

3
2 ej.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
"ACATLAN"**

**LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES COMO GRUPO
DE PRESION EN LA POLITICA INTERNA
DE MEXICO**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
LILIANA GUADALUPE GARCIA
MARTIN DEL CAMPO



ACATLAN, EDO. DE MEXICO

1990

**TESIS CON
FALSA FE ORICEN**



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.

"Las Empresas Transnacionales como grupo de presión en la política interna de México."

Introducción.

Capítulo I.- Enfoque sistémico, análisis político y el caso del sistema político mexicano.

I.1.- Hacia una aproximación sistémica del análisis político	1
I.2.- El análisis sistémico aplicado al caso mexicano	9
I.3.- Desarrollo histórico del sistema político mexicano	15

Capítulo II.- Características y evolución de la Empresa Transnacional.

II.1.- Conceptualización de las Empresas Transnacionales	25
II.2.- Evolución Histórica en América Latina	29
II.2.1.- Primera Etapa (fines del s.XVIII-1930)...	30
II.2.2.- Segunda Etapa (1940-1960)	34
II.2.3.- Tercera Etapa (1960-1980)	37

Capítulo III.- Las Empresas Transnacionales en México.

III.1.- Industria	43
III.2.- Campo	50
III.3.- Medios de Comunicación	55
III.4.- Bancos (Sector Financiero)	62

Capítulo IV.- El Estado Mexicano y la Empresa Transnacional.

IV.1.- El Estado como rector	73
IV.2.- Relación del Estado con la Iniciativa Privada	77
IV.3.- Las Empresas Transnacionales y la Iniciativa Privada frente al Estado Mexicano ..	86
IV.4.- Relación Estado Mexicano, Empresas Transnacionales y Estado Norteamericano	91

Conclusiones

Bibliografía

103
110

I N T R O D U C C I O N

La problemática de la infiltración extranjera en los ámbitos que configuran la vida nacional fue y sigue siendo, motivo de preocupación del gobierno mexicano, que ha centrado gran parte de sus esfuerzos y recursos humanos, económicos y materiales a la tarea de estructurar medidas que logren delimitar las actividades y áreas de desarrollo de las empresas transnacionales.

Los resultados arrojados por la aplicación de las leyes sobre la regulación de la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología no han sido los esperados. Paradójicamente, estos reglamentos dieron pauta a la concentración de las grandes empresas en los sectores más dinámicos y claves, en los que se sustenta el desarrollo de México.

Así pues, la importancia adquirida por las inversiones directas se deriva de su participación en el proceso de industrialización; sin embargo, el predominio que vienen ejerciendo en esta actividad, no sólo ha tenido consecuencias de índole económica sino que también ha repercutido en cuestiones de tipo cultural, social y político.

Aun cuando el sector empresarial ha participado en todas estas actividades desde fines del siglo pasado, no es sino hasta

la década de los setentas que su injerencia adquirió un carácter determinante, al ocupar un lugar clave dentro del sistema político mexicano. Ello fue consecuencia del mantenimiento de las concepciones y lineamientos de la política de industrialización, que tanto éxito tuvieron en su primera fase (la política de sustitución de importaciones de 1940), beneficiando indirectamente al sector empresarial, en especial a los grandes industriales nacionales y extranjeros, en virtud de que se elevaron los niveles de protección arancelaria, se contuvo el flujo de demandas sociales (tal como el aumento de salarios) pero, sobre todo, por el hecho de que los gobiernos contemporáneos sustentarian su programa económico sobre bases políticas.

Este hecho propició la participación e integración del sector empresarial como miembro activo del sistema político, principalmente durante el sexenio de Luis Echeverría, cuando dicho sector se da cuenta de que no sólo poseen el poder económico sino que también cuentan con el político, al utilizar su capital y su tecnología como métodos coercitivos que emplearían -esto es, mediante la contracción de inversiones, fuga masiva de capitales, entre otras- en el caso de que el gobierno adoptara una postura populista-nacionalista.

En este periodo clave se observan claramente las transformaciones de las modalidades operacionales del sector

empresarial, esto es, politizándose hasta el grado de alcanzar una organización y participación similar a la de los partidos políticos y/o grupos de presión.

Es evidente, que este panorama tuvo consecuencias trascendentales tanto a nivel interno como externo, que afectaron considerablemente la imagen del Estado y la configuración estructural del Sistema Político Mexicano, proceso en el cual el empresariado -al ser un actor político- tenía las mismas responsabilidades y derechos como cualquier miembro del sistema. Dado su carácter de participante político, sus opiniones influirían decisivamente en las definiciones de los programas de crecimiento y desarrollo de la vida política y social del país.

Ello evidentemente, hizo que gran parte de la población, en particular la fracción política de izquierda, pensara en el abandono de los principios revolucionarios por parte del Estado, demandándole una apertura de espacios para participar efectiva y realmente en las cuestiones político-económicas del país.

El difícil contexto interaccional de las dos últimas décadas del presente siglo en el que se desenvuelven los actores del Sistema Político Mexicano -Estado, empresarios nacionales y transnacionales, sociedad civil en general- plantea retos complejos, sobre todo, para los dirigentes políticos. Si en el pasado se trataba solamente del establecimiento de relaciones

económico-comerciales, es a partir de 1970 hasta la actualidad que estas se transformaron sustancialmente, debido a la admisión del grupo empresarial al sistema político. Efectivamente, este hecho les brindó la capacidad de establecer no solamente lazos de tipo económico, sino también político-ideológico con el aparato gubernamental. Con ello, el empresariado tuvo la posibilidad de lograr disminuir el riesgo del resurgimiento de tendencias populistas, que afectaron gravemente sus intereses particulares, tal y como sucedió en las épocas de Cárdenas y Echeverría.

Resultaría prematuro afirmar que la presencia y las presiones ejercidas por el sector empresarial sobre el sistema, han motivado cambios en las políticas económicas, en los programas de desarrollo industrial y en las leyes regulatorias de inversión y transferencia de tecnología, instrumentados por los gobiernos contemporáneos, sin analizar previamente su desenvolvimiento en las etapas históricas trascendentales del proceso de crecimiento de México.

Cabe señalar, que las modificaciones efectuadas recientemente fueron en todo caso, producto de las negociaciones entre el Estado y el sector empresarial a fin de mantener la estabilidad y la existencia misma del sistema político al que pertenecen, ya que cualquier síntoma de disturbio o desequilibrio en los órdenes de la vida nacional los perjudicaría por igual.

Asimismo, es importante destacar el hecho de que dentro del sector empresarial, las transnacionales forman parte integral de este grupo, configurándose a su vez, como el prototipo a seguir por todo aquel individuo o agrupación (pública o privada) deseosa de alcanzar el mismo grado de desarrollo económico-industrial de las grandes empresas foraneas.

Por todo ello, no es de extrañar la importancia que reviste su presencia en el escenario político-social mexicano, siendo este aspecto lo que constituye el tema central del presente trabajo.

Con el propósito de evitar que dicho estudio adquiriera un carácter superficial y especulativo, fue necesario sustentar la investigación dentro de una teoría que permitiera, a través de un modelo analítico, describir y explicar empíricamente el fenómeno político descrito.

Para tal fin, en el primer capítulo se aborda la composición estructural del Sistema Político Mexicano desde una perspectiva sistémica, donde se pretende aportar elementos para el conocimiento del proceso de configuración del sistema y de los actores que lo constituyen.

En el segundo capítulo se señalarán los factores o aspectos más relevantes que sirven de apoyo para la diferenciación entre las empresas transnacionales y las multinacionales. De igual

manera, se analizará su evolución y desempeño en las economías de América Latina.

El tercer capítulo analizará el desarrollo de la inversión extranjera directa en las actividades económicas más importantes de México. Sectores en los que, según nuestro criterio, el empresario foráneo encontró el campo propicio para; por un lado, diversificar sus actividades económicas y su influencia ideológica en el ámbito político, y por el otro, asegurar su permanencia en el territorio nacional.

Por último, en el cuarto capítulo se hace un análisis sobre el proceso del establecimiento de interacciones y/o relaciones entre Estado y sector empresarial, vínculos que propiciaron la inclusión de los empresarios (tanto nacionales como extranjeros) en el ámbito político, tomando parte activa gracias a su predominio casi absoluto en las principales actividades económicas, y por la alianza entre industriales, que son, finalmente, los poseedores de capital y tecnología, recursos con los cuales no cuenta suficientemente el Estado para llevar a cabo sus programas de crecimiento, viéndose obligado a recurrir constantemente a este sector en busca de dichos medios.

Es importante señalar la existencia de otros factores no menos importantes en torno a este tema que deberían ser analizados exhaustivamente. Sin embargo, el profundizar amplia y

detalladamente en el estudio de ellos, significaría salirse del objetivo perseguido por la presente investigación, pero que podrían ser motivo de futuros análisis tomando como base este trabajo.

CAPITULO I

Enfoque sistémico, Análisis Político y el caso del Sistema Político Mexicano.

I.1.- Hacia una aproximación sistémica del análisis político.

La aplicación de un lenguaje técnico, de un esquema metodológico y de una teoría, son aspectos de vital importancia para cualquier disciplina encargada del estudio tanto del hombre, de los fenómenos físicos, biológicos y químicos como de su funcionamiento individual, colectivo y sus interacciones entre sí.

Sin embargo, la existencia de una multiplicidad de ciencias hizo necesaria la estructuración de una teoría para cada una de ellas, cuyo contenido satisficiera los requerimientos específicos de tal forma que por un lado, fuera posible su distinción conceptual y por otra parte, se establecieran los parámetros y elementos propios de la disciplina en cuestión.

Por lo tanto, la teoría se caracterizaría por la capacidad de formular e integrar una terminología o lenguaje común que fuera de uso universal, cuyo empleo le permita al investigador conocer los mecanismos estructurales, para que su análisis exponga de manera empírica la totalidad de aspectos inherentes al tema estudiado.

A pesar de que cada ciencia ha procurado poseer un esquema analítico-metodológico propio, ello no ha sido posible, ya que si tomamos en cuenta la existencia de un fenómeno y tratamos de

explicarlo a través de una ciencia unidisciplinaria, el examen realizado no sería completo y confiable debido a que no se sometería a prueba estricta la información arrojada del estudio, y porque también se estarían desechando las aportaciones de otras ciencias.

Así pues, una disciplina científica no sólo tomará en cuenta su análisis, empleará también conceptos y/o enfoques empíricos y descriptivos de otras ciencias siempre y cuando los fenómenos estudiados se desenvuelvan en sus campos de investigación, o bien, el lenguaje técnico permita explicar más adecuado el tema en cuestión.

Tal fue el caso de la Ciencia Política que utilizó el análisis científico de la Biología para explicar los elementos que le son propios y cómo se constituyen, así como para establecer límites conceptuales, con el fin de lograr la identificación del ámbito en el que se desarrollan.

Con el propósito de llevar a cabo esta tarea, la Ciencia Política adoptó el término de sistema, en el cual se contemplan no sólo las partes estructurales sino la organización del conjunto de ellos para su regulación y el conocimiento real de los problemas intrínsecos al mismo.

Esta adaptación vino por un lado, a plantear un nuevo

enfoque analítico de la política, y por el otro, a eliminar carencias del método científico de esta disciplina.

Es gracias a este nuevo enfoque que se logró evitar el aislamiento total de los fenómenos en un contexto limitado, procurando ampliar el campo de investigación a través de la interacción con otras disciplinas. En este sentido, el término "sistema" empleado por la política, considerará a éste como una entidad y no como un conglomerado desarticulado.

En otras palabras, el sistema se define como el conjunto de elementos vinculados entre sí, a través del establecimiento de relaciones que respondan de acuerdo con su estructura y que se influyen unos a otros, mediante procesos o lazos inherentes al sistema (1).

En el afán de explicar y comprender aún más este aspecto tan relevante, se estructuró un esquema denominado sistémico, dicho esquema agrupó a los elementos de la actividad política tomando en cuenta sus características particulares y conductuales, facilitando su distinción esencial. Asimismo, se analizó en forma más objetiva, el proceso del establecimiento de interacciones grupales y con otros similares, aún cuando se trató de sistemas totalmente disímbolos.

Resulta importante señalar que esta agrupación de elementos

constitutivos del ámbito político, delimitó el campo o área de acción interna y externa del sistema; esto es, si un grupo -como por ejemplo los legisladores- cuyas características lo hacen que se integre a una institución determinada, se dedicará en gran medida a la realización de las tareas establecidas por su grupo (en este caso el Poder Legislativo), tratando de no inmiscuirse en aquellas que no le competen, salvo en el caso de que tengan que ver directa o indirectamente con su actividad.

De igual manera, se considera relevante destacar la utilización en el examen analítico, de enfoques empíricos y descriptivos (2). Su empleo obedece a que resultan ser de gran apoyo para la investigación política, ya que la información proporcionada, pone a prueba lo recabado y lo no vislumbrado por esta ciencia, lográndose así un análisis depurado y confiable que, en última instancia, es el fin que persigue toda disciplina.

Otro punto importante por mencionar es el hecho de que dichos enfoques permiten estudiar y abordar los problemas desde diferentes perspectivas analíticas, derivadas de las interacciones dadas dentro de un todo ordenado.

Es evidente que la aportación más importante hecha por el esquema sistémico, es la de proporcionar parámetros de espacio y de estructura, con lo cual se llegue a conocer el desarrollo de los grupos que constituyen un sistema y una sociedad.

Sin embargo, hubo la necesidad de ampliar el concepto de sistema en el que se integrarían grupos, subgrupos, estructuras, políticas y conceptos, a fin de especificar más detalladamente la composición estructural y funcional del sistema político. De igual manera, sirvieron para establecer límites espaciales cuya demarcación refleja los aspectos y fenómenos propios y extraños, mostrando además si existe una correspondencia entre ellos.

En virtud de lo anterior, el concepto de medio ambiente fue anexado al análisis político, para describir los límites del sistema de tal manera que se especificara el lugar y/o sector de donde provienen las demandas y tensiones.

El sistema político tiene dos ambientes que generan constantes demandas, siendo éstos los denominados intrasocietal y extrasocietal.

El ambiente intrasocietal es aquel que está formado por otros sistemas o subsistemas tales como el económico, el social, el cultural y el demográfico entre otros, cuyos cambios y/o perturbaciones se desarrollan fuera de los límites del sistema político, pero que no por ello dejan de repercutir en él, debido a que se desenvuelven en la misma sociedad en la que se encuentran inmersos todos ellos.

En cuanto al ambiente extrasocietal, en éste se encuentran

los organismos internacionales, gobiernos, pertenecientes al ámbito internacional, cuyos cambios o transformaciones también influyen decisivamente en el sistema político.

Gracias al empleo del término de medio ambiente, a la Ciencia Política le fue posible analizar el desarrollo de los actores, estructuras y fenómenos pertenecientes a su sistema, siendo las interacciones y la asignación de valores el punto nodal de esta disciplina, puesto que el establecimiento de ambos aspectos describirá, en última instancia, la forma en que subsiste un sistema a los cambios y presiones inherentes a una sociedad dinámica.

Esto es debido a las transformaciones y fluctuaciones de los ambientes del sistema. Por lo tanto, su estabilidad se encuentra expuesta a las tensiones provenientes de tales ambientes, por lo que su supervivencia dependerá del funcionamiento de sus elementos estructurales, los que a su vez impondrán o asignarán valores a la sociedad, estructurarán y pondrán en práctica leyes, reglamentos, programas, etc., y los que dan respuesta a las demandas sociales (3).

En virtud de la gran amalgama de criterios, ideologías y status sociales de los miembros del sistema, no es de extrañar que la designación de funciones y de valores se efectúe de acuerdo a la capacidad y características cualitativas de sus

elementos constitutivos, formándose grupos específicos y especializados, encargados de realizar las tareas encomendadas por el sistema.

Así, esta división cualitativa interna permite al sistema por un lado, encauzar una determinada demanda al área indicada para que el grupo a cargo dé una pronta y adecuada respuesta a lo requerido, y por el otro, gracias a las especificaciones de funciones se alivian o disminuyen las tensiones que se originen tanto en el seno del sistema como en la sociedad, debido a que cada sector conoce perfectamente la capacidad y recursos con los que cuenta.

Resulta evidente señalar la imposibilidad de asignar funciones y valores sin que se cuente con la presencia de un instrumento u objeto (como una Constitución), de un individuo (Rey) o bien de un grupo o élite que detenten el poder, gracias al cual logran llevar a cabo la función que les permite hacerse obedecer. Así pues, el concepto de sistema político se asocia con el de política, y este a su vez, con el de poder.

Cabe destacar que un sistema político no siempre cuenta con una gran capacidad de respuesta ante ciertas demandas. Debido a ello procurará sustituirlas (por ejemplo, dar una respuesta económica por una demanda política y viceversa) dentro de los márgenes de acción, sin salirse de los cauces normales, es decir,

sin llegar a ejercer el poder mediante la represión, que pondría en entredicho tanto su legitimación como su sobrevivencia.

De acuerdo con lo expuesto en el desarrollo de este apartado se puede afirmar que con la adopción de las pautas y de los conceptos de las ciencias sociales, la disciplina política logra la elaboración teórica de un esquema analítico adecuado a la Ciencia Política, obteniendo resultados más congruentes con las metas perseguidas.

Por lo tanto, la "teoría general de sistemas" se convierte ya no tan sólo en el aportador de términos y métodos de investigación, sino también en el medio para la integración de las diferentes disciplinas, cuyos aportes informáticos coadyuvan a explicar los fenómenos presentes en la sociedad.

Asimismo, y siguiendo los lineamientos del esquema sistémico, se define al sistema político como aquel que está constituido por sus instituciones (órganos gubernamentales, sindicatos, confederaciones, partidos), actores (dirigentes e instrumentadores) y por una cultura política (ideología, símbolos) cuyas interacciones permiten al sistema asignar valores a la sociedad y otorgar equilibradamente capacidades y responsabilidades a su estructura, evitando que con la eficaz resolución de las tensiones se ponga en peligro la existencia del sistema y del orden establecido.

I.2.- El análisis sistémico aplicado al caso mexicano.

Como se pudo observar, la teoría sistémica resultó ser un apoyo de gran valor para la Ciencia Política, encargada del estudio de la conducta humana en el campo político y de todo aquello implícito a ésta actividad.

Es a través del objetivo propuesto por el esquema sistémico, que los estudiosos del sistema político mexicano lograron la meta establecida, o sea, comprender su estructuración y su funcionamiento, pero principalmente, cómo ha logrado mantenerse por más de seis décadas a pesar de las transformaciones sociales del pueblo mexicano.

Por lo tanto, y siguiendo los lineamientos implícitos en el esquema sistémico, tenemos que la figura presidencial y el partido oficial son las instituciones pilares del Sistema Político Mexicano (4).

Sin embargo, el considerar al sistema como el formado tan sólo por estos dos elementos estructurales, daría como resultado una concepción defectuosa, ya que la misma teoría sistémica nos señala la existencia de un número mayor de elementos, objetos, aspectos y fenómenos, que se desarrollan en el campo político, analizando sus particularidades, lo que a su vez nos conduce a la agrupación de los elementos, a fin de especificar sus funciones y

responsabilidades ante su sistema y ante su sociedad de la que recibe los estímulos que le dan dinamismo y legitimidad.

Es innegable el hecho de que este planteamiento abrió aún más el campo de examen analítico al integrar un conjunto de objetos y elementos ligados entre sí, y que se influyen en forma recíproca a través de vínculos o procesos establecidos por la esencia misma del sistema.

Bajo este contexto, la estructura del Estado se encuentra formada por toda la organización técnica y burocrática, es decir, por los tres poderes (Ejecutivo, Legislativo y Judicial) y por sus instituciones (secretarías), que conjuntamente legislan y designan los programas considerados óptimos y viables para el desarrollo de la nación.

Es evidente que cada elemento estructural del sistema se encuentra a su vez configurado por un grupo de actores y objetos que -en este caso- de acuerdo a la teoría sistémica, son consideradas subsistemas del sistema político; su agrupación se lleva a cabo por las características cualitativas y conductuales.

De ahí que se pueda dividir al aparato gubernamental (denominado también sector público) en tres fracciones, tal como lo hizo Miguel Basañez (5); los políticos, los técnicos y los especialistas, cuya tarea conjunta es la de estructurar leyes,

programas y reglamentos, vigilar que se respeten y establecer vínculos con los otros sistemas de la sociedad.

En lo referente a sus funciones específicas, los políticos tienen a su cargo el mantener vigentes los principios ideológicos revolucionarios y patrios, utilizando desde el partido predominante hasta los medios masivos de comunicación; también tiene bajo su responsabilidad vigilar la estabilidad del sistema mediante instituciones como la Secretaria de Gobernación y la Procuraduría General de la República.

Por su parte los técnicos establecen las bases económicas para el desarrollo del país; sus miembros son por lo general economistas o profesionistas relacionados con aspectos económicos. La tarea de los especialistas denominados también funcionarios es la dotación de recursos para la educación, salud, de servicios, etc., teniendo además bajo su cargo el establecimiento de las relaciones de todo tipo con el exterior, ya sea con gobiernos y/o con bancos mundiales.

En cuanto al partido oficial, esta institución se convirtió en el medio idóneo para canalizar las demandas político-sociales de las clases menos favorecidas económicamente, y ser el vehículo principal para el reclutamiento de nuevos miembros, a fin de lograr la legitimización del sistema político ante la sociedad mexicana.

Cabe señalar que desde el principio se le concibió como una confederación que aglutinaria a las distintas asociaciones políticas y a los grupos de poder económico. Es también el único canal de decisión política para la sociedad civil en general y, en especial, para la familia revolucionaria.

Al igual que el aparato gubernamental, el partido oficial está formado por tres sectores populares: obrero, campesino y popular, agrupados en organizaciones sindicales, la Confederación de Trabajadores de México (C.T.M.), la Confederación Nacional de Campesinos (C.N.C.) y la Confederación Nacional de Organizaciones Populares (C.N.O.P.) respectivamente.

La cultura política es uno de los elementos constitutivos del Sistema Político Mexicano. Por lo tanto, su utilización tanto por el Estado como por el mismo partido tiene su propósito fundamental; por un lado, se refuerza la identidad nacional, y por el otro, se reafirma la defensa de los intereses nacionales sobre los del extranjero.

En la medida en que se logre una óptima manipulación ideológica, se asegura la estabilidad del gobierno en el poder y la estabilidad del sistema. No obstante, dicha situación puede ser afectada seriamente por la actividad desarrollada por los partidos políticos de oposición. Por ello, resulta importante incluir en este contexto a los partidos de oposición y a las

agrupaciones empresariales, que debido a su manera de participar en la política, han sido catalogadas como grupos de presión. En este sentido, cabe mencionar el empleo de algunas tácticas como propaganda, persuasión, sabotaje o repudio a las acciones gubernamentales y amenazas (como la fuga masiva de capitales) entre otras.

Tanto los partidos como los grupos empresariales, designan los medios y representantes para establecer vínculos con el sistema político, haciéndole llegar y conocer sus demandas y aspiraciones político-económicas, en el caso de los empresarios, por las cámaras empresariales y en el de los partidos, a través de campañas políticas y pliego petitorio.

Otro punto esencial del esquema es la delimitación de los ámbitos en donde se desenvuelven estos actores e instituciones. Esto es, en el ambiente intrasocietal encontramos al mismo sistema político coexistiendo con otros sistemas en una misma sociedad, en el cual se pueden enmarcar por ejemplo, a los especialistas y a los empresarios dentro del sistema económico, de tal forma que este sector contiene a grandes, pequeños y medianos industriales nacionales y extranjeros y a las instituciones bancarias crediticias del país.

En lo referente al ambiente extrasocietal, cabe mencionar que el sistema político convive con otros sistemas del ámbito

internacional, es decir, con gobiernos y organismos internacionales.

Todos los actores e instituciones pertenecientes a ambos ambientes, establecen un flujo constante de demandas en espera de una respuesta adecuada a lo requerido por ellos y de acuerdo a la situación imperante.

Bajo este contexto es importante destacar que las demandas y/o tensiones provenientes de la sociedad han tenido como consecuencia cambios y modificaciones sustanciales en el sistema y en sus políticas, y que éste fenómeno se lleva a cabo con el propósito de aliviar en gran medida las tensiones o conflictos sociales que se pudieran presentar, coadyuvando a la sobrevivencia del sistema.

En conclusión, podemos manifestar que sin lugar a dudas la aplicación del esquema sistémico al análisis del sistema mexicano, logra su principal objetivo: mostrar en forma fehaciente el engranaje político, cuyo funcionamiento sincronizado ha logrado lo que muy pocos sistemas no han podido, subsistir por más de seis décadas a pesar de que en pocas, pero decisivas ocasiones, ha sufrido fuertes tensiones o presiones provenientes de los ambientes donde se desarrolla y convive con otros.

I.3.- Desarrollo Histórico del Sistema Político Mexicano.

La vida de México conlleva implícitamente el establecimiento de relaciones político-sociales que determinan las formas de actuar y desarrollar cualquier tipo de actividades de la sociedad. Es el Estado quien funge como instrumento de regulación de dicha relaciones y funciones sociales, las que a su vez determinan la forma en la que se funda y sustenta el poder político.

Bajo este contexto, se hace necesario efectuar una breve referencia histórica respecto al proceso de configuración del sistema político, que ayudará a explicar la situación política contemporánea, sobre todo, el por qué de la presencia de agentes externos (como las empresas transnacionales) en la vida nacional, y en especial en el campo político-económico mexicano.

Así pues, la evolución histórica del sistema político mexicano es larga y en ella se encuentra cambios importantes, como también luchas constantes entre los diferentes grupos por obtener el poder político.

Fue durante el siglo XVIII que las pugnas de tipo político surgieron en el país al gestarse un movimiento de Independencia que liberó a la nación del yugo español. A pesar de que se logró este paso tan trascendental para México, ello no trajo consigo

una paz interna, debido a que la lucha se seguía presentando aunque con diferentes actores.

Este conflicto interno se desató mas bien por diferencias ideológicas, esto es, en lo referente a cuáles eran los mecanismos apropiados para el desarrollo económico nacional y para disminuir la dependencia del mercado internacional, pero sobre todo, por la falta de un poder hegemónico interno que estableciera un orden y fuera capaz de unificar los distintos intereses nacionales.

Este periodo ha sido considerado por los estudiosos como la etapa caótica y anárquica, debido precisamente, a la inexistencia de un poder centralizador, y por el casi nulo desarrollo económico nacional (6).

En las últimas décadas del siglo XIX, las pugnas políticas entran a una etapa de receso como resultado del establecimiento de un gobierno dominante y centralizador del poder, lo que le permitió estimular e impulsar el desarrollo económico. Sin embargo, fue mediante la Constitución de 1857 que el grupo político en el poder logró enmarcar los mecanismos necesarios -bajo un contexto legal- para que se constituyera un ejecutivo fuerte y se dieran los primeros pasos para la integración de intereses, ideologías y participación civil en el ámbito político, a través de partidos y asociaciones civiles.

Es en la época del porfiriato donde encontramos los antecedentes del sistema político mexicano, caracterizado por un presidencialismo dominante, siendo el Ejecutivo uno de los elementos principales que constituyen el sistema.

Sin embargo, la situación política prevaleciente en este periodo sufre una transformación radical al levantarse en armas el pueblo contra el gobierno, lo que se considera como una respuesta por el favoritismo del presidente Porfirio Díaz hacia la aristocracia nacional y extranjera, y por la falta de espacios para actuar en el campo político.

Durante el porfiriato surge una nueva clase: la clase media, que se dedicaba a las principales y más lucrativas actividades económicas de esa época (comercio, agricultura y banca).

En cuanto a las otras actividades (ferrocarriles y minería) eran desarrolladas por inversionistas extranjeros, en especial por los norteamericanos e ingleses, de tal forma que comenzaban a presentarse indicios de una gradual dependencia con el exterior.

La concentración de tierras, actividades y el favoritismo fueron las causas que originaron la Revolución Mexicana. Lucha motivada por la clase política denominada los científicos, debido a la falta de espacio y oportunidad de participar en la política del país.

Cabe señalar que la Revolución Mexicana dió por resultado la desaparición, casi total, de la burguesía porfirista, dando paso a una nueva clase pudiente y gobernante, y trajo consigo un proceso de desarrollo económico inscrito en la Carta Magna. Es el proyecto nacional que contiene los lineamientos políticos, económicos, sociales y culturales en los que se sustentarian los gobiernos posteriores al movimiento armado de 1910 para regir los destinos de la Nación. Sin embargo, tendrían que pasar siete años más para que se estableciera la legalidad del marco en el que se desarrollaría la vida del país, a través de la institucionalización de un sistema político aglutinador de intereses e ideologías disímolas.

De hecho, no fue sino hasta 1917 que con la Carta Magna, el país contaba por primera vez, con una organización política capaz de canalizar las demandas y la participación de la sociedad en general. Efectivamente, la institucionalización de las agrupaciones sociales que los vincula al sistema, por una parte, permite establecer y transmitir las directrices del juego político en las que se sustentarian los gobiernos futuros y, por la otra, satisfacer lo requerido por su sociedad en cuanto a permitirles participar y expresar sus inquietudes, aspiraciones y opiniones sin que por ello se salgan de los parámetros establecidos.

El periodo del maximato (1928-1934) se caracterizó por un

Jefe del Ejecutivo con amplios poderes, por la creación de un partido oficial preponderante y por el fin o receso de las pugnas políticas entre los diferentes grupos que constituían a la familia revolucionaria, puesto que el partido reconoció en las clases sociales el factor y base de su propia existencia.

No es, sino hasta la etapa del Cardenismo que se instauró una verdadera relación con el sector obrero-campesino al permitírsele su real participación política, utilizando al P.N.R. como un instrumento de cohesión para el desarrollo capitalista. Efectivamente, la década de los treinta fue la época histórica en la que se definieron los elementos del sistema mexicano, debido al surgimiento de los partidos de oposición y a la integración y carácter institucional de los sectores obrero, campesino y popular, mediante las confederaciones. Resulta conveniente señalar los aspectos que según nuestro criterio, dieron pauta a su surgimiento y a su integración a la actividad política nacional.

De éste modo, tenemos que la evolución histórica de dichos grupos refleja cambios sustanciales en su estructura y en su desenvolvimiento político. Así, si en un principio estaban formados por caudillos, caciques, militares, latifundistas y el mismo clero, con el tiempo gran parte de ellos fueron absorbidos por el sistema, teniendo una participación efectiva mediante tareas partidistas o desempeñando actividades gubernamentales

como asesorías, gubernaturas, presidencias municipales, etc.

En lo referente al proceso de creación de los partidos de oposición, éstos no surgieron como tendencias definidas, es decir, fueron producto de las tendencias ideológicas y de las expresiones partidistas. En otras palabras, fueron el resultado de las diferencias ideológicas. Tal fue el caso del Partido Revolucionario de Unificación Nacional (P.R.U.N.) que apareció en el escenario político como opositor de la candidatura de Avila Camacho y de su programa político económico, cuyo objetivo central era el desarrollo económico de tipo capitalista. Los integrantes de los partidos políticos fueron y son individuos que permanecieron en algún momento al margen de la coalición, o bien son disidentes del partido oficial.

En el caso de la Iglesia ésta fue excluida de toda participación política, mientras que los caciques y latifundistas dieron paso a la clase empresarial, configurada ésta en la actualidad por comerciantes, banqueros, industriales y agricultores, quienes se caracterizaron por ser el único grupo, salvo el clero, que subsistió al proceso de integración.

Asimismo, es importante destacar que los empresarios -tanto nacionales como foráneos- participan directa o indirectamente en la política, llegando a influir al gobierno para la modificación de los objetivos o cláusulas que les atañen directamente. Ello se

debe a los recursos económicos y de comunicación que posee este grupo, además de tener bajo su control las "habilidades" necesarias de las operaciones productivas, de circulación y de consumo. Son estos aspectos tomados en cuenta por el Estado en la toma de decisiones, buscando no atentar gravemente sus intereses, con el propósito de seguir contando con sus recursos económicos y tecnológicos.

Por último, los partidos han sufrido transformaciones cuantitativas como resultado de las reformas políticas que amenazan con anular su registro si no llegan a obtener un mínimo de votos en las elecciones. Otra causa de este fenómeno es la fusión entre partidos, como sucedió recientemente en las elecciones de 1988, al unirse el Partido Mexicano Socialista (PMS) con el recién creado Partido del Frente Cardenista.

Así, los partidos son producto de las diferentes etapas del capitalismo y de la consolidación del Estado, cuyo nacimiento se originó por las expresiones ideológicas partidarias, las tendencias filosóficas de la política y la evolución histórica de la misma sociedad.

Es durante el gobierno de Cárdenas que se llevaron a cabo una serie de transformaciones políticas, económicas y sociales, que servirían de base y guía a los gobiernos posteriores. Entre ellas cabe destacar el fortalecimiento de la clase gobernante,

las reivindicaciones de los derechos de la clase obrera, la creación de una gran central de los trabajadores (CTM) y la lucha denodada por salvaguardar la soberanía nacional sobre los recursos naturales (expropiación petrolera). Además de legitimar al Estado y al propio sistema, se legaba una nueva estructura en éste que se definiría por la institucionalización del poder y por la incorporación de la política de masas.

Cabe destacar que en esta época se dió otro fenómeno económico-social que tendría una participación clave en el futuro de la vida de México, nos referimos a la consolidación de los grupos empresariales, que tuvieron y siguen teniendo cabida en el sistema, pero cuya participación es diferente a la de los partidos políticos, ya que gracias al poder económico y al establecimiento de estrechos lazos con el sector público se les considera como un grupo de consulta del Estado Mexicano.

En conclusión, es innegable el hecho de que en la configuración del Ejecutivo con amplios poderes y la formación del partido dominante, encontramos los elementos principales y centrales para el estudio del sistema político. Sin su análisis sería casi imposible entender y determinar el proceso de la toma de decisiones. Con la incorporación del análisis de los grupos opositores y de la clase empresarial, así como el establecimiento de interacciones entre ellos y el Estado, nos permite contar con suficientes recursos para llevar a cabo un estudio más profundo y

detallado del tema que nos conduce, al conocimiento real de la integración y participación efectiva de las empresas transnacionales en el ámbito político.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Bertalanffy, Ludwig von. "Teoria General de los Sistemas". Ed. F.C.E., México, D.F., 1976. p. 39.
- (2) Easton, David. "Esquema para el análisis político". Amorrortu-Editores, 4a. reimpresión, Buenos Aires, Argentina, 1982. pp. 38,39.
- (3) Ibid. p. 125.
- (4) Dicha afirmación se basa en la concepción sobre el sistema político mexicano desarrollado por Daniel Cosío Villegas y González Casanova Pablo en sus escritos: "El sistema político Mexicano", Ed. Joaquín Mortiz, y "La democracia en México", Ed. Era, respectivamente. En los cuales se sostiene que la figura presidencial y el partido oficial constituyen los pilares del sistema y que sin su estudio se desplazaría la parte central de la vida política del país.
- (5) Para mayor información ver, Basañez, Miguel. "La lucha por la hegemonía en México, 1968-1980". Ed. Siglo XXI, Mexico, D.F., 1988. pp. 48-80.
- (6) Córdova, Arnoldo. "La ideología de la Revolución Mexicana". Ed. Era, México, D.F., 1980.

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

- a) Meyer, Lorenzo. "La crisis en el sistema político mexicano". Colegio de México, México, D.F.
- b) González Casanova, Pablo. "El Estado y los partidos políticos". Ed. Era, México, D.F., 1988.
- c) Colegio de México. "Historia General de México". México, D.F., 3a. edición, 1981.

CAPITULO II

Características y evolución de la Empresa Transnacional

II.1.- Conceptualización de las Empresas Transnacionales.

Hablar de las empresas transnacionales y las consecuencias que conlleva su proyección en las economías del mundo, es un tema bastante analizado, pero no por ello deja de ser actual. Su existencia y configuración como elemento clave y dinámico del intercambio comercial, ha dado como resultado un gran número de libros y artículos escritos en torno a ellas.

En estos estudios, los investigadores han aportado una serie de características, aspectos y definiciones, cuyo propósito esencial es servir de apoyo para el óptimo conocimiento del objetivo estudiado. Sin embargo, la gran diversidad de artículos sobre las grandes empresas tuvo como consecuencia una infinidad de denominaciones como: corporaciones multinacionales, transnacionales o internacionales, empresas multinacionales, transnacionales, etc.

Este fenómeno es explicable si tomamos en cuenta la similitud de elementos que conforman a las empresas, tanto transnacional como multinacional, lo que ha provocado el uso indiscriminado de términos para referirse a una en específico.

Por tal motivo es conveniente analizar los rasgos esenciales de la multinacional, en los cuales sea posible destacar algún aspecto -por pequeño que resulte- que sirva de parámetro para el

establecimiento de la clasificación conceptual, a fin de forjar una definición del término transnacional.

Las definiciones más relevantes manifestadas por organismos internacionales (ONU (1)) y estudiosos prominentes (Ramon Tamames (2) y Raymon Vernon (3)), coinciden en señalar que la empresa multinacional es aquella sociedad formada por inversionistas de diferentes nacionalidades, circunscritas bajo una misma razón social.

Disponen de una casa matriz que funge como el centro de toma de decisiones y de filiales establecidas en un cierto número de países. Se caracterizan por tener una multi-planta, así como el multiproducto, que les permite penetrar en los más diversos mercados. Cuentan con más de una estrategia operacional estructurada para cada una de sus empresas, de acuerdo a la actividad desarrollada y la rama en que opera contenida en la global.

Otra característica es la autonomía relativa otorgada a sus filiales en cuanto a su manera de operar en el mercado. Ello obedece a que las filiales conocen perfectamente los requerimientos y dinámica de la economía local, así como las leyes internas del país receptor de las inversiones directas.

Es evidente que este conocimiento les proporciona un amplio

campo de maniobra para llevar a cabo ciertas actividades como la de disminuir la competencia comercial, repatriar las utilidades, evadir los efectos de la aplicación de las leyes expedidas para regularlas, utilización de fuentes financieras locales, incremento de utilidades, etc.

La toma de decisiones de la empresa multinacional se caracteriza por presentarse en forma horizontal y vertical (4). Debido a ello y a que cuentan con un gran número de empresas afiliadas, ninguna de sus plantas es absolutamente decisiva para los resultados finales, es decir, una industria en particular no influye en la suspensión de las actividades de las demás empresas que configuran la multinacional.

Como se puede apreciar, estas características señaladas bien podrían ser las mismas que posee la empresa transnacional. Este fenómeno es posible si tomamos en cuenta el hecho de que la ardua lucha por dominar el panorama comercial local, regional e internacional, ha influido decisivamente en la asociación empresarial y en la diversificación de actividades, extendiéndose a todas las ramas de la economía local con el propósito de mantener su predominio o control sobre las mismas.

Asimismo, ambas empresas -transnacional y multinacional- emplean las mismas técnicas y métodos de organización, de conocimiento del mercado (marketing, publicidad, etc.), que les

posibilite condicionar los habitos de consumo de la sociedad regional, logrando anteponer sus propósitos e intereses monopólicos a las necesidades fundamentales del país receptor.

Sin embargo, y a pesar de la enorme similitud de elementos y características propias de las empresas multinacionales y transnacionales, existe según nuestro criterio, un factor determinante que puede servir de base en la diferenciación deseada: nos referimos a la identidad nacional de los inversionistas que dan existencia a dichas empresas.

En este sentido consideraremos a la transnacional como aquella sociedad formada por capitalistas de la misma nacionalidad o procedencia. Cuentan con una casa matriz y varias filiales establecidas en más de un país.

En cuanto a la toma de decisiones, a diferencia de la multinacional, ésta se lleva a cabo en forma vertical, por lo que se dice que una industria puede ser decisiva en los resultados finales (como puede ser en lo referente al proceso de penetración, predominio, etc.).

En lo que respecta a las actividades desarrolladas, estas empresas se dedican a operar en un sector económico específico, ya sea el de servicios, el de la transformación, el de la publicidad, etc., del país donde actúan.

Cabe destacar que la empresa transnacional, al igual que la multinacional, se ha visto en la imperiosa necesidad de diversificar actividades y expandir su campo de acción a fin de evitar la pérdida gradual del mercado, y por ende, su predominio y/o participación clave en las relaciones económicas regionales e internacionales.

Por último, es importante señalar que si bien la empresa transnacional ha ampliado su campo, éste abarca las ramas que constituyen el sector donde originalmente se desarrolló la inversión; como ejemplo de ello podemos mencionar a la industria del alimento y actividades relacionadas con este producto (compra de materia prima, venta, etc.).

II.2.- Evolución histórica en América Latina.

El presente apartado aborda el complejo proceso histórico de crecimiento económico de América Latina. En él se abordan algunos de los aspectos y factores que propiciaron la presencia de las empresas transnacionales, así como su desenvolvimiento en dichas economías. No se pretende ofrecer un análisis específico de cada país, sino presentar un panorama general del proceso evolutivo de dichas empresas a través de etapas históricas definidas, ya que se estima que existen suficientes rasgos comunes entre estas naciones.

II.2.1.- Primera etapa (fines del siglo XVIII- 1930).

El capital extranjero comenzó a hacerse presente en América Latina desde el momento en el que conquistaron su Independencia. A pesar de que se rompió con los lazos políticos y comerciales con España, la penetración de capitales procedentes de otras naciones (como Inglaterra y Francia), tomó el sitio que ocupaba la nación española, reemplazandole como el centro mundial de comercio.

A pesar de que durante los últimos años del siglo XVIII y principios del XIX, se aceleró el comercio y se modificaron a fondo las estructuras socio-económicas de las naciones europeas, gracias a las innovaciones tecnológicas aportadas por la Revolución Industrial, las empresas transnacionales instaladas en América Latina no compartieron éstos avances, sino que se dedicaban casi por completo a la explotación y extracción de materias primas así como de los minerales, dejando tan sólo los recursos necesarios para su subsistencia.

Cabe señalar que en este periodo histórico la empresa transnacional no trascendió, debido a que no existía el interés por instalar plantas productoras en esta parte del continente, ya que se habían eliminado las barreras proteccionistas y trabas arancelarias propias de la época mercantilista, y por las exigencias del intercambio comercial imperante, esto es, al

considerar a Europa como centro del comercio mundial, hecho que influyó decididamente sobre el empresario, haciendo que éste concentrara gran parte de su capital y de su tecnología en sus industrias instaladas en la región europea. Con ello, tuvieron la capacidad de competir de igual a igual con las empresas rivales.

Es a partir de mediados del siglo XIX que se configuraron claramente en Latinoamérica, las condiciones de desarrollo del capitalismo: las relaciones de servidumbre comenzaron a romperse, los campesinos fueron despojados violentamente de sus tierras, el artesano empezó a perder su independencia hasta el grado de convertirlo en un trabajador de las factorías que sustitúan los talleres artesanales o bien, quedaban subordinados tanto a comerciantes o intermediarios -que a partir de entonces los privaron de los frutos de su esfuerzo- y el mercado de trabajo se amplió y diversificó. Sin embargo, el nuevo desarrollo económico latinoamericano tropezó con obstáculos a veces casi insuperables, ya que se vió rodeado de condiciones históricas desfavorables que impidieron su franco despegue, tal y como se daba en Europa. El tipo de sociedad heredada de la época colonial y la falta de recursos monetarios se convirtieron en unas de las principales causas delimitantes del proceso de crecimiento latinoamericano.

A partir de fines del siglo XIX y principios de 1900, la inversión extranjera directa empieza a afluir en mayor cantidad hacia América Latina, a consecuencia de la dinámica inherente a

la actividad comercial, esto es, por la búsqueda de nuevos mercados en donde introducir sus productos y colocar sus recursos económicos, ante la fuerte competencia comercial en Europa.

De esta forma, América Latina empieza a cobrar un papel estratégico para las empresas transnacionales, instalando gradualmente sus plantas industriales. Empresas encargadas no solamente a la explotación y extracción de materias primas y minerales, sino también a la construcción de una infraestructura básica o intermedia que les permitiera, por un lado, transportar la materia prima requerida por sus industrias y, por el otro, implementar un proceso productivo capaz de elaborar mercancías manufacturadas, tales como la producción de hilados y tejidos, entre otras.

Asimismo, cabe mencionar que si bien la presencia de las empresas transnacionales introdujo nuevas formas de producción, no menos cierto fue que dicha injerencia trajo consigo un fenómeno adicional: la coincidencia de dos situaciones económico-sociales, es decir, la articulación de las naciones receptoras de la inversión directa al panorama mundial de las relaciones económicas y la consolidación de la división internacional del trabajo, agudizando en muchos países latinoamericanos las diferencias estructurales y productivas.

Sería hasta las primeras dos décadas del siglo XX que los

medios de producción de Latinoamérica sufren un cambio sustancial. Es ya en estos años que se comienzan a adoptar las técnicas productivas más depuradas y similares al del país inversionista, de tal forma que las actividades transnacionales eran ahora, el ensamblado de vehículos automotores y la elaboración de algunos productos químicos, entre otros (5).

Sin embargo, la gran mayoría de las naciones latinoamericanas no tuvieron la oportunidad de contar con el mismo equipo técnico y la misma afluencia de capitales externos. Ello se debió a que fueron tomados en cuenta los recursos disponibles, la dimensión territorial, la dinámica del mercado interno y la estabilidad política, que en esencia son los aspectos primordiales para la consideración de si la nación en cuestión, puede representar un mercado potencial para la colocación de sus recursos y la instalación de sus industrias.

Bajo estas circunstancias, México, Brasil y Argentina fueron los países escogidos para invertir grandes cantidades de dinero y establecer industrias (6), empresas que se orientaron a la explotación de recursos mineros, petróleo, ensamblado de automotores, productos electromecánicos, etc. Estas formas operacionales se mantendrían sin cambios profundos hasta 1930, año en que el modelo productivo da señas de un agotamiento definitivo, originado por el mismo cambio de la política económica de carácter liberal que venía prevaleciendo en esta

etapa histórica.

II.2.2.- Segunda etapa (1940-1960).

La década de 1940 marcó el inicio de una nueva fase de crecimiento económico latinoamericano. Es a partir de allí que el proceso de sustitución de importaciones se constituyó en la estrategia principal del desarrollo industrializador de estas naciones (7).

Cabe señalar que la afluencia de inversiones hacia América Latina en la posguerra no creció igual que en Europa, como resultado de la puesta en práctica del Plan Marshall (1949), a través del cual se volcaron grandes cantidades de recursos monetarios a varios países europeos, con el propósito de ayudarlos a la reconstrucción de sus economías y absorción de empleo.

Debido a ello, el crecimiento de las empresas transnacionales instaladas en Latinoamérica, no reflejaron un cambio trascendental en sus actividades, esto es, se seguían dedicando a las desarrolladas desde principios de siglo.

Sin embargo, con la recuperación económica de Europa y del Japón (a fines de 1950), se desata una fuerte competencia entre estas naciones y los Estados Unidos por recobrar sus mercados

nacionales. Con la reincorporación de las viejas potencias al ámbito internacional, nuevamente Latinoamérica adquiere una relevante posición estratégica dentro de las relaciones económico-comerciales, por lo que se reinició la afluencia de inversiones directas; estos capitales extranjeros se orientan a los sectores más dinámicos, dejando de participar en aquellos donde tradicionalmente se había desarrollado la empresa transnacional. En este sentido, tanto el nuevo capital como las actividades desarrolladas se concentraron en la industria manufacturera y en los sistemas productivos del campo, mientras que el transporte, comunicaciones y energía eléctrica registraron un decrecimiento de inversiones (aproximadamente un tercio entre 1950 y 1960) (8).

El cambio operacional presentado por las empresas transnacionales en este periodo, fue consecuencia de varios factores internos y externos entre los que cabe destacar, la aplicación de las políticas estructuradas por los gobiernos latinoamericanos con el propósito de regular a la inversión extranjera directa, la aparición de productos sintéticos, la creciente competencia interna y mundial, entre otras. De esa forma, las actividades transnacionales se concentraron básicamente en la fabricación de bienes de capital (9).

Asimismo, es importante destacar, que durante la década de los cincuenta, en América Latina se comenzaron a presentar

limitaciones en su crecimiento económico, hecho originado porque las importaciones necesarias para su expansión industrial no podían ser satisfechas, debido, principalmente, al decrecimiento de sus exportaciones en virtud de la caída de los precios de las materias primas, en las cuales se sustentaba el proceso de desarrollo económico-industrial de estas naciones.

Es a partir de este momento (fines de 1950), que los gobiernos latinoamericanos ponen en práctica la política estabilizadora, cuyo principal fin es el de afrontar los graves problemas derivados del agotamiento de la primera etapa de la política de sustitución de importaciones (10), así como lograr una transformación verdadera de los procedimientos productivos, poniéndose un mayor énfasis en la elaboración de bienes intermedios y de capital. Sin embargo, y a pesar de los esfuerzos gubernamentales por apoyar, estimular e impulsar el crecimiento de sus industrias nacionales, las empresas transnacionales tuvieron una mayor oportunidad de desarrollo, puesto que en dichas actividades, existía una protección arancelaria y de trato fiscal preferencial, redituándoles un potencial de rentabilidad al crecer estas con gran rapidez con respecto a los otros sectores económicos, y porque no se pagaban los impuestos correspondientes al fisco.

En este contexto, en el mundo de la posguerra, el grado de desarrollo obligó al gran capital a reestructurar su modelo de

acumulación, a fin de mantener su posición dentro de las relaciones comerciales internacionales. Dentro de esta reestructuración, las innovaciones tecnológicas jugaron un papel determinante, sobre todo, en las transformaciones de los sistemas de producción del sector primario, lograndose una gran variedad de vegetales, mejoras en las líneas genéticas avícolas y ganaderas.

Surgen entonces, las empresas transnacionales proveedoras de insumos para estas actividades. En virtud de ello, su presencia y desarrollo -en los países latinoamericanos- les ha dado tanto la posibilidad como la capacidad de imponer su modelo de desarrollo agrícola y agroindustrial, provocando a su vez, una transformación real en las estructuras agrarias en un sentido inverso a las necesidades de estas naciones subdesarrolladas.

II.2.3.- Tercera etapa (1960-1980).

En los albores de la década de los sesenta se puede apreciar más claramente una serie de cambios operacionales de las transnacionales establecidas en Latinoamérica, transformaciones dadas como resultado del elevado grado de competitividad comercial entre las grandes empresas. Ello las obligó a incrementar su eficacia y modernización de sus plantas, a fin de mantener su liderazgo en el mercado regional. Una manifestación concreta de la modificación de actividades fue el establecimiento

del comercio intraempresa o cautivo (11).

Es gracias a este comercio que las transnacionales transfieren no sólo bienes sino también tecnología, dando como resultado la ventaja comparativa de las mercancías transnacionales sobre las locales, al adoptarse igualmente las innovaciones tecnológicas en las ramas y/o sectores donde se encuentran operando las grandes empresas. En consecuencia, en aquellos sectores desarrollados por las industrias locales nacionales (públicas y privadas), el esfuerzo por depurar los procesos productivos quedaron bajo la responsabilidad de éstos últimos.

El hecho de que las transnacionales hayan optado por esta forma de llevar a cabo las transacciones comerciales, obedeció -en primer lugar- a que a través de este tipo de comercio se podía disminuir el impacto de los regímenes tributarios y aduaneros, así como la distribución de utilidades y regalías, utilizando para ello la sobrefacturación de las exportaciones, y en segundo, eliminar o neutralizar la competencia interna y externa en su mercado regional.

La adopción de dicha actitud funcional de las transnacionales, implicó para las naciones receptoras, una limitante en cuanto a la posibilidad de competir en el mercado con los países de donde provenían capital y tecnología,

provocando desequilibrios en la balanza comercial de los primeros, lo que a su vez, los impulsó a buscar nuevas inversiones para apoyar su desarrollo económico-industrial. Ello además, trajo consigo una restricción de los grados de libertad para la formulación de las políticas comerciales latinoamericanas, aspecto derivado del hecho de que las transnacionales tienen gran capacidad de movilización sobre los recursos productivos.

En este sentido, la importancia adquirida por las empresas transnacionales en esta etapa, se deriva de su comportamiento como exportadoras e importadoras, ya que ellas participan en gran medida en las exportaciones manufactureras de la región, y también, por la disponibilidad que tienen de gran parte de los activos que se desplazan en el mercado internacional.

Existe otro aspecto no menos importante que los descritos, siendo éste la relevancia estratégica concedida, en las últimas décadas, al sector industrial, en el cual ciertas ramas como la transformación de alimentos, fabricación de maquinaria, de productos eléctricos, entre otras, se han convertido en agentes centrales y de sustento para el desarrollo económico de América Latina, actividades en donde se encuentran operando las transnacionales. De ahí, que no es de extrañar el destacado y clave papel desempeñado por dichas empresas foráneas en las economías de esta región.

Por último se menciona que las diferencias de comportamiento empresarial, así como de la especialización sectorial, responde necesariamente a las características de la estructura productiva del país de origen y al interés particular, es decir, las modalidades productivas y la prioridad de actividades en el mercado regional, son determinadas por la magnitud del mercado interno, el nivel de ingresos, la dinámica del mismo y la dotación de recursos naturales.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Naciones Unidas. "Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial". N.U., Nueva York, 1973. pp. 172-177.
- (2) Tamames, Ramón. "Estructura Económica Internacional". Ed. Alianza, Madrid, España, 1982. pp. 304-305.
- (3) Vernon, Raymond. "Soberanía en peligro". Ed. F.C.E., México, 1983. pp. 130-139.
- (4) Se entiende por decisión vertical aquella en la cual la empresa produce en el extranjero sólo una parte del bien, ya sea de mayor o menor grado de elaboración, de lo que se produce en el país de origen. Mientras que en las horizontales se producen en el extranjero el mismo bien que en el mercado de origen. Tomado del artículo de Edith Penrose, "El Estado y las Empresas Multinacionales en los países menos desarrollados." Facultad de Economía, Curso sobre la política de Inversión Extranjera en México, UNAM, Junio 1989.
- (5) Revista de Comercio Exterior. vol. 32, núm. 7, México, Julio 1982 p.755
- (6) Fajnzylberg Terrago, Fernando. "Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana". Ed. F.C.E., México, 1987. p.34.
- (7) En términos generales, el proceso de sustitución de importaciones contemplaba la exportación de productos primarios y la incorporación a la economía de las producciones de escasos requerimientos tecnológicos y baja intensidad de capital (manufacturas, textiles, algunas ramas de la industria química y metalúrgica).
- (8) Urquidí, Víctor L. "América Latina en la economía internacional". Ed. F.C.E., México, 1976. p. 216.
- (9) Ibid pp. 292-293.
- (10) En la primera fase de esta política se dió un fuerte impulso a las manufacturas regionales, cerrándose para ello las fronteras a las importaciones que competían con la producción de estas naciones latinoamericanas.
- (11) Entendemos por comercio cautivo o intraempresa, aquel en el cual la empresa actúa simultáneamente como comprador y vendedor. Hecho que le brinda la posibilidad de maximizar el beneficio asociado a la operación total (producción, comercio, financiamiento y distribución).

CAPITULO III

Las Empresas Transnacionales en México.

El estudio sobre la presencia de las empresas transnacionales en la economía de México debe remontarse a mediados del siglo XIX, donde se empiezan a realizar una serie de esfuerzos a fin de reconstruir la precaria economía heredada de la época colonial, atrayendo capitales extranjeros con el propósito de impulsar un desarrollo similar al de las potencias.

Sin embargo, a lo largo de la historia nacional, el desenvolvimiento de la inversión extranjera directa se caracterizó por haberse constituido como uno de los elementos claves y dinamizadores del proceso industrializador, lo que le permitió ejercer un predominio económico en los sectores más dinámicos y redituables del país. Dicho fenómeno se ha venido presentando, de manera gradual, desde el período posterior a la Segunda Guerra Mundial como resultado del esquema adoptado. Esto es, con el fin de apoyar el desarrollo industrial nacional, no se estructuró una política que estableciera normas de lo que se quería producir. Ello, de alguna manera, permitió a la empresa transnacional implantar sus patrones de producción, de consumo y técnicas, como también escoger las actividades económicas.

En virtud de lo anterior, se analizará la evolución de las transnacionales en los sectores de la industria, del campo, de comunicación y del sistema bancario mexicano. La opción sectorial efectuada obedeció al hecho de que éstos constituyen los principales canales a través de los cuales los empresarios

extranjeros llegan a ejercer por un lado, una influencia, y por el otro, adquirir una preponderancia económica.

III.1.- Industria.

Es a partir del periodo de Porfirio Díaz que la penetración de capitales externos alcanzó grandes magnitudes. Esta fuerte expansión fue estimulada por la postura liberal del presidente Díaz (que prevalecía a nivel mundial), en cuanto a fomentar la entrada de inversiones sin poner restricción alguna, ni medidas regulatorias para conseguir -con el apoyo de estos recursos- un crecimiento semejante al alcanzado por Europa y los Estados Unidos.

En los años del porfiriato se establecieron 130 empresas extranjeras procedentes de España, Alemania, Francia, Gran Bretaña y Estados Unidos (1). Aun cuando la inversión extranjera directa afluya de estas naciones, el porcentaje mayor del total les correspondía tan sólo a tres naciones: Estados Unidos con el 38.2%, Gran Bretaña con el 29.2% y Francia con el 26.7% (2).

La trayectoria que siguió el capital externo hasta 1910 en el sector industrial, fue la de construir una infraestructura que permitiera al inversionista foráneo, la extracción, explotación y la transportación de los recursos naturales y minerales. De esa forma la industria ocupó el segundo lugar en captar los recursos

monetarios -siendo la minería la primera actividad receptora de capitales- y por lo tanto del interés del capitalista.

A pesar del adelanto industrial (infraestructura básica) alcanzado en el porfiriato y del flujo constante de capitales, no se lograron los mismos grados de desarrollo de los países europeos. La poca habilidad del sistema y de los empresarios nacionales por adaptarse a los cambios internos y externos, así como las medidas de respaldo y de estímulo a ciertos sectores económicos, produjeron desequilibrios de crecimiento económico y social. El resultado de ello fue el descontento general de la sociedad, que terminó con el levantamiento en armas de la población.

Durante la Revolución Mexicana las actividades sufrieron un estancamiento y la infraestructura fue presa de continuos daños, ocasionados por la lucha civil, de tal forma que a su término, la situación imperante no era muy alentadora para reiniciar el crecimiento económico, por lo que el Estado se vio nuevamente en la necesidad de recurrir al exterior para atraer inversiones que permitieran llevar a cabo el objetivo primordial perseguido por el país.

Cabe señalar que si bien el inversionista extranjero sufrió (a fines de los años treinta), por un lado, expropiaciones sobre sus industrias extractivas, y por el otro, una delimitación en

cuanto a sus actividades, no menos cierto fue que la aplicación de estas medidas, tenía como propósito fundamental establecer un control directo -por parte del gobierno- sobre los sectores considerados fundamentales en la economía mexicana. A pesar de lo anterior, la presencia de la inversión extranjera directa no desapareció totalmente, pero sí presentó un cambio referente a la rama de la industria donde actuaria.

Es a partir de la década de los cuarenta que el sector industrial, en especial la rama manufacturera, cobró una inusitada importancia al ser considerada como base de la nueva etapa del desarrollo económico mexicano.

La idea del progreso a través del crecimiento industrial llevó al gobierno de la posguerra a conformar una política capaz de lograr tanto la consolidación como la depuración de una planta industrial local (3) y al mismo tiempo, de disminuir la dependencia externa referente a la importación de insumos industriales. Fue con la estructuración de la política de sustitución de importaciones y protección, en la que el gobierno apoyó el crecimiento industrial del país.

A pesar de que este proceso de crecimiento se inició en condiciones favorables para el país, al cumplirse -en sus primeras etapas (1940-1960)- con el requerimiento de un amplio consenso social, es decir, al orientarse en un principio hacia el fortalecimiento de la industria local, a la reducción de costos y

el abastecimiento del mercado interno como su protección ante la competencia externa, se dio lugar a un crecimiento anárquico y costoso del aparato industrial. Más aún, al no establecerse restricciones, prioridades, impedimentos y/o cargos fiscales para industrias que pudieran considerarse poco propicias a un desarrollo integral, se permitió abarcar toda clase de productos. Aun cuando la política sustitutiva ahorraba divisas, no disminuyó la dependencia con el exterior, dado que se seguían importando insumos para la elaboración de los productos manufacturados.

Este último aspecto adquirió gran importancia para la empresa transnacional, al verse indirectamente en una situación favorable, al tener la posibilidad de expandir sus actividades en la industria nacional. Las formas que utilizó la transnacional para llevar a cabo su expansión operacional fueron la venta o renta (mediante contratos) de tecnología, la puesta en práctica del comercio cautivo o intraempresa, o bien, la compra o asociación empresarial (con nacionales o entre ellas mismas). De esta forma, la inversión extranjera comenzó, a fines de los cincuenta, a penetrar en gran medida en la industria, implantando a su vez, patrones y modelos tanto de producción como de consumo (ver fig. 1).

Es en el periodo comprendido entre 1960 y 1970 que la preponderancia de las transnacionales se consolida en el sector industrial, propiamente en la rama manufacturera. Este fenómeno

Inversiones Extranjeras Directas por actividades.
(en millones de pesos)

	1939	(%)	1959	(%)
Electricidad, gas y agua.	744	32	3,007	19
Transporte y comunicación.	712	31	320	2
Minería	604	26	2,628	17
Industria	141	6	6,666	43
Comercio	70	3	2,285	15
Agricultura y Ganadería	16	1	219	1
Petroleo	5	(0)	86	1
Construcción		(0)	110	1
Otros	6	(0)	230	2
TOTAL	2,229	100	15,559	100

(0) Menos del 0.5 por ciento.

Fuente: Tomado de Ceceña, José Luis. "México en la órbita imperial". Ed. El Caballito, México, D.F., 1970. p. 135

Fig. 1

se presentó a pesar de que el gobierno mexicano planteó la necesidad de modificarlas, a fin de entrar a una nueva fase de desarrollo industrial, sin embargo, el cambio requerido no se llevó a cabo con el éxito esperado, en virtud de que el sector industrial seguía siendo objeto de una fuerte protección arancelaria frente al exterior.

Cabe destacar que la preponderancia adquirida por estas

empresas se puede observar claramente a través de su relevante participación dentro del grupo denominado las "500 empresas mayores" del país (constituido por empresas nacionales públicas, privadas y transnacionales), de las cuales 290 se dedicaban a la industria manufacturera, correspondiéndoles el 45.4% al capital extranjero, el 41.8% al sector privado y el y el 12.8% al Estado, del total invertido en este sector en 1970 (4).

Con el propósito de mostrar el predominio transnacional en el sector industrial alcanzado durante 1960-1970, se tomaron dos casos específicos de la industria manufacturera como ejemplos.

El caso de la industria automotriz y auxiliar, es quizá el ejemplo más ilustrativo. En él, según el Censo Industrial de 1965, existían veintitrés empresas que figuran en "las 500", de las cuales diez se encontraban bajo control de inversionistas extranjeros y siete son de propiedad de compañías norteamericanas, entre las que cabe mencionar la Ford Motor Co., General Motors y la Chrysler (5).

Aunque en cuatro empresas como la Fabrica Automex, S.A., Spicer, S.A., Motores Perkins, S.A. y Partes y Refacciones, S.A., las transnacionales tienen una participación de un 40 a un 68%. En realidad, dichas empresas ejercen un control total si tomamos en cuenta el hecho de que las patentes y licencias son propiedad extranjera y manejadas para su uso por las mismas.

Referente a la fabricación de aparatos eléctricos, la situación se presenta en las mismas circunstancias que la automotriz, ya que del grupo de "las 500", 19 de ellas se dedican a esta rama industrial, de las cuales doce tienen capital extranjero, cuyo control y/o participación va de un 33 a un 40% del total invertido en esta actividad (6).

Con base en lo expuesto, se puede decir que la situación de predominio de las transnacionales en las demás ramas básicas de la industria manufacturera, presenta casi las mismas características que las señaladas, aunque con ciertas diferencias porcentuales debido al interés propio del empresario (7) y por las disposiciones gubernamentales referentes a delimitar y regular las inversiones directas, así como estipular la participación e integración del capital nacional a dichas ramas operando conjuntamente y/o bajo la misma razón social.

Si a ello añadimos que la tecnología y asesoría contratada por empresarios mexicanos, proviene de los países inversionistas y las asociaciones y/o fusiones entre industriales locales y externos, el predominio de las transnacionales alcanza grandes proporciones que difícilmente pueden ser controladas por el gobierno mexicano.

III.2.- Campo.

La evolución de las empresas transnacionales en el sector agrario no se ha presentado en las mismas circunstancias que en el industrial. Ello como resultado de varios factores, entre lo que cabe destacar la existencia de la hacienda (durante el porfiriato) y del ejido, pero sobre todo, a que la Constitución Mexicana estableció que la actividad agrícola se reserva para uso y explotación exclusivo de los mexicanos.

Sin embargo, las grandes empresas extranjeras han encontrado la manera de participar en este sector a lo largo de la historia de México. Para ello ha utilizado varios mecanismos o medios -como el control de insumos tecnológicos, que determinan modelos de producción agropecuaria, el establecimiento de contratos con el productor en el cual la transnacional lo proveerá de fertilizantes, semillas, asesorías técnicas a cambio de la venta de su cosecha, entre otros- que les permita tener acceso directo a los productos agrícolas.

En este marco de reflexiones, se hace necesario efectuar el análisis de la evolución histórica de las transnacionales, así como su papel desempeñado en la transformación alimenticia en el país.

Es a partir de la época porfirista que la infiltración de

capitales extranjeros comenzó a afluir a la nación. Sin embargo, el sector agrícola captó tan sólo un 4.2% del total invertido por las 170 sociedades anónimas (8).

La situación de poco interés en colocar los recursos económicos, obedeció a dos causas fundamentales, en primer lugar, la existencia de la hacienda que se encontraba en manos de un grupo reducido de mexicanos, y en segundo, por el propio interés del inversionista foráneo referenta a exportar los productos primarios -como café, cacao, algodón y algunos productos forestales y ganaderos- que carecía el país de origen de los inversionistas.

De esta forma, en el México porfirista sólo 16 de las 170 sociedades anónimas se dedicaban a la agricultura. El capital de éstas provenían de tres países, Gran Bretaña con el 28.9% y nueve empresas, Estados Unidos con cuatro empresas y el 66.7% y Francia con una empresa y el 0.3% del total invertido en dicha actividad (9).

Al término de la guerra civil de 1910, el sector agrícola fue objeto de una transformación estructural al desaparecer la hacienda, repartándose la tierra a los campesinos.

Fue con la Reforma Agraria que el reparto de tierras se llevó a cabo, poniéndose además en práctica la política

modernizadora del campo, al introducir las técnicas productivas, obras de irrigación, semillas y fertilizantes, entre otras mejoras.

Por su parte, las empresas transnacionales -a raíz de la política modernizadora- lograron ampliar su campo de acción en la agricultura, al financiar y aportar los recursos requeridos para la depuración de éste sector, sin dejar de exportar los productos primarios.

Sin embargo, la afluencia de inversiones no se incrementó, manteniendo un porcentaje mínimo de captación, debido a que las empresas transnacionales orientaban grandes cantidades de capital a la instalación de plantas ensambladoras de vehículos automotores, bancos, industria minero-metalúrgica, etc. Así la agricultura captó, hasta 1939, el 1% del total invertido en esta actividad (10).

Resulta evidente que se registró un atraso agrícola durante el periodo 1920-1939, a pesar de los esfuerzos gubernamentales por impulsar el crecimiento del campo apoyado por el capital externo; existen además otros factores que contribuyeron al rezago del campo: la migración del campesino a las ciudades, los bajos precios que regían las transacciones de la agricultura, la aparición de productos sintéticos y el avance de la industria a costa de la actividad agrícola.

El período de la posguerra marcó el inicio de una nueva fase del desarrollo de las empresas transnacionales en la rama del campo, que consistía en la industrialización de alimentos (carnes, frutas y verduras). De esta manera se instalaron grandes industrias como la Carnation, Famosa, Anderson Clayton, etc., siendo las de origen norteamericano quienes dominaban el panorama de la industria alimenticia mexicana, con la elaboración de productos enlatados, conservación de carnes, pastas, pan, entre otras (11).

Pero no sólo se dedicaban a la transformación de alimentos sino que tuvieron que diversificar aún más sus actividades, desarrolladas a partir de su participación en la explotación agrícola directa, que es considerada como una parte fundamental de sus operaciones (ocupando un segundo término), mientras las principales fueron la producción de insumos (maquinaria, semillas, fertilizantes) y procesamiento y comercialización de productos primarios.

Cabe señalar que la diversificación obedeció a la evolución mundial de las fuerzas productivas, obligando a las empresas transnacionales a reestructurar sus modelos y tecnología instalada en territorio nacional, a fin de mantener sus mercados y posición relevante en la economía mexicana.

A pesar de que la transnacional dirigió un alto porcentaje

de capital (12) y tecnología a la industria de alimentos, su presencia seguía vigente en el campo mediante sus industrias establecidas en dicho sector (en 1960 eran tan sólo 26 de 1036 industrias instaladas en México, reduciendo su número a 18 en 1970) (13). Sobre este punto, hay que considerar el surgimiento de un fenómeno relativamente nuevo en la agricultura mexicana: la penetración de empresas transnacionales en la industria agroalimenticia.

El establecimiento de esta clase de empresa fue consecuencia del modelo de industrialización sustantiva (1940-1960) que limitaba las importaciones de productos agroindustriales, lo que vino a estimular su establecimiento en territorio nacional.

La presencia de las empresas transnacionales en la industria mexicana de alimentos es de gran significación, sobre todo, si tomamos en cuenta que el modo de operar de la empresa agroindustrial en la fase de procesamiento, ha tenido como consecuencia su predominio en esta actividad. Dicha preponderancia se sustentó por un lado, en su modelo tecnológico-productivo adoptado por la planta nacional y, por el otro, la selección de cultivos y tecnologías. Pero si las condiciones político-sociales internas lo permiten, la transnacional optará por establecer relaciones directas con los productores a través de contratos, asistencia técnica, e inclusive otorgamiento de créditos.

De esta manera, el capitalista transnacional no solo ha podido imponer sus patrones y modelos de producción, sino que también, logró transformar los hábitos de consumo de la sociedad civil mexicana, debido a la sustitución de alimentos naturales por alimentos industrializados, que por lo general son lo elaborados por estas grandes empresas.

Como se habrá podido observar, el problema no se refiere únicamente al control de la producción del alimento transformado, sino también influye sobre las técnicas productivas, tanto para la agricultura como para la avicultura y ganadería, al ser propietarias de la tecnología (maquinaria, material genético, semillas mejoradas, entre otras) utilizadas en el campo mexicano.

III.3.- Medios de Comunicación.

El hecho de que se haya tomado en consideración a los medios de comunicación como una de las actividades económicas analizadas se debe a su dinámica tecnológica, que permite a las clases sociales que los detentan (industriales, empresarios y gobierno) influir en el sentir y pensar de las masas, y en determinados momentos se usan como medio de control (como en el caso de radio, televisión, propaganda y prensa), aunque sirven también para la integración de las regiones por más distantes que se encuentren

(como los ferrocarriles durante el principio de este siglo), permitiendo al gobierno reforzar la unidad nacional ante cualquier tipo de agresión interna y/o externa.

Sin embargo, también en esta actividad la injerencia extranjera ha estado presente, manifestándose de acuerdo al desarrollo o evolución misma de la tecnología que adoptó diversas formas. Esta continua transformación cualitativa le ha brindado al extranjero la oportunidad de modificar costumbres e idiosincracia, a fin de conservar su lugar preponderante en el país.

Durante el porfiriato la red ferroviaria fungía como el principal medio de comunicación al entrelazar a las ciudades más importantes de la República Mexicana; sin embargo, el gobierno tuvo que recurrir a inversionistas extranjeros para su construcción, ya que no se contaba con los suficientes recursos monetarios y tecnológicos para la puesta en marcha de tan ambiciosa tarea.

Las inversiones en el sistema ferroviario se efectuaron a través de 10 empresas pertenecientes al grupo de las 170 sociedades anónimas, cuyos capitales provenían de dos países: Gran Bretaña (que contaba con cinco empresas) y los Estados Unidos (con dos) correspondiéndoles el 50% del capital total a ambos, mientras que el otro 50% se encontraba en manos mexicanas

(14).

En el periodo posrevolucionario los ferrocarriles pasaron a ser propiedad nacional, aunque la presencia de los extranjeros seguía vigente puesto que continuaban contribuyendo con capitales (49%) para la reconstrucción de los mismos. Cabe señalar que dicho desplazamiento se registro como deuda y no como inversión directa (15).

Esta deuda aumentó aun más al momento de expropiarse durante la década de los treinta las compañías transnacionales (como la línea del Pacifico) a fin de que no siguieran teniendo bajo control tan estratégico sector. La expropiación sufrida provocó la reubicación de la inversión directa a otras actividades económicas, pero no su salida, siendo telégrafos, teléfonos, cableado y transporte aéreo las ramas de la comunicación receptoras de un porcentaje importante del capital foráneo.

De hecho, durante los años treinta y cuarenta se establecen varias empresas transnacionales, sobre todo de origen norteamericano y sueco como la Ericson y la International Telegraph and Telephone; ambas empresas compartían el control total de la rama de telecomunicaciones con el gobierno mexicano, específicamente con Telégrafos Nacionales de México. Sin embargo, la realidad mostraba un dominio por parte del inversionista externo, puesto que los insumos y la asesoría técnica necesaria

para la puesta en marcha de dichas empresas era contratada o importada de los países de donde provenían las transnacionales.

En cuanto al transporte aéreo (hasta antes del término de la Segunda Guerra Mundial) se presentaban las mismas circunstancias, con el predominio ejercido por los Estados Unidos, preponderancia reflejada a través de su empresa Pan American Airways que tenía bajo control casi la totalidad de las rutas aéreas comerciales mexicanas. Este hecho se debía a que esta compañía poseía un importante porcentaje de las acciones de Mexicana de Aviación y Aeronaves de México, con quienes compartían el espacio aéreo nacional.

Como es sabido las acciones fueron compradas por capitalistas locales y por el mismo gobierno en el transcurso de los años cuarenta y cincuenta. De tal forma que el sector de transporte y comunicación dio signos de un fuerte decrecimiento de inversiones directas, mientras que en 1939 representaba el 31% del total invertido, para 1955 llegó a ser tan sólo del 6% (16).

Es importante señalar y recordar que durante el período mencionado (1939-1955) la industria manufacturera se configuró como la principal actividad receptora desarrollada por las empresas transnacionales, orientando grandes cantidades de capitales hacia dicho sector en el que se elaboraban productos relacionados con las comunicaciones tales, como la construcción

de material para el transporte, maquinaria, aparatos eléctricos y mecánicos, etc., por lo que su injerencia, aunque indirecta, era preponderante.

El interés del industrial extranjero por tener una participación en esta rama de la industria manufacturera, aumentó básicamente a partir de la década de 1960, cuando empezó a darse una ardua lucha comercial por mantener y expandir los mercados; de tal forma que surgen paralelamente con la competencia, la empresa dedicada a la publicidad (17).

Son las agencias de publicidad las encargadas de llevar a cabo las campañas publicitarias de las transnacionales con el fin de lograr las metas monopólicas, creando para ello imágenes y mensajes del producto transnacional fáciles de recordar y reconocer, que impulsen al consumidor a la compra inmediata de la mercancía aun cuando no sea necesario su consumo (18). Para ello se implementan estudios de mercado, que analizan incluso las aspiraciones sociales del consumidor, a fin de que los artículos produzcan la "identificación" con el producto, y se cree una demanda.

Resulta claro que la publicidad transmite las formas de vida del país productor ocasionando, directa o indirectamente, que el consumidor busque afanosamente en los productos anunciados el status social deseado por el hecho de poseer dicho artículo.

Como se sabe, una campaña publicitaria dirigida tanto a radio y prensa como a televisión, requiere de un fuerte gasto (llegando a absorber el 35% del valor de la venta total de una transnacional (19)); sin embargo, los inversionistas pagan dicha cantidad ya que están dispuestos a gastar la suma estipulada porque ello, a un corto plazo, logra aumentar sus utilidades, gracias al condicionamiento social del país donde actúan, realizado por las agencias.

Es de suponer la existencia de un sin fin de establecimientos publicitarios nacionales y externos, pero son estos últimos quienes cuentan con el predominio publicitario -en especial los norteamericanos- quienes controlan gran parte de las agencias de esta especialización. Son la Walter Thompson, Mc Cann Ericson, Publicidad Ferrer, Nobles y Asociados y Sharp Advertising las que representan a las más poderosas firmas publicitarias del país y del mundo (20).

Además de tener una participación decisiva sobre la rama, es a través de esas empresas que se realiza la importación de técnicas, métodos y asistencia técnica, necesarios para la creación de los más sofisticados anuncios cuya calidad no se compara con otras agencias.

La radio y televisión, principalmente esta última, son los medios más utilizados por la publicidad, debido a su amplia

cobertura nacional. La razón de ello se desprende de que no existe hogar por muy humilde que este sea, que no tenga por lo menos uno de los dos aparatos mencionados, además del tiempo en el que la población pasa en contacto con ellos.

Para comprender aun más este fenómeno tomemos como ejemplo la programación de radio de un día cualquiera entre las 08:00 y las 20:00. En este lapso se pasan al aire 270 mensajes comerciales, de los cuales el 80% (216 anuncios) son de productos elaborados por las transnacionales, el 16% (43.2) le corresponden a los anuncios de mercancías locales y el 4% (10.8) son mensajes gubernamentales (21).

Este alarmante panorama se reproduce también en las revistas, donde los anuncios de artículos producidos por las empresas transnacionales disponen de los mejores espacios y tiempo de proyección.

A fin de reducir costos, maximizar utilidades y lograr una mayor penetración ideológica, las empresas transnacionales estrechan vínculos con las agencias publicitarias o se fusionan con ellas. Así se evitan los enormes gastos que implica la contratación de tales agencias y se crea una publicidad adecuada a sus intereses.

Ha sido gracias a los medios de comunicación y a la

publicidad que la transnacional obtiene la capacidad de influir determinantemente sobre la ideología del mercado, modificando opiniones, costumbres y hábitos e implantando modelos o formas de vivir ajenos a la realidad cultural del país, lo que da como resultado que la misma población exija a su gobierno que le proporcione lo necesario para vivir de manera semejante a los países industrializados. Es con los productos o mercancías de las transnacionales que el consumidor siente la satisfacción de su necesidad, y no a través de la compra de artículos nacionales, aún cuando estos últimos sean más baratos que los extranjeros.

III.4.- Bancos (Sector Financiero).

Debido a que los bancos son uno de los centros receptores y distribuidores de los recursos económicos de México. Es a través de ellos, que la sociedad efectúa operaciones de inversión, ahorro, créditos e inclusive transacciones de tipo comercial, en fin una diversidad de funciones económicas financieras.

Una de sus operaciones primordiales es la distribución de los recursos monetarios captados a los diferentes sectores económicos, sobre todo a aquellos que más requieran de éstos para su desarrollo y modernización. En este sentido, la eficacia del sistema bancario estará determinado en función del adecuado uso y transferencia del capital que permitan el crecimiento económico de la nación mexicana.

Sin embargo, y a pesar del relevante papel desempeñado por las instituciones bancarias a lo largo del desarrollo histórico del país, éstas no han presentado la misma evolución que las otras actividades estudiadas, debido a que su función es la de captar y canalizar el capital para llevar a cabo o comenzar cualquier tipo de negocios, o bien para poner en marcha obras de bienestar social.

Se puede señalar que la única modificación que ha sufrido el sistema bancario ha sido la referente al cambio de propietarios; sin embargo, y a diferencia de lo que se pudiera pensar, la injerencia externa no ha sido ajena a participar en dicha rama.

El establecimiento de los primeros bancos de origen extranjero aconteció durante el gobierno de Porfirio Díaz, destacándose por su importancia el Banco de Londres y México fundado en 1864, el National City Bank y el Banco Nacional de México (22).

La primera década del presente siglo fue primordial para el capitalista foráneo ya que este período se caracterizó por la instalación de más bancos mediante el grupo denominado las "170 sociedades anónimas".

De este grupo, 52 se dedicaban a la rama bancaria cuyos capitales provenían, en esencia, de cuatro países: Francia con el

45.7% de la inversión total, Estados Unidos (18.3%), Gran Bretaña (11.4%) y Alemania (1.3%) que en conjunto participaban con el 76.7% del capital total desplazado a esta actividad (23). Mientras que el capital mexicano (público y privado) le correspondió el 23.3% restante, contando con 32 instituciones bancarias de las 52 sociedades establecidas.

Por su parte, el empresario nacional o externo tuvo una amplia capacidad de recurrir a varias instituciones para obtener recursos requeridos por sus nacientes industrias, sin la necesidad de salir del país en busca de éstos. Justo es decir que gran parte de los créditos otorgados por los bancos eran concedidos a los grandes capitalistas para la construcción de la infraestructura básica para el establecimiento de las empresas.

Al término de la Revolución Mexicana, el gobierno llevó a cabo una serie de medidas cuya finalidad primordial era la de ejercer el control directo sobre los bancos e inversiones, con el propósito de orientar los recursos disponibles a los sectores o actividades que requieren de apoyo para su óptimo desarrollo, así como la de satisfacer las necesidades de la población mediante las obras de bienestar social. Para ello, se crearon instituciones bancarias entre las que caben destacar, el Banco de México, fundado en 1925, y el Banco Nacional de Crédito Agrícola, fundado en 1926 (24). A pesar de su creación, la injerencia del capital externo se mantuvo vigente en el sistema bancario debido

a que tenía bajo su control las acciones de los principales bancos privados, además de asociarse o fusionarse con banqueros locales y externos.

Es 1940 el año en el cual los bancos -por disposición gubernamental- pasaron a manos de mexicanos, siendo el Banco Nacional de México el primero de ellos. En la mayoría de dichas instituciones la influencia foránea estaba presente, si tomamos en cuenta la ascendencia de los nuevos dueños o su recién adquirida nacionalidad mexicana, que daba como resultado que el panorama se presentara casi en las mismas circunstancias que en la etapa del porfiriato.

A ello debemos añadir un hecho más que provocó el aumento de capitales extranjeros en el país: la segunda guerra mundial que motivó el desplazamiento de grandes cantidades de dinero provenientes de varias partes del mundo, así como de oficinas representativas de los bancos más importantes internacionales.

Cabe destacar que el capital empleado para el establecimiento de nuevas instituciones bancarias (como por ejemplo el Banco Internacional) era aportado por las empresas transnacionales instaladas en territorio nacional, por lo tanto es lógico pensar que las grandes empresas tenían un fácil y rápido acceso a los recursos económicos financieros de estos bancos. La mayor parte de los fondos eran captados internamente.

Aún cuando se presentó dicha afluencia de divisas no se logro evitar la crisis económica ocasionada por un lado por el cierre de mercados mundiales y por el otro, por el aumento de precios con respecto a los insumos importados por el país. Es evidente que no solamente México padeció la crisis, el mundo entero tuvo que hacer frente al desequilibrio del sistema económico internacional como resultado del conflicto bélico, por lo que a su término se unieron esfuerzos para trabajar en su reconstrucción.

A Estados Unidos le correspondió iniciar tan relevante tarea gracias a que contaba con los recursos suficientes para llevarla a cabo eficazmente. Bajo este contexto se crearon instituciones financieras (como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional) y de comercio (GATT) (25), con el propósito de reorganizar el sistema económico y comercial internacional estableciendo programas o planes para corregir la grave situación de los países.

México adoptó (en la posguerra) una serie de medidas sugeridas por estos organismos, a través de los cuales se determina la forma de empleo de los recursos financieros, que permitan lograr el crecimiento y desarrollo semejante al de los países industrializados. Una de las medidas adoptadas fue la reforma a la ley orgánica del Banco de México y a las instituciones crediticias, en las que se especificaron las

actividades propias de la banca privada, la cual se encargaría de captar recursos exclusivamente en moneda nacional y el otorgar financiamiento a la industria, comercio y servicios, mientras que los bancos de propiedad del Estado serían los receptores de capitales externos destinándolos al desarrollo de la infraestructura.

Bajo esta perspectiva, en la época antes citada, el sistema bancario mexicano era objeto de una fuerte presencia extranjera ejercida externamente a través de la Banca Transnacional e internamente por las oficinas representativas de los bancos, en especial, los de origen norteamericanos como el First National City Bank y American Express, entre otras (26). Prueba de esa presencia extranjera es que -por el contrario- no existían sucursales de bancos mexicanos en los países de donde provenían las transnacionales

La década de los ochenta representó un período de cambio radical para el sistema bancario cuando el Presidente López Portillo durante su último informe estatizó la banca, acto que fue duramente criticado, sobre todo por los afectados por la expropiación de sus bienes y aplaudido por muchos. La sociedad mundial y principalmente la banca internacional catalogaron a esta medida como el paso necesario para recuperar la confianza de inversionistas locales y externos, al hacerse cargo el gobierno del pago de la deuda contraída por el sector privado (27).

Sin embargo, a unos cuantos meses de la estatización, el gobierno de Miguel de la Madrid reintegró parcialmente a los ex-banqueros el 34% de las acciones (28) delimitando sus funciones, es decir, fungiendo como asesores o consejeros del aparato gubernamental. Por otra parte, se redujo el número de instituciones bancarias y se reestructuraron las leyes orgánicas de casas de bolsa, créditos y sociedades de inversión.

Aun cuando el gobierno tiene bajo control el sistema bancario, los organismos financieros internacionales influyen decididamente en la orientación de las divisas captadas por el país por concepto del intercambio comercial y/o créditos otorgados. Consecuentemente, dicha influencia está condicionada al apoyo básico al empresario extranjero para financiar sus actividades de expansión, depuración tecnológica, diversificación de actividades, etc. (29)

Por último, destaca el hecho de que si bien el Estado logró delimitar la injerencia foránea en la banca, no fue así en la utilización de recursos internos y externos por las empresas transnacionales, lo que representaría la entrada de dinero "fresco", con el cual se beneficiaría el país al contar con recursos suficientes para impulsar su real despegue económico.

En conclusión, se puede afirmar que la participación de las empresas transnacionales en las actividades enunciadas ha estado

delimitada por las leyes gubernamentales encargadas de especificar y controlar los sectores y porcentaje de capital. Ello no ha significado una disminución considerable de su preponderancia económica, sino que, la aplicación de los reglamentos en cuestión, dio pauta a su concentración en las áreas más dinámicas y reeditables.

Ese fenómeno además de incrementar su poder económico, les brindó la capacidad de intervenir en aspectos políticos, culturales, sociales e ideológicos, a través de la modificación de patrones de conducta prevalecientes, implantando uno similar al del país de donde procede el capital y la tecnología. Ese hecho, aunado a la necesidad de obtener los recursos monetarios para llevar a cabo el desarrollo nacional, les permitió establecer vínculos e interacciones con los principales actores políticos y económicos encargados de instrumentar los programas de crecimiento, sugiriéndoles los mecanismos y procedimientos adecuados a fin de lograr el objetivo perseguido por los gobiernos posrevolucionarios.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) Es importante destacar que durante esta época la forma de organización de las empresas extranjeras era a través de la llamada sociedad anónima, y que en el México porfirista existían 170 de ellas.
- (2) Cardoso, Ciro (Coord). "México en el siglo XIX (1821-1910)." Ed. Nueva Imagen, 4a. edición. México, D.F., 1983. pp. 269-272.
- (3) Para mayor información detallada sobre la política sustitutiva de 1940 ver Wallace, Bruce. "La política de protección en el desarrollo económico de México". Ed. F.C.E., Mexico, D.F., 1979.
- (4) Fajnzylberg Terrago, Fernando. "Las Empresas Transnacionales expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana." Ed. F.C.E., México, D.F., 1987 p. 165.
- (5) Ceceña, José Luis. "México en la órbita imperial." Ed. El Caballito, México, D.F., 1975. pp. 158-159.
- (6) Ver anexo 2. Ibid p. 256.
- (7) Ver anexos 1-5. Ibid pp. 256-260
- (8) Ibid p. 52.
- (9) Ibid p. 61.
- (10) Ibid p. 135.
- (11) Ibid p. 176.
- (12) Ver cuadro 5, Sepúlveda, Bernardo. "La inversión extranjera directa en México." Ed. F.C.E., México, D.F., 1983. pp. 140-147.
- (13) Ver cuadro 7. Ibid p. 157.
- (14) Ceceña, José Luis. op. cit. p. 60.
- (15) Ver caso de los ferrocarriles. Mason Villalobos, Edgar F. "La importancia de la libre empresa en el desarrollo económico de México". Ed. B. Costa-Amic, México, 1977. pp. 107-118.
- (16) Ceceña, José Luis. op. cit. p. 135.
- (17) Bagdikian, Ben H. "El monopolio de los medios de difusión". Ed. F.C.E., México, D.F., 1986. pp. 22-23.

- (19) Bernal Sahagún, Víctor M. "Anatomía de la publicidad en México". Ed. Nuestro Tiempo, México, D.F., 1993. pp.74-78.
- (19) Ibid. p. 80 y p. 124.
- (20) Ceceña, José Luis. op. cit. p. 194.
- (21) Bernal Sahagún, Víctor. op. cit. p. 117.
- (22) Ceceña, José Luis. op. cit. p. 132.
- (23) Ibid. p. 57.
- (24) Ramírez Gómez, Ramón. "La moneda, el crédito y la banca a través de la concepción marxista y de las teorías subjetivas". Ed. UNAM, México, D.F., 1984. p. 351.
- (25) Tamames, Ramón. "Estructura económica internacional". Ed. Alianza, Madrid, España, 1982. Caps. III, IV y V.
- (26) Álvarez, Alejandro. "La crisis global del capitalismo en México 1968/1985". Ed. Era, México, D.F., 1987. p. 89.
- (27) Aunque no es objeto de un análisis profundo, es importante destacar que la estatización (o mexicanización como le han denominado indistintamente) de la banca obedeció a que el gobierno en turno, se vio obligado a tomar esta medida más por cuestiones de índole político que económico. Esto es, con el fin de recuperar el control de los medios captadores de divisas que le permitiría por un lado, orientarlos a los sectores rezagados que de alguna manera frenan el crecimiento de México, y por el otro, recobrar la confianza y credibilidad de la población, principalmente, de los más desprotegidos al reafirmar el nacionalismo en torno a la propiedad de los recursos. En otras palabras, con la medida adoptada se quiso mostrar a la sociedad que el Estado seguía respetando y llevando a la práctica los lineamientos constitucionales que lo concibieron como el rector y guía del destino nacional, defendiendo los intereses ante cualquier extraño que ponga en peligro la soberanía del país.
- (28) Álvarez, Alejandro. op. cit. p. 112.
- (29) Dicha afirmación se basa en lo expuesto por René Báez en su artículo Las Transnacionales y América Latina, en "Empresas Transnacionales en México y América Latina". UNAM, 1986. En el cual sostiene que tanto el Fondo Monetario Internacional, El Banco Mundial como la Agencia Internacional para el Desarrollo tienen sus propias modalidades de apoyo y vinculación con las grandes empresas transnacionales. En el

caso del Banco Mundial, señala, que dicha institución ha sido precedida por connotados hombres de negocio -de sus 5 presidentes 3 de ellos pertenecieron al grupo Rockefeller y uno de la Ford- aspecto que ha propiciado a que sus operaciones se orienten en gran medida, a financiar proyectos de infraestructura así como la de crear condiciones favorables para la inversión directa (ampliación del mercado, reducción al gasto público, etc), especialmente en los países subdesarrollados. Otro ejemplo de la vinculación entre empresas transnacionales y bancos es el citado por Ben H. Bagdikian en su obra titulada "El monopolio de los medios de difusión", en la cual señala que la compañía más grande del mundo (Exxon) tiene dos consejeros en la directiva del Citybank, a la cual pertenecen también consejeros de la Mobil, la Standart Oil, la General Motors, la Ford Motor Co., Du Pont, entre otros. (pág. 37-40). Por lo tanto, esta presencia empresarial les brinda la capacidad de influir en la orientación de los créditos otorgados por los organismos financieros internacionales.

CAPITULO IV

El Estado Mexicano y las Empresas Transnacionales.

IV.1.- El Estado como rector.

Como es sabido, la Constitución de 1917 señala en sus art. 5, 27, 28 y 127 la función del Estado, en los cuales se le concibe y configura como el promotor, guía y rector del destino nacional, que debe gobernar con justicia y libertad, defender los intereses de la población, afirmar el control de los recursos nacionales, impedir el monopolio extranjero y salvaguardar la soberanía e independencia de México (1).

De igual manera, contempló los elementos estructurales que darían vida al Estado, especificando además sus funciones particulares, siendo éstos los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial (2). La tarea primordial es trabajar conjuntamente para velar por el bienestar de la sociedad, impartir justicia y aplicar a la(s) persona(s) cuya conducta atente en contra de la seguridad nacional.

Otra función a desempeñar es, defender la libertad de expresión y asociación de los individuos, sin importar las tendencias o convicciones ideológicas, siempre y cuando no vayan en contraposición con la soberanía e independencia. La creación de los partidos políticos es un ejemplo claro de la libertad y respeto a la ideología del mexicano.

Asimismo, la Constitución de 1917 concibió a un Estado

capacitado para intervenir en las actividades económicas, con la finalidad de eliminar o evitar la concesión de privilegios, en especial a extranjeros. Defendiendo los intereses de la sociedad, principalmente el de las clases menos pudientes, tal y como se estipula en la Carta Magna de México.

Los lineamientos constitucionales tuvieron que adecuarse a los grandes cambios económico-sociales dados a partir de mediados de los sesenta, al Estado ya no se le podía catalogar de igual forma que en la época de la posrevolución, esto es, considerar a la figura presidencial y al partido oficial como los principales elementos o pilares del sistema político. Surge entonces, la necesidad de profundizar el análisis sobre la composición estructural y funcional del Estado, más aún cuando el ámbito económico y sus actores se vinculan en gran medida con lo político, es decir, cuando los programas gubernamentales de crecimiento económico se estructuran sobre bases políticas. Como consecuencia de lo anterior, al sector privado se le empieza a considerar como uno de los elementos importantes del ámbito político. Pero sobre todo, porque son los que poseen los recursos requeridos para el desarrollo económico del país.

Debido a la integración de los ámbitos económico y político, y a la amplitud de dichos ámbitos, del social y de la relación de ellos con el Estado, el concepto de este último y el Sistema Político Mexicano fueron cuestionados. Este hecho se basó en la

creciente participación y representación política de los sectores que anteriormente estaban excluidos de una actuación real en el escenario político nacional. Con ello se propició a que dichos sectores -en especial el de los empresarios- buscaron formas y/o medios que coadyuvaron a tener una presencia política. Fue a través de la formación de las cámaras empresariales que tuvieron la posibilidad de contar con un canal de representación que sirvió también como mediatizador entre ellos y el Estado dentro del sistema político.

Este conjunto de interacciones y de relaciones político-sociales influyen directamente sobre la denominación conceptual del Estado mexicano. Concebir a un Estado como único elemento centralizador de poder y actor político sería tener una concepción distorsionada, al no tomarse en cuenta a las instituciones, actores políticos y sociales que cumplen una función determinada -al igual que el Estado- en la sociedad mexicana.

Dentro de este contexto, en el que se intenta determinar el papel del Estado como rector de la vida político-social del país, nos lleva a realizar una mayor especificación de la definición de Estado, sociedad civil y sistema político.

Al Estado se le concibe como un organismo donde convergen las instituciones políticas que tienden a prevalecer, a imponerse

y a difundirse por toda la sociedad mediante pactos constitutivos (3), con el propósito de mantener un orden y una organización tal que no se atente en contra de la estabilidad político-social lograda a lo largo de más de cinco décadas; en este sentido, es igualmente considerado como la sociedad política. La sociedad civil, por otra parte, "está formada por una multiplicidad de grupos sociales "particulares" (4) tales como el sector empresarial, el artístico, entre otros, siendo además el lugar donde el Estado se legitima.

Es dentro del sistema político donde se lleva a cabo el establecimiento de relaciones e interacciones así como también, la integración de nuevos actores políticos. De tal forma que se define al sistema político como el lugar donde operan y se dan mediaciones entre la sociedad civil y Estado (o sociedad política). Asimismo es aquí donde se "integran" los conflictos sociales y se dan respuesta a las demandas provenientes de la sociedad. Se trata entonces, del espacio donde convergen las instituciones gubernamentales y las agrupaciones o asociaciones no gubernamentales (Cámaras Industriales, de comercio, de cultura, etc.), negociando o estableciendo pactos de colaboración conjunta evitándose así, el surgimiento de tensiones y conflictos sociales que pongan en peligro la existencia misma del sistema.

Bajo este contexto, el Estado regirá los destinos del país y de acuerdo con la correlación de fuerzas (flujo constante de

demandas y respuestas según lo establecido en el esquema sistémico) político, social y económicas.

IV.2.- Relación del Estado con la Iniciativa Privada.

Como se explicó anteriormente, el Estado fue concebido como el promotor, guía y rector de las actividades político, económico, social y culturales de México, estructurando programas y políticas con el propósito de lograr un desarrollo económico cuyos resultados beneficien a la sociedad en general. Asimismo, se puso de manifiesto su configuración como uno de los elementos constitutivos del sistema político, teniendo a su cargo una función adicional, el ser articulador de las relaciones e interacciones entre miembros de las sociedades civil y política dadas dentro del sistema político.

Cabe recordar que el Estado no sólo está configurado por los tres poderes de la nación (Ejecutivo, Legislativo y Judicial), forman parte también las diferentes instituciones políticas tales como: las empresas paraestatales y organismos de salud y bienestar social.

De igual manera, resulta importante señalar que tanto los tres poderes como a las instituciones políticas, se les ha identificado como sector público. De esta forma, y de acuerdo con lo expuesto por Miguel Basañez (5), fue posible realizar una

división entre los miembros de dicho sector. Es debido a esta clasificación que se agruparon a los actores de acuerdo a sus características cualitativas, así como el de observar cuales son sus funciones a desarrollar entre ellos y ante la sociedad civil.

Por lo tanto, se puede manifestar que el sector público es aquel configurado por tres fracciones: la política, la técnica y la de los especialistas (6). A la primera le corresponde desempeñar la tarea relacionada con todo aquello que tenga que ver con las cuestiones políticas tales como, la estabilidad del sistema mediante el partido oficial y de las organizaciones populares (7). Los especialistas (catalogados también funcionarios) tienen a su cargo vigilar el funcionamiento y óptimo desarrollo de las empresas estatales o paraestatales, así como impulsar y poner en práctica los servicios públicos. En cuanto a la fracción técnica, es considerado como el grupo más importante ya que, es el encargado de la observación, cuidado e impulso del desarrollo económico a través de los programas y/o disposiciones gubernamentales, y a su vez, de establecer las relaciones o vínculos con el sector privado y con organismos financieros internacionales (8).

Un ejemplo de ello es la relación de rectoría que cumple la Secretaría de Hacienda y Crédito -que pertenece a la fracción técnica- respecto a la Bolsa Mexicana de Valores (institución en manos de la iniciativa privada) que a su vez tiene nexos con las

bolsas del mercado internacional. Otro caso fue la negociación de la deuda externa mexicana, hecha por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público con organismos financieros internacionales como la banca privada acreedora y organismos como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

Como en todo grupo, existen una diversidad de opiniones aunque dentro del sector público, en especial con la fracción técnica, prevalecen dos corrientes económicas al estructurarse las políticas económicas (9). Esta situación como es de suponer, crea controversias y grandes discusiones al instrumentarse los planes de desarrollo, ya que hay partidarios de la estabilidad financiera, del libre mercado y del funcionamiento de mecanismos de precios que permitan alcanzar una eficiente asignación de recursos productivos, mientras que otros proponen una mayor intervención estatal en la actividad económica, que permita una mejor distribución del ingreso a través de las políticas fiscales, crediticias y comerciales. Sin embargo, ambas corrientes coinciden en el aspecto referente al logro del crecimiento nacional, aunque no se pongan de acuerdo con la estrategia a seguir.

Resulta importante destacar el hecho de que la doble vinculación gubernamental con el sector privado y con los diferentes gobiernos y organismos crediticios -citada con anterioridad- se desarrollan en dos espacios diferentes

denominados por David Easton como intrasocietal y extrasocietal (10), donde el primero es el lugar donde se desenvuelven los fenómenos, demandas y actores de la sociedad, o sea, el país, mientras que en el segundo ámbito se encuentran los organismos internacionales y gobiernos. En ambos ambientes, los cambios o transformaciones influyen decisivamente en el sistema político mexicano.

Esta breve mención de algunos aspectos sistémicos relevantes, hace necesario retomar el análisis estructural del sector privado a fin de mostrar el proceso mediante el cual se lleva a cabo la vinculación entre ellos. No se trata de un estudio que ponga en entredicho la naturaleza del Estado o bien, que se dude del proyecto nacional mexicano. Se trata de mostrar, tanto teórica como empíricamente, con base en las limitaciones económicas del Estado la "necesidad" de recurrir así como de establecer vínculos con el sector económicamente poderoso; tanto nacional como externo, en busca de capitales y/o inversiones que le ayuden a lograr el desarrollo económico de México evitando, en gran medida, una inestabilidad interna.

En este contexto, el sector privado constituye uno de los principales apoyos del Estado como consecuencia de los recursos económicos que poseen los miembros de dicho sector privado. Aunque pareciera a simple vista que dentro del sector privado no existen divergencias, la realidad es otra. Efectivamente, en

virtud de la heterogénea composición del sector privado, el desarrollo de las relaciones entre sus miembros y con los actores del sistema político, no siempre se han caracterizado por la coincidencia de objetivos o apoyos a las políticas gubernamentales.

En este sentido, cabe recordar que al sector privado se le considera como el formado por todos aquellos individuos dedicados a las actividades de índole económico-comerciales tales como la agricultura, ganadería, hotelería (servicios), créditos, finanzas, entre otras.

Como su composición estructural cuenta con un gran número de empresas dedicadas a una diversidad de actividades, al sector privado -al igual que al público- también se le ha clasificado en tres fracciones (11), empresarios (grandes, medianos y pequeños), inversionistas extranjeros, y financieros. Asimismo, cuentan con organizaciones (como COPARMEX, CANACO, CANACITRA, CONCAMIN) en donde son agrupados según sus características cualitativas, siendo dichas cámaras y el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) las denominadas organizaciones articuladoras o coordinadoras. Pero es ésta última la considerada como la representante (oficialmente) del grupo ante el Estado, así como el medio canalizador de sus opiniones y/o críticas acerca de las disposiciones económicas anunciadas por el gobierno, en especial, en aquellas que afectan seriamente sus intereses particulares.

Parecería entonces, que no existen diferencias ideológicas entre los miembros de este sector, sin embargo, aquí también surgen divergencias o controversias en las propuestas y declaraciones manifestadas por su organización cúpula ante el Estado. En este contexto, los grandes empresarios reafirman su interés porque se delimite la intervención estatal en las actividades económicas. Por su parte, los medianos y pequeños industriales parecen menos preocupados por la inferencia gubernamental en el ámbito económico.

Aun cuando, el conjunto empresarial persigue el mismo fin, no coinciden en la forma de alcanzar su crecimiento y desenvolvimiento económico-tecnológico, pero sobre todo, tienen diferencias en lo referente a la estrategia de orientación de la producción y del papel a desempeñar por el Estado como rector y actor en el escenario económico.

Existe, sin embargo, una diferencia más entre los miembros de este grupo empresarial, que es la manera de participar y establecer las relaciones con el Estado. Estas opiniones disímiles dieron como resultado la creación de dos fracciones: la norteña representada por Coparmex y la central principalmente la Canacintre, el CCE y Concanaco. Dentro de la primera, la tendencia prevaeciente fue la de caracterizarse como un grupo que rechaza el papel del Estado como rector, y por la búsqueda de medios para influir en forma sistemática y decisiva en el aparato

estatal (vía partido de oposición y/o ligas empresariales). En tanto, la fracción central se caracterizaba por poseer una visión más realista de cómo llevar a cabo el establecimiento de las relaciones con el Estado, pero en ella hay una ausencia de planteamientos políticos, no así de los de carácter gremial. Esta última cuenta con el apoyo de la mayor parte de las asociaciones empresariales locales y foráneas (CAMCO) (12).

En consecuencia con lo anterior, y en virtud de la demanda por incrementar la presencia del empresariado dentro del sistema político, así como por el surgimiento -a partir de 1970- de factores económicos y sociales (13), estas dos fracciones optaron por caminos diferentes para participar en el ámbito político, es decir, la fracción norteña se pronunció por presionar desde fuera -a través de un partido político- y al mismo tiempo por dentro al infiltrarse al partido oficial, con el propósito de promover y llevar a cabo las políticas de su interés (14). En cuanto a la fracción central, ésta se concentró por mejorar su imagen ante el Estado y la sociedad -presencia que se había deteriorado durante la etapa echeverrista cuando el presidente los acusó de ser los causantes de la precaria situación económica por la que atravesaba el país- actuando para ello, sobre la opinión pública, intelectuales y obreros en general.

Sin embargo, el poco éxito de algunas de las medidas adoptadas -como la de mejorar su imagen, y la de infiltrarse al

partido oficial mediante la Liga de Empresarios Nacionalistas de Nuevo León en 1975- hizo que el sector privado trabajara conjuntamente para fortalecer sus propias organizaciones, lográndose la cohesión de todos sus agremiados a una sola (el Consejo Coordinador Empresarial) que fungiría, a partir de mediados de los setenta, como su representante y medio para establecer sus relaciones con el Estado.

Cabe destacar el hecho de que toda cohesión -tal como la hizo el sector privado- es indispensable para cualquier grupo de presión ya que de esta forma, logran mantener su presencia en el ámbito político.

Al clarificarse la composición estructural y los rasgos ideológicos particulares del Estado y del sector privado, se puede afirmar que la evolución de los vínculos entre ambos actores estarán determinados en función de la tendencia o postura del gobierno, así como el contenido de las políticas económicas. Asimismo, el desenvolvimiento de dichas relaciones se verán "sujetas" e influenciadas por la correlación de fuerzas y por la situación predominante del momento.

En este sentido, y a manera de ejemplo, cabe recordar que el gobierno de Luis Echeverría declaró "... a los ricos y poderosos de Monterrey que se dicen y se dan golpes de pecho, pero se niegan a ayudar a sus semejantes, y aunque crean industrias,

éstas carecen de sentido social, lo que los convierte en profundamente reaccionarios y enemigos del pueblo" (15). Ante esta agresión, los empresarios no tardaron en contraatacar; para ello desataron una serie de rumores como la vacunación esterilizante de niños, escasez de alimentos, golpe de Estado dado por Echeverría antes de que López Portillo asumiera el poder, la nacionalización de transnacionales, congelamientos de depósitos bancarios, entre otros (16).

Estas campañas resultaron ser estrategias efectivas de desestabilización, pues a consecuencia de ellas se produjo una confusión tal en la sociedad que la motivó a adoptar medidas desesperadas, como la fuga de capitales ante la inseguridad desatada. Por lo tanto, cuando López Portillo asume la presidencia, empieza por replantear la política económica y el discurso político con el fin de lograr una "reconciliación" con el sector empresarial. Las medidas adoptadas para tal propósito fueron principalmente los otorgamientos de permisos de importación de maquinaria y equipo en general, la eliminación de controles de precios y topes salariales, la venta de paraestatales catalogadas como no estratégicas, de tal forma que era más tangible la disminución de la intervención estatal en las cuestiones económicas, dejando un amplio margen de acción al sector privado (17).

En conclusión, el balance de los sucesos más relevantes

acontecidos entre fines de los sesentas y 1983 da como resultado un estado de ambivalencia entre el sector público y privado, determinando la actitud de uno frente al otro. En otras palabras, cuando las decisiones gubernamentales presentan tendencias liberalistas, la inferencia del sector empresarial se mantiene latente y su relación se vuelve cordial. En caso de que siga una postura populista-nacionalista, la participación privada en la política se vuelve más intensa y los vínculos se tornan tensos.

IV.3.- Las Empresas Transnacionales y la Iniciativa Privada frente al Estado Mexicano.

Con base en lo expuesto acerca de la composición estructural del sector privado, se observó la incorporación de las empresas transnacionales (inversionistas extranjeros) como un miembro más de este sector. Esta consideración obedeció a dos causas esenciales, en primer lugar, por su presencia y destacada actuación en las actividades económicas más relevantes a lo largo de la historia del país. En segundo, por su alianza, fusión o asociación con los empresarios nacionales o bien, por la compra de industrias ya establecidas.

Por la importancia que reviste su presencia en territorio nacional y por su articulación con el sector privado, es conveniente detenerse a analizar en términos generales, como se

creó la organización representante de las empresas transnacionales de México.

A partir de los años cincuenta, las grandes compañías extranjeras -primero las norteamericanas y después las japonesas y europeas- empiezan a instalar plantas productoras con un doble propósito: por un lado, satisfacer la creciente demanda, y por el otro, aprovechar el surgimiento de un mercado potencial en franca expansión. No se hizo esperar la aparición de filiales transnacionales en las principales ramas del sector industrial como la de aparatos eléctricos, llantas, cosméticos, automóviles y autopartes, entre otras, llegando a establecerse un número considerable de ellas (18).

Por todo ello no es sorprendente que la Cámara Americana de Comercio de México (CAMCO) creciera hasta convertirse en la más grande de su tipo en el mundo. Debido a su poder económico no sólo podrían establecer vínculos y/o negociaciones directas con los más importantes funcionarios gubernamentales, sino también con gran parte de las compañías establecidas a lo largo y ancho del territorio nacional.

Es importante señalar también el hecho de que en cuanto más control ejerce una empresa transnacional y su subsidiaria sobre una rama o sector específico económico, tendrá mayor acceso para relacionarse con quienes desarrollan su misma actividad, así como

con aquellos individuos que formulan las políticas correspondientes. Es de esta manera que adquieren gran capacidad de ampliar su poder económico-ideológico y, por ende, político al lograr la modificación de actitudes, comportamientos y criterios de producción.

A pesar de que durante 1960-1970, la preponderancia norteamericana se vio debilitada por la presencia de empresas japonesas y europeas, las transnacionales procedentes de Estados Unidos mantuvieron su liderazgo. Ello fue posible debido a que el mayor número de miembros de la CAMCO eran de origen norteamericano -dedicadas a distintas actividades económicas como servicios, comercio e industria- de tal forma que en el proceso de toma de decisiones en esta organización, prevalecían los intereses de las norteamericanas, con lo cual imponían a su vez, su patrón de comportamiento operacional y un control de la producción.

Los años setentas habrían de traer un cambio importante en el panorama del sistema político. Ante una serie de factores económicos -crisis y agotamiento del proceso sustitutivo de importaciones- que ponían en peligro el desarrollo del país, el gobierno encaminó esfuerzos hacia los puntos neurálgicos del modelo económico, dedicándose a realizar una política de corte nacionalista.

Lo anterior fue una estrategia para recuperar la confianza de los distintos sectores del país tras el movimiento de 1968 y también, reactivar la economía. Ante el fracaso, el gobierno de Luis Echeverría buscó en quién descargar la culpa de lo que pasaba, siendo el sector empresarial el blanco de los ataques. Parte de ellos fue la regulación de las actividades de los empresarios, especialmente los extranjeros, mediante la Ley de Promoción de la Inversión Mexicana y para Regular el Capital Extranjero (1973).

Asimismo, los empresarios fueron acusados de ser los causantes de la situación prevaleciente, por lo que el discurso echeverrista señalaba que los principales obstáculos para el crecimiento del país, eran la estructura internacional y la alianza entre la clase económicamente poderosa y los inversionistas extranjeros.

Podría entonces pensarse que con dicha ley, el gobierno de Echeverría logró controlar las actividades empresariales del extranjero; sin embargo, los resultados obtenidos por su aplicación no fueron los esperados por el sector público, pero si en cambio, fomentó a que las grandes empresas transnacionales estrecharan sus vínculos con los más destacados empresarios nacionales (que controlan y/o son dueños de industrias). Gracias a esta interacción las grandes empresas foráneas han podido seguir desempeñando un relevante papel dentro de la economía

nacional sin estar por ello, a la vista de la opinión pública.

Los vínculos entre nacionales y extranjeros se daban antes de la promulgación de la ley sobre inversiones; estas relaciones se desarrollaban en un marco de operaciones comerciales. Este tipo de lazos adquieren en la etapa de Echeverría, un matiz de índole político-ideológico, al invitar al empresario mexicano - principalmente a los grandes industriales- a unirse y coordinar acciones en contra de la hostilidad del Estado mexicano hacia la libre empresa y las inversiones extranjeras (19). Asimismo, la CAMCO les hizo ver que la postura populista-nacionalista de la administración de Luis Echeverría, ponía en peligro el sistema democrático, llevándolo gradualmente al socialismo (20).

Las medidas adoptadas por el gremio empresarial a fin de contraatacar la postura adoptada por Echeverría, fue la de desatar una serie de rumores encaminados a provocar en la población una inseguridad, que los impulsó a sacar sus ahorros de los bancos e inclusive del país, agudizándose así la precaria situación económica interna.

A partir del gobierno de Luis Echeverría los regímenes mexicanos se esforzaron en recuperar la confianza del sector empresarial. José López Portillo propuso una "alianza para la producción" y un control salarial (21). En este sexenio logró mantenerse bajo control la situación, hasta que en el último año

de gobierno fue decretada la nacionalización de la banca. Esto produjo malestar entre los pequeños y medianos empresarios, que tuvieron dificultades para conseguir créditos y dólares para la importación de insumos.

Por su parte, Miguel de la Madrid -como presidente electo- se manifestó a favor de la medida. Al tomar el poder adoptó una estrategia de desarrollo en la cual se buscaba atraer a los empresarios transnacionales para que ayudaran y apoyaran al Estado mexicano. En el interior, de la Madrid implementó el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, que proponía "una inserción eficiente del sector industrial dentro de las corrientes del comercio internacional". (22)

Cabe destacar el alto grado de integración entre empresarios nacionales y extranjeros, así como su manera de actuar en la sociedad, que han dado como resultado que se les catalogue como un grupo de presión (23), digno de considerar al momento de estructurar los programas y en la adopción de medidas político-económicas gubernamentales.

IV.4.- Relación Estado Mexicano, Empresas Transnacionales y Estado Norteamericano.

Desde el punto de vista histórico, las decisiones gubernamentales en materia de política económica, han estado

determinadas -entre otros factores- por los objetivos de bienestar social, la creciente participación del capital extranjero en México y por los acontecimientos económicos internacionales. Es en las últimas décadas la economía se ha vuelto más interdependiente con el sistema económico internacional referente a aspectos tecnológicos, financieros y comerciales. Esta tendencia se agudiza más en función de la influencia de las grandes corrientes de cambio mundial, de las cuales difícilmente se puede sustraer el país.

Es pues, la empresa transnacional uno de los elementos que han ocasionado el fenómeno de complejidad económica, debido a que estas transnacionales no sólo se desenvuelven en los dos ámbitos del sistema político mexicano, sino también por haber logrado fusionarse, estrechar lazos o bien, establecer acuerdos explícitos o tácitos con los banqueros internacionales. Con ello, tanto los empresarios como los grupos financieros se ven en la posibilidad de adoptar políticas comunes en materia de producción y precios, y de otros aspectos importantes como el otorgamiento de créditos y negociación de la deuda -en este caso la de México- con lo que aumentan su poder político-económico (24).

Cabe señalar que la transmisión de recursos externos provoca en el país, un sentimiento de amenaza que se cierne sobre la independencia y soberanía nacional. Sin embargo, se ha

justificado la aceptación tanto de la inversión directa como indirecta, por ser catalogadas como indispensables para el estímulo de la actividad económica, y como complemento de la inversión pública.

Asimismo, a partir del momento en el que el gobierno mexicano abre sus puertas a las inversiones foráneas se pone a prueba su capacidad negociadora, ya que, por un lado, la presencia de las transnacionales instaladas en territorio nacional no lleguen a perjudicar al desarrollo de las mexicanas y por el contrario, sus actividades coincidan con los intereses nacionales, y por el otro, que los préstamos o créditos otorgados no impliquen un enorme sacrificio económico-social.

Por lo tanto, se puede decir que el diseño de los mecanismos de concertación de la política industrial y de crecimiento económico deberá incluir a los diversos sectores de la sociedad, o sea del ámbito intrasocietal, así como de los miembros del panorama internacional (ámbito extrasocietal), tomando en cuenta además los cambios dados en el escenario mundial, ya que como se recordará, las consecuencias que llevan implícitas las transformaciones políticas, económicas y sociales del ámbito exterior, influirán decisivamente en el seno del sistema político mexicano.

Tras estudiar el grado de predominio de las empresas

transnacionales en México en el desarrollo del tercer capítulo del presente trabajo, corresponde ahora analizar la manera de cómo estas empresas extranjeras llegan a "presionar" al Estado desde "afuera" del país. Si la magnitud de las grandes empresas en una rama les permite ejercer una fuerte influencia interna sobre el mercado donde actúan, esa influencia adquiere mayores niveles de preponderancia cuando estas establecen lazos con otros grupos (locales y foráneos) de comunicación, financieros y de servicios.

Dentro de este panorama, las organizaciones financieras multilaterales desempeñan un papel clave en la formulación de las políticas económicas y de industrialización de México. Existen tres instituciones que son relevantes para la comprensión del gran desarrollo y preponderancia de las empresas transnacionales, en especial las norteamericanas: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BIRF), y el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercios (GATT). Estas instituciones eliminan las limitaciones al desarrollo de sus empresas. Un ejemplo claro es que el Banco Mundial ha financiado proyectos de infraestructura en países subdesarrollados -incluido México- creando las condiciones básicas para la inversión de empresas de los Estados Unidos, país que ejerce la hegemonía y control de operaciones de dicho banco. Asimismo tales organismos se permiten "sugerir" las políticas económicas de crecimiento que debe adoptar cada país, o en el caso mexicano recomendar la reducción del gasto público

bajo el supuesto de que ello ayudaría a elevar los índices de desarrollo.

Con respecto a éste último aspecto, no es de extrañar que el gobierno de Miguel de la Madrid optara por modificar la ley sobre inversiones, principalmente en lo que respecta al monto del porcentaje de inversión extranjera, modificación que obedeció no sólo a las presiones internas y externas, sino también a la necesidad de tener acceso a los recursos económicos. Por lo tanto, se aceptaba que el empresario extranjero podía participar con el 100% de su capital en las actividades catalogadas como prioritarias para el desarrollo industrial y tecnológico, siempre y cuando, la inversión directa no rebasara los límites de la mediana y pequeña industria (25), que dependen no sólo del capital y la producción de las empresas, sino también de su rama de producción, pues cada una requiere un distinto volumen de inversión.

El sexenio de Luis Echeverría es el que ilustra más el fenómeno de las relaciones estatales con las empresas transnacionales y con el gobierno de los Estados Unidos. El curso de los acontecimientos después de la promulgación de la ley sobre inversiones y de las tendencias populista-nacionalistas, así como de su intención de obtener el liderazgo del Tercer Mundo y la búsqueda de la integración latinoamericana a través del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), no tuvo un saldo

favorable para el país desde el punto de vista político. En el ámbito interno se desataron una serie de rumores cuyas consecuencias más tangibles fueron la salida masiva de capitales nacionales y un boicot al turismo (26), mientras que en el ámbito externo la proposición de Echeverría no avanzó mucho, quedando tan sólo como una propuesta ante las Naciones Unidas de adoptar la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados. Referente al acercamiento con Chile -previo al golpe de Estado conducido por Pinochet- y la búsqueda de la integración latinoamericana, los resultados fueron la provocación del temor por parte del gobierno de los Estados Unidos, quien tomó medidas proteccionistas y ejerció presiones -como parte de su política en materia de empresas transnacionales- a fin de que la administración cambiara su postura.

Las empresas transnacionales no atentan contra la existencia de los Estados pero si buscan que esas naciones sean lo más estables y predecibles posible, para evitarse riesgos. Por ejemplo, Joseph Collins, autor de "Las corporaciones globales y la política de los Estados Unidos hacia América Latina", reconoce que las transnacionales difunden "los métodos norteamericanos sobre el manejo de los negocios y las técnicas de mercados y bancos, sino también nuestro sistema legal y nuestros conceptos, nuestra filosofía política..."

Asimismo, Charles Bray, portavoz del Departamento de Estado

dijo que el gobierno de los Estados Unidos tiene como cuestión de principio la responsabilidad de representar en forma eficaz los intereses de las empresas norteamericanas en ultramar, al tiempo que Richard Nixon señaló en 1972, cuando era presidente de los Estados Unidos, que el gobierno de su país "retirá su apoyo a los préstamos sometidos a consideración de los bancos multilaterales de desarrollo" en caso de expropiación u otra forma de "agresión" a los intereses del capital norteamericano. Por su parte Henry Kissinger, secretario de Estado norteamericano, dijo en 1974 que Estados Unidos "sostiene que las naciones tienen derecho a defender la causa de los inversionistas lo que se refleja en las estipulaciones legislativas" norteamericanas (37).

Por lo tanto, no debe ser motivo de sorpresa el hecho de que las transnacionales lleguen a motivar (internamente) o bien, a ayudar a su gobierno para que se ejerzan presiones (conjuntas), con el propósito de que el gobierno reconsidere su postura o actitud, en especial ante las transnacionales, como de las medidas político-económicas instrumentadas. En caso extremo de no lograr lo anterior, adoptarán como último recurso ocasionar una inestabilidad interna que podría incluso llegar a un golpe de Estado. A este respecto, basta recordar el caso de Chile en el que la International Telegraph & Telephone (ITT) jugó un papel significativo para conseguir la desestabilización interna que terminó con el derrocamiento de Allende.

Justo es decir que la posesión del preciado recurso monetario, le ha brindado al gran empresario transnacional la capacidad no sólo de ejercer una presión sobre el sistema del país donde actúa, sino también en el de origen, lo que le permite hacer que su gobierno ejerza una presión a nivel estatal, con el propósito de que se lleven a cabo las modificaciones a los objetivos que afecten gravemente sus intereses particulares.

Asimismo, cabe señalar que si bien se tomó al gobierno de los Estados Unidos en el proceso del establecimiento de las relaciones entre el Estado mexicano y las transnacionales, ello obedeció a que los Estados Unidos cuenta en su territorio con un número considerable de matrices de las transnacionales instaladas en México, lo que implica que desde ese país salgan los capitales en forma de préstamos y que se realicen las transacciones comerciales. La atención dada a la potencia hegemónica se debe pues, en términos generales, al papel que viene desempeñado en las relaciones político-económicas internacionales desde la posguerra.

De igual manera, el peso específico que tiene los Estados Unidos en México hace que pueda ejercer una influencia decisiva sobre la orientación de las políticas estatales, ello en función de la vecindad, de la integración de las economías y del intercambio cultural y social, pero sobre todo, porque los Estados Unidos siempre han sido considerados como el mercado

principal del país, así como proveedor de capitales, insumos y tecnología.

Obviamente, la evolución de las relaciones del país con las empresas transnacionales, en especial las norteamericanas y su gobierno, se desarrollarán en un clima de amabilidad y cordialidad siempre y cuando el gobierno mexicano no sea de tendencia populista-nacionalista y que no se afecten seriamente los intereses particulares de las transnacionales. En caso de presentarse dicha tendencia, el enfrentamiento y la tensión harán su aparición, iniciándose una serie de presiones o amenazas como el cierre de empresas, contracción de inversiones, restricciones de préstamos, entre otras.

Por último, se destaca que los recientes acontecimientos referentes a la apertura comercial, se debe al interés del Estado mexicano por su afán de disminuir la dependencia económica-tecnológica de un sólo país (Estados Unidos). Un ejemplo es que, simultáneo a la gestión del Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos, el presidente Salinas de Gortari efectuó viajes a Alemania, Bélgica, Japón y Singapur entre otras naciones, para abrir los mercados y "diversificar la dependencia", como señala Fernando Carmona (28), tratando de atraer capitales procedentes de otras partes del mundo. Es importante señalar también que dicha apertura ha sido motivada por las transformaciones en el escenario mundial como los cambios en Europa del Este, por lo que

puede decirse que tanto la instrumentación como la adopción de medidas políticas, no sólo dependen de las interacciones y vínculos de los actores del ámbito interno del sistema político mexicano, sino también de la correlación de fuerzas del extrasocietal, que conjuntamente influyen y determinan las decisiones gubernamentales, y consecuentemente, del grado de desarrollo de las relaciones con los actores internos y externos del sistema.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- (1) González Casanova, Pablo. "La democracia en México". Ed. Era, México, D.F., 1976. p.30.
- (2) Ibid pp.30-39.
- (3) citado anteriormente por Juan Carlos Portantiero en su artículo Sociedad Civil, Estado y Sistema Político. en "Teoría y Política de América Latina". Libros del CIDE, 2a edición, México D.F.
- (4) citado anteriormente por Portantiero, Juan. op. cit. p.200
- (5) Basañez, Miguel. op.cit. p.52.
- (6) Debe entenderse al corporativismo como la representación de las organizaciones populares que tienen ante el Estado, basadas en función y posición tanto en el ámbito político como en el desarrollo económico-productivo y social de la nación, aseveración que se sustenta en el artículo de Matilde Luna, "¿Hacia un corporativismo liberal? Los empresarios y el corporativismo." Estudios Sociológicos V:15, Colegio de México, 1987. p.456.
- (7) González Casanova, Pablo. op. cit. p.51.
- (8) Basañez, Miguel. op. cit. p.67.
- (9) Ibid p.83.
- (10) Easton, David. "Esquema para el análisis político". Buenos Aires, Argentina. Amorrortu Editores, 4a. reimpresión, 1982.
- (11) Basañez, Miguel. op. cit. p.83.
- (12) Arriola, Carlos. "Los empresarios y el Estado". Ed. F.C.E., México, D.F., 1981. pp. 3-6 y 134-136.
- (13) ver punto el Estado como reactor y capítulo III del presente trabajo.
- (14) Arriola, Carlos. op. cit. p. 150.
- (15) Citado anteriormente por Basañez, Miguel. op. cit. p. 200.
- (16) Ibid. p. 200.
- (17) Alvarez, Alejandro. "La crisis global del capitalismo en México". Ed. Era, México, D.F., 1987. p. 167.

- (19) Aunque no existe un consenso sobre el número de filiales, el Banco de México registró en 1970, 1'915 empresas extranjeras. Sepulveda y Chumacero consideran solamente 242 subsidiarias de 170 firmas norteamericanas. Por su parte la CAMCO publicó un listado de 777 compañías norteamericanas y un total de 2 500 empresas afiliadas. Barañón, Miguel. op. cit. pp. 93-94.
- (19) Ibid. p. 90.
- (20) Ibid. p. 85.
- (21) Ibid. p. 190.
- (22) PND 1983-1988. SPP, México, 1993. p. 190.
- (23) Grupo de presión definido por Duverger como aquel que "no participa directamente en la conquista del poder y su ejercicio sino que, actúa sobre el poder pero permaneciendo al margen de él y realizando una "presión" sobre el mismo (tratan) de influir en los hombres que están en el poder pero sin intentar situar en el mismo a sus hombres". Duverger, Maurice. "Introducción a la política". Ariel colecc. Demos, 4a. edición, Barcelona, 1976. pp. 139-150.
- (24) Bagdikian, Ben H. "El monopolio de los medios de difusión". Ed. F.C.E., México, D.F., 1984. pp. 39-49.
- (25) Diario Oficial, 15 de agosto de 1984. y Excelsior, 14 de febrero de 1984.
- (26) las razones del boicot al turismo se pueden encontrar después del voto de Echeverría en las Naciones Unidas sobre el debatido tema del sionismo.
- (27) citado anteriormente por René Báez en su artículo Las Transnacionales y América Latina en "Empresas Transnacionales en México y América Latina". UNAM, 2a. edición. México, D.F., 1986. pp. 216-217.
- (28) citado anteriormente por Víctor M. Bernal Sahagún en su artículo Transnacionales y acumulación de capital. Ibid. p. 67.

CONCLUSIONES

El propósito fundamental del presente trabajo fue el de brindar un panorama general sobre los aspectos políticos, económicos y sociales que propiciaron la inclusión de las empresas transnacionales como un actor más del sistema político mexicano.

Con el propósito de alcanzar el objetivo establecido por la presente investigación se procedió a analizar la evolución de las grandes empresas a lo largo del proceso histórico de desarrollo económico latinoamericano, estudio en el cual, se pudo observar que el comportamiento de las transnacionales fue una mera proyección de las tendencias generales de la expansión empresarial y de las relaciones comerciales mundiales.

En este sentido América Latina, en principio, desempeñó el papel de proveedor de los recursos naturales y minerales requeridos por las grandes industrias, situación que cambiaría gradualmente conforme a las transformaciones cualitativas inherentes al desarrollo económico, comercial y tecnológico. De esa forma, Latinoamérica empieza a principios de siglo ser objeto de profundos cambios en su estructura productiva así como del papel a desempeñar en el futuro.

Como se observó la injerencia extranjera en las economías

latinoamericanas ha alcanzado grandes proporciones hasta el grado de convertirse en uno de los principales agentes claves y dinamizadores del crecimiento económico de la región. Esta preponderancia fue posible gracias a varios factores, entre los que caben destacar su relevante participación en los sectores -principalmente en el industrial- estratégicos en los que se sustentó el proceso de industrialización y crecimiento latinoamericano; a la posesión de los recursos monetarios y tecnológicos; a la disponibilidad de movilización de divisas y productos; a la venta o renta de patentes y licencias; etc.

Sin embargo, con la creciente competencia comercial desatada a partir de la posguerra, la conducta operacional de las transnacionales tuvieron que diversificar sus actividades a fin de conservar su predominio regional. Así, desde hace varias décadas la producción de las empresas transnacionales viene expandiéndose a un nivel más elevado, lo que les ha permitido alcanzar un enorme crecimiento y poder económico.

Como se explicó a lo largo de este trabajo, pese a que las grandes empresas ya se encontraban establecidas y operando desde la época del porfiriato, no fue sino hasta el término de la Segunda Guerra Mundial que cobraron una importancia impresionante, sobre todo cuando el gobierno de México, influenciado por las tendencias internacionales, definió los programas de desarrollo nacional sobre bases

politico-económico-industriales. Por tal motivo, el ámbito económico cobró una importancia similar al político, dándose de esta manera la inclusión de todos los elementos económicos en el sistema político al cual pertenecen las transnacionales. Es importante destacar que su integración se efectuó mediante el establecimiento de interacciones con los actores políticos, a fin de trabajar conjuntamente y de conocer los mecanismos adecuados para alcanzar un crecimiento similar al de las naciones industrializadas.

La inferencia de las empresas transnacionales en las cuestiones de política interna, particularmente en la referente a los programas de crecimiento, se dio a partir de los factores, situaciones y procesos anteriormente descritos, mostrando la existencia de un elemento ajeno a la naturaleza de la sociedad nacional: las empresas transnacionales.

Asimismo, las transnacionales lograron imponer modos de producción, consumo y hábitos similares al de su país de origen, gracias a las características de las naciones donde se asentaron y su urgente necesidad de obtener recursos para impulsar su crecimiento. Este no es un hecho casual, pues Joseph Collins reconoce que las transnacionales difunden "nuestras formas de comunicación, ideas de movilidad y una buena parte de las artes y ciencias humanas propias de nuestra civilización".

¹ Baéz, René. op. cit. p. 216.

Esos aspectos contribuyeron a que las empresas transnacionales adquirieran una preponderancia tal, que difícilmente se puede concebir el progreso latinoamericano sin su participación decisiva. De esa forma, tuvieron la capacidad de ejercer una influencia sobre los actores de la sociedad política y civil, al sugerirles qué es lo más conveniente para su progreso y mejora en los niveles de vida. México no se pudo sustraer a esa influencia, ya que además de ser una nación constitutiva de la sociedad internacional, está sujeta a los cambios, transformaciones e influencias cuyas consecuencias repercuten en el seno del sistema político mexicano.

Las empresas transnacionales se desarrollan en los dos ámbitos del sistema de México -interno y externo- y se encuentran operando en las actividades más dinámicas y reeditables del país, adquiriendo por ello tal relevancia que ha sido casi imposible evitar su concentración en sectores claves del desarrollo de la nación, sin que haya sido posible "obligarlas" a compartir tecnología con las nacionales, a fin de que estos últimos depuren sus industrias y compitan a un mismo nivel. Sus nexos con los medios de comunicación hacen posible transmitir a todos los sectores sociales su ideología procapitalista, implantando a su vez modos de vida ajenos a la realidad mexicana; los vínculos directos establecidos con los medios financieros internacionales, hacen posible ejercer su influencia en cuanto a la orientación de divisas y créditos otorgados al país, para que esos organismos

"sugieran" al gobierno de la nación donde operan -en este caso México- que dirija los recursos hacia los sectores que les resulten convenientes a dichas empresas.

La indiferencia ante tales "sugerencias" puede provocar el ejercicio de presiones conjuntas para obligar al régimen a modificar sus políticas con respecto a las transnacionales. Si el gobierno insiste en sus posturas, Estados Unidos puede realizar acciones políticas -que incluyen el golpe de Estado y la invasión militar- en defensa de los intereses de las empresas transnacionales, que pueden interpretarse como intereses económicos de los Estados Unidos.

Las interacciones entre gobierno y empresarios transnacionales han sobrepasado los límites de una simple relación de tipo comercial, pasando a ser de índole político, esto es, una relación entre miembros de un mismo sistema, en el que comparten funciones y responsabilidades específicas, y tienen una representación real en el ámbito político.

Es evidente el hecho de que su inclusión en el sistema político, no sólo trajo consigo consecuencias económico-sociales debido a la implantación de modos de producción, conducta y hábitos de consumo ajenos a la realidad del país. La participación política de las empresas transnacionales y el empleo de tácticas propias de los grupos de presión (tales como

amenazas, uso de propaganda, etc.), han sido la causa de que se les considere y catalogue como un grupo de presión, sobre todo, por conseguir que el medio donde actúan sea lo más estable y predecible posible, a fin de que no corran riesgos que pongan en serio peligro sus intereses particulares.

Esta presencia decisiva en el sistema político, a la larga, puede ocasionar graves desajustes para el país, ya que ha provocado la adopción de costumbres y necesidades fuera del contexto histórico mexicano, generándose nuevos requerimientos sociales que el gobierno difícilmente podrá satisfacer, debido a la falta de los recursos básicos que permitan dar, si no una respuesta adecuada, por lo menos sustituirla. Prueba de ello, ha sido la reciente demanda social por regresar a un modelo político-económico (denominado neoliberal) en el cual la intervención del Estado en las actividades económicas, sea mínima.

Sin embargo, más que un neoliberalismo, la injerencia de las transnacionales ha producido un neocolonialismo, en el que todos los ámbitos del país, muestran signos de penetración. Un caso tangible se encuentra en el uso de palabras norteamericanas -casi siempre a causa de la publicidad de productos estadounidenses- la preferencia por los artículos cuya marca sea extranjera -o por lo menos, cuyo nombre no este en español- e incluso la preferencia de destinos extranjeros en vez de nacionales por parte del

turista mexicano.

Estas situaciones eran prácticamente desconocidas en la época de preguerra, es decir, antes del apogeo de las empresas transnacionales, aparte del aspecto de injerencia política que ya fue demostrado a lo largo de este trabajo. Todo ello sólo sirve para confirmar el papel de las empresas transnacionales como grupo de presión en la política interna mexicana.

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar M., Alonso y Carmona, Fernando. "México: riqueza y miseria". México. Ed. Nuestro Tiempo, 1985.
- Alvarez, Alejandro. "La crisis global del capitalismo en México 1968/1985". México. Ed. Era, 1987.
- Alvarez Mozqueda, Saul. "Alta política". México. Ed. Leega, 1985.
- Ángeles, Luis. "Crisis y convuntura de la economía mexicana". México. Ed. El Caballito, 1984.
- Arriola, Carlos. "Los empresarios y el Estado". Ed. F.C.E. Mexico, D.F., 1981.
- Bagdikian, Ben H. "El monopolio de los medios de difusión". México. Ed. F.C.E., 1986.
- Bandoras Casanova, Juan (Coordinador). "Política, economía y derecho de inversión extranjera". Mexico. UNAM. ENEP Acatlán, 1984.
- Basañez, Miguel. "La lucha por la hegemonía en México 1968/1980". Mexico. Ed. Siglo XXI, 1986.
- Barros de Castro, Antonio. "El capitalismo hoy". México. Ed. F.C.E., 1983.
- Bernal Sahagún, Víctor M. "Anatomía de la publicidad en México". Mexico. Ed. Nuestro Mundo, 1983.
- Bertalanffy, Ludwing von. "Teoría General de los Sistemas". México. Ed. F.C.E., 1978.
- Briones, Alvaro. "Entre el conflicto y la negociación". México. Ed. Nueva Imagen, 1982.
- Bruce Wallace, Robert y Ten Kate, Adriaan. "La política de protección en el desarrollo económico de México". México. Ed. F.C.E., 1979.
- Cardoso, Ciro (Coordinador). "México en el siglo XIX (1821-1910)". México. Ed. Nueva Imagen, 4a. edición, 1983.
- Ceceña, José Luis. "El imperio del dólar". México. Ed. El Caballito, 1977.
- Ceceña, José Luis. "México en la órbita imperial". México. Ed. El Caballito, 1975.

- Centro de Estudios Internacionales. "Lecturas de política exterior mexicana". México. Colegio de México, 1979.
- Colegio de México. "Estudios Sociológicos". Colegio de México, V:15. México, D.F., 1987.
- Córdova, Arnaldo. "La formación del poder político en México". México. Ed. Era, 1978.
- Córdova, Arnaldo. "La ideología de la Revolución Mexicana". México. Ed. Era, 1980.
- Cosío Villegas, Daniel. "La sucesión presidencial". México. Ed. Joaquín Mortiz, 1973.
- Cosío Villegas, Daniel. "El estilo personal de gobernar". México. Ed. Joaquín Mortiz, 1974.
- Cosío Villegas, Daniel. "El sistema político mexicano". México. Ed. Joaquín Mortiz, 1973.
- Díaz Müller, Luis. "América Latina y el nuevo orden internacional". México. Ed. Grijalbo, 1982.
- Duarte Ponte, Víctor Manuel. "México: la formación de un país dependiente". México. UNAM, 1979.
- Easton, David. "Esquema para el análisis político". Buenos Aires, Argentina. Amorrortu Editores, 4a reimpresión, 1982.
- Fajnzylberg Terragó, Fernando. "Las Empresas Transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana". México. Ed. F.C.E., 1987.
- Ferrer, Aldo. "Economía internacional contemporánea". México. Ed. F.C.E., 1983.
- González Casanova, Pablo. "La democracia en México". México. Ed. Era, 1976.
- González Casanova, Pablo. "El Estado y los partidos políticos en México". México. Ed. Era, 1988.
- Hamilton, Nora. "México: los límites de la autonomía del Estado". México. Ed. Era, 1983.
- López Gallo, Manuel. "Economía y política en la historia de México". Ed. El Caballito, 1965.
- Mason Villalobos, Edgar F. "Importancia de la libre empresa en el desarrollo económico de México". México. B. Costa-Amic Editor, 1977.

- Merhav, Meir. "Dependencia, tecnología, monopolio y crecimiento". México. Ed. Periferia S.R.L., 1972.
- Meyer, Lorenzo. "La crisis en el sistema político mexicano". México. Colegio de México.
- Naciones Unidas. "Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial". Nueva York. Ed. Naciones Unidas, 1973.
- Ojeda, Mario. "Alcances y límites de la política exterior de México". México. Colegio de México, 1984.
- Osorio, Marconi. "México y el mundo marginado". México. Ed. F.C.E., Archivo del fondo 34-35, 1975.
- Ramírez Gómez, Ramón. "La moneda, el crédito y la banca a través de la concepción marxista y de las teorías subjetivas". México. UNAM, 1984.
- Sepúlveda, Bernardo y Chamacero, Antonio. "La inversión extranjera en México". México. Ed. F.C.E., 1983.
- Tamames, Ramón. "Estructura económica internacional". Madrid. Ed. Alianza, 1982.
- Torres Gaytán, Ricardo. "Teoría del comercio internacional". México. Ed. Siglo XXI, 1982.
- Urquidí, Víctor L. "América Latina en la economía internacional". México. Ed. F.C.E., 1976.
- Varios autores. "Empresas Transnacionales en México y América Latina". UNAM. 2a. edición. México, D.F., 1986.
- Varios autores. "Historia General de México". México. Colegio de México, tomo II, 1981.
- Vega, Juan Enrique (Coordinador). "Teoría y Política de América Latina". Libros del CIDE, 2a. edición. México, D.F.
- Vernon, Raymond. "Soberanía en Peligro". México, Ed. F.C.E., 1983.
- Weintrub, Sidney. "¿Libre comercio entre México y Estados Unidos?". México. Ed. Edamex, 1987.
- Wright Mills, C. "La élite del poder". México. Ed. F.C.E., 1987.
- Xirau Icaza, Joaquín. "Nuestra dependencia fronteriza". México. Ed. F.C.E., 1976.

REVISTAS

Banco Nacional de Comercio Exterior. "Comercio Exterior". México, Julio de 1982. Vol. 32, núm. 7.

Banco Nacional de Comercio Exterior. "Comercio Exterior". México, Marzo de 1982. Vol. 32, núm. 3.

Banco Nacional de Comercio Exterior. "Comercio Exterior". México, 1986. Vol. 36, núms. 10 y 12.

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. "Relaciones Internacionales". México. UNAM, 1980. volumen III, núm. 29.

ARTICULOS PERIODISTICOS.

Excélsior. "Sección Financiera". México. Marzo 18, 24, 25, 26, 30 y 31 de 1987.

Excélsior. "Sección Financiera". México. Abril 1, 2 y 3 de 1987.