijado al arbitrio del patrón, sobre todo en las pequeñas empresas donde los obreros se encontraban atomizados en múltiples talleres, sin ninguna organización. Mujeres y niños estaban obligados a realizar tareas semejantes a las de un adulto, recibiendo por ello media paga.

La política del régimen era de total abstención en las relaciones obrero-patronales en cuanto se refiriese a malas condiciones de trabajo o bajos salarios, cuidando de favorecer siempre al patrón, lo que hizo una más rápida acumulación de capital.

La fuerza de trabajo industrial, sobre el total de la fuerza de trabajo en los años de 1895 a 1910, permaneció más o menos constante con un pequeño descenso en el año de 1910, debido al movimiento revolucionario.

Respecto a la reducción que se presenta en la industria de transformación, probablemente, se deba a la competencia que de-

sarrollaron las empresas mineras al ofrecer mayores salarios.

"Respecto al número de trabajadores que operaban en las empresas extranjeras, no existe información; sin embargo, es de suponerse que se trataba de grandes concentraciones de fuerza de trabajo, con obreros más calificados, mejor pagados y un trabajo más organizado, lo que hacía que se presentara mayor homogeneidad en el grupo. Es en estas grandes concentraciones donde van a influir más las ideas revolucionarias del momento. Así tenemos el caso de la empresa minera de Cananea, filial de la ANACONDA, aliada posteriormente a la Phelpe Dodge, la cual contaba un número de 5 360 trabajadores mexicanos y 2 200 trabajadores extranjeros." (7). Y de la empresa textil de Río Blanco que el 7 de enero de 1907 entró en huelga y 5 000 obreros se negaron a trabajar.

En cuanto a los salarios, éstos prácticamente permanecieron constantes desde 1850 a 1910; por lo general eran bajos y en ellos había grandes diferencias tanto de una actividad a otra, como de una región a otra.

El exceso de mano de obra que salía expelida del campo ocasionaba efectos negativos sobre el nivel de los salarios, y lesionaba el nivel de la población. Además, al trabajador comúnmente se le pagaba en forma de vales, por la misma tienda de raya de la empresa, de tal manera que constantemente estaban en deuda con los patrones o propietarios de las compañías.

(7) Bernal Sahagún, op. cit., p. 127.

Dentro de los sectores económicos, en la minería se registran los salarios más elevados, ya que, además de que en cierta forma la cotización de los metales en los mercados mundiales así lo permitía, el hecho de que las zonas mineras se encontraban aisladas obligaba a las empresas extranjeras a ofrecer salarios más elevados que el resto de la industria con el objetivo de atraer mano de obra. Es así como el jornal mínimo de los peones mineros en el país, aumentó, entre los años de 1893 y 1907, a una tasa de crecimiento anual de 6.3%, ya que de 35 centavos diarios que se pagaba en el primero de los años, el salario subió hasta 82 centavos en el segundo.

Debe mencionarse también que los trabajadores de esta industria tenían sueldos fijos por semana, y a los que tenían intervención directa en la producción se les concedía, además, una prima de un centavo por tonelada extraída y según la ley.

Los salarios más elevados de las zonas mineras se pagaban en el norte, en tanto que en la zona del golfo se presentaban los más bajos, por la abundancia de mano de obra.

Las organizaciones obreras que surgen a principios de siglo se ubican, dentro de la corriente sindicalista, y no dentro del anterior corte mutualista-cooperativista. Ahora ya se va a sustentar un programa con claras reivindicaciones socioeconómicas y se comienza a utilizar nuevos medios de lucha, en especial la huelga.

Es principalmente dentro de los sectores ferrocarrileros, minero y textil, sectores donde predominaba el capital extranjero, en donde aparece una conciencia de clase, si bien elemen-

tal, pero que realice intentos de organización conforme a las nuevas ideas. Es así como a pesar de la represión contra toda forma de organización, el porfiriato estuvo marcado por más de 250 huelgas, entre las que han sido registradas se presentaron unas 75 huelgas textiles, 60 en ferrocarriles, 35 en cigarros y más de una docena en minas. De especial importancia fue la fundación en esos años, del Partido Liberal Mexicano, por los hermanos Flores Magón.

5.2. El Proceso de Desarrollo.

Al igual que en otros países latinoamericanos, el proceso de desarrollo en México ha estado fuertemente determinado por los cambios que ha venido sufriendo el sistema económico mundial.

Como consecuencia de la Primera Guerra Mundial (1914-18), la gran crisis del 29 y la Segunda Guerra Mundial (1939-45), se ven abriendo nuevas posibilidades en el desarrollo de México. Durante este proceso, el Estado mexicano juega un papel de gran importancia, desarrollando las condiciones estructurales que la economía del país exigía.

Este marco histórico permitiría al Estado establecer una política consistente en la sustitución de importaciones, como forma de industrializar el país. Ya que se tenía la idea de que el aceleramiento de la industria, permitiría empujar al país hacia una nueva etapa dentro del marco de una política de estabilidad social interna.

El proceso de desarrollo "hacia adentro", o el muchas veces llamado "desarrollo independiente", se lleva a cabo en base al proceso de sustitución de importaciones, planteado como la necesidad de proteger subsecuentemente las actividades agrícolas e industriales del interior. Así, el Estado promueve la producción industrial con objeto de satisfacer la demanda dentro de los límites nacionales, estimulando al sector empresarial mediante el establecimiento de leyes, obras de infraestructura, financiamiento, exención de impuestos, etcétera, como medidas que crearán un ambiente favorable al crecimiento de la industria en México.

Sin embargo, la necesidad de asegurar la continuidad de la industrialización implicaba crear un nuevo sector industrial destinado a producir bienes intermedios y de capital, para lo cual era necesario disponer de grandes sumas de capital y tecnología avanzada.

Esta nueva orientación va a desarrollarse dentro de una política de puertas abiertas al capital extranjero, aprovechando la expansión que la economía imperialista asume durante el período de la postguerra, en la que las grandes corporaciones transnacionales norteamericanas, se dirigen de manera acelerada al exterior, en busca de nuevos mercados.

Un rasgo característico del capital imperialista en esta época es su orientación, de manera preferente, hacia el sector industrial, en donde aprovecha las facilidades que el Estado mexicano se había visto obligado a promover.

Todo lo anterior tiene una gran repercusión en la mano de obra mexicana, ya que si bien a fines del siglo pasado y principios de éste se encontraba más bien concentrada en actividades propias del sector primario, es decir, se trataba de un proletariado básicamente agroextractivo, en la nueva fase la población se expande asociada a los nuevos sectores de actividad secundarios y terciarios - y, en la medida en que se desarrolla un sector industrial basado en técnicas cada vez más modernas, ubicado en los sectores más dinámicos de la economía, el proletariado en estos campos se convierte en un sector fundamental de la población en su conjunto.

5.3. La División del Trabajo y la Formación de la Mano de Obra en las Empresas Transnacionales.

La división del trabajo constituye un principio fundamental en los países industrialmente avanzados, impuesta por la planificación y el control del proceso de trabajo.

Con el sistema capitalista, dicho proceso se ve dividido sistemáticamente en múltiples operaciones limitadas de cada especialidad, realizadas por diferentes trabajadores, donde las operaciones correspondientes a cada empleado u obrero están totalmente planeadas por la gerencia, que le indica en detalle la tarea que debe realizar, cómo y en cuánto tiempo, así como las modalidades de funcionamiento y de organización de las máquinas.

Para las empresas transnacionales, el análisis sistemático de los procesos de trabajo se hace necesario a fin de determinar el método apropiado de operar con el menor tiempo, menor esfuer

zo y mayor rendimiento, para lo cual se determinan las máquinas herramientas, métodos y procedimientos apropiados de trabajo, como es el caso de la disposición de las zonas de operación, circulación, distancias, instalación de dispositivos y aditamentos que faciliten las operaciones, simplifiquen y reduzcan movimientos y pasos innecesarios en los trabajadores.

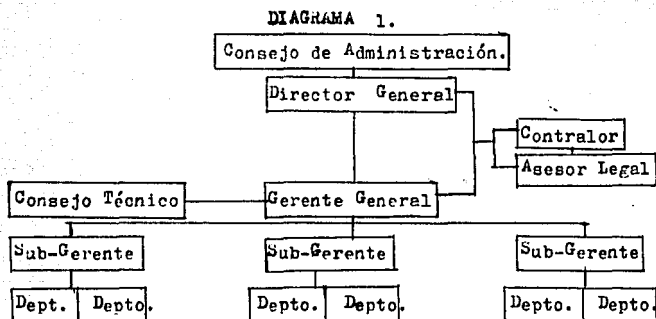
El proceso de trabajo se convierte así en una ordena o secuencia de operaciones repetitivas y continuas entre distintos trabajadores y máquinas debidamente distribuidos en movimiento progresivo con el objeto de reducir los tiempos muertos. Cada operación empieza donde termina la que le precede.

Para la empresa, lo anterior va a significar: menores costos de operación y mayores ganancias con el consiguiente mayor rendimiento en las operaciones; gracias a la parcialización del trabajo cada trabajador individual y sobre todo, el colectivo en su conjunto, se tornan cada vez más productivos, lo que le permite aumentar esta productividad sin necesidad de aumentar el salario en las mismas proporciones.

Este fenómeno se lleva a cabo tanto en la fábrica como en la oficina, en un ambiente de trabajo, rodeados por una serie de sensaciones e incentivos por parte de la gerencia, que refuerzan el aprendizaje.

La fragmentación impide, al mismo tiempo, que cada uno de los trabajadores pueda comprender el proceso global del trabajo el cual se encuentra prefigurado desde arriba, en forma de

pirámide jerárquica que permite controlar las distintas fases del proceso, como observamos en el diagrama 1.



Para el empleado, este esquema de secuencia, la continua repetición de su actividad que va adquiriendo grados menores de calificación y una mayor automatización, significa que el contenido de su trabajo, el status, las remuneraciones y jerarquías, tienden cada vez más a acercarse a las de los obreros.

Esto permite a las grandes empresas, sobre todo en el caso de empresas transnacionales, por una parte eliminar la "indispensabilidad" de empleados y obreros al reducir la importancia de las decisiones individuales, automatizando el funcionamiento del sistema.

Así, la remuneración del trabajador será tomando en cuenta el grado de dificultad, experiencia y formación requerida por la prestación de su trabajo, así como del ejército industrial de reserva, ya que la fragmentación del trabajo permite que de-

trás de cada trabajador exista cierto número de empleados u obreros, dispuestos a emplearse, en muchos casos, a más bajo costo.

Es importante agregar que para el trabajador calificado, y especialmente para el profesionalista, se presenta una gran contradicción: a medida que el desarrollo de las fuerzas productivas exige el desarrollo del trabajo intelectual y la formación de un personal más calificado, especializado y con mayores conocimientos técnicos, la ejecución de tareas parcelarias, monótonas y repetitivas, propias de la economía monopolista, lo conducen a su descalificación.

Esto es, al mismo tiempo que el capital, bajo la presión del desarrollo de las fuerzas productivas tiene necesidad de cierto tipo de formación profesional en su fuerza de trabajo, la división del trabajo y la complejidad de su proceso, tienden a eliminar el trabajo vivo, a descalificarlo y hacerlo cada vez más mecánico y parcial, limitando en su propio beneficio, el trabajo creador de soluciones originales que se vuelve incompatible con los criterios de rentabilidad de la gran empresa; este es el caso por ejemplo de los ingenieros químicos.

Formación de la mano de obra: su calificación y métodos de adiestramiento.

El desarrollo industrial de México, ha venido haciendo necesaria una mejor formación de su fuerza de trabajo. No obstante, fenómenos tales como el desproporcionado crecimiento de la población, la política redistributiva de bienes y servicios así como la estructura de los sistemas educativos que no alcan-

gan a satisfacer la demanda, nos muestran elevados índices de desempleo, subempleo y carencia de mano de obra debidamente calificada.

En México, la gran masa de trabajadores cuenta con un nivel promedio de escolaridad de quinto año de primaria. Así se presenta una inadecuación en calidad entre la oferta y la demanda de mano de obra. Por esto, gran parte de la demanda de trabajo tiene que satisfacerse con mano de obra de calificación inferior a la requerida y de más bajo ingreso.

Tradicionalmente, las acciones tendientes a la formación de los recursos humanos han seguido los objetivos particulares de cada empresa. Además, ya "desde 1931 la legislación laboral mexicana establece la obligación de los patrones de proporcionar entrenamientos y capacitación, de manera regular y permanente, a sus trabajadores". (8).

Por su parte, ciertas empresas realizan internamente cursos de capacitación de acuerdo a sus necesidades y métodos de organización; esto se realiza sobre todo en las empresas grandes, donde a mayor intensidad de capital se requiere un nivel determinado de educación, así como cierta capacidad y preparación técnica y administrativa. Es decir, a pesar de la tendencia por descalificar el trabajo, de hacerlo mecánico y parcial, el gran capital, obligado por el progreso técnico, absorbe trabajadores cada vez más calificados.

(8) Bernal Sahagún, op. cit., p. 162.

En cuanto a capacitación y métodos, una encuesta realizada recientemente a grandes empresas, con un promedio mayor de 850 trabajadores por empresa, como es el caso de la Volkswagen, Nestlé, Celanese Mexicana, Chrysler y otras, en su mayor parte transnacionales, llegó a los siguientes resultados:

El 65% de las empresas contaba con una sección especializada en capacitación, asignada a la división de la administración de personal, a nivel de departamento; el 47% dedicaba un presupuesto que iba de 100 000 a 3 500 000 pesos de acuerdo a sus posibilidades económicas; presupuesto que es bastante modesto.

Por lo que se refiere a las áreas administrativas, en las que se lleva a cabo la capacitación, ésta se dirigía en mayor escala hacia el área de producción y mantenimiento, siguiéndole el área de ventas.

Dentro de estas áreas, los esfuerzos de capacitación interna estaban dirigidos al nivel de ejecutivo medio y de supervisor, los cuales recibían cursos internos de capacitación de una a dos semanas, así como ocasionalmente cursillos en el extranjero. En el área de venta y mercadotecnia, además de los ejecutivos y supervisores, están los vendedores. Estos últimos internamente reciben cursos de 3 a 6 semanas, en donde reciben principios básicos en administración de ventas, medios publicitarios y promoción, así como detallados cursos sobre los productos de la empresa y los principales competidores.

En lo que se refiere al adiestramiento del personal obrero y técnico, su presupuesto también se mostró muy limitado, ya que en promedio correspondió a un 30% del destinado a la capacita -

ción.

Estos recibían:

" breve adiestramiento en los sistemas y operaciones concretas que realizan en la planta. Ocasionalmente, entrenamiento en la casa matriz para las gerencias de planta: el tiempo de adiestramiento varía entre uno y tres días para las labores no especializadas, o especializadas pero en maquinaria común a muchas industrias, ya conocidas por los nuevos trabajadores, hasta 3 ó 4 meses, para niveles de supervisión y gerencia." (9).

De aquí se concluye que: el adiestramiento que las empresas transnacionales proporcionan a su personal en México, siempre está limitado a lograr un mayor rendimiento en un puesto concreto y no pretende elevar la calificación general de la mano de obra, a excepción de trabajadores destinados a posiciones gerenciales.

5.4. Papel de las Transnacionales en el Empleo y los Ingresos.

La contribución de las empresas transnacionales al empleo de los trabajadores mexicanos, varía de una actividad a otra, en función de la participación de las compañías extranjeras en el valor de la producción.

La mayor productividad de las empresas extranjeras - superior a la de las nacionales - se explica por el uso de una tecnología más avanzada, que requiere relativamente poca mano de

(9) Ibidem, p. 163.

obra, pero altamente calificada. Esto último se refleja en las diferencias que existen entre uno y otro tipo de empresa, en cuanto a remuneración de su personal.

"Por otra parte, el incremento en el número de personas ocupadas por las empresas extranjeras es muy superior al observado a nivel nacional. No obstante, la evolución del cuántum del capital tangible reproducible fijo muestra una tendencia a utilizar más el factor capital que la fuerza de trabajo. El más elevado crecimiento del número de empleados que el de obreros, también pone de manifiesto la intención de la empresa extranjera a utilizar cada vez en menor proporción la fuerza de trabajo en el proceso productivo propiamente dicho." (10).

La tendencia a sustituir mano de obra por capital se acentúa en las ramas en que el predominio de los extranjeros es muy importante y en donde está concentrada la mayor parte de su capital, es decir, en las más dinámicas. Así, por ejemplo, en la industria de la electrónica y de maquinaria y equipo.

Con estos antecedentes, se puede afirmar que las compañías extranjeras, lejos de buscar contribuir al aumento de la ocupación, prefieren cada vez más mecanizar y automatizar su proceso productivo.

Sin embargo, esta tendencia a la mecanización de las empresas es fuertemente propiciada por una serie de medidas de carácter fiscal y financiero adoptadas por el gobierno mexicano, las

(10) Sepúlveda y Chumacero, op. cit., p. 83.

cuales hacen muy lucrativa la utilización del capital, pero al encarecer la mano de obra, provocan la tendencia a sustituir la segunda por el primero.

Todo hace suponer que la mayor contribución de la inversión extranjera directa en materia de empleo se logra mediante la transmisión de las habilidades empresariales, sobre todo cuando se trata de empresas de capital mixto, ya que en este caso el empresario mexicano se pone en contacto directo con los métodos de organización avanzados que aporta el socio extranjero.

Sin embargo, esta contribución presenta ciertos inconvenientes. En efecto, las prácticas administrativas y gerenciales son reflejo de las condiciones de las empresas y de los rasgos característicos de la sociedad en que se ubica. Así, puede aceptarse que el tipo de gerencia y prácticas administrativas que aporta la inversión extranjera directa a México son las que han demostrado ser eficientes para satisfacer las necesidades de la empresa en el país de origen de la inversión. Más concretamente, si Estados Unidos aporta a México la mayor parte de las inversiones extranjeras directas en el país, y además ejerce el control de las mismas a través de administradores norteamericanos, la gestión de éstos no puede menos que estar influida por las normas de conducta de aplicación más general en el país vecino.

En tales términos, podría argüirse que las empresas transnacionales han difundido en México prácticas empresariales basadas en la innovación y diferenciación de productos, porque estos elementos dan base a la estrategia general de la empresa de la opulenta sociedad de los países industriales.

Si bien es cierto que por medio de la inversión extranjera directa los empresarios mexicanos pueden obtener una mayor capacitación, también lo es que esta forma de transmisión de conocimientos puede constituir un vehículo para distorsionar el reducido mercado nacional y fomentar patrones de consumo que no corresponden al nivel de desarrollo de la economía mexicana.

Finalmente, conviene mencionar que el rápido crecimiento de la ocupación experimentado en las empresas extranjeras no necesariamente representa en su totalidad una contribución neta al empleo, puesto que en los casos de adquisición de empresas nacionales ya existentes, lo que aumenta es la fuerza de trabajo ocupada por empresas extranjeras, pero no la ocupación total en el país. (11).

En cuanto a los ingresos percibidos por los trabajadores nacionales en las empresas transnacionales no sería correcto hacer comparaciones con las empresas nacionales, en este aspecto, ya que existen miles de pequeñas y medianas empresas, muchas de éstas a nivel artesanal, que haría que las diferencias de tamaño fuesen enormes.

Por lo tanto, para este apartado hemos preferido comparar el ingreso de los trabajadores de las empresas transnacionales en relación al ingreso laboral en las grandes y medianas empresas en general.

(11) Ibid., pp. 82-84.

Para ello hemos tomado aquellas empresas clasificadas de acuerdo a la Dirección General de Estadística comprendidas dentro de las 54 ramas industriales y que constituyen una selección de empresas medianas y grandes - nacionales y extranjeras - y cuyas remuneraciones al trabajador son relativamente altas. (12).

De acuerdo a la información:

1. Los trabajadores industriales de las empresas transnacionales, caracterizados en gran parte con mano de obra calificada y una gran productividad, se encuentran dentro de los trabajadores mejor pagados en México.

2. Como dentro de las 54 ramas industriales se encuentran empresas de cierta importancia, tanto nacionales como extranjeras, suponemos que éstas en determinadas ramas pueden estar incluyendo sólo empresas transnacionales, como es el caso del tabaco, bebidas y química.

Estos puntos tienen su explicación en que los salarios más altos están relacionados a una composición de capital también más alta, o lo que es lo mismo, una creciente productividad del trabajo mediante equipos complejos y empleo de métodos de producción intensivos. A esto se agrega el hecho de que las empresas transnacionales están ubicadas preferentemente en los centros urbanos más importantes, donde el nivel de remuneraciones es más alto.

(12) Bernal Sahagún, op. cit., p. 165.

También debemos considerar que para las empresas extranjeras el problema de mantener una buena "imagen pública" y relaciones satisfactorias con las autoridades gubernamentales, adquiere mayor relevancia que para las firmas nacionales.

De estos puntos importante podemos entrever que, aun cuando el ingreso per cápita promedio es más alto en las empresas transnacionales que el promedio general, la fuerza de trabajo es aún muy barata en términos absolutos; por un lado dada la gran productividad de este grupo de trabajadores, que permite incrementar con creces las tasas de utilidad.

**6. INFLUENCIA DE LAS TRASNACIONALES EN
LOS PRINCIPALES SECTORES DE NUESTRA
ECONOMIA.**

6. INFLUENCIA DE LAS TRASNACIONALES EN LOS PRINCIPALES SECTORES DE NUESTRA ECONOMIA.

6.1 En la Agricultura.

Las empresas trasnacionales se encuentran con impedimentos legales para poder participar en el control y apropiación directa de la tierra en México, aunque existen casos de propiedad total directa por parte de ellas, logrado a través de mecanismos ilegales o en forma disfrazada. Para ello, las empresas trasnacionales utilizan otro tipo de mecanismos, legalmente sin problemas, que les confieren un control indirecto sobre la tierra y directo sobre el agricultor, su forma de trabajo y su producto.

"Uno de los mecanismos usados para regular la producción agropecuaria consiste en proporcionar a los agricultores paquetes tecnológicos que incluyen el suministro de semillas, fertilizantes, insecticidas, pesticidas y eventualmente maquinarias o aval crediticio para obtenerla, así como financiamiento para el gasto corriente de los agricultores. Proporciona también asistencia técnica consistente en la supervisión permanente de la producción agrícola. De esta manera, las empresas trasnacionales se benefician de las ganancias pero se sustraen de los riesgos eventuales de la actividad agrícola directa." (13).

Estos paquetes tecnológicos no son dados a cualquier agricultor, sino a aquellos que tienen una prosperidad relativa y que

(13) Ulmedo Carranza, op. cit., p. 70.

serán los que se verán "beneficiados" de los potenciales altos rendimientos que el paquete les ofrece. Minifundistas y ejidatarios no son elegidos, generalmente, por no tener condiciones de solvencia económica que garanticen el éxito de la producción agrícola ni el suministro demandado por las empresas agroindustriales (aunque se da una excepción: la fresa).

"Las empresas transnacionales rechazan hacerse cargo del problema de los costos de transporte, por lo que obligan al productor agrícola a responsabilizarse de él y a entregar en las bodegas o plantas de la empresa. Es por ello que, dadas las condiciones que establece e impone al paquete tecnológico en la producción agrícola, las empresas transnacionales prefieren tratar con grandes productores, con agricultores capitalistas.

Se establece un contrato en donde el agricultor, por una parte, obtiene el paquete tecnológico y, por otra, se compromete a entregar parte o el total de su producción.

De esta manera, el capital transnacional va propiciando una "modernización" - léase transnacionalización - de la agricultura que a la larga va a tener sus efectos en toda la estructura agrícola del país, e incluso en todo el resto de la economía." (14).

Hay que tener en cuenta el papel de los créditos otorgados por los organismos financieros internacionales que, como mencionábamos con anterioridad, acuden en apoyo de las empresas tras-

(14) Ibid, p. 82.

nacionales, lo que hace que de esta manera tanto éstas como la inversión extranjera indirecta se ligen en una misma aventura.

De esta manera empieza a configurarse la penetración del capital trasnacional en el sistema agroalimentario del país.

A esta etapa inicial se suceden muchas otras hasta llegar a completar el control trasnacional de todo el sistema.

Maquinaria y equipo agrícola.

Así, por ejemplo, controlan el suministro de maquinaria y equipo agrícola por varios medios. Puede ser a través de la venta directa, o bien a través de los créditos que otorgan a los agricultores para que la arrienden a empresas extranjeras.

De esta manera se ha llegado a establecer (1974) que empresas trasnacionales norteamericanas como Birds Eye de México, Campbell's de México, Gerber Products, Clemente Jacques (en ese entonces United Brands) y Productos del Monte tenía el parque más importante de maquinaria agrícola del Bajío. Pero además, hay que mencionar que de las principales empresas productoras de tractores, tres son empresas trasnacionales norteamericanas: Massey Ferguson, John Deere e International Harvester que eran conjuntamente responsables de las dos terceras partes de la producción nacional en 1977.

A ello hay que agregar que como la cantidad de unidades producidas ha sido insuficiente, estas empresas trasnacionales y otras - como ya vimos - las importan de sus casas matrices. La

otra empresa responsable de la restante tercera parte (Ford-Sidena) es maquiladora de empresas transnacionales.

Semillas mejoradas y productos farmacéuticos.

En el suministro de semillas mejoradas las empresas transnacionales cubren casi por completo el panorama. Sólo una empresa estatal (PRONASB) le hace "competencia". Son casi veinte empresas transnacionales, pero pocas son las que producen sus semillas aquí. Las otras las importan de sus casas matrices o de filiales hermanas establecidas en otros países que no son los originales (práctica por cierto muy común llevada a cabo por las ETN dedicadas a cualquier actividad, a través de un comercio intrafirmas, que por lo demás le produce ganancias extraordinarias al conglomerado en su conjunto, al transferirse recursos vía la sobre o subfacturación de los precios de los productos objeto del comercio intrafirma. Es tan importante que se calcula que alrededor del 30 por ciento del comercio mundial y 50 por ciento del comercio en el llamado Tercer Mundo es un comercio intrafirmas de empresas transnacionales.

En cuanto a los productos farmacéuticos para uso animal, son producidos básicamente por las mismas empresas transnacionales que los producen para uso humano. Se sabe muy bien que esta rama industrial está controlada por empresas transnacionales de diversas nacionalidades. (15).

(15) Ibid, p. 72.

6.2 En la Industria.

Tradicionalmente, la energía y los recursos naturales, las instituciones financieras y los medios de comunicación, los transportes y los sectores militares estratégicos, son actividades que se ha considerado deben quedar en poder de nacionales. Sin embargo, la preocupación actual de los gobiernos gira en torno al control del sector manufacturero por la empresa extranjera. El temor al dominio industrial es bien evidente. Ello obedece al tamaño y poder económico de las empresas transnacionales, su concentración y control de ciertos sectores industriales clave, su tendencia a adquirir empresas locales importantes y su carácter expansivo.

Desde luego, corresponde a cada país determinar qué constituye un sector industrial clave. La definición de esta cuestión es fundamental para el diseño de una política.

Los estudios realizados sobre las empresas transnacionales norteamericanas demuestran que estas corporaciones poseen una importancia fundamental en la economía de origen y en la de los países en que operan. A esta influencia no puede escapar un país como México.

El comentario de Flavia Derossi resulta pertinente: "el gran peso que poseen las compañías extranjeras se demuestra indirectamente por el hecho de que de las cien empresas norteamericanas más importantes listadas en Fortune, 73 están representadas en México, aunque en algunos casos como empresas mixtas. Esta cifra resulta impresionante cuando se considera que las 27 em-

presas no representadas son, o compañías petroleras, excluidas por ley, o fabricantes de aviones, que no consideran rentable un mercado tan limitado. Muchas de las grandes empresas europeas como Olivetti, Nestlé, Volkswagen, también se encuentran representadas." (16).

La inquietud por la presencia de grandes corporaciones transnacionales se agrava por encontrarse su inversión concentrada en las ramas más dinámicas de la industria, donde además se requiere una avanzada tecnología: productos químicos, maquinaria, productos eléctricos, etc.

El siguiente cuadro permite una mejor apreciación de la magnitud de la inversión extranjera directa dentro de la industria.

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR ACTIVIDADES.

1980

(millones de dólares).

	Absolutas	%
TOTAL	8 458.8	100.0
Industria	6 559.8	77.55
Comercio	754.5	8.92
Servicios	716.5	8.47
Extractivas	419.6	4.96
Otras	8.4	0.10

FUENTE: Tomado de Bernal Sahagún, op. cit., p. 65.

(16) Sepúlveda y Chumacero, op. cit., p. 29.

Estos datos dejan constancia, de que existe un control importante, por parte del capital foráneo, de la gran mayoría de las empresas industriales establecidas en México. Además, el control esté concentrado en un número reducido de filiales extranjeras, que influyen decisivamente, por su volumen de ventas, activos totales, capital y utilidades, en cada una de las ramas de nuestra industria y en la economía nacional en su conjunto.

Empresas transnacionales y concentración industrial.

Al menos en el caso de la inversión norteamericana, los datos disponibles para años recientes, indican que las empresas transnacionales se ubican preferentemente en los sectores de mayor concentración y generan una proporción mayoritaria de la producción de esos sectores.

Las empresas nacionales, enfrentadas a las elevadas "barreras a la entrada", que caracterizan los sectores en que predominan las empresas transnacionales (elevados volúmenes de inversión, tecnología sofisticada y "cautiva", marcas prestigiadas, etc.), aparecen ubicadas preferentemente en los sectores de menor concentración. (17).

Por otra parte, se presenta también, la concentración de la inversión extranjera directa por territorio.

La información disponible nos muestra que la concentración de esa inversión en una sola región es extremadamente alta.

(17) Fajnzylber, Fernando, op. cit., p. 179.

El 81% de la inversión estadounidense en manufacturas está situada en el Distrito Federal y en el Estado de México; el 8.9% se encuentra localizada en Nuevo León y el restante 9.2% en todos los demás Estados de la República.

Dependencia y transferencia de tecnología.

Aunque los países necesitan y desean los beneficios que acarrea la tecnología avanzada que generalmente acompaña a la inversión extranjera, el hecho de que la decisión sobre la forma de la transferencia y las características de la tecnología se deposite en la casa matriz, no resulta de su agrado.

El temor es que el desarrollo de los sectores industriales nacionales y la expansión de las empresas instaladas en el país sean dependientes de Estados avanzados tecnológicamente. Además de la dependencia tecnológica, otros factores llevan a los gobiernos a dudar de los beneficios que obtienen con la importación de tecnología.

Al ocurrir la transferencia de tecnología como fenómeno interno de la empresa transnacional, no es de suponerse un esfuerzo real de integración al contexto local.

En México, como en la mayoría de los países subdesarrollados, la tecnología adquirida no se adapta a la proporción de los factores, al tamaño del mercado o al aprovechamiento de insumos nacionales.

Tampoco significa la importación de tecnología un incentivo para el desarrollo científico y tecnológico nacional, al hacer

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

descansar la responsabilidad por este desarrollo en la empresa extranjera.

La facilidad que representa la obtención de tecnología en el exterior reduce la presión que de otra suerte existiría sobre los gobiernos para promover la investigación nacional, destinando los recursos y las facilidades necesarias para estos propósitos. Ello sucede en especial cuando la tecnología se importa directamente de la matriz, sin que el gobierno imponga ciertos criterios mínimos que obliguen a la filial a establecer centros de investigación propios, con el debido entrenamiento de personal técnico nacional y cuyos resultados beneficien fundamentalmente al país de residencia y a la empresa que realiza la investigación.

Con frecuencia, la casa matriz sustrae para provecho propio el avance tecnológico que se obtiene por una filial.

Todos estos factores producen un natural desánimo en el grupo de técnicos que trabaja con la subsidiaria. También induce a la comunidad científica de un país a limitar considerablemente la investigación aplicada a fines industriales, al carecer del estímulo indispensable.

En el caso de México, se han elaborado diagnósticos sobre el estado actual del desarrollo científico y tecnológico del país y estudios empíricos sobre la transmisión de tecnología al nivel de empresa. Las conclusiones obtenidas han demostrado la existencia de un alto grado de dependencia tecnológica externa.

"De acuerdo con las apreciaciones contenidas en estos estudios es en fecha reciente cuando México advirtió la realidad de su subdesarrollo científico y tecnológico y de su dependencia respecto de los adelantos científicos y tecnológicos generados en el extranjero. Advirtió que prácticamente la totalidad de los procesos y diseños tecnológicos de su planta industrial se adquirirían en el extranjero a un costo que prácticamente todo mundo coincidía en calificar de desmesurado; advirtió que la actividad científica nacional se desarrollaba penosamente en un ambiente de extremas limitaciones económicas y administrativas... en una palabra advirtió que la brecha científica y tecnológica que lo separaba no sólo de los países avanzados sino de un buen número de países semiindustrializados, tendía a acrecentarse rápidamente." (18).

La preocupación gubernamental por esta condición dependiente se ha manifestado ya y las medidas adoptadas dejan constancia de ello. La legislación que proscribe las cláusulas restrictivas en los contratos de transmisión tecnológica, representa una medida saludable por eliminar los abusos existentes en la materia y por limitar los elevados costos que significa para el país la importación de tecnología. El efecto de estas medidas, sin embargo, requiere del transcurso de algunos años.

(18) Sepúlveda y Chumacero, op. cit., p. 28.

La fuente de los conocimientos técnicos y de los procesos tecnológicos que se emplean en la planta industrial de México, tiene un origen foráneo, especialmente de Estados Unidos. Ello obedece a factores de índole diversa: el número de filiales de empresas norteamericanas operando en México, el vínculo estrecho entre empresarios mexicanos y los exportadores norteamericanos de bienes de capital y equipo, las relaciones del sector paraestatal con las instituciones financieras norteamericanas, la situación geográfica de México y la apatía empresarial para lograr una diversificación geográfica en sus fuentes de tecnología.

El grado de dependencia de la industria nacional en un solo proveedor de tecnología puede apreciarse de diversas formas. Por ejemplo, Sepúlveda y Chumacero indican que "la gran mayoría (cerca del 80%) de las compras de tecnología de las empresas netamente mexicanas involucra transacciones con las empresas vendedoras norteamericanas".

En el caso de la empresa transnacional con filiales en México la fuente de tecnología proviene, prácticamente de manera exclusiva, de la casa matriz.

Otro indicador de dependencia tecnológica del exterior se refiere a la adquisición de materia prima, partes, asistencia técnica y licencias.

La dependencia creciente de fuentes de tecnología externa resulta aún más inquietante al advertir que son las corporaciones más poderosas las que descansan en mayor medida en la

importación de conocimientos técnicos. Ello significa que el mayor desarrollo industrial puede traer como consecuencia una mayor dependencia tecnológica externa, principalmente de Estados Unidos, con las consiguientes ataduras económicas y políticas.

Una causa directa del alto grado de dependencia tecnológica externa de México, se atribuye generalmente, como mencionamos en páginas anteriores, a la carencia de una política de investigación y desarrollo, tanto en el sector público como en la empresa privada.

Los bajos índices existentes en México, en comparación con otros países, en materia de gasto en educación escolar y en investigación y desarrollo, en el número de investigadores y en el volumen de patentes registradas por nacionales, son formas útiles para medir el subdesarrollo científico y tecnológico del país.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Investigación Científica, existen 0.74 investigadores por cada 10 mil habitantes, lo cual significa 2.8 investigadores por cada 10 mil habitantes económicamente activos. En realidad, estos datos se reducen, al excluir las ciencias sociales. De hecho son 0.57 investigadores por cada 10 000 habitantes y 2.1 por cada 10 000 habitantes económicamente activos. (19).

Para 1970, el estudio del Instituto Nacional de Investigación Científica señala que la cifra destinada a investigación y desarrollo alcanzaba 519 millones de pesos, o sea el 0.13% del

(19) Ibid., p. 97.

producto nacional bruto, proporción muy inferior al mínimo propuesto por la Organización de las Naciones Unidas, que es de 0.5 . Esta proporción es en realidad menor, al sustraer los 96 millones de pesos aplicados al sector de ciencia sociales.

Estos datos son un reflejo fiel de la escasa prioridad que ha recibido el desarrollo científico y tecnológico de México, tanto de parte del sector público como del privado.

La capacidad de innovación y la generación de conocimientos se ve de esta forma limitada, ante la carencia de políticas destinadas al fomento de la investigación científica. La insuficiencia en recursos materiales y humanos dedicados a la ciencia y a la técnica necesariamente produce su efecto en la estructura social, económica, política y cultural de México. Una sociedad con una raquíta comunidad científica y con cuadros técnicos deficientemente preparados, será, además de una sociedad con manifestaciones culturales primitivas, una sociedad vulnerable, tanto de fuerzas de poder externas como internas.

Un indicador más de la vinculación de México a fuentes externas de tecnología está representado por las estadísticas sobre patentes.

"En 1972, las patentes solicitadas por nacionales, como porcentaje del total de patentes fue de 9.5% y 90.5% las de origen foráneo." (20).

(20) Sepúlveda y Chumacero, op. cit., p. 99.

De la alta proporción de patentes solicitadas por extranjeros, no se determina el porcentaje que corresponde a norteamericanos. Sin embargo, tomando en cuenta el volumen de la inversión de Estados Unidos, concentrada principalmente en aquellas industrias que requieren de conocimientos patentados, parece legítimo suponer que existe una relación directa entre número de patentes registradas por estadounidenses y proporción de inversión norteamericana en la industria manufacturera.

La concentración de patentes en unas cuantas firmas internacionales va acompañada de una práctica generalizada por parte de esas empresas que operan en países subdesarrollados: la no explotación de las patentes registradas. Ello obedece a que el motivo para obtener una patente se funda básicamente en el deseo de asegurar mercados de importación para las corporaciones transnacionales, limitando de esta forma una posible competencia de compañías extranjeras o nacionales.

La consecuencia es que las patentes no representan, conforme a este sistema de propiedad industrial, un canal para el ingreso de tecnología y para la expansión de la estructura tecnológica de un país.

La función principal de las patentes no está dirigida hacia el fomento de la actividad inventiva, sino hacia la obtención de mayores ganancias mediante la reducción de fuerzas competitivas.

Así, la empresa propietaria de la patente se convierte en la única entidad que puede producir un determinado producto. Pero

lo que es más, esa entidad también posee la titularidad exclusiva para conceder permisos de importación para el aprovechamiento de ese producto. Ello sucede así porque el Estado concede privilegios monopólicos a los titulares de la patente extranjera. Otras empresas, sean nacionales o extranjeras, requerirán de permisos de importación, concedidos mediante acuerdos de licencia de patentes con los propietarios de la patente extranjera, a fin de importar ese producto al país.

Estas y otras características del sistema de patentes actual, hacen ver la relatividad del beneficio que esta forma de transferencia de tecnología produce para países en vías de desarrollo, como lo es México. La necesidad de efectuar una revisión a fondo de las concesiones que se otorgan bajo el régimen de propiedad industrial en México resulta evidente.

La transferencia y dependencia de tecnología tiene sobre la balanza de pagos una trascendental importancia.

Los efectos negativos de la importación de tecnología en la balanza de pagos mexicana se han acentuado gradualmente. A las presiones ya existentes sobre dicha balanza, debe agregarse la erogación creciente que representan los pagos por regalías y asistencia técnica.

La ausencia de un sistema regulador en materia de transmisión de tecnología importada, ha permitido que su adquisición resulte en extremo onerosa para la economía nacional y para la misma empresa que la recibe.

Por la importancia de las diversas situaciones que hemos expuesto, en la actualidad la reglamentación de la transferencia tecnológica se ha sustraído del esquema del contrato privado para ingresar al campo de la planeación y control estatal, con la instauración de mecanismos idóneos que tienen el propósito de lograr que la transmisión de tecnología se realice con un beneficio óptimo para el país.

Por último, conviene mencionar que para México resulta utópico la pretensión de una autarquía tecnológica. Un país con una estructura científica primaria tendrá que recurrir a fuentes de tecnología externa para la expansión del sector industrial. Ante esta situación de dependencia, resulta imperativa la formulación y aplicación de una estrategia en materia de importación de tecnología. Esta estrategia debe tener como propósito la determinación de fuentes alternativas de tecnología, con el fin de lograr una mayor diversificación geográfica. También debe comprender esta estrategia el establecimiento de mecanismos tendientes al control de precios de la tecnología que se importa. Ello ha de incluir un régimen especial por el pago de regalías por el uso de marcas comerciales, que obviamente no representa una transmisión tecnológica.

Para la selección de tecnologías disponibles internacionalmente, es indispensable que las empresas nacionales cuenten con un servicio de información que les permita decidir cuál es la más adecuada en términos económicos e industriales. Por último un mayor rigor en el sistema de pagos por regalías y asistencia técnica podría disminuir las presiones existentes en la balanza de pagos.

6.3 En el Comercio.

Desde la época porfiriana las actividades comerciales constituían el segundo renglón de importancia de las inversiones extranjeras directas.

En la preguerra, el gran comercio se encontraba dominado casi totalmente por intereses franceses. Cabe mencionar a las cinco empresas mayores en el ramo, todas ellas de capital francés: El Palacio de Hierro, Al Puerto de Liverpool, El Centro Mercantil, La Francia Marítima y París Londres. (21).

El mediano comercio y el de granos era acaparado por ciudadanos de diversas nacionalidades, especialmente españoles.

A finales de la década de los 60, después de la Industria de Transformación el comercio es la línea que absorbe más inversiones extranjeras directas: el 20 por ciento del total, según los cálculos disponibles.

Las 18 empresas comerciales mayores del país tienen un capital global de 2,585 millones de pesos; diez empresas están bajo el control de intereses extranjeros, que disponen de 1,308 millones de capital, lo que representa el 53.4 por ciento del capital total de las 18 empresas consideradas. (22).

(21) Ceceña, José Luis. "México en la Orbits Imperial". Ediciones El Caballito, México, 1970, p. 121.

(22) Ibid., p. 188.

Destacan los intereses norteamericanos que controlan cuatro grandes empresas, que en su orden de importancia son las siguientes: Sears Roebuck, Anderson Clayton, F.W. Woolworth y Volkmar Hnos. Además, otra gran empresa norteamericana, la Jewell Tea Co., tiene una fuerte participación en la cadena Aurrerá - Su - perama, en sociedad con un viejo residente español, don Jerónimo Arango.

Los capitales franceses también tienen relevancia en el gran comercio, aunque estos capitales se han ido mexicanizando a medida que los descendientes de los fundadores han ido tomando el control de esos negocios.

Entre las grandes firmas comerciales francesas se encuentran: El Palacio de Hierro, El Puerto de Liverpool, Al Puerto de Veracruz y París Londres. La mayor parte de este capital se puede considerar ya como mexicano.

La posición que la inversión extranjera directa tiene entre las grandes empresas comerciales puede apreciarse en los datos consignados en el Cuadro número 4.

Aunque más lentamente en términos porcentuales en el primer lustro de los setentas, debido a la "incertidumbre" del cambio de gobierno y a los efectos de la crisis, la tendencia de la inversión extranjera directa no sólo continuó ascendente, en los últimos años, sino que se aceleró, merced a la política estatal de fomento, dedicando la mayor proporción - más del 77% - a la industria manufacturera, a la que siguieron en importancia el

comercio y la minería, como se muestra en el siguiente cuadro:

CUADRO 5
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR ACTIVIDADES.
1975 y 1980.
(millones de dólares).

	Absolutas	%	Absolutas	%
TOTAL	5 016.7	100.0	8 458.8	100.0
Industria	3 769.0	75.13	6 559.8	77.55
Comercio	571.9	11.40	754.5	8.92
Servicios	350.2	6.98	716.5	8.47
Extractivas	317.6	6.79	419.6	4.96
Otras	8.0	0.16	8.4	0.10

FUENTE: Bernal Sahagún, op. cit., p. 65.

CUADRO 4
GRAN COMERCIO

Rango	Empresa	Accionistas Principales	Capital (Millones de Pesos)
1.	Cfs. Nal. de Subs. Populares	Gobierno Federal	1,000
2.	Sears Roebuck de México ^u	Sears Roebuck	375
3.	Anderson Clayton	Anderson Clayton	296
4.	El Palacio de Hierro, S.A.	Franceses residentes	235
	El Palacio de Hierro Durango	Kovec Jr., Charles George (Director)	200
5.	El Puerto de Liverpool	Franceses residentes	200
6.	Mueblería Salinas y Rocha	Mexicanos	72
7.	Salinas y Rocha, S. A.	Mexicanos	60
8.	F. W. Woolworth	F. W. Woolworth	50
9.	Al Puerto de Veracruz	Franceses residentes	48
10.	Almacenes S. y H., S.A.	Mexicanos	36
11.	París Londres, S.A.	Franceses residentes	30
12.	Luis G. Aguilar, S. A.	Mexicanos	30
13.	Supermercados, S.A. y Cemerca	Grupo Monterrey	29
14.	Superma, S.A.-Aurrerá	J. Arango-Jewell Tea Co.	27
15.	Alanco Sucesores, S. A.	Español residente	25
16.	Empresas Longoria, S.A.	Mexicanos	25
17.	Super Sevillana, S. A.	J. Arango	25
18.	Vokart Hnos. de México	Volkart Hnos.	22
			2,585

FUENTE: Tomado de Ceceña, José Luis, op. cit., p. 187.

6.4 En los Servicios.

Desde la época de Porfirio Díaz, el sector servicios en nuestro país, estuvo controlado en gran parte por extranjeros.

La generación de energía eléctrica y el transporte eléctrico urbano era manejado por intereses británicos (ingleses y canadienses), en su mayor proporción y norteamericanos en menor cuantía.

La inversión extranjera directa tuvo el control casi completo del sistema ferroviario mexicano hasta 1908, en que se efectuó la consolidación de algunas de las compañías más importantes, al formarse la nueva empresa "Ferrocarriles Nacionales de México", bajo el control del gobierno mexicano.

En los años del gobierno del general Lázaro Cárdenas, la participación de monopolios extranjeros en los servicios de comunicaciones y transportes, era también muy elevada. En el ramo de las telecomunicaciones, el dominio era casi absoluto: el servicio de Cable estaba bajo el control de la firma norteamericana Western Union; el de Teléfonos era compartido por dos firmas, la Ericson de capital sueco y norteamericano, y la Mexicana de Teléfonos, subsidiaria de la International Telephone and Telegraph, de los Estados Unidos. Escapaba al dominio de estas dos empresas solamente el servicio local de telégrafos, que era atendido por Telégrafos Nacionales de México, propiedad del gobierno.

En lo que se refiere a los servicios de transporte, la situa

ción era muy semejante a la que privaba en materia de comunicaciones. El servicio marítimo de altura era atendido por líneas extranjeras en su totalidad, tanto el de pasajeros como el de carga. El país no contaba con líneas de matrícula mexicana.

El transporte ferroviario era atendido principalmente por tres grandes empresas: Ferrocarriles Nacionales de México, Ferrocarril Mexicano y Ferrocarril Sud Pacífico.

El transporte aéreo, todavía no muy desarrollado en el país, estaba dominado casi totalmente por una firma norteamericana, la Pan American World Airways. A través del control que este monopolio norteamericano ejercía sobre la Compañía Mexicana de Aviación. Para 1940, la Pan American amplió su control al incorporar a sus sistemas a la segunda empresa aérea mexicana, Aeronaves de México.

Energía. Las tres fuentes de energía fundamentales para el desarrollo económico: el petróleo, la electricidad y el carbón mineral, se encontraban bajo el control casi absoluto de empresas norteamericanas y europeas.

En la actualidad y gracias a la Expropiación Petrolera llevada a cabo por Cárdenas, el petróleo y su manejo se encuentran tanto como las empresas de energía eléctrica en propiedad del gobierno mexicano.

Hoteles, restaurantes y servicios conexos. En la llamada industria turística, que se ha desarrollado enormemente en los últimos años, ha tenido lugar un acelerado proceso de integra -

ción de los intereses extranjeros, teniendo a las grandes empresas de transporte aéreo como núcleos de control, comprendiendo además grandes hoteles, restaurantes, centros nocturnos, servicios de taxímetros y agencias de viajes.

En la actividad hotelera, se destacan las siguientes empresas:

Western International Hotels, filial de la Western Airlines de los Estados Unidos, que maneja una extensa cadena de grandes hoteles en los principales centros turísticos del país, destacándose el Camino Real.

Cadena Hilton, controlada por la compañía aérea norteamericana Trans World Airlines, que comprende seis grandes hoteles, entre los que destacan el Continental Hilton, de la ciudad de México, y el Acapulco Hilton y las Brisas, de Acapulco.

Intercontinental Hotels, propiedad de la Pan American World Airways de los Estados Unidos, que controla el Hotel Reforma, en la Ciudad de México; la Sheraton, filial de la International Telephone and Telegraph, norteamericana Marriott, que posee el gran hotel de lujo Paraíso Marriott, en Acapulco; la Holiday Inn, cadena hotelera de los Estados Unidos, que posee un gran hotel en Acapulco y otro en la Ciudad de México; el Hotel Pierre que posee el Hotel Pierre Marqués como filial en Acapulco, y la American Airlines, que maneja los hoteles Presidente y Condesa en Acapulco.

Servicios técnicos, profesionales y financieros. Un verdadero enjambre de empresas extranjeras opera en México en una amplia variedad de servicios de tipo jurídico, contable, de administración, de estudios de mercado, de asesoría financiera y de tipo técnico. Como ejemplos podemos mencionar a la Goodrich Dalton Little and Riquelme, despachos dedicados a suministrar toda clase de servicios jurídicos a las empresas extranjeras que operan en nuestro país: a la Price Waterhouse, que se encarga de los servicios contables de la Standard Oil, de la I.M., de la Du Pont, etc; a la Bechtel de México, asesores técnicos; y muchas otras empresas dedicadas a suministrar servicios financieros, técnicos y administrativos, económicos y de investigación, tanto para las firmas extranjeras, como para un número creciente de empresas mexicanas. (23).

Servicios publicitarios. Igual que lo que ha sucedido en otras actividades, las principales empresas de publicidad que operan en México son filiales de las grandes agencias publicitarias de los Estados Unidos.

(23) Ceceña, José Luis, op. cit., p. 193.

7. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL SECTOR EXTERNO.

7. LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y EL SECTOR EXTERNO.

7.1 Las Empresas Trasnacionales y las Importaciones de Bienes.

Se ha mostrado anteriormente que las empresas trasnacionales presentan un tamaño menor que las nacionales, emplean técnicas más intensivas en capital, están preferentemente ubicadas en los sectores más "modernos", concentrados y dinámicos de la actividad industrial, y han alcanzado una participación significativa en la producción global.

Lo que interesa analizar es la forma en que estas características se proyectan sobre las importaciones de las empresas trasnacionales.

La investigación realizada por Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez muestra que el volumen de importaciones por empresa, de las empresas trasnacionales es significativamente mayor que el de las empresas nacionales, los resultados se presentan en el siguiente cuadro:

CUADRO 6

IMPORTACIONES DE EMPRESAS TRASNACIONALES Y NACIONALES
AGrupadas DE ACUERDO AL VALOR DE LAS IMPORTACIONES POR
EMPRESA, 1970.

Valor de las importaciones en pesos.	Distribución del número de em- presas de acuerdo al valor de sus importaciones.	
	E.Trasnacionales (%)	E.Nacionales (%)
Inferior a 500 000	21.3	70.5
Entre 500 000 y 10 000 000	59.8	27.3
Superior a 10 000 000	18.9	2.2

Se observa que, mientras el 70.5% de las nacionales importan menos de quinientos mil pesos al año, entre las empresas transnacionales ese porcentaje es de sólo 21.3%. El 27.3% de las nacionales importan menos de diez millones y más de quinientos mil pesos, mientras que el 59.8% de las empresas transnacionales están ubicadas en ese rango de importaciones por empresa.

Aunque no se dispone de información para efectuar una comparación semejante a nivel de ramas, las diferencias en los coeficientes son de una magnitud tal, que al menos para las ramas alimentos, bebidas, tabaco, textil, imprenta, productos metálicos, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica, equipo de transporte, manufacturas diversas, puede afirmarse que el coeficiente de importaciones (intermedias) de las empresas transnacionales, es significativamente superior al de las nacionales.

El mayor crecimiento de las empresas transnacionales, con un coeficiente relativamente elevado de importación, puede neutralizar, a lo menos parcialmente, el efecto de la sustitución de importaciones sobre la relación entre importaciones y producción para el conjunto de la industria. Inclusive, el coeficiente de importaciones puede disminuir tanto para las empresas transnacionales como para las nacionales, pero si la participación de las transnacionales en la producción aumenta suficientemente rápido, el coeficiente global de importaciones para la industria puede elevarse.

Debido a la heterogeneidad de situaciones que se plantean en cada rama, es preciso concentrar la atención en aquellas em-

presas que representan una fracción significativa del fenómeno que se está estudiando. Estas son las que en definitiva determinan las magnitudes que interesa analizar. Con este objetivo se ha calculado la importancia relativa en cada rama de las cinco mayores empresas transnacionales importadoras (cuadro 6).

CUADRO 6

PARTICIPACION DE LAS CINCO MAYORES EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS IMPORTACIONES TOTALES DE LAS E. TRANSNACIONALES DE CADA RAMA.

R a m a	1973
Alimentos	61.8
Bebidas	88.3
Tabaco	99.9
Textiles	58.0
Prendas de vestir y calzado	95.2
Madera y Caucho	100.0
Muebles no metálicos	100.0
Papel y celulosa	98.7
Imprenta y editoriales	76.8
Cuero y piel	100.0
Caucho y hule	75.8
Química industrial	37.0
Farmacia y cosmética	44.1
Derivados del petróleo	94.3
Minerales no metálicos	67.7
Metálicos básicos	82.7
Productos metálicos	45.8
Maquinaria no eléctrica	41.5
Maquinaria eléctrica	45.4
Vehículos y equipo de transporte	84.3
Manufacturas diversas	72.6

FUENTE: Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez, op.cit., p.293

Se constata que, con excepción de química y maquinaria, en todas las ramas, las cinco mayores empresas representan más de la mitad de las importaciones.

La elevada importancia relativa de las importaciones de las empresas trasnacionales y el hecho de que utilizan criterios diferentes al empleado en el resto de las empresas para seleccionar sus fuentes de abastecimiento, incide naturalmente en la capacidad del país receptor para formular su política comercial.

La competencia creciente en el mercado internacional induce a pensar que, desde el punto de vista de las empresas trasnacionales, la presencia de filiales en distintos países adquiere cada vez más importancia como mecanismo de promoción de sus exportaciones.

Desde el punto de vista de los países receptores, esto implica que una proporción creciente de sus importaciones, en volumen y en estructura de origen, quedará determinado en función de los criterios de las empresas trasnacionales.

Interesa, por consiguiente, verificar en qué medida este fenómeno se da realmente en el caso de México para las empresas trasnacionales provenientes de distintos países de origen.

Las investigaciones realizadas muestran que efectivamente, en la estructura regional de las importaciones de las filiales, el país de origen desempeña un papel preponderante.

Con excepción de las empresas trasnacionales inglesas, las

transnacionales adquieren una proporción significativamente más alta en el país de origen que en el resto de los países.

Los casos más evidentes se dan en las filiales japonesas y alemanas, donde el 93.4 y el 81.0% de las importaciones provienen de los países de origen respectivos. En las norteamericanas, un 74.0% de las importaciones se adquieren en Estados Unidos. (24).

En el otro extremo de la escala se encuentran, además de las inglesas, las transnacionales italianas que adquieren sólo un 35.3% de sus importaciones en el país de origen.

Un aspecto relevante de las importaciones efectuadas por las empresas transnacionales proviene del hecho de que parte de este flujo de bienes tiene un carácter de comercio intrafirma. Es esta parte del comercio la que puede generar las mayores distorsiones no sólo porque el origen no sea eventualmente el más adecuado desde el punto de vista del precio de las importaciones, sino porque permite, a través de las prácticas de sobrefacturación, transferir recursos que de haberse desplazado por los canales correspondientes, habrían elevado los ingresos tributarios del país receptor.

En síntesis, el papel que desempeñan las empresas transnacionales en las importaciones de la industria es suficientemente importante como para que este aspecto reciba la atención adecuada en el momento de formular e instrumentar una política de

(24) Fajnzylber, op. cit., p. 295.

largo plazo respecto a estas corporaciones. Su importancia deriva del volumen significativo de sus importaciones, de su incidencia en la política comercial del país y de las prácticas ilícitas a que puede dar lugar.

7.2 Las Empresas Transnacionales y las Exportaciones de Bienes.

En este punto nos ocuparemos de evaluar el comportamiento real en relación con las exportaciones de las firmas establecidas en México y compararlo con el de las firmas nacionales. Para ello se analiza el volumen de exportación de las empresas, la importancia relativa de las manufacturas exportadas por empresas transnacionales respecto al total de México y el grado de concentración en el mercado de exportación.

Al analizar el volumen de exportación por empresa se observa (cuadro 7) que el 72% de las empresas mexicanas exportan menos de 500 000 pesos anuales, en 1970. Dadas las características del mercado internacional y la calificación del personal técnico requerido en ese tipo de operaciones, ese nivel de exportaciones mensuales debe considerarse extremadamente reducido.

La información con que se cuenta nos indica que a través de los años, las exportaciones de México habían estado apoyándose en un número reducido de empresas, para las que esta actividad ha tenido más bien un carácter marginal. Sin embargo esta situación cambió durante los años setenta, pues el mercado de exportación se volvió cada vez más importante para las empresas exportadoras, sobre todo para las transnacionales, situadas en los sectores más modernos e intensivos en tecnología. Esto se

debe en buena medida a la instrumentación de diversas políticas tendientes a promover las ventas externas.

CUADRO 7
VOLUMEN DE EXPORTACION POR EMPRESAS TRANSNACIONALES
Y NACIONALES, 1970.

Volumen de exportación por empresa (pesos)	Empresas Nacionales %	Empresas Transnacionales %
Menos de 50 000	45.9	35.4
Entre 50 000 y 500 000	27.8	29.7
Entre 500 000 y 2 000 000	12.7	12.7
Entre 2 000 000 y 10 000 000	8.9	12.7
Más de 10 000 000	4.7	9.5
Total	100.0	100.0

FUENTE: Fajnzylber, op. cit., p. 300.

Al comparar en el cuadro anterior la situación de las nacionales y las empresas transnacionales, se observa que los volúmenes son ligeramente superiores en estas últimas, pero las diferencias son claramente menores que cuando se comparaban las importaciones.

Exportación de Productos Manufacturados.

"Durante casi todo el decenio de los setenta la participación de los bienes de consumo e intermedios representó 70% de las exportaciones de manufacturas, aunque declinó a 60% en 1980. De 1970 a 1980 la tasa anual de expansión de las exportaciones de

productos manufacturados fue de 5.2%, con tasas aún mayores en los sectores manufactureros modernos." (25).

Lo nuevo en este patrón de crecimiento es que las exportaciones crecieron de modo paralelo con la sustitución de importaciones. Si bien la proporción de aquéllas con respecto a la producción se mantuvo relativamente baja, al mismo tiempo su incremento fue similar al de la producción para consumo interno. Además, gran parte de las ventas externas de las ramas manufactureras más dinámicas e intensivas en tecnología las realizan empresas extranjeras. Por ejemplo, en 1975 efectuaron cerca de 70% del total de exportaciones de los sectores modernos (manufacturas prioritarias, sin incluir los bienes de consumo no duradero), es decir, cerca de 40% de las de bienes de capital, más de 60% de las de intermedios y más de 90% de las de consumo duradero.

Las exportaciones de productos manufacturados de actividades prioritarias que hacen las empresas extranjeras se concentran en algunos de los bienes más dinámicos e intensivos en tecnología: intermedios 41%; duraderos 32%; de capital 6% y no duraderos 5%.

Las exportaciones de empresas nacionales corresponden en gran medida a bienes de consumo no duradero (45%) e intermedios -- (16%).

(25.) Unger, Kurt. "El Comercio Exterior de Manufacturas Modernas en México; el Papel de las Empresas Extranjeras". Revista de Comercio Exterior, Vol. 35, No. 5, México, Mayo de -- 1985, p. 432.

CUADRO 8
 MEXICO: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, POR
 ORIGEN DE LAS EMPRESAS, 1975.
 (Millones de pesos).

Tipos de Bienes	Empresas Extranjeras		Empresas Nacionales	
	Valor	%	Valor	%
Actividades prioritarias	6 408.4	84	8 085.7	70
De capital	486.9	6	793.8	7
De consumo no duradero	391.6	5	5 271.3	45
De consumo duradero	2 389.8	32	198.0	2
Intermedios	3 142.1	41	1 822.6	16
Actividades no prioritarias	1 177.4	16	3 402.1	30
Total	7 585.8	100	11 487.8	100

FUENTE: Unger, Kart, op. cit., p. 433.

Hay una media docena de sectores de empresas nacionales de los cuales cada uno realiza 5% o más de las exportaciones de manufacturas prioritarias de todas las empresas nacionales. En 1975 a estos sectores correspondió 77% de las exportaciones totales de las empresas nacionales. Se trata de sectores típicamente intensivos en recursos naturales, que gozan de ventajas comparativas convencionales al exportar desde México, entre otras la abundante oferta interna de materias primas y, en muchos casos, un costo inferior de las fases intensivas en mano de obra, sobre todo en comparación con Estados Unidos.

En 1975, cuatro de estos sectores tuvieron una muy importante

propensión a exportar: alimentos del mar procesados (71.7% de la producción), azúcar (28.1%), frutas y vegetales (15.7%) y productos químicos y farmacéuticos (9.2%). (26).

Este análisis de los sectores de exportación, revela que el grueso de las exportaciones, se concentra en un número relativamente pequeño de empresas extranjeras. Estas tienen una importancia primordial para determinar las características de las exportaciones de empresas extranjeras a la luz de la política mexicana al respecto.

Insumos Importados y Nacionales de las Empresas Extranjeras Exportadoras.

La dependencia respecto de los insumos importados puede indicar la naturaleza de las actividades de exportación y proporcionar una estimación indirecta de la contribución de las empresas extranjeras a la balanza comercial.

Las exportaciones de las empresas extranjeras corresponden, generalmente, a dos de las opciones características con las cuales trabajan las empresas transnacionales para expandir sus operaciones de exportación desde los países en vías de desarrollo:

a) Exportaciones de industrias creadas para sustituir importaciones mediante la producción de ciertos bienes terminados en las filiales de la misma transnacional en diversos países en

(26) Unger, Kurt. op. cit., p. 433.

vías de desarrollo y también en países industrializados con el fin de conseguir economías de escala significativas. Así, las plantas de los diferentes países intercambian estos bienes o partes para vender el producto final en los mercados internos correspondientes (por ejemplo, las industrias automovilística y equipos eléctricos y electrónicos, y algunas líneas de tipo estándar, como tractores, máquinas de oficina, etc.).

b) Exportaciones de industrias intensivas en recursos naturales que transforman materiales abundantes y de costo relativamente bajo para producir principalmente bienes de consumo no duradero e insumos industriales intermedios, que en su mayoría se exportan a países industrializados (por ejemplo, frutas y legumbres procesadas, alambre de cobre, hormonas y otros componentes farmacéuticos, y productos químicos industriales básicos. (27).

Es claro que en el caso de las industrias del primer grupo, las importaciones pueden ser superiores a las exportaciones, ya que la producción para el mercado interno también requiere bienes terminados producidos en otra parte (en otra filial), así como del ensamblado de partes importadas y nacionales.

Las industrias del segundo grupo tienden a ser mucho menos dependientes de los insumos importados y pueden mostrar, en consecuencia, un superávit, en su intercambio con el exterior.

Las ventas externas de las industrias automovilística y de equipos eléctricos corresponden al primer grupo de opciones men

(27) Ibid., n. 435.

cionado, es decir, al de las industrias creadas para sustituir importaciones y que intercambian partes o bienes terminados con filiales de la misma empresa transnacional en diferentes países.

Junto con las industrias de tractores y de equipos telefónicos y de comunicaciones, la automovilística es una de las más dependientes de los insumos importados. Por lo mismo es una de las industrias que provoca una mayor fuga de capitales al exterior.

Exportaciones de la Industria Automovilística.

Esta rama industrial tiene el liderazgo en exportaciones entre las empresas extranjeras de los sectores manufactureros más modernos. Originalmente concebida para sustituir importaciones para ensamblar partes importadas, esta actividad empezó a producir en el país una proporción significativa de partes, en acatamiento de las regulaciones gubernamentales introducidas en 1962, las cuales exigían un mínimo de 60% de contenido nacional. Este tenía que incluir, por lo menos, el motor y la transmisión, con la posibilidad de que las empresas ensambladoras fabricaron sus propios motores. La industria automovilística mexicana, que nació al amparo del mencionado decreto, constituye hoy en día un importante sector que cuenta con siete empresas de ensamblado y cientos de productores de partes.

El censo industrial de 1975 muestra que 714 plantas destinaban sus principales volúmenes de producción a la industria automovilística. Entre ellas se incluyen las de las siete empresas de ensamblado de autos y otras 700 plantas independientes fabricantes de partes. Cinco de las empresas ensambladoras de autos son filiales de grandes empresas transnacionales (Ford, Ge

neral Motors, Nissan, Volkswagen y Chrysler.

Todas las empresas cuentan con un gran mercado interno, el cual absorbe en promedio más de 90% de sus ventas respectivas. En realidad, el crecimiento de sus exportaciones ha sido el resultado de la política gubernamental de vincular las cuotas para el mercado interno y las exportaciones realizadas. Las de Chrysler, Ford y General Motors en 1975, aunque importantes en términos absolutos, representaron menos de 10% de su ventas totales. El coeficiente de Volkswagen fue superior, casi 20% sobre las ventas de 1974, pero declinó en los años siguientes como resultado de la caída de los envíos del "Safari" a Estados Unidos. Nissan incrementó sus exportaciones a partir de 1975, pero en 1978 apenas eran 10% de las ventas totales. Entre las ensambladoras, VAM y Dina-Renault tuvieron los más bajos coeficientes de exportación.

La estimación de la contribución directa de cada empresa a la balanza comercial muestra diferencias importantes entre las filiales mexicanas. En 1975 todas las ensambladoras de autos foráneos tuvieron grandes déficit comerciales. En el caso de las dos exportadoras líderes, Chrysler y VW, las importaciones fueron casi tres veces superiores a las exportaciones, ocho veces superiores en el caso de Nissan y más de quince veces en el de Ford. En conjunto, las importaciones de todas las empresas extranjeras de ensamblado de autos superaron en más de cuatro veces a las exportaciones, lo cual representó un déficit comercial de 4 500 millones de pesos aproximadamente.

Exportaciones de Equipos Eléctricos.

Al igual que las empresas extranjeras de la industria automovilística, las de la industria de equipos eléctricos parecen también operar en una gran variedad de condiciones. Aunque la mayoría es muy dependiente de las importaciones de partes, tienen diferentes estrategias de crecimiento de sus ventas externas e internas.

A pesar de que hay 31 empresas extranjeras en la rama, la mayor parte de la producción y el comercio se concentra en unas cuantas empresas transnacionales: Siemens Telecomunicaciones, IBM, Teleindustria Ericsson, RCA e Industria de Telecomunicación realizaron 93% de las exportaciones y 70% de las importaciones en 1975. Estas cinco empresas y Control Data National, IBM y NCR, acumularon 94% de las importaciones totales de la rama; el resto lo absorbieron otras 27 relativamente pequeñas.

Las otras dos clases de la industria de equipos eléctricos que muestran un grado relativamente elevado de dependencia de importaciones son las de cables y conductores y la de aparatos domésticos. En ambas clases, unas cuantas empresas extranjeras son las que llevan a cabo la mayor parte de las exportaciones. Cuatro de las fabricantes de cables y conductores (Condux, Latinoamericana de Cables, Conelec y Vitrofibras) llevaron a cabo 94% de las importaciones y 98% de las exportaciones de las empresas extranjeras en esa rama industrial. Asimismo, seis de las fabricantes de aparatos domésticos (Sunbeam, Conductores Monterrey, Comercial Eléctrica, Square D, Elizondo y Bal-

me) realizaron 90% de las importaciones y 97% de las exportaciones totales de las empresas extranjeras en la rama; el resto correspondió a otras trece empresas foráneas relativamente pequeñas.

Exportaciones de Bienes Intermedios.

Los sectores de exportaciones constituidos por empresas extranjeras de bienes intermedios pueden encontrarse en una de dos situaciones opuestas: o bien tienen una gran dependencia de importaciones o están muy integrados a insumos nacionales. De hecho, sólo la rama de productos químicos básicos, productos farmacéuticos y fibras sintéticas muestra una importancia significativa con relación al uso de insumos importados.

En 1975 había en el país 23 empresas extranjeras de productos químicos industriales básicos. Tres de ellas, Química Hoechst, Pennwalt y Dow Química, tuvieron importaciones considerables ese año: realizaron 61% de las importaciones de esa rama industrial y sólo 8% de las exportaciones. En el otro extremo se encuentra un grupo de empresas extranjeras que están orientadas en alto grado hacia la exportación de productos químicos industriales nacionales (Química Flour, Química Mexama, Química Sumex): realizaron 78% de las exportaciones y 7% de las importaciones de la rama.

La producción de fibras sintéticas está poco integrada al uso de insumos nacionales y, a pesar de que las exportaciones han crecido de manera significativa, las importaciones aún son más de cinco veces mayores. Cuatro de las grandes empresas ex-

trajeras dentro de esta rama, Celanese, Fibras Químicas, Du Pont e Industrias Polifil, realizan no menos de 95% de las importaciones y exportaciones; asimismo, las dos terceras partes del total corresponden tan sólo a la primera de ellas.

Las empresas farmacéuticas extranjeras son en muchos sentidos las más importantes dentro de esta rama. Tal como sucede con los productos químicos básicos, en esta rama hay tres grupos principales de empresas. En 1975, ocho empresas extranjeras (Ciba-Geigy, Bayer Mexicana, Productos Roche, Upjohn, Sbehring, Basf, Pfizer y Cyanamid) importaron insumos por más de 50 millones de pesos cada una, lo que equivalió a 50% de las compras externas totales de las empresas farmacéuticas extranjeras.

Si bien 69% de las exportaciones farmacéuticas en 1974 consistió de materias primas, en años más recientes los productos farmacéuticos terminados y las cápsulas de gelatina han incrementado su participación. Parke Davis, Eli Lilly, Cyanamid, Orsabe y Richardson Merrel, son las exportadoras más importantes de productos farmacéuticos terminados y de materias primas. Con excepción de Parke Davis, las empresas restantes importaron mucho más de lo que exportaron.

El tercer grupo, integrado por más de 80 empresas farmacéuticas extranjeras tiene una menor importancia en términos de exportaciones; contribuye con poco menos de 10% de las exportaciones de la rama; la mayoría de ellas contribuye en forma negativa a la balanza comercial.

Exportaciones de Bienes de Capital.

Entre los sectores exportadores de bienes de capital también hay casos variados. Por una parte, la producción de tractores y maquinaria agrícola se asemeja a la industria automovilística pues prevalecen bajos niveles de integración nacional. Las cuatro empresas extranjeras de la rama, Massey-Ferguson, Ford/Sidena, John Deere e International Harvester, son muy dependientes de las partes e insumos importados que se ensamblan en el país. Por otro lado, sus exportaciones han sido limitadas en comparación con las de empresas extranjeras de otros sectores de exportación en surzimiento, tanto en términos de su propensión a exportar como del volumen absoluto. Por lo tanto, su contribución a la balanza comercial ha sido muy negativa.

Las empresas extranjeras que fabrican maquinaria para industrias específicas también dependen considerablemente de partes importadas. A pesar de que tienen un buen desempeño exportador, el índice de integración nacional es bajo, ya que la mayoría de las empresas comprendidas en estas actividades se dedica al ensamblado de partes importadas para maquinaria destinada al muy rentable mercado interno.

7.3 Efecto Global de la Acción de las Empresas Transnacionales Sobre la Balanza de Pagos.

Se ha verificado que el coeficiente de importaciones de las empresas transnacionales es mayor y el coeficiente de exportaciones similar al de las empresas nacionales y, además, que el coeficiente de exportaciones de las empresas transnacionales es inferior a su coeficiente de importaciones.

De lo anterior se desprende, primero, que las operaciones de comercio exterior de las empresas transnacionales son deficitarias y, segundo, que su incidencia en el déficit generado por el conjunto de la industria es proporcionalmente mayor que su participación en la producción industrial. Interesa entonces evaluar la magnitud de ese déficit y su incidencia en el déficit comercial del país.

Se constata (Cuadro 9) que entre 1970 y 1973 el déficit comercial de las empresas transnacionales industriales pasa de 500 a 600 millones de dólares. Estas cifras representan un 47.4 y un 33.9%, respectivamente, del déficit comercial del país en esos años.

La importante disminución que en 1973 tiene la participación del déficit generado por las empresas transnacionales, respecto al déficit total, se explica, en primer lugar, por el crecimiento sustancial de las importaciones de alimentos y combustibles que tuvieron lugar ese año y, en segundo lugar, por el incremento de las exportaciones de las empresas transnacionales a

tomotrices.

CUADRO 9
BALANZA COMERCIAL DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y DEL TOTAL DEL PAIS.
(Millones de dólares).

	1970	1971	1972	1973
Empresas: trasnacionales				
Exportaciones	154.8	165.7	225.1	346.9
Importaciones	662.9	664.7	777.8	942.1
Déficit	- 508.1	- 449.0	- 552.7	- 595.2
Total país				
Exportación	1 295.0	1 386.9	1 672.4	2 084.0
Importación	2 366.6	2 295.1	2 751.2	3 840.1
Déficit	-1 071.6	- 908.2	-1 078.8	-1 756.1
<u>Déficit ET</u> <u>Trasnacionales</u>	47.4%	54.9%	51.2%	33.9%
Déficit país.				

FUENTE: Fajnzylber, op. cit., p. 307.

Uno de los objetivos a que se orientaba la política de sustitución de importaciones, al amparo de la cual se estimuló la presencia de las empresas trasnacionales en la industria, era precisamente la necesidad de superar las restricciones impuestas por el sector externo al desarrollo económico global. Cuando se constata que las empresas trasnacionales, a cuya presencia se atribuía la posibilidad de elevar la eficiencia industrial y la capacidad de penetrar al mercado internacional con

productos fabricados en México, generan un déficit comercial de esa magnitud, debe concluirse que el objetivo de disminuir la vulnerabilidad del sector externo no ha sido alcanzado.

El déficit comercial generado por la industria, conduce a incrementar los requerimientos de endeudamiento externo y la presencia difundida de las empresas trasnacionales en la industria nacional facilita la obtención de ese financiamiento. Pero al mismo tiempo intensifica esos requerimientos y hace aparecer como necesario el atraer nueva inversión directa que neutralice parcialmente el déficit.

Estos desequilibrios, que pasan inadvertidos en la fase de la expansión inicial se agudizan a medida que el proceso avanza y adquieren la dimensión que actualmente se constata.

Es importante destacar el hecho de que el déficit comercial de las empresas trasnacionales supera el pago de los servicios al exterior, lo cual viene a confirmar la importancia decisiva de las regulaciones orientadas a modificar el comportamiento de esas empresas en relación al comercio exterior.

Hasta ahora en México y en América Latina, en general, la atención se ha centrado principalmente en la remesa de utilidades y los pagos por transferencia de tecnología. El análisis anterior sugiere la necesidad de evaluar sistemáticamente e integralmente el conjunto de sus operaciones con el exterior.

A la luz de lo expuesto, se concluye que el efecto de las empresas trasnacionales sobre el sector externo es negativo, que su déficit comercial constituye una proporción mayoritaria del

déficit global que generan, que este último alcanza magnitudes relativas considerables y, finalmente, que es necesario evaluar y regular en forma integrada el conjunto de operaciones comerciales y financieras que realizan estas empresas.

8. PERSPECTIVAS EN LA ECONOMIA MEXICANA.

8. PERSPECTIVAS EN LA ECONOMÍA MEXICANA.

8.1. La Economía Internacional.

La situación económica de México necesita ser analizada y comprendida en el marco más general de las transformaciones profundas que están ocurriendo en el sistema global en el cual está inserta la economía del país.

La vinculación de México con el resto del sistema capitalista occidental se ha estrechado conforme se ha venido consolidando en la sociedad mexicana el modo de producción capitalista. Esta vinculación se puede apreciar en el intercambio de mercancías y servicios que el país realiza con el resto del mundo; en las relaciones financieras y crediticias que México tiene con los círculos de poder económico; en el monto y naturaleza de la inversión extranjera que se ha establecido en el país; en la dependencia tecnológica de la economía en su conjunto respecto del exterior, y en el predominio de las costumbres y la cultura de las sociedades capitalistas desarrolladas sobre la sociedad mexicana, en particular sobre las capas medias y altas que viven en las ciudades.

Ahora, como nunca, el futuro del país está vinculado con el de la sociedad internacional. Se puede afirmar que en los próximos años los eventos mundiales serán parte indisoluble, aunque en el fondo diferenciada y diferenciable, del acontecer cotidiano en la política y la economía mexicanas.

"Desde los años treinta no había habido en la economía mundial cuatro años consecutivos tan malos como los primeros del decenio de los ochenta. En los países capitalistas desarrollados, el crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB) entre 1980 y 1983, no alcanzó al 1% en promedio, mientras en los sesenta se había logrado un 5.2% promedio y en los setenta un 3.2%. Más preocupante aún ha sido la caída en la tasa de inversión: 5.9% anual promedio de incremento en la formación de capital fijo durante los sesenta, 1.6% en los setenta y, en contraste, decrecimientos en cada uno de los cuatro primeros años de los ochenta." (27).

"El comercio mundial, agente principal de la ola transnacionalizadora y de la expansión de los treinta años precedentes, que había incrementado su volumen a un ritmo del 8.5% en los diez años anteriores al alza de los precios del petróleo, lo hizo sólo a un 4.5% promedio anual entre 1974 y 1979, detuvo su crecimiento en 1981, mientras que en 1982 - por primera vez en décadas - decreció tanto en valor como en volumen y en 1983 permaneció virtualmente estancado." (28).

Estos fenómenos reflejan una crisis muy profunda del estilo de desarrollo imperante en los países capitalistas centrales después de la Segunda Guerra Mundial.

El estancamiento de la productividad, el menor ritmo de in -

(27) González Casanova, Pablo y Héctor Aguilar Camín.

"México Ante la Crisis". Edit. Siglo XXI. México, 1985, p. 45.

(28) Ibid., p. 46.

novación tecnológica y de renovación de la planta productiva , manifiestos en Estados Unidos desde mediados de los años sesenta y en Canadá, Gran Bretaña y otros países europeos algunos años más tarde, introdujeron primero graves desequilibrios en las relaciones comerciales y financieras entre los países desarrollados y repercutieron luego en el interior de ellos en la combinación de estancamiento e inflación.

Las tendencias anteriores se acentuaron en 1973 por el alza de los precios del petróleo, que condujo a una ulterior disminución del alicaido excedente y ahorro interno en los países industrializados y a un mayor desequilibrio en los pagos internacionales.

En esta crisis ha jugado un papel de peculiar importancia el sector financiero. La precedente "bancarización" de la economía mundial, la creación de monedas nacionales transnacionalizadas, cuyo control parcialmente ha escapado de las autoridades locales, aunada a la ausencia de control sobre las actividades de la banca transnacional condujo a la hegemonía especulativa sobre la productiva a escala global, factor de serios desequilibrios y poderoso instrumento de concentración y desnacionalización industrial.

Otra característica preocupante de la crisis actual es su carácter general. La recesión profunda y prolongada no sólo afecta a todos los países capitalistas industrializados. La Unión Soviética y los países socialistas de Europa Oriental presentan indicadores análogos de estancamiento y desequilibrio.

"En 1981, este grupo de países debió reducir su expectativa de crecimiento del históricamente modesto 4.3% logrado entre 1976 y 1980 a un 3.2%. La tasa de inversión que como promedio había sido del 8.2% anual en el período 1971-1975, cayó a alrededor del 1% en 1979-1981." (29).

En general, los países socialistas de Europa Oriental en los años setenta aumentaron sustantivamente su vulnerabilidad a las fluctuaciones de las economías capitalistas centrales. Del tradicional intercambio comercial pasaron a incorporarse al circuito transnacional de valorización del capital, la denominada "fábrica mundial". Para ello demandaron tecnología de las empresas transnacionales, puesto que su capacidad de innovación endógena ha sido inferior a sus necesidades, y solicitaron financiamiento a la banca transnacional. En consecuencia, quedaron expuestos de una manera mucho más aguda que antes al ciclo económico del capitalismo desarrollado. En cierta medida pasaron a compartir los problemas del Tercer Mundo.

Con el objeto de financiar el desarrollo industrial orientado a la exportación, muchos países subdesarrollados postergaron en los años setenta las inversiones agrícolas o favorecieron los cultivos de exportación suauaria. La consecuencia fue grave: se convirtieron en importadores netos de sus alimentos básicos. Oculto tras las facilidades de compra existentes en esos años, se produjo un cambio estructural significativo: la erosión global de la "seguridad alimentaria" de los países del

(29) González Casanova y Aguilera Camín, op. cit., p. 47.

Tercer Mundo, su dependencia creciente de un reducido número de exportadores , principalmente Estados Unidos y Canadá.

Las tendencias que operan en el Primer Mundo colocan a los países medianos de América Latina ante una disyuntiva ineludible: el acentuamiento de la dependencia, que en las condiciones de crisis significa satelización y pauperización; o la formulación de un proyecto nacional en el pleno sentido de la expresión, es decir , una propuesta capaz de expresar y articular sectores muy diversos y de crear un espacio geográfico de desarrollo, autónomo del exterior en la medida de lo posible.

Los organismos económicos multilaterales, en particular el Fondo Monetario Internacional, están utilizando todas las herramientas a su alcance para impedir, o al menos atenuar, un renacimiento del nacionalismo latinoamericano.

Por su parte, los pueblos del Tercer Mundo continuarán su lucha universal, para alcanzar garantías ciertas de sobrevivencia y un lugar reconocido en el sistema internacional.

México, en particular, por su condición de país frontera, por sus contradicciones sociales, por sus riquezas naturales - en especial el petróleo - y por su posición internacional vivirá de manera aguda las tensiones de esta etapa más elevada del proceso de mundialización que hace que las contradicciones de unos sean, cada vez más pronto, las preocupaciones ineludibles de todos.

8.2. Los Recursos y Posibilidades de Desarrollo.

A diferencia de un gran número de países subdesarrollados, México dispone hoy en día (e históricamente ha dispuesto) de una cantidad y variedad de recursos que lo sitúan en una perspectiva de desarrollo particularmente favorable.

Sin caer en las exageraciones en torno a la riqueza natural de México en las que incurrió Alejandro de Humboldt en su "Ensayo Político Sobre el Reino de la Nueva España, a pesar de la depredación a que se han sometido parte de los recursos naturales del país, no obstante la configuración montañosa de su territorio, la falta de ríos navegables, la desigual distribución de su población, México cuenta con recursos naturales que le dan, independientemente de la forma y eficiencia con que históricamente se han aprovechado, una base sólida para su futuro desarrollo.

Los recursos minerales.

La minería en México ha permanecido prácticamente estancada en los últimos cuarenta años y la exploración para localizar nuevos yacimientos no ha sido atendida de manera adecuada por la política económica. De hecho, buena parte de la actual producción se obtiene en zonas que han sido, incluso desde la época de la colonia, tradicionalmente mineras. "No obstante que la industria minera cuenta más de cuatro siglos de existencia en nuestro país...se estima que nuestras reservas son todavía muy abundantes y que nuestro territorio dista mucho de estar debidamente explorado...nuestras reservas potenciales no pueden con -

siderarse como agotadas... por el contrario, los indicios de - que disponemos nos permiten mirar con optimismo el desarrollo futuro de nuestra industria..." (30).

México se encuentra entre los diez principales países del mundo productores de plata, grafito, fluorita, plomo, antimonio arsénico, azufre, barita, zinc, mercurio, bismuto, selenio, cadmio, molibdeno y manganeso. No obstante que muchas zonas del país están insuficientemente exploradas, las reservas mineras son considerables y parecen ser suficientes para satisfacer un desarrollo industrial acelerado.

Los hidrocarburos.

En el proceso de desarrollo económico de México los hidrocarburos han desempeñado un papel trascendental. En la actualidad el 86% de las fuentes de energía en el país proviene de los hidrocarburos.

A partir de la expropiación del petróleo, cuando fue decidido su uso en función de las necesidades del desarrollo interno, se establece una de las bases para un crecimiento económico acelerado. Los recientes descubrimientos en el sureste de la República y en la plataforma continental frente a los estados de Campeche y Tabasco, colocan a México en uno de los primeros lu-

(30) Cordera, Rolando y Carlos Tello. "México, la Disputa por la Nación". Edit. Siglo XXI. México, 1981, p. 45.

gares en materia de reservas probadas.

Los recursos marinos.

Más de diez mil kilómetros de litoral en cuatro mares y una zona económica exclusiva de doscientas millas marinas de ancho ofrecen al país amplias perspectivas para aprovechar los recursos del mar.

En la actualidad México ocupa el noveno lugar entre los 130 estados costeros con jurisdicción exclusiva sobre mares, suelo y subsuelo marinos, lo que aumenta enormemente el potencial de riqueza de la nación.

Los recursos marinos de que dispone el país, incluyen, además de los hidrocarburos, algunos minerales metálicos y la flora y fauna marinas. Quizás el más importante enriquecimiento potencial de México en el mar se deba, más que a sus especies vivas y a sus hidrocarburos, a los depósitos de minerales en sus fondos marinos, (principalmente manganeso). Lo que nos hace concluir que la riqueza minera en los fondos marinos mexicanos es de casi incomparables dimensiones.

Los recursos forestales.

México fue en el pasado particularmente rico en bosques. No obstante la depredación a que han estado sujetos durante varios siglos, todavía a mediados de la década de los setenta, México ocupó el décimo primer lugar entre los países con mayor superficie forestal comercial.

Por diversas razones (localización de los bosques, falta de infraestructura adecuada, sobreexplotación, problemas sociales de tenencia de la tierra, técnicas deficientes, entre otras) el recurso forestal no es aprovechado de manera adecuada.

Los recursos hidráulicos y la tierra.

Los recursos hidráulicos están desigualmente distribuidos en el territorio nacional.

La carencia y la inadecuada distribución del agua ha sido y es uno de los principales obstáculos al desarrollo de las actividades agropecuarias y ya afecta seriamente a algunos centros urbanos, como a la zona metropolitana de la ciudad de México.

Incorporar tierras al cultivo a un costo relativamente reducido amplía las posibilidades de aumentar la producción agropecuaria. Sin embargo, México seguirá siendo pobre en recursos hidráulicos para desarrollar su agricultura en comparación con otros países.

Los aumentos en la producción agropecuaria, además de descansar en la ampliación de la superficie, deben apoyarse también en incrementos en los rendimientos por hectárea cultivada, donde hay un potencial de consideración, sobre todo si se toma en cuenta el escaso grado de tecnificación y mecanización actual de la agricultura mexicana.

Los recursos financieros.

A lo anterior se suman ahora los recursos de divisas que la exportación de hidrocarburos está proporcionando al país. Con una amplia disponibilidad de medios de pago en el exterior, se pueden adquirir en el extranjero la técnica, la maquinaria y el equipo que ahora no se tienen, lo cual permite reducir el período de gestación de la inversión nacional, y, consecuentemente, alcanzar un mayor ritmo de crecimiento de la producción. Esta posibilidad es ahora real, sobre todo si las importaciones de -
sempeñan un papel auxiliar - y no determinante - en el proceso de desarrollo nacional.

En resumen, el país dispone de tierras susceptibles de aprovecharse e incorporarse a la producción agrícola, ampliando la frontera en esta actividad; bosques y extensas superficies arboladas que, a pesar de la erosión y la tala, ofrecen amplias posibilidades de desarrollo; litorales y una zona económica exclusiva ricos en recursos cuyo aprovechamiento apenas se ha iniciado; recursos mineros relativamente abundantes; suficiente petróleo; una infraestructura con posibilidades de desarrollo y mejor integración, y una industria básica (petrolera, eléctrica, acero, petroquímica, fertilizantes) que puede fácilmente servir de palanca y apoyo a una integración más eficiente de la estructura productiva nacional. La forma en que se aprovechen estos recursos, dependerá de la lucha política y social, y del proyecto de desarrollo para la nación que de esa lucha resulte.

8.3. Dos Proyectos de Desarrollo.

Las grandes coordenadas donde probablemente se ubicará la definición del perfil real de México en el futuro corresponden , en muy buena medida, a la proyección conceptual de las opciones que en la actualidad le han presentado al país los empresarios, especialmente los grupos dominados por el gran capital, y los sindicatos obreros, en particular la CTM y el Congreso del Trabajo.

El proyecto elaborado por los patrones guarda una estrecha afinidad con los esquemas de reestructuración capitalista que hoy promueven con insistencia las cúpulas económicas, del capitalismo avanzado y que han recibido genéricamente el apelativo de neoliberales. Por su parte, los planteamientos de los trabajadores organizados se ubican en lo que puede denominarse un proyecto nacionalista de desarrollo, que en el caso de México tendría como punto de arranque la trama jurídico-institucional a que dió lugar la Revolución mexicana y que recogió en lo esencial la Constitución de 1917.

Los proyectos neoliberal y nacionalista se presentan como las coordenadas dentro de las cuales se dará el desarrollo del país. Salvo situaciones excepcionales, ninguno de ellos parece tener posibilidades ciertas de realizarse de manera absoluta. La combinación económico-política que resulte, el peso que cada proyecto alcance en la realidad social del porvenir serán el producto de la lucha entre las clases, de las formas e inclinaciones que adopte el quehacer estatal y del grado de organiza -

ción y persistencia que pongan en juego las fuerzas sociales que los promueven.

El Proyecto Neoliberal.

El regreso al liberalismo económico y su presentación como la vía óptima para encarar y superar la crisis actual del sistema capitalista tiene su origen en los países centrales, y sus principales promotores en las élites del gran capital financiero y monopólico transnacional.

Se trataría, en síntesis de limpiar a la economía y a la política capitalistas de todas aquellas adiposidades y trabas que impiden el despliegue libre y dinámico de las potencialidades productivas que se concentran en las grandes empresas transnacionales cuya fluidez, además, depende de la libertad con que puedan actuar aquellos agentes financieros cuyo tamaño les permite acompañar la expansión del gran capital productivo.

El renacimiento del pensamiento neoclásico, como paradigma dominante en la conducción del capitalismo, es sobre todo una operación política e ideológica del capital monopólico internacionalizado dirigida a restarle fuerza, en el interior, a la clase obrera y a aquellas fracciones de capital menos desarrolladas y concentradas y, en el exterior, a ampliar y facilitar sus posibilidades de expansión y control de nuevos mercados y de nuevas y viejas fuentes de materias primas.

En suma, el proyecto neoliberal es un proyecto metropolitano. Aspira a una reestructuración a fondo del sistema interna-

cional capitalista en función de un diagnóstico y unas perspectivas que en lo fundamental corresponden a la forma como los perciben las cúspides del capital financiero y transnacional.

De acuerdo con lo anterior, el proyecto neoliberal para México tiene como proposición maestra la de que los intereses a largo plazo de las sociedades norteamericana y mexicana pueden ser mejor satisfechos si ambas economías se abocan conscientemente a la construcción de un sistema global de mutua complementación.

Según este razonamiento, los Estados Unidos proporcionarían a México un mercado seguro y creciente para sus exportaciones; asistencia técnica, tecnología; recursos financieros abundantes bienes de capital, de consumo duradero e incluso de consumo no duradero (alimentos) a precios competitivos, y, finalmente, la posibilidad de incorporar a su fuerza de trabajo aquella parte de la mano de obra mexicana que no se pueda absorber productivamente en México. A cambio de ello, México debería estar dispuesto a proporcionar a Estados Unidos, a precios competitivos, las materias primas y los productos terminados que requiera esa economía; un mercado creciente para sus productos; a garantizar la inversión extranjera que se establezca en México; a llegar a acuerdos de integración industrial complementarios (maquilas y acuerdos similares) y, por último, a fortalecer los lazos de amistad entre ambos países a través de la solidaridad y el apoyo internacional a ese país y a su política, particularmente frente al resto de América Latina.

En los últimos años, la argumentación neoliberal sobre el gasto estatal se ha hecho extensiva al gasto que llevan a cabo las empresas públicas, sobre todo cuando aparece como deficitario desde un punto de vista contable. El discurso neoliberal insiste en que el Estado debe circunscribir su acción a establecer las condiciones más generales que hagan posible la expansión de la economía.

Por otro lado, la presencia de empresas estatales en los países dependientes es vista siempre como un obstáculo a la tarea de homogeneización planetaria del mercado y de la producción de la que son portadoras las grandes firmas transnacionales, pro-motoras centrales de la reactualización neoclásica.

Otra política a seguir por el proyecto neoliberal sostiene que para abatir la inflación hay que empezar por contener el crecimiento de sus componentes fundamentales, en primer lugar el salario.

El que sean países atrasados los principales blancos de la cruzada liberalizadora de los últimos años obedece, entre otras a las siguientes razones: en primer término, la industrialización misma, asociada sin mayor reflexión crítica con el proteccionismo, no parece tener mucho que ofrecer socialmente y el grueso de los industriales forma un contingente débil, poco articulado y políticamente proclive a soluciones conservadoras que al menos le ofrecen una cierta posibilidad de sobrevivir, así sea en calidad de importadores y rentistas. En segundo tér

mino, a lo largo del proceso de industrialización capitalista en América Latina parece haberse configurado un bloque de poder, minoritario pero eficaz, que ve en la internacionalización más o menos generalizada del mercado una vía relativamente segura para consolidar su dominación, aumentar de inmediato su participación en el excedente y en la riqueza social y acceder a esquemas de asociación con el capital transnacional que le permitan sortear la crisis y salir de ella no sólo como la fracción interna predominante, sino como un actor por lo menos parcialmente reconocido dentro del ensamblaje de dominación internacional que parece estarse integrando al calor de la propia crisis.

La base social del proyecto.

Desde luego, en Estados Unidos el gobierno y los grandes empresarios pugnan por su establecimiento en México. Los beneficios económicos, políticos y estratégicos que este proyecto le reportaría a ese país y a su clase dirigente son, considerablemente mayores a los costos derivados del proyecto. Buena parte si no es que la totalidad de los pagos hechos por el petróleo y el gas mexicano, encontrarían camino de regreso hacia Estados Unidos por la vía de importaciones de todo tipo que México tendría que hacer.

En la sociedad mexicana existen también presiones en favor del proyecto neoliberal. Junto con los inversionistas y ejecutivos mexicanos vinculados al capital extranjero otros grupos importantes de la burguesía apoyan el proyecto neoliberal: banqueros, grandes comerciantes, terratenientes e industriales mo-

nopolistas, ya que el proyecto concuerda con su posición ideológica tradicional.

El Proyecto Nacionalista.

La lucha por mantener y ampliar el control de la nación sobre las condiciones generales en que se desenvuelve la producción; el manejo nacional de los recursos, sobre todo los naturales; el fortalecimiento de la independencia económica, y el ejercicio pleno de la soberanía nacional en materia de política económica y social constituyen el núcleo de principios que definen y orientan el proyecto nacionalista de desarrollo.

Este proyecto se ha forjado históricamente al calor de una diaria, conflictiva y desigual a la vez que inevitable relación con Estados Unidos. Desde que Alexander Hamilton elabora en 1799 un plan para penetrar en México y Thomas Jefferson señala en 1804 que los límites de la Luisiana llegaban hasta el río Bravo del norte, hasta nuestros días, la lucha por la soberanía nacional ha sido una constante en la formación histórica de México.

Ante tal experiencia, la alternativa es obvia: o aceptación pasiva del destino que se trata de imponernos, o lucha por la nueva independencia.

A la vez, el nacionalismo mexicano no se ha reducido únicamente a la defensa de la nación frente a la expansión imperial; también se ha traducido en un conjunto de acciones y postulados

relacionados con la construcción o la creación de un espacio económico y político nacional.

"En México, por ello, puede afirmarse que el nacionalismo no deriva del sustantivo nación... sino del verbo nacionalizar; por eso el nacionalismo no aparece entre nosotros, como sucede, por ejemplo, en la mayoría de las naciones europeas, como una ideología conservadora, sino progresista: devolver a la nación, representada por el Estado, bienes que antes estaban en manos de particulares." (31).

El proyecto nacionalista parte de la hipótesis general de que, en esta etapa del desarrollo nacional, las necesidades del país pueden ser mejor satisfechas si se recogen y actualizan los planteamientos y demandas populares que dieron origen a la Revolución mexicana, si puntualmente se aplican los postulados de la constitución política de los Estados Unidos Mexicanos.

El proyecto presupone que los principios y tesis de la Revolución mexicana, el Estado nacional a que dio origen y el pacto social con base en el cual el país se ha desenvuelto, aún ofrecen perspectivas de desarrollo a la sociedad mexicana por lo que se puede avanzar en la atención de las necesidades de los numerosos grupos de la población que no se han beneficiado del proceso de desarrollo del país, atemperar los extremos de riqueza y pobreza que existen y acceder a mayores y menores niveles

(31) Cordera, Rolando, op. cit., p. 107.

de evolución económica y social.

Este proyecto establece la responsabilidad nacional para abordar el proceso de desarrollo económico y social del país, ya que se atenderá a la comprensión de nuestros problemas, de aprovechamiento de nuestros recursos, a la defensa de nuestra independencia política, al aseguramiento de nuestra independencia económica y a la continuidad y acrecentamiento de nuestra cultura.

En el proceso de definición del esquema de crecimiento del proyecto nacionalista el Estado debe asumir programáticamente el pleno empleo y la elevación sostenida de las condiciones de vida de los trabajadores del campo y de la ciudad.

En este contexto el combate a la inflación, por el negativo impacto que provoca en las condiciones de vida de las clases populares, adquiere una nueva dimensión. No debe descansar en la contención de los salarios y en la reducción del gasto público. Por el contrario, debe orientarse a reducir, e incluso cancelar en la medida que ello sea posible, los factores que la provocan: a) un rezago de la oferta de bienes de consumo necesario frente a la demanda, que en algún momento se origina principalmente en un rezago de la inversión; b) una política monetaria restrictiva y que está encadenada al sistema financiero internacional, y c) una creciente dependencia de la economía nacional respecto del exterior que afecta a los precios internos por vía de la inflación importada.

La base social del proyecto.

En México toda reforma socioeconómica, toda modificación significativa de la pauta de desarrollo seguida, ha descansado en una política de masas, por parte del Estado. Esta política de masas se ha visto siempre acompañada por profundas movilizaciones de trabajadores del campo y de la ciudad. Así lo muestran los grandes momentos de la historia moderna del país, en particular el período del presidente Cárdenas, cuando se hizo evidente que la consolidación del Estado y del sistema político no podían darse sino a partir de un intenso proceso de reformas económicas y sociales.

No hay reforma socioeconómica sin política de masas. No hay política de masas sin reforma socioeconómica. Así, para que las clases populares se conviertan en base social del proyecto nacionalista, el Estado tiene que ser un elemento activo del proceso de reformas, poniendo en práctica una política de masas.

En el momento actual, junto a los campesinos pobres y los trabajadores no organizados y no calificados, aparecen grupos importantes de ejidatarios organizados, pequeños propietarios, trabajadores sindicalizados, técnicos y profesionales asalariados, etc., todos ellos contingentes potenciales que respaldarían la puesta en acto del proyecto nacionalista.

En las empresas públicas habrá de fortalecerse la organización y promoverse el sentido social y nacional del proyecto.

Las posibilidades de éxito del proyecto nacionalista serán considerablemente mayores en la medida que se reconozca por parte del gobierno del sentido del proyecto.

El elemento dominante en la política nacionalista tendrá que ser el respeto a la pluralidad y la congruencia con los fines más importantes del proyecto: la justicia social y el fortalecimiento del desarrollo nacional.

8.4. La Deuda Externa (IEI).

El crecimiento económico alcanzado por México en 1972 y en 1973 se consideró satisfactorio: 7.5 por ciento de acuerdo con los datos del Banco de México; sin embargo esto se consiguió a costa de un enorme incremento en el déficit comercial y de un aumento en las disposiciones de créditos del exterior; esto último fue algo que en un principio impugnó el actual gobierno, reconociendo que es tan sólo una "puerta falsa", un remedio aparente que conducirá al país a una mayor dependencia; pero transcurrido apenas un año, volvió a ser la práctica común de las autoridades.

Con un endeudamiento creciente es como se cubre parcialmente el déficit de la Balanza Comercial.

Además de lo anterior, existen otros factores que dieron origen a la crisis de la deuda exterior, entre ellos están: los incrementos de los precios del petróleo, con la "recirculación de los petrodólares"; el otorgamiento de créditos con tasas de interés reales y nominales inusitadamente elevadas; la recesión mundial de 1981-1983. Otro factor que contribuyó a la crisis fue la revaluación del dólar.

Dado que la mayor parte de la deuda mexicana, y latinoamericana en general, está denominada en dólares, esta apreciación provocó que el valor real de la deuda aumentara más que el valor nominal de esa moneda.

Los efectos de la crisis de la Inversión Extranjera Indirecta (IEI), es decir la deuda exterior han sido de largo alcance, Al profundizarse la crisis, el país ha intentado continuar sirviendo su deuda mediante la disminución de sus importaciones y el estímulo de sus ventas en el exterior.

Los ingresos por habitante cada vez menores, el desempleo creciente y la inflación galopante se han traducido en mayores carencias sociales y más pobreza, las cuales fomentan la inconformidad social.

Debido a lo anterior, existe la necesidad de una solución general del problema de la deuda. Esto entrañaría una renegociación internacional en la que participaran todos: los países deudores, (entre ellos el nuestro), y los acreedores, los bancos privados y las instituciones financieras internacionales.

Las siguientes son algunas de las posibilidades de cómo se puede distribuir el costo del alivio de la deuda entre los principales interesados:

Las instituciones financieras internacionales deben convertir la deuda de corto plazo en una de largo plazo.

Para los bancos privados:

- Reducir o eliminar las comisiones.
- Cobrar menores tasas de interés.
- Ampliar los períodos de vencimiento.

Para los países acreedores;

- Aumentar los créditos destinados al comercio.
- Evitar el proteccionismo y liberar la economía.
- Reducir los déficit presupuestarios y disminuir las tasas de interés especialmente en Estados Unidos.

Para los países deudores (en nuestro caso México):

- Continuar los procesos de ajuste con el apoyo internacional.
- Equilibrar las medidas de contracción monetaria (para disminuir la inflación) con acciones del lado de la oferta, encaminadas a elevar la producción, las exportaciones y el empleo.
- Canalizar la inversión extranjera directa hacia actividades orientadas a exportar con el propósito de pagar el servicio de la deuda.

Algunos sostienen que los países deudores deberían constituir una coalición - un cártel de deudores - a fin de unir sus acciones frente a los bancos privados y las instituciones financieras internacionales.

Aunque el cártel radical de deudores como el propuesto por Fidel Castro es improbable en la actualidad, once de los países latinoamericanos más endeudados han constituido una asociación llamada el Grupo de Cartagena, por ser esa la ciudad colombiana en donde se reunieron por primera vez. El Grupo incluye a Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México ,

Perú, la República Dominicana, Uruguay y Venezuela y representa casi el 95% de la deuda desembolsada total de la región latinoamericana.

El Grupo de Cartagena está a favor de un procedimiento casuístico para enfrentarse al problema de la deuda. En la reunión de febrero de 1985 insistió en la necesidad de no limitarse a reestructuraciones de la deuda y programas de ajuste en los países deudores, sino en lograr una mayor simetría en los esfuerzos de ajuste y en reconocer la responsabilidad conjunta de deudores y acreedores para resolver el problema de la deuda.

No obstante, ni México ni los otros deudores principales pueden soportar en forma permanente el peso de una carga improductiva sin que ello comprometa sus ya debilitadas estructuras sociales. Por ello, cualquier solución debe considerar de manera integral tanto el comercio internacional como la necesidad de elaborar programas nacionales de desarrollo que sean a la vez eficientes y participativos.

El Gobierno mexicano dispone de importantes instrumentos de negociación para mejorar las condiciones de su participación en el sistema económico internacional. El esfuerzo interno de racionalización en todos los ámbitos de la vida nacional a que la deuda ha obligado en años recientes, propiamente canalizado, puede tener importantes efectos positivos. El valor real de la deuda externa disminuirá en los próximos años, como resultado de la inflación internacional. Sin embargo, es necesario elaborar políticas que permitan el incremento significativo tanto de

las exportaciones como del ingreso nacional. Ello permitirá compatibilizar el bienestar de las mayorías con el imperativo de la participación nacional en la economía mundial.

8.5 La Política Económica Mexicana.

A la política económica del presente régimen le ha tocado moverse en un contexto extremadamente difícil. Le ha tocado hacer frente a una crisis financiera que, al inicio del actual mandato, ya mostraba claros indicios de repercutir en forma de una recesión productiva. Ha tenido que moverse dentro del marco impuesto por el convenio de facilidad ampliada con el FMI y ha debido enfrentar el descontento simultáneo de la iniciativa privada y de las mayorías trabajadoras. Estos elementos hacen, necesariamente, que el margen de maniobra real de la política económica sea más estrecho de lo que sus autores quisieran.

Para saber en qué tipo de reordenación están pensando las autoridades, hay que ver cuáles son los problemas económicos estructurales que detectan. Y encontramos los siguientes: una ineficiencia del aparato productivo para competir con el exterior, que se refleja en exceso de importaciones y poca capacidad de exportación; disparidad productiva en las distintas ramas de la economía y una estructura ineficiente de precios relativos, provocados todos por el exceso de subsidios y el desmedido proteccionismo de estrategias anteriores

La economía restaurada que el proyecto gubernamental imagina es una economía más integrada al mercado mundial, en la que las

exportaciones no petroleras juegan un papel relativo más importante, una economía más homogénea en términos productivos en la que se da una sensible reducción de los subsidios gubernamentales para ciertos productos clave (como la energía) para formar precios relativos más cercanos a los que provendrían de la simple interacción del mercado.

No se trata de un proyecto tajantemente neoliberal. Sin embargo se puede advertir un retorno a esquemas ortodoxos que pretenden dar la soberanía al mercado, pero el mercado que se tiene en mente es un mercado ordenado, reconstruido desde arriba. Un modelo liberal, pero con presencia del Estado, que interviene en los renglones básicos de la economía, en busca del equilibrio.

La actual política económica ha venido desenvolviéndose en el sentido antes apuntado, a partir de tres claras prioridades: el saneamiento financiero a pesar de su costo productivo, el combate a la inflación, y una mayor apertura e integración internacionales de la economía mexicana. Pasaremos a analizarlos separadamente.

Saneamiento financiero.

Se basa en la lógica de que la economía difícilmente se podrá sostener si continúan creciendo los mecanismos de endeudamiento público y privado, tanto internos como en la relación con el exterior. En ese sentido la decisión ha sido tajante, la priorización del pago de deudas ha sido absoluta.

La política monetaria, crediticia y cambiaria de nuestro país ha tenido resultados patentes, en el lado económico, un mayor endeudamiento externo, el prevalecer de tendencias especulativas en la economía por encima de las productivas, inflación creciente y sucesivas devaluaciones.

A partir de esta problemática, el FMI impone a México (a cambio de su aval para que México pueda recibir los créditos apenas necesarios para que el pago de los intereses de la deuda no estrangule totalmente la economía) un "convenio de facilidad ampliada", acompañado de un "memorándum técnico" que pretende determinar, en gran medida, el quehacer de la política económica.

El gobierno actual ha considerado conveniente cumplir puntualmente con las exigencias del memorándum técnico del FMI y ha mantenido la política de complacer al capital financiero internacional, al priorizar el pago de la deuda externa.

Análogamente, siguiendo las instrucciones del memorándum técnico, los mecanismos para reducir la proporción del déficit público con relación al PIB se dan a través de una fuerte reducción del gasto, cargas fiscales inequitativas, primordialmente con los impuestos indirectos y adecuación poco discriminada de precios y tarifas del sector público.

Combate a la inflación.

Parte de la idea de que una tasa descendiente de inflación es un prerrequisito para cualquier reordenación de la economía.

La política económica intenta reducir la inflación a través de una política deliberada de la compresión de la economía, de freno al crecimiento. Una economía más pobre, en la que se dota a los precios (al mercado) de un mayor poder en la asignación dentro de la sociedad de los bienes y servicios. Los productos, el crédito y las divisas se racionan en función de sus precios, al liberalizarse éstos y relajarse los respectivos controles.

Así, el freno al gasto público, para frenar el déficit y la política de disminución de los ingresos reales de los asalariados se piensan - entre otras cosas - en función de una disminución de la demanda, con la que se absorberían los efectos inflacionarios provocados por la devaluación y la liberalización de los precios y se sentarían las bases "sanas" para el crecimiento futuro. Junto a ello, la política de altas tasas de interés y de diversificación de activos financieros se hace sobre la base de propiciar el ahorro y evitar una multiplicación "excesiva" del crédito.

La disminución de los salarios reales juega un papel importante, al atribuírsele una influencia favorable en las expectativas inflacionarias de los grandes inversionistas y en los costos de las empresas.

Apertura e integración internacional de la economía mexicana.

Parte de la crítica al proteccionismo industrial. Con base en esta crítica se buscan crear condiciones para que la economía mexicana sea más competitiva en el exterior, y pueda enfrentarse internamente a las importaciones. Una apertura paulatina

de la economía nacional, se considera, provocará la consolidación de las empresas eficientes y acabará con las ineficientes.

9. APORTACION PRACTICA .

9. APORTACION PRACTICA.

Para complementar nuestro trabajo sobre las empresas transnacionales, se llevó a cabo una visita a la filial en México de la empresa internacional: Nissan de México, S. A. de C. V., en la Av. Insurgentes Sur, en la Colonia Mixcoac.

Se eligió esta empresa por dos razones principales:

Primero, porque es una empresa que reúne todas las características de las empresas transnacionales, objeto de esta investigación.

Segundo, porque esta compañía se dedica a una de las ramas de la industria más importantes, mundialmente considerada.

Cabe mencionar que las personas que nos proporcionaron información en la empresa, nos advirtieron desde un principio que esta empresa es muy cauta en la información que proporciona al público, por lo cual algunas preguntas que se les formularon quedaron sin respuesta. Sin embargo, en general, se pudo conseguir la mayor parte de la información requerida, que es la que a continuación se presenta:

La filial mexicana de la empresa automovilística Nissan, afirma haber establecido una filial en México, ya que es un proyecto costoso, no sólo en nuestro país sino en toda América Latina, ya que es una rama industrial que no es explotada por nacionales, y por lo mismo deja el campo libre a inversionistas extranjeros.

La citada empresa es de capital mixto, aunque la mayoría ,
- no se dieron porcentajes - es de origen japonés.

El local de las oficinas corporativas es rentado y algunos
locales de las 150 distribuidoras de autos Nissan son rentados
también y otros son propiedad de la empresa.

En el país existen 6 plantas dedicadas a fabricar sus produc-
tos, - automóviles, motores, Chasises, principalmente - .

El activo fijo en su gran mayoría es propiedad de la empresa.

Los directivos de la filial en su mayoría son japoneses en
las plantas productoras. En las distribuidoras, casi en su to-
talidad son mexicanos.

Al respecto se puede hacer la siguiente observación:

De que uno de los beneficios que esta empresa transnacional
ofrece a nuestro país es el incremento de empleos, en este caso:
como ejecutivos y empleados en las oficinas corporativas y en
las distribuidoras y como personal operativo en las plantas pro-
ductoras.

Al cuestionar a la persona sobre si tenía conocimiento de la
Ley Sobre Inversiones Extranjeras, contestó que sí la conoce y
que esta Ley apoya bastante a la inversión extranjera, ya que
le ofrece diversas facilidades para invertir en nuestro país.
Esta opinión es contraria a la que manifiestan gran parte de
los inversionistas extranjeros. Estos opinan que la referida

Ley impone muchas restricciones y limitantes a la inversión extranjera, por lo que constituye un impedimento para invertir en nuestro país.

Nuestro informante agregó que esta compañía participa en la formación de capital mexicano de la siguiente manera: empleando grandes cantidades de trabajadores, aumentando la productividad en el sector, aportando divisas a través de las exportaciones que realiza.

Su aportación al Producto Nacional Bruto es positiva, debido a que se dedica a producir bienes de consumo, paga impuestos y genera empleos.

La división del trabajo en esta empresa comparte las mismas características con las demás transnacionales: el trabajo es muy especializado, tanto en las oficinas corporativas, como en las distribuidoras y en las plantas productoras.

Como se mencionó con anterioridad, el papel que ha jugado esta empresa en particular en la generación de empleos ha sido positivo, ya que emplea a gran número de trabajadores y no ha adquirido ninguna planta mexicana en operación.

En lo que respecta a las remuneraciones a los trabajadores, estas son mayores que las que se pagan en la mayoría de las empresas nacionales y muy semejantes a las que perciben los trabajadores en otras empresas - en su mayoría transnacionales - de la misma rama industrial.

Lo anterior viene a confirmar los resultados obtenidos en nuestra investigación, que revelan que los salarios son más altos en las empresas internacionales que en las mexicanas, y esto como vimos se debe a varias razones: la productividad en las empresas transnacionales es superior que en las nacionales, lo que les permite pagar sueldos más altos; requieren de mano de obra muy especializada, y por último su posición de extranjeros les exige mantener una buena imagen ante el gobierno y el pueblo mexicanos.

Las actividades de esta compañía tienen una repercusión pequeña en el sector agrícola de nuestra economía. Sólo lo afectan indirectamente, en lo que se refiere a alimentos, bebidas, prendas de vestir y otros productos para el personal que labora en las plantas y demás dependencias de la corporación.

Las actividades de esta subsidiaria son trascendentales en la industria nacional, debido a que pertenece a una de las principales ramas de la industria, después del petróleo y al lado de la computación.

A la pregunta de si existe dependencia tecnológica en México y cuáles son sus consecuencias, obtuvimos la siguiente respuesta: Si existe dependencia de tecnología en nuestro país, pero esta situación no es siempre perjudicial o negativa, ya que con esa tecnología se logran importantes adelantos en nuestra industria. Además México no sólo importa tecnología, también la exporta. Podemos citar el ejemplo de Petróleos Mexicanos que

exporta tecnología a países sudamericanos. Otro caso es el de Ingenieros Civiles Asociados que exporte tecnología y mediante la misma reconstruyó el país de Nicaragua después de los sismos sufridos por esa nación en esta década.

No obstante no aceptaron comentar nada respecto a las circunstancias en las que se lleva a cabo la transferencia de tecnología en nuestro país. Lo que nos indujo a pensar que sí existen algunas condiciones graves en los contratos de adquisición de tecnología.

Las operaciones de la empresa Nissan Mexicana sí afectan en forma importante al comercio exterior de nuestro país.

Realiza importaciones de material de ensamble para automóviles, refacciones, chasises, principalmente. Se importa de Japón básicamente, y en proporción menor de Estados Unidos de América y de Taiwán.

La empresa realiza exportaciones de aproximadamente un 30 % de su producción nacional. El proyecto es ir aumentando paulatinamente las exportaciones. Se exportan automóviles terminados, partes para motor, motores, chasises.

Como puede observarse, las importaciones de esta compañía superan a sus exportaciones, debido a que la mayor parte de su producción se destina a satisfacer la demanda nacional.

Por lo anterior los efectos que ejercen las operaciones comerciales de este filial, (como gran parte de las transacciones

les con subsidiarias en México), sobre la balanza de pagos resulta negativa.

No quisieron dar su opinión acerca del proyecto más indicado a seguir para el desarrollo económico de México. Esto es por que por su situación de extranjeros, el proyecto nacionalista de desarrollo afectaría negativamente a sus intereses, ya que con su sola presencia en nuestro país, muestran su apoyo al proyecto neoliberal de desarrollo.

Al cuestionársele acerca del manejo que se ha hecho de la deuda externa mexicana, comentaron que consideran que el uso o destino que se le ha dado a la deuda, no ha sido el más adecuado ya que se ha utilizado primordialmente para subsidios a las empresas gubernamentales y a los gastos del gobierno y no a mejorar el nivel de vida de los mexicanos. Por otra parte, se puede afirmar que la dependencia de México del exterior, se acentúa en mayor grado, con una deuda externa cuantiosa que con la presencia de empresas internacionales dentro de nuestro territorio.

Al tocar el tema de inflación, la persona representante de la empresa Nissan Mexicana afirmó que el fenómeno de la inflación ha afectado sus operaciones en igual manera que al resto de la población. Ya que las ganancias son menores, se vende menos, debido a que el valor real de los sueldos es cada vez más bajo. Y agregó que este fenómeno afecta no sólo al mercado que adquiere productos y a la misma entidad, sino también a las transacciones que realiza con el exterior, ya que tiende a

dificultar el manejo con divisas extranjeras, que en el caso particular de la compañía están representadas con dólares y yens básicamente.

En seguida comentaron que el mercado mexicano puede ser considerado atractivo por los inversionistas extranjeros, sólo en aquellos casos en que se les proporcionen facilidades de tipo legal y no se les impongan demasiadas restricciones a sus actividades.

Su opinión es que en un futuro próximo es más factible que se incremente la inversión extranjera en nuestro país. Esto debido a la constante expansión de las grandes empresas con sedes en los países desarrollados, y porque no somos un país autosuficiente en algunas ramas de la industria como en la automotriz.

Consideran que las empresas transnacionales tienen una participación relevante en el desarrollo económico de México, y agregaron que México es muy rico en sus recursos, pero mencionaron como ejemplo, que una montaña de oro no se puede trabajar con las uñas, para eso es necesario importar herramientas y tecnología.

Para finalizar comentaron que como inversionistas extranjeros no pueden mencionar las desventajas que tiene para México la inversión extranjera directa.

CONCLUSIONES.

CONCLUSIONES.

El primer punto que surge del estudio anterior es el siguiente:

Los mexicanos y nuestro gobierno debemos considerar, si es que queremos que nuestro país sea menos dependiente en su vida política, económica y social, que la política sin freno de "manos abiertas al capital extranjero", pone en grave peligro nuestra soberanía nacional, y nos coloca cada vez más cerca de las decisiones del extranjero.

Esa política de reconsideración, conduciría forzosamente a reexaminar muchos otros conceptos, mecanismos y políticas que hasta la fecha han conformado el papel que nos ha sido asignado en la actual fase de la división internacional del trabajo.

El Gobierno de Miguel de la Madrid ha expresado su interés por un fortalecimiento de nuestra economía, basada en una su-puesta política de autodeterminación y soberanía nacionales. Sin embargo, el fortalecimiento del capital extranjero en nuestro país contradice lo expresado por el gobierno mexicano al respecto, ya que se le otorga todo tipo de facilidades para su establecimiento en México.

Como hemos mencionado en los capítulos que anteceden, el gobierno de nuestro país, al igual que el resto de los países latinoamericanos, han apoyado e impulsado la inversión extranjera en sus economías, deseando obtener los beneficios que se pueden esperar de ella: impulso al desarrollo industrial, disminución

del desempleo, elevar el nivel de vida de la población, entre otros.

Pero de unos años acá, ha crecido el clamor mundial contra la actuación del capital extranjero, a través de las corporaciones transnacionales. Por lo que se han tomado diversas medidas para reglamentar el capital transnacional.

Por su parte, las naciones del Pacto Andino fijaron a los empresarios extranjeros un plazo de quince a veinte años para entregar sus propiedades, además de otras condiciones detalladas en el mencionado Pacto.

Hay que considerar también que las reglamentaciones para el capital extranjero no son exclusivas de los países subdesarrollados. Canadá, Australia, Francia, Gran Bretaña, etc. están ya imponiendo restricciones legales a las empresas multinacionales que actúan en sus respectivos países. Esta actitud de los países desarrollados ha servido para fortalecer el nacionalismo del Tercer Mundo.

Los latinoamericanos han tomado conciencia de que deben controlar ciertas áreas, sobre todo los recursos naturales, pues si en los países desarrollados las grandes compañías provocan problemas comerciales y monetarios, en las naciones débiles hacen disminuir gradualmente la soberanía económica.

Además de las medidas particulares de diferentes países, el asunto del creciente poder e intervencionismo de las corporaciones extranjeras se discute en varios foros regionales e inter-

nacionales y en agrupaciones y reuniones de todo tipo.

La Primera Asamblea Sindical Mundial, reunida en Santiago de Chile a principios de abril de 1973, acusó a las transnacionales de asfixiar cualquier posibilidad de libertad, justicia y soberanía de los pueblos del Tercer Mundo, perjudicando también a los trabajadores de los países desarrollados.

Anteriormente, el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas había aprobado por doce votos a favor y con la abstención de los Estados Unidos, Reino Unido y Francia, un proyecto de resolución que pide "dictar medidas apropiadas para impedir la acción de las empresas multinacionales que pretenden coaccionar a los países de Latinoamérica".

En la Reunión de la CEPAL (1973), México pidió que se emprendiera un estudio, sistemático para definir las características que adopta la presencia de las corporaciones multinacionales en Latinoamérica.

También dentro de la FAO se ha creado un grupo de peritos para que estudie el papel de estas empresas y sus inferencias en las relaciones internacionales, especialmente en el Tercer Mundo.

Pero las protestas dentro y fuera de los Estados Unidos no parecen afectar a las grandes empresas.

Por su parte los funcionarios gubernamentales estadounidenses comparten la opinión declarada en una ocasión por Nixon; en la

que afirma que las corporaciones transnacionales "son una herramienta viable para la prosperidad del mundo". Lo cual hemos visto, tiene poco de real. Ya que si por un lado proporcionan empleos y tecnología, por el otro están provocando una fuerte salida de capitales por diferentes conceptos: regalías, asistencia técnica, utilidades y a través de la sobre y subfacturación entre filiales.

De todo lo anterior se puede ver con claridad que la preocupación central de las fuerzas progresistas de nuestro país, no es otro que el de eliminar la dependencia respecto del exterior para lo cual pensemos que las siguientes son posibles alternativas:

La implementación de una política tecnológica que tienda, no a la reproducción de los esquemas de desarrollo transnacional, sino a la investigación y desarrollo científico basado en las necesidades reales y potenciales de nuestro pueblo y que de ahí parta toda la estrategia de desarrollo del país que pretenda frenar el creciente proceso actual de transnacionalización de la economía mexicana.

Ampliar la intervención del Estado en la actividad económica especialmente como empresario en los puestos de mando de la economía, tales como la energética, el comercio exterior, la industria básica y los servicios públicos. Sin descuidar los demás sectores, ya que una de las causas de que no se haya logrado un fortalecimiento equitativo y uniforme de nuestra economía es que, precisamente, cada sexenio gubernamental se enfoca a apo -

yar determinado sector o sectores sin atender debidamente a los restantes. Como un ejemplo podemos citar el gobierno de Manuel Avila Camacho, que dió un gran impulso a la industrialización del país, dejando languidecer al sector agrícola.

Respecto a las inversiones extranjeras en nuestro país, deberá lucharse por la adopción de una política que salvaguarde la independencia nacional.

Movilizar al máximo los recursos nacionales para elevar la tasa de inversiones con capitales mexicanos, y consecuentemente reducir la Deuda Exterior, sobre todo con los Estados Unidos, procurando mejorar las condiciones de dichos créditos para eliminar sus "ataduras" y todos los factores inconvenientes que ahora tienen.

Estas son, a nuestro juicio, algunas de las medidas más importantes que deben formar parte integrante del programa económico y político de nuestro país, para eliminar o disminuir al menos en forma considerable, la dependencia respecto al exterior y acelerar el desarrollo nacional para beneficio de todos los mexicanos.

ANEXOS.

ANEXO 1
CUESTIONARIO.

- 1.- ¿CUALES SON LAS RAZONES POR LAS CUALES INSTITUYERON UNA SUCURSAL EN MEXICO?
- 2.- ¿ES UNA EMPRESA DE CAPITAL MIXTO?
- 3.- ¿QUE PORCENTAJE DEL CAPITAL SOCIAL ES MEXICANO?
- 4.- ¿EL INMUEBLE ES RENTADO O PROPIEDAD DE LA COMPANIA?
- 5.- ¿PERTENECE A SOCIOS NACIONALES O EXTRANJEROS?
- 6.- ¿EL ACTIVO FIJO ES PROPIEDAD DE SOCIOS NACIONALES O EXTRANJEROS?
- 7.- ¿LOS DIRECTIVOS DE LA EMPRESA SON DE NACIONALIDAD MEXICANA O EXTRANJEROS?
- 8.- ¿TIENE UD. CONOCIMIENTO DE LA POLITICA MEXICANA SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS, QUE OPINION TIENE DE ELLA?
- 9.- ¿QUE EFECTOS TIENE LA LEY DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA SOBRE LAS OPERACIONES DE SU EMPRESA?
- 10.- ¿DE QUE MANERA PARTICIPA ESTA COMPANIA EN LA FORMACION DE CAPITAL MEXICANO?
- 11.- ¿COMO AFECTA LA ACTIVIDAD DE SU EMPRESA EN LA FORMACION DEL PIB Y DEL PNB?
- 12.- ¿COMO SE REALIZA LA DIVISION DEL TRABAJO EN ESTA EMPRESA?
- 13.- ¿QUE PAPEL HA JUGADO LA EMPRESA (Como transnacional) EN EL EMPLEO?

- 14.-¿LAS REMUNERACIONES A LOS TRABAJADORES EN UNA EMPRESA TRANSNACIONAL COMO ESTA SON MAYORES O MENORES QUE EN LAS NACIONALES Y POR QUE?
- 15.-¿LAS ACTIVIDADES DE ESTA COMPAÑIA AFECTAN DE ALGUNA MANERA AL SECTOR AGRICOLA DE NUESTRO PAIS?
- 16.-¿COMO AFECTAN LAS ACTIVIDADES DE SU COMPAÑIA A LA INDUSTRIA EN MEXICO?
- 17.-¿CREE UD. QUE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES TIENEN ALGUNA RELACION CON LA CONCENTRACION INDUSTRIAL?
- 18.-¿CREE UD. QUE EXISTE DEPENDENCIA TECNOLÓGICA EN MEXICO?
¿CUALES SON SUS CONSECUENCIAS?
- 19.-¿CUALES SON LAS CIRCUNSTANCIAS EN LAS QUE SE LLEVA A CABO LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN NUESTRO PAIS?
- 20.-¿COMO AFECTAN LAS OPERACIONES DE SU COMPAÑIA EN EL COMERCIO INTERNO DE NUESTRO PAIS?
- 21.-¿REALIZA IMPORTACIONES SU COMPAÑIA?
- 22.-¿DE QUE PRODUCTOS?
- 23.-¿REALIZA EXPORTACIONES SU COMPAÑIA? ¿DE QUE PRODUCTOS?
- 24.-¿EXPORTA SU EMPRESA MAS DE LO QUE IMPORTA O VICEVERSA?
- 25.-¿QUE EFECTOS CREE UD. QUE TIENEN LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SOBRE LA BALANZA DE PAGOS?
- 26.-¿EN SU OPINION QUE PROYECTO ES EL MAS INDICADO A SEGUIR PARA EL DESARROLLO ECONOMICO DE MEXICO: EL PROYECTO NEOLIBERAL O EL PROYECTO NACIONALISTA Y POR QUE?

- 27.-¿SE HA MANEJADO DE MANERA CORRECTA LA DEUDA EXTERNA DE MEXICO?
- 28.-¿COMO HA AFECTADO LA DEVALUACION DEL PESO Y LA INFLACION A LAS OPERACIONES DE SU COMPANIA?
- 29.-¿PUEDE CONSIDERARSE EL MERCADO MEXICANO ATRACTIVO PARA LOS INVERSIONISTAS EXTRANJEROS? ¿POR QUE?
- 30.-EN UN FUTURO PROXIMO ¿CREE UD. QUE SE INCREMENTE O DISMINUYA LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO?
- 31.-¿CREE UD. QUE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES TENGAN ALGUNA PARTICIPACION EN EL DESARROLLO ECONOMICO DE NUESTRO PAIS?
- 32.-¿CUALES SON EN SU OPINION LAS DESVENTAJAS PARA MEXICO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA?

ANEXO 2

MEXICO: ALGUNAS ETN DE ALIMENTOS Y BEBIDAS; AL-
GUNOS PRODUCTOS Y MARCAS,
1979.

1. Cía. Nestlé, S.A.
 - Chocolates: Milo y Quik.
 - Consomé: Maggi.
 - Jugos: Clic.
 - Cereales: Cerelac.
 - Leches: Chambourcy, La Lechera, Sveltes.
 - Café: Decaf, Nescafé.
 - Queso: Chambourcy.
 - Salsa picante: Maggi.
 - Condimento y sazonador: Maggi.
 - Puré de papa: Maggi.
 - Salsa inglesa: Maggi.
2. Pepsi Cola.
 - Refrescos: Pepsi Cola, Mirinda.
 - Botanas: Sabritas.
3. General Foods de México.
 - Consomé: Consomate, Rosa Blanca.
 - Jugos: Tang.
 - Gelatina: Jello.
 - Aguas frescas: Kool Aid-Limolin.
4. Chiclets Adams.
 - Chicles: Adams, Skol, Bubble Gum.
 - Pastillas y paletas: Certs, Grabs, Halls, Pecas.
5. Coca Cola Co. de México.
 - Refrescos: Coca Cola, Fanta.
6. Productos Quaker de México.
 - Chocolates: Carlos V, Express, Presidente.
 - Harinas preparadas: Aunt Jemima.

7. Productos de Maiz.
 - Harinas: Maizena.
 - Consomé: Knorr.
8. Kellogg de México.
 - Cereales: Corn Flakes, Corn Pops, Zucaritas.
9. Kraft Foods de México, S.A.
 - Gelatina: Royal.
 - Flanes y budines: Royal.
 - Aguas frescas: Royal.
 - Quesos: Kraft.
10. Richardson Merrel.
 - Chocolate: Choco Milk.
11. Anderson Clayton And Co.
 - Gelatinas: Pronto.
 - Mayonesa :Capullo.
12. Nabisco Pamosa, S.A.
 - Alimentos para animales: Sabueso.
13. Purina, S.A. de C.V.
 - Alimentos para animales: Chow Purina, Ladrina.
14. Continental de Alimentos.
 - Panes y pasteles: Twinky Wonder.
15. Productos del Monte, S.A. de C.V.
 - Mermeladas: Del Monte.
 - Salsa picante: Búfalo.
16. Productos Tatsi, S.A.
 - Caramelos: Tatsi Pop.
17. Mc Cormick de México.
 - Mayonesa: McCormick.

FUENTE: Olmedo Carranza, op. cit., pp. 106-107.

GLOSARIO DE TERMINOS Y ABREVIATURAS.

GLOSARIO DE TERMINOS Y ABREVIATURAS.

BALANZA DE BIENES: Reserva de divisas con que cuenta un país.

BALANZA COMERCIAL: Cuenta de la Balanza de Pagos que incluye sólo, el intercambio de bienes y servicios (Exportaciones e Importaciones).

BALANZA DE PAGOS: Son los pagos netos de servicios que realiza un país, durante un período dado de tiempo, por lo general un año.

BIENES DE CAPITAL: Bienes no destinados a consumo sino a la producción de otros bienes o servicios. Vgr.: maquinaria pesada.

CAME: Consejo de Ayuda Mutua Económica.

Organismo internacional de cooperación económica y formado por países socialistas, que pretenden ser autosuficientes.

CEE : Comunidad Económica Europea.

Es el nombre que recibe la organización que en Europa agrupa actualmente a diez países - Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Italia, Irlanda, Luxemburgo, Países Bajos, Reino Unido y República Federal de Alemania - y que tienen como finalidad última su integración tanto económica como política.

CEPAL : Comisión Económica Para América Latina.

Organismo de cooperación económica entre los países latinoamericanos.

EN : Empresas Nacionales. Empresas de capital mexicano.

ESTANFLACION: Período de inflación acompañado de desempleo y recesión.

ETN : Empresas Transnacionales.

Empresas que tienen su sede en un país desarrollado y que realizan actividades económicas y poseen filiales en varios países.

FMI : Fondo Monetario Internacional.

Tiene como función promover la estabilización de las diferentes unidades monetarias a través de la ayuda a sus miembros a fin de financiar los déficits transitorios de sus balanzas de pagos; la suspensión gradual de los obstáculos impuestos a la libre convertibilidad de las divisas, y el cumplimiento de una serie de normas internacionales de gestión financiera común.

GATT : Acuerdo General de Aranceles y Comercio.

Instrumento de Regulación de los intercambios mundiales, cuya filosofía pragmática se inclina a propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos, privilegiando las tarifas o aranceles como los únicos viables para la protección industrial. Sostiene que los gobiernos, y en general las empresas estatales, deben limitar su presencia y comportamiento, dejando a los sujetos privados (productores y consumidores) un amplio campo para actuar. Así los más eficientes y los que tengan las más racionales ventajas se distribuirán los beneficios de mercados nacionales en general desprotegidos siendo los consumidores finales los más beneficiados. Cumple la importante tarea de fomentar los intercambios mundiales y logrando ampliar considerablemente las rebajas arancelarias. Pese a ello, se observa en el manejo del organismo cierta tendencia a unilaterizar los beneficios en favor de los países industrializados. Por lo que no sin razón al GATT en su momento se le calificó como el "Club de los Ricos".

GRUPO DE CARTAGENA: Así llamado por ser esa la ciudad colombiana en donde se reunieron por primera vez. Asociación constituida por once de los países latinoamericanos más endeudados. Incluye a Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, México, Perú, la República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Organizado para enfrentar el problema de la deuda externa.

IED : Inversión Extranjera Directa.

Constituida por las filiales establecidas en México por empresas internacionales.

IEI : Inversión Extranjera Indirecta.

Representada por la deuda externa.

IN : Ingreso Nacional. Igual al ingreso nacional bruto, menos los impuestos indirectos y la depreciación; es el ingreso realmente ganado. El análisis del ingreso nacional, nos dice en forma inmediata, si en una economía hay inflación, deflación auge o depresión.

INB: Ingreso Nacional Bruto: Suma de todos los componentes de ingreso de la Economía: salarios, intereses, rentas, beneficios, e ingresos de los factores de la producción.

MAQUILADORAS: Empresas ensambladoras, establecidas en todo el país, principalmente en la frontera norte. Las maquiladoras no se incluyen dentro del estudio de las empresas transnacionales, debido a que, las primeras, no poseen las características esenciales de una filial de ETN, pues solamente se dedican al ensamblaje o al procesamiento de una fase del producto. El tratamiento de las maquiladoras debe insertarse desde la perspectiva de la acumulación de capital de las empresas transnacionales a es -

cala mundial, pero con características muy especiales que las diferencian de éstas, como el que la mayor parte de los insumos son importados y se devuelven transformados. Las maquiladoras son instaladas por las empresas transnacionales en nuestro país y otros más con el objeto primordial de la explotación de la mano de obra barata local, a fin de reducir los costos de producción y aumentar su competitividad nacional e internacional, y por lo tanto de aumentar la tasa de ganancia de la corporación como un todo. Sobre las empresas maquiladoras se puede afirmar que si por un lado benefician al país huésped, proporcionando empleos, capacitando mano de obra, estimulando a la industria de la construcción al necesitarse locales apropiados, aumentando la demanda de combustibles, energía eléctrica, lubricantes, etc. por el otro, están afectando a México y a los países subdesarrollados no sólo al acentuar la dependencia del país donde se instalan, sino al acentuar también la dependencia de los países que compran esos productos, al resultarles más baratos que los fabricados localmente. Se advierte claramente que México se está convirtiendo en un país básicamente maquilador de empresas transnacionales, por las grandes facilidades que se les dan a las mismas para establecerse en nuestro territorio.

OLIGOPOLIO: Organización de mercado en la cual existen solamente unos pocos vendedores de un producto que no tiene sustitutos cercanos. Vgr.: empresas extranjeras que comercian maquinaria pesada como tractores, etc. como son: la Ferguson, John Deere, Ford-Sidena e International Harvester, en este caso.

OPEP: Organización de Países Exportadores de Petróleo.

Cártel constituido por países del Golfo Pérsico, organizado para elevar los precios de exportación del petróleo. Incluye a Arabia Saudita, Argelia, Irán, Irak, Libia, Nigeria y Kuwait.

PACTO ANDINO: Tuvo sus orígenes a finales de la década de los sesentas. Fue formulado por el Grupo Andino formado por los siguientes países: Colombia, Chile, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia. Tiene como objetivos principales: la defensa de los precios de las materias primas, la integración industrial o el intercambio comercial de bienes y servicios en un mercado común, con facilidades aduanales con la intención de ofrecer un bloque que haga menos difíciles las negociaciones bilaterales con los países altamente industrializados.

PETRODOLARES: Nombre con el que se designan las reservas en dólares conseguidos por los países exportadores de petróleo, especialmente los árabes tras la llamada crisis del petróleo en 1973.

PIB : Producto Interno Bruto. El producto nacional producido dentro de las fronteras geográfico-políticas de un país, sin importar la ciudadanía de los responsables de la producción. A veces llamado también producto territorial bruto.

PLAN MARSHALL: Programa de reconstrucción económica aplicado por Estados Unidos de América a algunos países europeos y al Japón, después de la Segunda Guerra Mundial, sobre la base de los consorcios que dominaban esas economías antes de la guerra, con la asociación de importantes consorcios norteamericanos y el apoyo del Banco Mundial, que proporcionó crecientes cantidades de recursos entre 1945 y 1962.

PNB : Producto Nacional Bruto. Valor monetario de todos los bienes y servicios producidos por una economía en un período de tiempo determinado, generalmente de un año.

PNN : Producto Nacional Neto. Producto nacional bruto menos la depreciación o consumo económico de capital.

PRONASE: Productora Nacional de Semillas. Empresa estatal mexicana dedicada al suministro de semillas mejoradas.

SELA: Mecanismo de cooperación y coordinación económica, que apoya los esquemas de integración, propicia la creación de asociaciones de productores latinoamericanos, pretende un acrecentamiento de la unidad y del poder negociador, y un aumento de la cooperación intra y extrarregional.

SUSTITUCION DE IMPORTACIONES: Política dirigida por un deseo de llegar a ser un país autosuficiente en todos sus ámbitos, para lo cual se va a prescindir en lo posible de las importaciones y se va a impulsar el desarrollo económico, en especial la industria, ya sea con recursos nacionales o con filiales de empresas transnacionales que se establezcan en nuestro territorio. Fue una política particularmente apoyada durante el gobierno del Presidente Manuel Avila Camacho.

UNCTAD: Junta de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo. Organismo de apoyo al comercio internacional.

BIBLIOGRAFIA.

BIBLIOGRAFIA.

1. Aguilar, Alonso. "Política de Inversiones Extranjeras".
Edit. Nuestro Tiempo. México. 1976.
2. Bagú, Sergio; Cardoso, Fernando Enrique; Córdoba, Armando;
Dos Santos, Theotonic; Silva Michelena, Enrique.
"Problemas del Subdesarrollo Latinoamericano". Edit.
Nuestro Tiempo. 1973.
3. Bernal Sahagún, Víctor Manuel en colaboración con Angelina
Gutiérrez Arriola, Bernardo Olmedo Carranza y René Báez.
"Las Empresas Transnacionales en México y América Latina".
UNAM. México, 1982.
4. Bernal Sahagún, Víctor Manuel y Arturo Márquez Morales.
"La Nueva División Mundial del Trabajo". Cuadernos Univer-
sitarios. No. 10. UNAM. México. 1985.
5. Ceceña, José Luis. "México en la Orbits Imperial".
Edit. El Caballito. México. 1970.
6. Cordera, Rolando y Carlos Tello. "México. La Disputa por
la Nación". Edit. Siglo XXI. México. 1981.
7. Chapoy Bonifaz, Alma. "Empresas Multinacionales".
Edit. El Caballito. México. 1975.
8. Díaz Müller, Luis. "El SELA y las Empresas Multinacionales
Latinoamericanas". UNAM. México. 1987.

9. Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez. "Las Empresas Transnacionales. Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana". Fondo de Cultura Económica. México. 1976.
10. Frederick. F. Clairmonte y John H. Cavanagh. "Las Empresas Transnacionales y los Servicios". Revista de Comercio Exterior. Vol. 36, No. 4, México. Abril 1986.
11. González Casanova, Pablo y Héctor Aguilar Camín. (Coords.) "México Ante la Crisis". Edit. Siglo XXI. Tomo 1. México, 1985.
12. Kurt Unger, Joseph Hodara. "Empresas Extranjeras y Comercio Exterior en México". Revista de Comercio Exterior. Vol. 35, No. 5, México. Mayo 1985.
13. Norberto González. "La Economía Latinoamericana en 1985". Revista de Comercio Exterior. Vol. 36, No. 2, México. Febrero 1986.
14. Olmedo Carranza, Bernardo. "Capital Transnacional y Consumo". UNAM. México. 1986.
15. Ramírez Brun, José Ricardo. "El Tercer Mundo, Pasado, Presente y Perspectivas". Cuadernos Universitarios. No. 4, UNAM. México. 1985.
16. Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero. "La Inversión Extranjera en México". Fondo de Cultura Económica. México. 1973.

17. Trejo Reyes, Saúl. "Industrialización y Empleo en México".
Fondo de Cultura Económica. México. 1973.