

16
209



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
A R A G O N

DEPENDENCIA TRANSNACIONAL EN LA
DECADA DE LOS OCHENTAS
(EL CASO DE MEXICO)

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

JOSE ANTONIO SALMERON SERVIN

MEXICO, D. F.

ABRIL DE 1991



TESIS CON
FALTA DE CREER



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.

INDICE

	pag.
Introducción	1
Cap. 1 Las Corporaciones Transnacionales y su impacto en la economía mundial.	7
1.1 ¿Qué es una corporación transnacional?	10
1.2 ¿Cómo y por qué surgieron las transnacionales?	12
1.3 Las transnacionales contra las soberanías nacionales.	15
1.4 Dependencia cultural: la ideología de las corporaciones.	18
Cap.11 El caso de México.	21
2.1 Importancia de la Inversión Extranjera Directa (I.E.D) en la economía mexicana.	24
2.1.1 Procedencia y ubicación de la inversión extranjera directa (I.E.D.) en el país.	28
2.1.2 Inversiones en la industria manufacturera.	29
2.1.3 Las "242" subsidiarias de empresas estadounidenses establecidas en México.	31
2.2 Efecto de la Inversión Extranjera Directa en la economía mexicana.	33
2.2.1 Su financiamiento de la inversión.	35
2.2.2 Utilidades.	37
2.2.3 Reinversión de utilidades.	38
2.2.4 Contribución fiscal.	40
2.2.5 Contribución al empleo.	42
2.2.6 Desnacionalización de empresas.	44
2.2.7 Dependencia tecnológica	47

Cap. III	Consecuencias políticas de la inversión norteamericana en el país.	51
3.1	La CAMACO (Cámara Americana de Comercio).	54
3.2	Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.	57
3.3	Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.	60
3.4	La política nacionalista.	63
Cap. IV	Continuación de la Dependencia.	66
4.1	Consecuencias en el desarrollo económico nacional.	69
4.2	Consecuencias en el aparato social y cultural.	72
4.3	Nueva Estrategia de Desarrollo.	75
	Conclusiones.	80
	Anexos.	86
	Bibliografía.	95
	Hemerografía.	99

INTRODUCCION

La característica más singular del Imperialismo en nuestra época, es el desarrollo de las corporaciones transnacionales. En esta etapa del Imperialismo, subsiste la intervención económica que la metrópoli ejerce sobre las economías locales, - pero sin un control político directo.

Poco después de la Segunda Guerra Mundial, ocurrió un cambio en la situación económica mundial, cuando los Estados Unidos obtuvieron el control de los mercados en los principales países occidentales.

En julio de 1945, el gobierno norteamericano había logrado asegurar su hegemonía con el acuerdo de Bretton Woods, que instituyó al dólar como el patrón de cambio más importante.

Los Estados Unidos expidieron en julio de 1947 el Plan Marshall, que junto con el aumento en las ventas militares y la "ayuda" económica al exterior, permitiría a los monopolios exportar sus excedentes de capital.

La reorganización del sistema capitalista internacional fue legalizada con la creación de instituciones como las Naciones Unidas y el Fondo Monetario Internacional. En todas ellas los representantes norteamericanos han tenido siempre un papel preponderante. Con los programas de ayuda militar, los Estados Unidos consolidaron el control económico y político en lo que autodenominaron como "mundo libre". En esta reorganización, las compañías norteamericanas que hasta la segunda guerra habían producido esencialmente para el mercado interno de su -

país, aumentaron sus exportaciones y crecieron a expensas de sus compradores forzados, que eran los países devastados y las naciones subdesarrolladas.

Las empresas nacionales norteamericanas, algunas con un siglo de existencia, se convirtieron en corporaciones y se desplazaron a otros países cuando la expansión del capitalismo les obligó a multiplicar sus mercados.

Las compañías transnacionales norteamericanas se convirtieron, después de las economías norteamericana y soviética, en la tercera potencia del mundo.

Aunque hay corporaciones transnacionales en docenas de países, este fenómeno es especialmente norteamericano.

En general se acepta que una empresa es transnacional cuando desarrolla actividades en dos o más países.

La expansión de las transnacionales escapa al control de cualquier Estado, organismo o legislación.

En ocasiones, las iniciativas nacionalistas de algunos gobiernos hacían de la exportación una inversión insegura, pero las ganancias eran tan atractivas de todos modos, que las corporaciones seguían vendiendo e invirtiendo en esos países.

Las inversiones extranjeras directas en los países europeos son aún mayores que en otras regiones, pero están respaldadas por las ganancias que las grandes empresas obtienen en países de economías subdesarrolladas, especialmente América Latina.

A las compañías de este tipo no les interesa tanto el mercado doméstico en su país de origen como la pluralización de sus negocios a nivel mundial.

El sector más atendido por las inversiones norteamericanas en el extranjero es el de manufacturas, que reúne al 41.3% de esas inversiones. Le siguen las inversiones en petróleo con un 27.9%.

Un indicador para dar una idea de la magnitud económica de las corporaciones transnacionales, es comparar sus ventas anuales con el Producto Nacional Bruto de varios países.

Entre las economías capitalistas subdesarrolladas, la de México es una de las más afectadas por las empresas transnacionales.

La inversión extranjera permaneció en México y a menudo determinó el curso de los acontecimientos políticos desde los primeros años de este siglo. Desde el porfiriato, tuvo un crecimiento casi constante y cuando las condiciones para la industrialización y la "modernización" de la economía del país eran satisfactorias, las corporaciones concentraron su interés en México.

El Estado mexicano encontró en las corporaciones norteamericanas el estímulo necesario para el "desarrollismo" que requerían. Así, la política "desarrollista" recibió el apoyo político y económico del Estado. En cuanto las corporaciones se convirtieron en un activo centro económico del mercado mexicano, mostraron sus características como parte del proceso de desarrollo capitalista transnacional. Las empresas que ya existían en el país fueron absorbidas o eliminadas. La estructura económica existente fue adaptada a las dimensiones y funciones de las corporaciones, y los recursos para el desarrollo econó-

mico del país quedaron al servicio de los intereses transnacionales.

Según los ideólogos de la subordinación imperialista, la etapa de "despegue" del desarrollo económico de México, como parte del sistema de dependencia capitalista, comenzó con el gobierno de Avila Camacho (1940-1946) y se fortaleció en la administración de Miguel Alemán (1946-1952). Es en este último sexenio cuando el Imperialismo moderno se consolida en México.

En los años setenta hay una toma de conciencia pública del dominio ejercido por las empresas transnacionales sobre la economía del país, principalmente sobre los sectores más dinámicos de la industria manufacturera.

Esta situación se trata de contrarrestar através de la aplicación de una política nacionalista que se manifiesta con la creación de dos leyes, una para promover la inversión nacional y regular la inversión extranjera y otra sobre el registro de la transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas, leyes que no pudieron aplicarse cuando el estallido de la crisis y por consiguiente el estancamiento de la economía, obligaron a buscar en el exterior, sin discriminación, todos los recursos posibles, trayendo consigo una mayor dependencia.

En vista de las razones mencionadas anteriormente, el presente trabajo tiene como objetivo el análisis de la empresa transnacional (ET) como representante de la inversión extranjera directa (IED), tratando de vislumbrar el rol que juega en la economía nacional, bajo el marco de referencia del proceso de

transnacionalización. Para cumplir con este propósito, el trabajo se desarrollará bajo la hipótesis de que la transnacionalización de la economía ha significado una vinculación del proceso económico nacional a las formas de funcionamiento diseñadas por el capital transnacional a nivel mundial.

Para lograr los fines propuestos, el trabajo se divide en cuatro capítulos.

En el primer capítulo, se analiza la empresa transnacional y su surgimiento así como su impacto en la economía mundial, enfatizando en el fenómeno de la transnacionalización y su importancia en la actualidad. También se analiza que los beneficios de carácter económico y tecnológico implícitos en la inversión extranjera directa son contrastados por la pérdida de la soberanía nacional y la identidad cultural.

La forma de cálculo del fenómeno de la transnacionalización se tomó de la metodología asumida por Raúl Trajtenberg, conjuntamente con algunos datos cuantitativos que muestran su importancia.

Con este marco de referencia, el capítulo dos analiza la función de las empresas transnacionales dentro del sistema industrial de México, estableciendo su importancia en el marco global de la economía mexicana, así como los efectos que produce el capital transnacional en el país, tomando en cuenta no sólo su importancia, procedencia y ubicación, sino la forma de su financiamiento, las utilidades que obtiene, los pagos que realiza por regalías y asistencia técnica, su contribución al ingreso fiscal, a la generación de empleos y la dependencia

tecnológica.

El efecto de la empresa transnacional en la economía mexicana se cálcula a través de estadísticas tomadas de Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, y actualizadas hasta donde fue posible por Victor M. Bernal Sahagún.

El capítulo tres analiza las consecuencias políticas de la inversión norteamericana en el país, que se manifiestan en el intento de la aplicación de leyes nacionales una para promover la inversión nacional y regular la extranjera y otra sobre la transferencia tecnológica que contrarrestaran los efectos negativos que producen las transnacionales sobre la balanza de pagos.

Por último, en el capítulo cuatro se analizan las consecuencias en el intento de la aplicación de éstas leyes. Y la vuelta a un nuevo llamado a la inversión extranjera a través de la adopción de una nueva estrategia de desarrollo basada en la promoción de las exportaciones donde la empresa transnacional es el eje principal.

Nota Aclaratoria:

A pesar de la importancia del potencial productivo y del flujo de transacciones externas que presentan las empresas transnacionales en nuestro país, la identificación y medición de su estructura se complica y dificulta por la falta de datos oficiales al respecto.

Las fuentes oficiales registran en forma explícita flujos y montos de inversiones extranjeras totales. Pero en el caso de estadísticas concretas sobre ET las cifras se vuelven nulas y la información se omite al público.

CAP. I LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES Y SU IMPACTO EN LA ECONOMIA MUNDIAL.

El panorama económico mundial presenta como una de sus características más notables, el dominio creciente de las grandes corporaciones transnacionales, que tienen sus matrices en los países capitalistas de mayor desarrollo -esencialmente los Estados Unidos- y que ejercen una poderosa influencia sobre la economía interna de los países huéspedes, en los mercados mundiales de capital, en el comercio internacional y en la difusión tecnológica. 1

Las enormes dimensiones que han alcanzado las grandes corporaciones transnacionales, sobre todo las norteamericanas, que llegan a superar en magnitud a las economías de la mayoría de los países del mundo, las ha convertido en factores determinantes de la economía mundial capitalista, tanto en la producción como en el comercio y en los mercados de capitales, por lo que hasta países de alto desarrollo experimentan inquietud y temor por la amenaza que pueden representar esos gigantes para su independencia económica. Estados Unidos país donde el capitalismo ha alcanzado su nivel más espectacular, está seriamente preocupado porque las corporaciones, si así lo desean, podrían provocar una crisis monetaria con sólo trasladar sus capitales a otra nación. Ante esta situación el senado ha acusado a los consorcios norteamericanos de ser "un Estado dentro de otro Estado".

1 Alma Chapoy, **Empresas Multinacionales**, Ed. El Caballito, México, 1975, p.7

La centralización del poder económico ha aumentado y las compañías norteamericanas son controladas por un pequeño sector de empresarios. La economía estadounidense está en gran parte en manos de ocho grandes grupos financieros que controlan la totalidad de las corporaciones norteamericanas. Estos super oligopolios son: Morgan Guaranty Trust Co., Bankers Trust Co., First National City Bank, Chase Manhattan Bank, Bank of New York, State Street Bank of Boston, Merrill Lynch Pierce Penner and Smith y "Cede-Co."

Además de la influencia económica de las corporaciones norteamericanas, en Estados Unidos existe el problema de las inversiones de otros países. Varias docenas de compañías europeas y japonesas han comprado un buen número de empresas norteamericanas en los últimos años, para colocar allí sus excedentes de producción. Así, Estados Unidos afronta una situación parecida a la que ha propiciado en los países subdesarrollados. Este es otro síntoma de la modificación en los sectores capitalistas de poder mundial.

La amenaza de las transnacionales resulta mucho más palpable para los países subdesarrollados, cuya producción minera, agrícola e industrial y el comercio internacional están dominados en alto grado por dichas corporaciones transnacionales que comprometen la orientación y ritmo de su desarrollo y hasta su propia soberanía.

El tamaño y poder de las empresas transnacionales resulta más alarmante cuando se traslada ese tamaño y ese poder a términos políticos ya que la mayoría de estas corporaciones tiene

cada año un Producto Bruto mayor que muchos países en que actúan.

Una forma de presentar la importancia del fenómeno consiste en comparar las Ventas de las grandes empresas transnacionales con el Producto Interno Bruto (P.I.B.) de los grandes países. En 1979, sólo 15 países eran mayores que la mayor ET (Exxon, que desplazó a la General Motors luego de la crisis petrolera). Sólo dos países subdesarrollados (Brasil y México) están comprendidos entre los 15. Todos los restantes están debajo: incluso lo están cinco países europeos de dimensión mediana (Austria, Dinamarca, Noruega, Finlandia y Grecia).

Aunque Brasil y México están en esta selecta lista de 15 países, adviértase que la Exxon representa 59% del PIB de Brasil y 65% del de México, dimensiones que dan una imagen vívida, para un latinoamericano, del tamaño alcanzado por estas grandes empresas. La siguiente comparación no es menos impactante para un estadounidense: con su dimensión continental y su enorme potencia económica, el PIB de Estados Unidos es sólo 30 veces el tamaño de la Exxon, y 35 veces el de la General Motors. 2

2 Raúl Trajtenberg y Raúl Vigorito, "Economía y política en la fase transnacional", Comercio Exterior, julio 1982, p.713

1.1 ¿Qué es una corporación transnacional?

Una corporación transnacional es la que:

1. Con sede en un país altamente desarrollado, tiene intereses en otros países, intereses, según la ONU, a activos, ventas, producción, empleo o beneficios que provengan de oficinas afiliadas en el exterior (algunos llaman empresas transnacionales a las firmas que tienen filiales o subsidiarias en más de cuatro o seis países como mínimo, criterio que por sí solo no refleja las características fundamentales de estas empresas).

2. Cuentan con gran capacidad financiera, no sólo por sus recursos propios, ya que normalmente serían autofinanciables, sino por sus ligas con los sistemas bancarios transnacionales así como con los locales, captando y utilizando así el ahorro interno de los países de acogida, además de la extrema facilidad de transferencia de capitales entre la matriz y sus filiales o subsidiarias, y de éstas últimas entre sí. De tal manera que a medida que aumenta la diversificación geográfica aumenta también la capacidad financiera de ellas.

3. Llevan a cabo proyectos y planes hacia el interior de todo el sistema, en busca de objetivos globales (beneficio, control de mercados, suministros, etc.). En cuanto al adiestramiento de empleados, éste está enfocado hacia el beneficio de todo el sistema corporativo, de tal manera que se busca que todo el personal abandone -por manipulación ideológica- toda

actitud nacionalista y adopten una "conciencia corporativa".

4. Mantiene el control de los principales procesos tecnológicos de las actividades a que se dedican, tanto en funciones productivas, como de comercialización, administrativas, etc. Incluso, con frecuencia, la casa matriz sustrae para el provecho propio el avance tecnológico que se obtiene en una filial.

5. Se caracterizan por el dinamismo y la capacidad de adaptación que poseen.

6. La combinación de factores diversos -tamaño, capacidad financiera, flexibilidad y estrategia global- proporciona a la empresa transnacional un poder superior al que posee en general la inversión extranjera directa tradicional.

Por la naturaleza de las actividades que realizan, las empresas transnacionales pueden influir o afectar las políticas económicas de los gobiernos de los países en que se establecen, sobre todo los subdesarrollados. 3

La diferencia con las empresas multinacionales es que en éstas la propiedad y la administración corresponden a una asociación de países productores, en la que el fin primordial es la defensa del precio de sus productos frente a terceros, generalmente monopolios que operan a nivel internacional. Es decir obedecen a intereses gubernamentales, mientras que las transnacionales son creadas por el capital privado.

3 Bernardo Olmedo, El estudio de las empresas transnacionales. Confrontaciones, UNAM, México, 1978, pp.13-15

1.2 ¿Cómo y por qué surgieron las transnacionales?

La concentración de capital a escala internacional se da en primer momento por el coloniaje y la explotación directa de los países europeos hacia las colonias conquistadas.

Este saqueo sistemático a constituido una de las principales fuentes de riqueza de las naciones europeas, y crea las condiciones necesarias para su adelanto.

Durante el periodo comprendido de fines del siglo XIX a principios del XX, el sistema capitalista tradicional sufre modificaciones en cuanto a sus formas de funcionamiento. Hay un rápido incremento de la industria que al mismo tiempo va desarrollando una rápida concentración de la producción en empresas cada vez mayores, en monopolios.

Es precisamente ésta una nueva etapa del capitalismo, lo que Lenin dió a llamar la fase superior del capitalismo, el imperialismo. 4

Al irse desarrollando los monopolios se va intensificando la acumulación, y el progreso técnico y tecnológico que empieza a desplegarse a grandes pasos provoca que haya una relación creciente de capital a trabajo, con lo cual la tasa de ganancia disminuye. Para evitar ese descenso el capital monopolista de los países del centro-, tiene que buscar otras formas de inversión, otras "salidas" que le permitan contrarrestar esta tendencia, pues existe un excedente relativo de ahorros que no puede ser absorbido y que necesita forzosamente una salida. Se

4 V.I. Lenin, El imperialismo fase superior del capitalismo, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, p.18

da así una internacionalización del capital que es el proceso por el cual se entiende la reproducción creciente de capital en el ámbito mundial traspasando las fronteras nacionales por medio de la exportación de capital. Estos excedentes de capital van a aquellos lugares en donde la tasa de ganancia puede ser mayor y en donde los monopolios tienen perspectivas de obtener "superbeneficios", en donde la composición orgánica del capital es más baja, más débil, tomando la forma particular de inversiones extranjeras envueltas de una fuerza de expansión colonial. Se trata de lugares en donde los espacios económicos están "vacíos" e ineficazmente utilizados, donde la mano de obra es más barata, donde hay abundancia de materias primas para el buen funcionamiento de las economías del centro, donde hay expectativas de ampliar y explotar los mercados, tanto locales como zonales o regionales, etc. 5

La concentración e internacionalización del capital resultantes del desarrollo capitalista y de las fuerzas productivas han desembocado en la creación de grandes unidades económicas con un gran desarrollo en su crecimiento y en su diversificación. Sus sedes, se han convertido en enormes corporaciones de una fuerza y poderío extraordinarios que han trascendido los límites y las posibilidades de los mercados internos de las grandes potencias económicas. De manera tal que estas corporaciones (expresión más representativa de la inversión extranjera directa) se convierten en la célula productiva y comercial fundamental de la política económica expansionista del

5 Victor M. Dernal Sahuagún y otros, *Las empresas transnacionales en México y América Latina*, UNAM, México, 1986, p.74

sistema capitalista con el objeto de asegurar en gran medida, la reproducción, supervivencia y crecimiento de la hegemonía capitalista en todo el mundo. 6

Esta transnacionalización que surge a partir de la segunda guerra unifica tanto la concentración como la internacionalización del capital pero haciendo referencia a la amplitud del dominio que ejercen las corporaciones transnacionales en la producción y comercialización del sector de que se trate.

La transnacionalización se difunde bajo dos formas generales: la forma de repetición y la segmentación.

En la repetición la empresa desarrolla sus actividades en territorio ajeno repitiendo el proceso de producción en condiciones similares a su implantación inicial o de origen.

La segmentación, consiste en el desmembramiento de las etapas de producción que pasan a efectuarse en regiones ajenas en compatibilidad con la división de la propiedad sobre fronteras. 7

La transnacionalización se superpone a las fronteras y rebasa los límites políticos impuestos por las economías nacionales; por otro lado a través de su difusión se internacionalizan los procesos productivos hacia otros países de donde no es originario el capital, unificando los ciclos de reproducción en más de una economía; y por último la corporación transnacional pasa a ser el eje de acumulación controlando su proceso.

6 Victor M. Bernal Sahagún y otros, op. cit., pp.75,76

7 Raúl Trajtenberg y Raúl Vigorito, op. cit., pp.712-720

1.3 Las transnacionales contra las soberanías nacionales.

La expansión de las empresas transnacionales atenta contra las soberanías nacionales, ya que su estrategia descansa en su capacidad para transferir inversiones de un país a otro, salvándose así de las contrariedades que pudieran afectarles en los aspectos fiscales y políticos.

Las diferencias entre la planificación económica de los gobiernos nacionales y la planificación internacional de las corporaciones, han causado conflictos que tienden a aumentar. Los gobiernos están ante la alternativa de perder el control de las actividades económicas en sus propios países o enfrentarse al poder de las corporaciones.

La gran capacidad de las transnacionales para hacer efectivas sus decisiones, les da un poder equivalente o con más fuerza que el de los Estados nacionales. Los conceptos como "soberanía" y "economía nacional", están volviéndose obsoletos ante la presencia de las transnacionales.

La influencia de estas corporaciones llega a ser ineludible y sus alcances llegan a todos los centros de decisión. A menudo los gobiernos mismos representan más los intereses de las corporaciones que los intereses de su propio país. ⁸

En muchas ocasiones, conforme a la configuración presente de las relaciones de clases sociales, en los niveles nacional e internacional, el Estado del país dependiente puede estar mu

⁸ Salvador Hernández y Raúl Trejo, "Transnacionales y dependencia en México (1940-1970)", *Revista Mexicana de Ciencia Política*, núm. 80, abril-junio, 1980, p. 77

cho más determinado por las relaciones y estructuras del imperialismo que por las relaciones y estructuras político-económicas estrictamente nacionales. Esto significa que en ciertas situaciones el aparato estatal se transforma en apéndice (e incluso en parte esencial, conforme el caso) de la tecnología estructura internacional que rige el funcionamiento de las empresas transnacionales. Aquí, una vez más, el Estado del país dependiente y los organismos multilaterales a los cuales se asocia, pasan a ser agencias de propagación de la "racionalidad" del capitalismo mundial de las sociedades dependientes.

En la etapa de mayor madurez, las empresas transnacionales tendrán mayor capacidad de enfrentarse a las decisiones de los Estados. Este poder se expresa en que tienen capacidad de elegir el espacio político en el que desean operar. Esto se refiere tanto a sus insumos, como a su producción, a las ventas y a la obtención de recursos financieros, gerenciales y técnicos.

El hecho de que las empresas transnacionales operen en varios países a la vez, las independiza relativamente de cada uno de los países, pero si no tuvieran una movilidad permanente podría ocurrir que una forma de dominación múltiple las sojetera a varios Estados. Pero es precisamente su capacidad de escapar a la soberanía de cada Estado lo que implica una situación radicalmente diferente de la que tenían las grandes corporaciones monopólicas o de las que tiene actualmente los grupos financieros que operan en un solo país.

El término escapar puede entenderse en dos sentidos. Por un lado, es la capacidad de ser menos sensible a las presiones

políticas, más inmune a la coacción estatal. Esto se debe a que, al operar simultáneamente en varios países el resultado no es sólo que apenas una parte de las operaciones totales se localiza en determinado país, sino que las transnacionales disponen de varios instrumentos internos para evadir las disposiciones del Estado. Los más conocidos son los precios de transferencia y el mercado de comercio cautivo, mediante el cual la empresa puede elegir el margen relativo de ganancias que declarará en el país, evadiendo el resto en forma encubierta como precios del comercio internacional, regalías, intereses etc.

Por otro lado dicha capacidad se expresa en que la empresa puede elegir no operar en un país. Basta que esta decisión pejor juzgue más al país que a la empresa (lo que dependerá de los países y las empresas sustitutivas, y de la particular estructura del mercado de que se trate), para que constituya una poderosa arma disuasiva. También la capacidad para replantear su despliegue minimiza el poder de presión del Estado, dándoles a las empresas transnacionales un formidable instrumento de negociación. 9

Los negocios transnacionales se han desarrollado demasiado rápido para poder establecer instituciones, leyes y tratados. No hay ninguna autoridad política internacional con capacidad para legislar y efectuar una política mundial: según su situación legal las transnacionales se hallan virtualmente en la tierra de nadie.

1.4 Dependencia cultural: la ideología de las corporaciones.

Además de la dependencia económica y tecnológica que sufren los países subdesarrollados, la presencia de las transnacionales han modificado las costumbres y la ideología de algunos sectores de los países dependientes. Estos cambios son más significativos porque afectan a los sectores dominantes de estas naciones, que actúan como defensores de los intereses de las corporaciones transnacionales. Las familias de la pequeña y alta burguesía se comportan según los esquemas norteamericanos. Esto no sólo se origina por la infiltración cultural que llega a través de programas de televisión, las películas y las revistas norteamericanas. Se debe también a que la ideología estadounidense asegura a la burguesía de los países atrasados el mantenimiento de su estilo de vida y su situación dominante.

En tanto la tecnología norteamericana siga siendo la hegemónica y, la producción y el comercio estén regulados por las disposiciones de las transnacionales, la burguesía que depende del capital extranjero podrá seguir disfrutando de los privilegios que tiene ahora. De esta forma, la defensa de la ideología de las corporaciones se convierte en parte importante de los intereses de clase de la burguesía de los países subdesarrollados.

Pero la ideología de las transnacionales no sólo afecta a la clase dominante; los obreros y sus familias también son sensibles a la infiltración cultural a través de los medios de comunicación. Desde pequeños aprenden que el único camino para

mejorar económicamente es el esfuerzo personal y la renuncia a sus intereses de clase. Si desean "progresar", deben imitar el esfuerzo y la tenacidad de los ejecutivos de las empresas donde trabajan.

En todos los sectores sociales de los países subdesarrollados, hay un respeto generalizado por la tecnología extranjera y los métodos de producción capitalistas. Esta técnica y su eficacia son mistificados a tal grado que impiden los esfuerzos para desarrollar una investigación propia e independiente.

Las corporaciones han difundido una ideología propia, que recientemente han impugnado los sectores democráticos del gobierno norteamericano y que no es la de los países donde tienen inversiones. Esta ideología se difunde masivamente (a través de los medios de comunicación que están casi totalmente controlados por las mismas corporaciones) y proclama los beneficios de la inversión extranjera, las ventajas de la colaboración entre empresarios nativos y extranjeros y la consigna permanente de que la "libre empresa" beneficia al desarrollo de los países atrasados. El "Consejo de las Americas" organismo que representa los intereses de las corporaciones más importantes en América Latina, envió a sus miembros una lista de recomendaciones con frases "adecuadas para mostrarse en los artículos, discursos, publicaciones y en la conversación diaria" de los empresarios norteamericanos en Latinoamérica.

Entre las consignas que deben difundirse están:

- a) la corporación está interesada más en el hombre mismo que en ninguna otra institución:

- b) la corporación estimula la búsqueda de lo más elevado, que es tan solicitado y elogiado hoy en día;
- c) la corporación permite al hombre una mayor libertad personal que la mayoría de las demás instituciones;
- d) la corporación transnacional es el principal instrumento para sacar al mundo de la tradicional cultura de la pobreza y llevarlo a la cultura de la abundancia. 10

Es evidente que no bastará con desterrar las actividades comerciales de las corporaciones para que éstas dejen de tener influencia en las naciones subdesarrolladas. La independencia cultural e ideológica es tan importante como la auto-determinación económica.

10 Luciano Martins, "La política de las corporaciones multinacionales norteamericanas en América Latina", Revista Mexicana de Ciencia Política, núm.72, abril-junio, 1973, p.63

CAP. 11 EL CASO DE MEXICO

Entre las economías capitalistas dependientes, la de México es una de las más afectadas por las empresas transnacionales.

Aunque durante el porfiriato enormes montos de capital en forma de inversión extranjera llegaron al país infiltrándose en las actividades económicas fundamentales como la minería, petróleo, sistemas ferroviarios, electricidad, comercio, banca e industria, surgiendo así un capitalismo dependiente y su subordinado a los Estados Unidos y potencias europeas. El desarrollo de las corporaciones transnacionales, principalmente norteamericanas en el país, coincidió con el comienzo de la industrialización, entre 1945 y 1952. 11

Dadas las características del sistema capitalista en su etapa actual (fase transnacional) la inversión de las empresas transnacionales en los países subdesarrollados, como México, se realiza precisamente con el objeto de colocar sus excedentes y obtener una tasa de ganancia más alta, debido principalmente a la presencia de varios factores que permiten a los capitalistas obtener ventajas de bajos salarios y otras ventajas de costos. Entre estos factores podemos contar los siguientes:

- 1) control de materias primas;
- 2) captación de mercados protegidos, y
- 3) explotación de mano de obra barata.

La instalación de las transnacionales en México, encaja dentro del segundo caso, el de "mercados protegidos" ya que aprovechan que los gobiernos de estos países como el nuestro tratan de industrializarse, adoptando políticas económicas proteccionistas, lo que permite a las empresas transnacionales actuar en un régimen privilegiado ya que las barreras aduanales se vuelven proteccionistas al cerrar los gobiernos las fronteras a las importaciones y así estas empresas adoptan como objetivo principal el de tratar de abastecer y dominar los mercados locales que cada día se van expandiendo, y aun a aquellos que aparecen cautivos cuando existen procesos de integración regional, con lo cual su zona de influencia aumenta enormemente.¹²

En los primeros años de la posguerra, cuando el Estado logró delinear una política entre los ámbitos reservados al capital y el sector empresarial interno (público y privado) y a los inversionistas extranjeros, el sector más dinámico de la economía (manufacturas, excepto algunas industrias básicas) abrió generosamente sus puertas al capital y a la tecnología extranjeros.

La industrialización por medio del modelo de sustitución de importaciones ofrecía a los empresarios extranjeros -en su mayor parte compañías transnacionales- una amplia gama de incentivos: como se ha mencionado ya, protección arancelaria y controles cuantitativos de importaciones, acceso prácticamente libre a la infraestructura en expansión construida por el Estado, subsidio a insumos básicos tales como energía y, más tarde, dinero relativamente barato.

¹² Victor M. Bernal Saharún; Angelina Gutiérrez Arriola y Bernardo Olzedo Carranza. El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos, UNAM, México, 1976, pp. 59-61

Las empresas transnacionales, con sede en los Estados Unidos, percibieron inmediatamente todas estas ventajas y actuaron como era de esperar. Durante los dos primeros decenios de la posguerra, su política incipiente de exportar bienes que México requería fue sustituida por el establecimiento de numerosas compañías transnacionales muy lucrativas que funcionaban dentro del mercado protegidas por la competencia externa. Así pues, no es casual que en un sólo decenio (1956-1966) el valor contable de la inversión extranjera en México casi se duplicara de 800 millones a 1500 millones de dólares y su distribución por sectores se modificara profundamente. Mientras el Estado adquiría casi todos los sectores tradicionales de inversión (minería, transporte, comunicaciones y servicios públicos) el capital extranjero se concentraba en el comercio y las manufacturas. El gobierno mexicano y su legislación para el capital extranjero estimularon activamente estas transferencias intersectoriales de la inversión privada directa extranjera. 13

La prioridad que en aras del nacionalismo económico confirió el sector público al control de los recursos físicos y la construcción de infraestructura no resultó adversa para los intereses de los grupos privados extranjeros.

Es evidente por qué a fines de los años setentas México ocupaba el tercer lugar como país anfitrión -después de Canadá y Gran Bretaña- de las compañías de subsidiarias de transnacionales norteamericanas productoras de manufacturas.

13 Miguel Wionczek, "Industrialización, capital extranjero y transferencia de tecnología". Foro Internacional, núm.107, abril-junio, 1986, p.556

2.1 Importancia de la inversión extranjera directa (I.E.D.) en la economía mexicana.

La inversión extranjera directa, que para efectos del presente trabajo se identifica con su principal instrumento: las empresas transnacionales (ET), tiene un comportamiento destacado en la estructura productiva del país.

Las facilidades otorgadas a la inversión extranjera han permitido que ésta desempeñe un papel cada vez más destacado en el desarrollo industrial del país, importancia clara si se observa que la inversión extranjera acumulada, directa o indirectamente, pasó de un incremento medio anual de 7% en la década de los setenta, a uno de 14% en la década de los ochenta.

(CUADRO 1).

Como se ha mencionado, a partir de los años cuarenta la política económica planteó como objetivo principal el crecimiento económico a través de la industrialización del país, basada en la sustitución de importaciones (SI).

La primera etapa de este modelo (1940-1959) -que entre parentesis caracteriza a la mayoría de los países latinoamericanos- se distinguió por el creciente desequilibrio externo. Este proceso se origina en un aumento de la demanda de importaciones de bienes intermedios y de capital necesarios para la producción interna de bienes de consumo. A su vez, las exportaciones no crecen en la medida necesaria para cubrir a las importaciones, y es así que para sufragar el creciente déficit

externo, el gobierno se endeuda y estima la inversión extranjera.

La etapa avanzada de SI (1959-1970), se caracteriza porque el proceso de industrialización agrava cada vez más el desequilibrio externo, y este se acentúa por el régimen de estabilidad cambiaria que lleva a una creciente sobrevaluación del tipo de cambio. 14

Esta situación conduce a desanimar las exportaciones y estimular las importaciones, que son más difíciles de sustituir debido a que se concentran en los bienes de capital. En esta etapa se deben distinguir dos subetapas. La primera se conoce como la etapa del "desarrollo estabilizador", (1959-1970). La estabilidad cambiaria asume un carácter de prioridad dentro de los objetivos de la política económica, y se recurre al capital extranjero y al endeudamiento exterior para financiar el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos.

La segunda subetapa se conoce como la de "desarrollo compartido" (1970-1976) donde según los apologistas se busca, a posteriori, no sólo crecer sino distribuir los logros del desarrollo. El nuevo esquema es semejante al anterior en el sentido de que no toma medidas para solucionar el desequilibrio externo. 15

En este periodo se aceleran las presiones inflacionarias internas y, al mantenerse el tipo de cambio fijo, se sobrevalúa el peso, abaratando así las importaciones y encareciendo las

14 Véase René Villarreal, *Desequilibrio externo en la industrialización de México (1929-1975)*, P.C.E., México, 1976.

15 Véase Carlos Tello, *La política económica en México (1970-1976)*, Siglo XXI, México, 1979.

exportaciones. Su financiamiento es por medio del endeudamiento con el exterior, y, en menor grado, por la inversión extranjera.

La dependencia del capital extranjero para financiar el déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, aunado a los atractivos que encuentra para desarrollar sus operaciones, lo han llevado a tener una participación más relevante en la economía del país.

Aunque es cierto que en términos económicos, y con base en consideraciones globales, la IED en México no parece representar problemas serios de dependencia externa, es preciso tener en cuenta que los rubros donde se encuentra ubicado actualmente el capital foráneo y en donde su participación es muy importante, juegan un papel clave en el desarrollo nacional, por ser los más dinámicos en la economía mexicana.

Los datos existentes indican que la participación de la IED respecto al esfuerzo interno de ahorro y la formación de capital del país puede calificarse de secundaria. En efecto, durante el periodo 1962-1970, la IED representó, en promedio, el 4.9% del ahorro interno total del país y el 8.8% del correspondiente al sector privado. Por otra parte la formación de capital fijo de las empresas transnacionales, en términos globales, significó el 5% de la formación de capital fijo en México y el 7.5% de la formación de capital privado. 16

Tampoco la contribución de las empresas transnacionales al valor total de la producción nacional es muy significativa. 16

16 Bernardo Sepúlveda: Olga Pellicer de Brody y Lorenzo Meyer, *Las empresas transnacionales en México*, El Colegio de México, México, 1974, pp. 37-38

pues en 1970 fue de 12.6%.

Como en el caso del valor total de la producción nacional, en el Producto Interno Bruto (PIB) también es reducida la participación de las empresas transnacionales, representó el 6.6% en 1970. (CUADRO 2)

Con los datos anteriores, se pretende señalar que en términos generales, la inversión extranjera directa en México aparentemente no representa, desde una perspectiva económica, un serio problema de magnitudes globales. No obstante, la influencia real de la IED se advierte, sobre todo, por los efectos que produce su predominio gradual de las actividades económicas más dinámicas y que ofrecen mejores perspectivas de rentabilidad, aprovechando la experiencia que posee la empresa transnacional a nivel internacional, en su personal altamente calificado, en sus facilidades de complementación transnacional y en su capacidad para desarrollar sus actividades con mejor tecnología y con sistemas más eficientes de distribución, administración y publicidad.

Por lo tanto se concluye, que aunque la importancia de la IED, en términos cuantitativos, no es predominante en la economía, sí lo es cuando consideramos ciertas ramas del sector manufacturero que se caracterizan por ser las más dinámicas.

2.1.1 Procedencia y ubicación de la inversión extranjera directa (I.E.D.) en el país.

En las inversiones directas realizadas en México es claro el predominio estadounidense; si éste ya existía en 1940, cuando esas inversiones alcanzaban un porcentaje cercano al 64%, se acentuó en forma acelerada, pues en 1950 era de 69% y en 1960 de 83%; empero el desarrollo europeo y nipón determinó una disminución en la participación de los Estados Unidos, pues ésta representó el 79% en 1970 llegando hasta el 69% en 1980.

Desde tiempo atrás, los Estados Unidos no tienen frente a sí competidor importante en materia de inversión extranjera en nuestro país: sin embargo, en una época Canadá poseía una proporción considerable: el 21% en 1940 y el 15% en 1950, aunque conviene señalar que bien podría tratarse de empresas estadounidenses que invierten a través de compañías canadienses. Actualmente la situación es muy distinta: la inversión de Canadá ha perdido importancia, a menos de 1.5% en 1980. El país inversionista que sigue a los Estados Unidos, aunque a considerable distancia, es la República Federal Alemana, que en 1970 poseía apenas el 2.4% aumentando a 8% en 1980. Cabe aclarar que hasta 1968, Gran Bretaña fue el segundo inversionista en nuestro país, pero a partir de entonces las inversiones germanas crecieron más de 100% y así, han llegado a superar a las británicas. 17

En tercer lugar de inversiones extranjeras en el país, tenemos a Suiza, que aunque su participación en 1970 fué de 2.7% aumentó en 1980 a 5.9%; superando así a Japón que en 1970 su inversión ascendía a 0.8%, aumentando a 5.6% en el año de 1980. (CUADRO 3).

En 1970 el valor en libros de la IED en México ascendía a 2 322 millones de dólares, de los cuales el 80%, que se redujó a 69% en 1980, era propiedad de transnacionales norteamericanas.

La IED por sectores de actividad económica muestra durante el periodo 1940-1980 una creciente concentración en el sector industrial, que pasa a representar del 7% al 75% de las inversiones. En contraste, la IED en la minería disminuyó durante dicho periodo del 26% al 3%, y en el comercio de 3% a 9%. (CUADRO 4).

Por el origen del capital, prácticamente el 80% de la IED dedicada a la industria y al comercio y el 91% de las inversiones extranjeras en minería pertenece a empresarios norteamericanos.

2.1.2 Inversiones en la industria manufacturera.

La inversión por sectores muestra una creciente tendencia a concentrarse en los sectores manufacturero y de servicios. Dentro del sector manufacturero las actividades que tienden a concentrar la inversión extranjera son , por orden decreciente:

- la de sustancias y productos químicos:
- la de productos metálicos, maquinaria y equipo, y;
- la de alimentos, bebidas y tabaco.

Cabe señalar que durante el periodo 1957 a 1980 el monto más elevado de inversión extranjera se ha mantenido estable en la industria química, se ha elevado considerablemente en productos metálicos, maquinaria y equipo, y se redujo en alimentos, bebidas y tabaco. (CUADRO 5)

Si se considera cada una de las ramas manufactureras, de nueva cuenta el dominio de los inversionistas estadounidenses es absoluto, ya que las transnacionales de origen norteamericano, representan dentro de cada rama, de un 70% a un 100% en la composición de capital foráneo instalado en el sector industrial. Asimismo, en la industria manufacturera, la IED se destina principalmente a las actividades consideradas dinámicas, o sea, aquellas que se caracterizan por producir, fundamentalmente, bienes de consumo duradero, intermedio y de capital que el desarrollo del país demanda de manera creciente y donde todavía existe un amplio margen de sustitución de importaciones y en donde la productividad se puede elevar con relativa facilidad. 18

Cabe señalar que las empresas transnacionales observan grados de concentración mayores que las empresas nacionales del mismo tamaño. 19

18 Bernardo Sepúlveda, Olga Fellicer de Frody y Lorenzo Meyer, op. cit., p.41

19 Fernando Fajzylber y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, P.C.S., México, 1976, p.354

2.1.3 Las "242" subsidiarias de empresas estadounidenses establecidas en México.

Para entender adecuadamente la importancia que posee la inversión extranjera en México, es preciso examinar, los rasgos distintivos que presentan algunas filiales de empresas transnacionales que operan en el país.

En 1970 operaban en México 170 de las empresas norteamericanas del grupo de "las 500"; esas corporaciones tenían establecidas en el país 242 subsidiarias.

Las 170 empresas matrices de esas 242 filiales ocupan una posición dominante en la economía norteamericana, por su magnitud, alta rentabilidad, volumen de venta, desarrollo tecnológico, empleo de personal altamente calificado y gastos de publicidad. Además, estas grandes empresas están identificadas con la nueva forma de inversión extranjera en el exterior, que supone la existencia de un sistema corporativo transnacional y cuyo fundamento descansa en una estrategia global a largo plazo.

La importancia que posee, en la estructura general de la inversión extranjera en México, un pequeño número de grandes empresas es bien evidente, ya que este conjunto de filiales representa más de una tercera parte del valor de la inversión extranjera en México.

También se concentra en este reducido reducido grupo de empresas más de la tercera parte de los ingresos por ventas ob-

tenidas por la IED en su conjunto. (CUADRO 6)

De la misma forma, las 242 filiales lograron ganancias que constituyen una proporción superior a la tercera parte de las utilidades logradas por el total de la IED en México. Los índices de ocupación atribuibles al grupo de las 242 subsidiarias son importantes con relación al total de la fuerza de trabajo empleada por la IED en el país, pues esta significa más de la cuarta parte de dicha fuerza de trabajo. 20

En estos órdenes, es notable la preeminencia de las filiales de empresas transnacionales norteamericanas dedicadas a actividades manufactureras. Y es fácil apreciar la importancia que el grupo de las 242 tiene en relación a la IED total y a la IED estadounidense, sobre todo en la industria y el comercio. 21

Por su magnitud y características, es obvia, la conclusión de que el grupo de las 242 subsidiarias es importante en el contexto de la economía nacional.

20 Bernardo Sepúlveda y Chumacero Antonio, *La inversión extranjera en México*. PCE, México, 1973, pp. 85-92

21 Alaa Chapoy, *op. cit.*, p. 206

2.2 Efecto de la Inversión Extranjera Directa en la economía mexicana.

El gobierno mexicano ha expresado que considera necesaria la IED como complemento a sus esfuerzos internos de desarrollo; sin embargo, es importante determinar la relatividad del carácter complementario del capital foráneo, para establecer en función de ello, una adecuada estrategia global de largo plazo.

Tradicionalmente, se ha atribuido a la inversión extranjera la función de desimpiar capital mediante la exportación de fondos que realizan los países desarrollados a los subdesarrollados. Sin embargo, esta función ha ido perdiendo crédito en la evaluación a largo plazo de la IED, al advertirse que al cabo de un cierto tiempo, los flujos de capital se revierten con creces hacia el país que proporcionó en principio los fondos. Por ello, se afirma que los aportes de capital de la IED son mínimos, puesto que las subsidiarias se financian en proporción elevadísima con recursos locales y sus pagos al exterior representan un drenaje neto de recursos que resulta superior al aporte original. 22

Así es necesario advertir que los flujos de capital que acompañan a la inversión extranjera son importantes, en la generalidad de los casos, únicamente en la etapa inicial de la instalación de una empresa transnacional en un país determinado.

22 Osvaldo Sunkel, Capitalismo transnacional y desintegración en América Latina, Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1972, p.619

La situación de México sirve como ejemplo para ilustrar la existencia de un balance negativo en lo que toca a los ingresos de capital por IED.

El saldo de la inversión extranjera (flujo anual) para años seleccionados, muestra que ésta ha sido deficitaria, a excepción de 1957, 1979 y 1980, lo que nos revela que los egresos actuales originados por la inversión extranjera son mayores que sus ingresos. (CUADRO 7)

De lo anterior se desprende que por efectos directos, la IED no está contribuyendo a un traspaso neto de recursos por divisas, sino que, por el contrario, afecta negativamente la balanza de pagos. Esta situación no debe de tomarse como una medida exacta del efecto descapitalizador de la IED sobre la economía mexicana, ya que además de los efectos multiplicadores sobre variables económicas como la ocupación, el ingreso, el ahorro y los impuestos, habría que considerar el ahorro neto de divisas derivado de la exportación y la sustitución importaciones, así como la importación de maquinaria y de materias primas. No obstante hasta la fecha, los llamados efectos "indirectos" no han podido cuantificarse, aunque los pocos intentos que se han hecho para aproximarse a ellos den estimaciones que de ninguna manera pueden considerarse optimistas.

2.2.1 Su financiamiento de la inversión.

Del análisis de la estructura del financiamiento del activo total de las empresas transnacionales se deduce que existe en general, la tendencia a utilizar en mayor medida los recursos internos provenientes del crédito bancario del país y de las reservas de activo de las propias empresas. La proporción de los recursos de origen externo propende a disminuir. Ello es particularmente cierto en la industria manufacturera.

Todas estas consideraciones hacen suponer que son en realidad los países subdesarrollados los que están financiando, con recursos que le son escasos, las operaciones de las empresas transnacionales. Sin embargo, el criterio aritmético de ingresos y egresos no puede ser suficiente para evaluar la aportación de la IED. Es probable que esta inversión tenga utilidades excesivas y que remita más capital del que invierte y aún así contribuir de alguna forma al desarrollo económico de los países subdesarrollados. Ello es así "si la organización y los conocimientos técnicos que proporciona sirven para estimular el proceso de industrialización". Esta cuestión sin embargo, no puede ser cuantificada. De ahí que los gobiernos muestran su aprensión ante un fenómeno de gradual descapitalización, puesto que es éste un dato que sí se pueda observar de manera precisa.

Todo esto es de suma importancia, ya que el argumento tra-

dicional de los países exportadores de capital privado y de los defensores de la IED en los países receptores ha sido, precisamente, justificar el capital foráneo por la aportación de capital que realizan.

La verdad es que la política de las empresas transnacionales, una vez que se establecen y empiezan a controlar el mercado, ha sido la de financiar su expansión con base a recursos internos generados por las propias empresas (reinversión de utilidades y reservas de activo) y acudiendo a los bancos comerciales del país. Estos, por su parte, prefieren atender las solicitudes de estas empresas, otorgándoles prioridad respecto a aquellas formuladas por nacionales, en virtud de que cuentan "con amplias garantías de las casas matrices o de los bancos del exterior, y además, por el volumen considerable de sus operaciones bancarias, ofrecen ventajas atractivas como clientes". 23

Las compañías foráneas recurren a los fondos externos, aun que no a las aportaciones de capital de los socios, casi exclusivamente para financiar sus principales rubros de capital de operación, cuyo grado de recuperación es elevado. De esta forma, para el prestamista, existe un alto grado de seguridad, ya que el riesgo es menor que si el crédito fuera de largo plazo y destinado para la formación de capital.

23 Miguel Wionctek, *Inversión y tecnología extranjera en América Latina*, Editorial Joaquín Mortiz, México, 1971, p.92

2.2.2 Utilidades.

La tasa de utilidad promedio de la inversión extranjera ha venido aumentando con el transcurso del tiempo. En general la redevibilidad de la inversión norteamericana es un poco mayor que la del conjunto de la IED en México. 24

En 1970 era de 6.7% y en 1970 de 10.1%. En ese mismo año, de las tres actividades en que se encuentra concentrada la IED, la minería es la que representa las más altas tasas de utilidad (alrededor del 7%); en el comercio ha sido de 8% y en la industria del 11%. En esta última actividad, la situación por ramas manufactureras no presenta desviación muy considerable respecto a la tasa media de la industria.

Sin embargo, los datos sobre la tasa de utilidad no siempre resultan adecuados para medir la rentabilidad real de la IED, debido, entre otras razones, a que las empresas ocultan utilidades en forma de intereses, regalías y pagos por asistencia técnica. Además, esta evaluación no es precisa porque los costos están inflados por la sobre facturación de las materias primas, de los bienes intermedios y de los de capital que las matrices venden (o aportan a cambio de acciones) a subsidiarias. Asimismo, los ingresos que se ven mermados por las ventas a bajos precios que realizan las filiales a la casa matriz y a otras subsidiarias.

Si a las utilidades declaradas se agregan otras formas de rendimiento de la IED, bajo las cuales se suelen ocultar ganan

24 Bernardo Sepúlveda: Olga Pellicer de Brody y Lorenzo Meyer, op. cit., p.46

cias, como son los pagos por intereses, regalías y asistencia técnica, la tasa de rentabilidad media global aumenta considerablemente.

Según estadísticas del Banco de México, entre 1960 y 1970, las inversiones extranjeras nuevas por 2.06 mil millones de dólares contrastaban con utilidades y remisiones de regalías por 2.99 mil millones, dejando a México con una pérdida neta de divisas de 931 millones, de los cuales 839 millones regresaban a los Estados Unidos.

2.2.3 Reinversión de utilidades.

El examen de la composición de los ingresos anuales por concepto de inversión extranjera indica que éstos tienden en mayor medida a basarse en la reinversión de utilidades que en nuevas inversiones. Este fenómeno, por sí solo, propende a crear efectos negativos sobre la balanza de pagos, pues da lugar a nuevas utilidades, potencialmente transferibles al exterior, sin que haya mediado ninguna nueva aportación de capital extranjero.

La reinversión de utilidades, cuya ventaja es que vuelve a crear capacidad productiva, ingresos, ocupación y recursos fiscales, tiene también sus desventajas. Estimular excesivamente el recurso de la reinversión de utilidades se traduce en el fortalecimiento de las empresas transnacionales ya estableci-

das frente a sus posibles competidores. Sin embargo, en el caso de México, la aplicación de una política que limitase severamente el monto de las utilidades que pueden ser reinvertidas por las empresas transnacionales, tendría el inconveniente de que una mayor proporción de remesas se enviarían al exterior. 25

Por ello, es importante idear un mecanismo que regule la reinversión de utilidades por la empresa transnacional y la oriente hacia los campos de actividad en donde esa reinversión se requiere para el desarrollo económico, social y tecnológico de México. También debe pensarse en un sistema normativo que imponga criterios sobre el monto máximo de utilidades que pueden ser reinvertidas por una corporación transnacional, fijando este límite en términos proporcionales al capital de la empresa. Además las utilidades excedentes pueden quedar sujetas a un régimen tributario peculiar, mediante el cual, a partir de un determinado nivel de utilidades, se aplique una tasa fiscal muy progresiva. El propósito sería gravar, en el caso de ganancias extraordinarias, hasta el 90% de las utilidades excedentes. Naturalmente, este régimen presupone la clausura de las prácticas utilizadas por las empresas para ocultar utilidades.

2.2.4 Contribución fiscal.

Las empresas transnacionales son importantes contribuyentes en materia de impuestos. En 1970, su participación en el total de ingresos tributarios del Gobierno Federal fue de 22%. Además, las empresas transnacionales aportaron ese año el 20% de los ingresos por el impuesto sobre la renta. Por otro lado, los impuestos que pagan estas empresas representan casi una cuarta parte del valor agregado de su producción. Ambos datos reflejan que su carga fiscal es bastante más alta que la correspondiente al conjunto de la actividad económica. 26

Lo anterior se debe en gran medida, a las altas utilidades que obtienen y la mayor vigilancia a que están sujetas estas empresas por parte de las autoridades fiscales del país.

También obedece a la circunstancia de que son, en la mayoría de los casos, empresas de gran tamaño, con lo cual su misma complejidad les obliga a llevar una contabilidad más cuidadosa que aquella de las pequeñas y medianas firmas. Otra razón es que algunos empresarios extranjeros prefieren no gozar de las exenciones que otorga el gobierno a las empresas de capital mixto, con tal de seguir teniendo el control absoluto de sus empresas. Asimismo, hay evidencia de que la empresa transnacional prefiere permanecer en la zona metropolitana, por las diversas ventajas que esto acarrea, en lugar de aprovechar los beneficios fiscales derivados de la política de descentralización industrial.

26 Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, op. cit., pp.79-81

Prácticamente el total de los impuestos atribuibles a la inversión extranjera fueron pagados por las empresas establecidas en las tres actividades en donde, según se ha visto, está ubicada en forma preeminente la IED: manufacturas (que pagaron el 79% de los impuestos totales provenientes de la IED en 1970), minería y comercio.

No obstante lo anterior, se observó un descenso en la contribución fiscal de las empresas transnacionales (de 27% en 1962 a 22% en 1970), lo cual, en parte, se explica de un lado por las reformas al impuesto sobre la renta de esos años, que eximen de gravámenes a las utilidades no distribuidas, y del otro, a las ventajas fiscales obtenidas como consecuencia de la voluntaria o forzosa asociación con capital nacional. Este fenómeno es más acentuado en el caso de la minería, cuya carga fiscal disminuyó en un 41% de 1963 a 1970.

El hecho de que los impuestos pagados por las compañías transnacionales no crezcan al ritmo que exigiría su mayor participación en el valor de la producción nacional, probablemente también está vinculado a maniobras contables "legales" que permiten evadir impuestos, a pesar del mayor control fiscal que sobre ellas se ejerce. 27

Existen otros factores que influyen en la disminución de la carga tributaria de la inversión transnacional. Como se señaló con anterioridad, para reducir sus utilidades gravables las empresas inflan gastos vía sobrefacturación y pagos aparentes por concepto de regalías y asistencia técnica, en las ope-

raciones que realizan con otros miembros del conglomerado transnacional al que pertenecen. Además como se vió al tratar los métodos empleados por la IED para financiar su expansión, las empresas transnacionales, para ampliaciones de capital, prefieren recurrir al expediente del endeudamiento con la matriz en vez de hacer mayores aportaciones de capital, con el objeto de que el rendimiento aparezca en forma de intereses y no de utilidades que estarían sujetas a gravámenes. Esto parece comprobarse por el hecho de que los intereses han venido aumentando no sólo en términos absolutos, sino también en proporción del rendimiento total de la IED en México.

2.2.5 Contribución al empleo.

La aportación de las empresas transnacionales al empleo total es insignificante, pues solamente ocupa el 3% de la fuerza de trabajo utilizada en el país. 28

Esta cifra se compara desfavorablemente con el valor de su producción, que es de 17,8%. Por supuesto, dicha contribución varía de una actividad a otra, en función de la participación de las compañías transnacionales en el valor de la producción. Como reflejo de las técnicas de producción de la empresa foránea, en todos los casos de contribución al empleo es menor que la parte que absorben de sus mercados específicos.

Por otra parte, la tasa de incremento del número de perso-

28 Bernardo Sepúlveda, Olga Pellicer de Brody y Lorenzo Meyer, op. cit., p.47

nas ocupadas por las empresas transnacionales es muy superior al observado por el total nacional. Esto se debe a su mayor ritmo de expansión y a la modernización (aumento de la relación capital-trabajo) más rápida que las empresas y sectores "nacionales". Solamente en la producción de aquellos bienes de consumo no durable, donde la competencia se basa en la diferenciación e introducción de nuevos productos el ritmo de modernización es más acentuado en los sectores en que predominan las empresas transnacionales. La estructura de los mercados y las modalidades de competencia ejerce una influencia determinante en el ritmo de modernización de las empresas y, por consiguiente, a su contribución en el crecimiento del empleo. En los sectores competitivos, donde en general predominan las empresas nacionales, el ritmo de modernización es más acentuado que en los sectores concentrados liderados por las empresas transnacionales. En estos últimos la relación capital trabajo es más elevada, pero su crecimiento más lento. 29

A manera de conclusión, puede advertirse la existencia de un fenómeno presente en el caso del sistema económico mexicano. En efecto, la tendencia a eliminar mano de obra y sustituirla por capital, se acentúa en las ramas en que el predominio de las empresas transnacionales es muy importante y en donde está concentrado el volumen más notable de su actividad.

Finalmente, conviene mencionar que el rápido crecimiento de la ocupación experimentado en las empresas transnacionales no necesariamente representa en su totalidad una contribución

29 Fernando Fajszylber y Trinidad Martínez Farragó, op. cit., p. 360

meta al empleo, puesto que en los casos -frecuentes, por cierto- de adquisición de empresas nacionales ya existentes, lo que aumenta es la fuerza de trabajo ocupada por empresas transnacionales, pero no la ocupación total en el país. Es más, cuando se da este proceso de desnacionalización, la ocupación puede disminuir si el cambio de propiedad va acompañado de reformas administrativas y tecnológicas que discriminen a la mano de obra en general o a la nacional.

En conclusión, el desarrollo mexicano y básicamente el industrial con base en la IED difícilmente será un instrumento adecuado para hacer frente al problema nacional de la ocupación, pues aun en aquellos casos en que ésta crece a un alto ritmo, se hace principalmente a base de empleados extranjeros y no de mano de obra nacional.

2.2.6 Desnacionalización de empresas.

El proceso de "desnacionalización" de las industrias internas que convierten al antiguo propietario en empleado de su empresa o en rentista, despierta fuertes reacciones de parte de los gobiernos afectados por el fenómeno. Ello se debe a la tendencia de inversionistas extranjeros a adquirir, por medios que en ocasiones representan presión ilegítima, empresas locales prósperas, sin que la transferencia de propiedad necesariamente signifique sacrificio alguno para los intereses naciona-

les y sí, en cambio, un desplazamiento en el control de los sectores económicos. 30

La preferencia de los inversionistas extranjeros por comprar empresas ya existentes obedece al menor esfuerzo relativo que ello representa. Iniciar, desde sus etapas más primitivas el establecimiento de una firma, con todos los riesgos inherentes, resulta un procedimiento más complicado que la sustitución del propietario de la empresa. Con ello, se aprovecha la ventaja de que la compañía ya está funcionando y ha demostrado su viabilidad. Además, esa compañía posee una infraestructura básica, se encuentra instalada en el mercado, cuenta con un nombre comercial, marcas ya acreditadas y una clientela establecida. Con una inyección de capital, una modernización tecnológica, la importación de unos cuantos administradores y técnicos experimentados y el uso de una publicidad que proyecta adecuadamente la imagen de una nueva empresa, los elementos ya existentes pueden ser desarrollados en mayor medida.

En México, el proceso de adquisición de empresas nacionales por empresas transnacionales se ha hecho notable, sobre todo por la publicidad que ha recibido ciertos casos. Esta publicidad no es sino el reflejo de un fenómeno de desnacionalización que tiende a acentuarse.

Por lo que toca a las formas de desplazamiento gradual, de firmas nacionales por la corporación transnacional, es interesante hacer notar que en la actualidad, los norteamericanos

30 Bernardo Sepúlveda; Olga Pellicer de Brody y Lorenzo Meyer, op. cit., p.56

adquieren un promedio de seis empresas mexicanas a la semana. Una vez que el capital estadounidense logra el control de una empresa nacional, esta empresa pierde su personalidad mexicana. Toman posesión los administradores americanos, se contrata a contadores y abogados americanos, las fuentes de aprovisionamiento se adquieren en su totalidad de otras firmas estadounidenses; y la asistencia técnica se obtiene bajo contrato. (El empresario nacional) ni siquiera tiene que vender su empresa.

En el periodo anterior a 1950, menos del 10% de las nuevas filiales se establecieron vía adquisiciones, entre 1971 y 1972, 75% del total de los nuevos ingresos se realizaron através del apoderamiento de empresas ya establecidas. Más todavía, la mayoría de las firmas adquiridas eran empresas grandes y muy lucrativas pertenecientes a mexicanos.

Como vía de ingreso al mercado mexicano como se ha dicho se recurrió a la adquisición. Las empresas que en particular fueron objeto de adquisición fueron: las industrias de procesamiento de alimentos, las textileras, las manufacturas de papel, piedra, vidrio y arcilla entre "otras".

La incidencia más alta en términos absolutos ocurrió en la industria química y en la de procesamiento de alimentos.

2.2.7 Dependencia tecnológica.

Sin ignorar el carácter indispensable de la importación de tecnología, existe en México una inquietud seria por las peculiaridades que presenta su transferencia. Un primer factor que provoca preocupación es el alto grado de dependencia tecnológica en que se encuentra México. Esta situación es aún más grave cuando se advierte que la fuente de tecnología importada proviene principalmente de Estados Unidos. Además la inquietud por la dependencia tecnológica ha cobrado singular importancia al observarse en México la existencia de una estructura tecnológica interna insuficiente. 31

Un efecto del subdesarrollo tecnológico es la proporción creciente de control extranjero de las industrias dinámicas y en donde obviamente existen mayores requerimientos de tecnología.

En términos generales la importación indiscriminada de tecnología afecta tanto a las empresas extranjeras como a las nacionales. Con la diferencia de que en el caso de las empresas extranjeras el centro de decisión tecnológica se encuentra en la empresa matriz, y ésta, cuando adopta decisiones al respecto, lo hace en función de la estrategia global y de rentabilidad del sistema transnacional y no en función de las necesidades de la empresa filial. En consecuencia, las decisiones en materia de transferencia de tecnología no guardan prácticamente relación alguna con las necesidades del país receptor.

31 Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, op. cit., pp.93-94

A través de las importaciones tecnológicas se está produciendo una transferencia de recursos al exterior que tiende a agravar la balanza de pagos. Por ejemplo, los pagos por conceptos de utilidades, intereses, regalías y asistencia técnica asociados a la inversión extranjera, tuvieron tasas de crecimiento anual de 14.4%, 20%, 16.3%, y 7.6%, respectivamente, durante el periodo comprendido entre 1960 y 1981. CUADRO 8 Este transferir es facilitado por el hecho de que mucho del comercio tecnológico se realiza a nivel intraempresa.

Además, al constituir este comercio una importante forma de transferencia de recursos de las filiales a las empresas matrices, es consecuente esperar que las empresas transnacionales no hagan ni el mínimo esfuerzo por adquirir una independencia tecnológica de sus matrices.

Además vista la tecnología por la empresa transnacional como un instrumento de control del mercado, mira a la independencia tecnológica del país como un peligro potencial para ella.

Dicho lo anterior, la presencia de la empresa transnacional conduce a creciente dependencia tecnológica que compromete el futuro del país. Cabe añadir que la empresa transnacional tiene argumentos de peso para centralizar sus actividades de investigación tecnológica en sus casas matrices en vez de desarrollarlas en sus filiales.

Asimismo, la presencia de la empresa transnacional se ve asociada a la creciente importancia del sistema de patentes que juega un papel muy importante en la estrategia de control

tecnológico.

El sistema de patentes otorga a la empresa transnacional el derecho de producir directamente el artículo patentado, o bajo licencia conceder su producción a un tercero, pero también le concede el derecho exclusivo de importar el producto del país que haya obtenido la concesión de la patente.

Una causa directa del alto grado de dependencia tecnológica externa en México, se atribuye generalmente a la carencia de una política de investigación y desarrollo, tanto en el sector público como en la empresa privada. Para apreciar esta cuestión, conviene examinar los bajos índices en México en comparación con otros países, en materia de gasto en educación escolar y en investigación y desarrollo, en el número de investigadores y en el volumen de las patentes registradas por los nacionales. 32

Desde luego, para México resulta utópica la pretensión de una autosuficiencia tecnológica. Un país con una estructura científica primaria tendrá que recurrir a fuentes de tecnología externa para la expansión del sector industrial. Ante esta situación de dependencia, resulta imperativa la formulación y aplicación de una estrategia en materia de importación de tecnología. Esta estrategia debe tener como propósito la determinación de fuentes alternativas de tecnología, con el fin de lograr mayor diversificación geográfica. También debe comprender esta estrategia el establecimiento de mecanismos tendientes al control de los precios de la tecnología que se importa. Ello ha de incluir un régimen especial de pago de regalías por

32 Bernardo Sepúlveda; Olga Pellicer de Brody y Lorenzo Meyer, op. cit., p.48

el uso de marcas comerciales, que obviamente no representa una transmisión de tecnología. Para la selección de tecnologías disponibles internacionalmente, es indispensable que las empresas nacionales cuenten con un servicio de información que les permita decidir cuál es la más adecuada en términos económicos e industriales. Por último, un mayor rigor en el sistema de pagos por regalías y asistencia técnica podría disminuir las presiones existentes en la balanza de pagos.

Cabe concluir, pues, que el medio para corregir tales anomalías consiste en una mayor intervención del Estado mediante la formulación de políticas y reglas claras y consistentes sobre inversiones extranjeras y transferencia de tecnología.

CAP. III CONSECUENCIAS POLITICAS DE LA INVERSION NORTEAMERICANA EN EL PAIS.

Además de los aspectos económicos ya señalados, la presencia en México de las transnacionales norteamericanas, tiene consecuencias en las actividades políticas y legislativas del país.

El enfrentamiento de poderes entre los gobiernos y los inversionistas extranjeros no se manifiesta por lo general en un conflicto abierto: existe tan sólo una tensión constante. Sin embargo, la tensión aflorará en aquellas instancias en que los gobiernos, en el uso de poderes soberanos, establezcan normas que regulen, limiten o condicionen la libertad irrestricta de acción de las empresas transnacionales. 33

En ocasiones la gran corporación, a pesar de sus protestas y de las gestiones en sentido contrario que pretenda realizar, acatará el nuevo modus operandi, sabiendo que, dadas las circunstancias, resulta más conveniente a largo plazo celebrar un convenio industrial con el país anfitrión que ser eliminado del sistema. Así, ante la nueva situación, acepta que debe de comprometer una porción de sus intereses a fin de lograr ciertos objetivos.

Sin embargo, en más de una ocasión, la empresa transnacional prefiere adoptar actitudes extremas ante la implantación de nuevas reglas del juego de los gobiernos. Existe un buen número de casos de interferencia injustificada en los asuntos internos de

33 Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, op. cit., p.44

los Estados por parte de la corporación transnacional.

La actuación de la ITT en Chile, intentando impedir el ascenso al poder del presidente Allende en 1970, es quizá el ejemplo más evidente de una gran corporación que atenta contra la voluntad nacional de un país. Además, los actos de intervención en los asuntos internos de Chile por la ITT contaron, al menos, con la anuencia de la Agencia Central de Inteligencia Norteamericana (CIA) y, probablemente, con su participación. Testimonios y documentos presentados ante el Subcomité sobre empresas transnacionales del senado norteamericano demuestran el vínculo estrecho que se estableció entre la ITT y la CIA con el fin de crear disturbios económicos y políticos en Chile.

Entre los proyectos ideados por estas corporaciones están:

- a) el financiamiento de la ITT, hasta por un millón de dólares, para apoyar cualquier plan del gobierno norteamericano destinado a crear una coalición en contra de Allende, así como la acción conjunta, por empresas estadounidenses, para fomentar la inestabilidad económica en Chile.
- b) medidas conjuntas para provocar el caos que incluían:
 1. la cancelación de líneas de crédito a Chile por Bancos norteamericanos;
 2. el retraso en los envíos de accesorios y partes de maquinaria;
 3. actos para obligar a cerrar a las instituciones bancarias chilenas;
 4. el retiro de la asistencia técnica;
 5. la suspensión de ayuda y de créditos por el gobierno de los

Estados Unidos:

6. el apoyo financiero a los periódicos de oposición chilenos;
7. y la infiltración en el sistema militar chileno. 34

El caso chileno es , desde luego, el que mayor atención y difusión internacional ha recibido, sobre la forma en que una empresa transnacional viola la soberanía de un país. Otros casos no son dados a la publicidad por representar formas más solapadas de intervención en las cuestiones internas de una nación. Entre ellos se cuentan los métodos empleados por enviados diplomáticos norteamericanos, que asumen la defensa de la inversión extranjera en los países en que tienen su sede diplomática, cambiando la función pública que les corresponde desempeñar como representantes de un Estado, por la de gestores de intereses y negocios privados.

Pero cuando las transnacionales juzgan que es necesaria la intervención militar, son las fuerzas armadas de los países latinoamericanos las que actúan directamente, como lo demostraron los manejos de la ITT y otras corporaciones en Chile. Por supuesto, las transnacionales prefieren no llegar a estos extremos pues hay métodos más eficaces para hacer prevalecer las costumbres, la política y las inversiones norteamericanas en los pueblos del continente y una de las maneras es la infiltración ideológica con las colonias americanas en cada país.

3.1 La CAMACO (CAMARA AMERICANA DE COMERCIO).

En México los empresarios norteamericanos y sus familias han constituido, desde los principios de siglo, la colonia de residentes extranjeros más influyentes en el país. Un estudio de la NACLA³⁵ que se ocupa de las actividades de la Colonia Americana en México, señala que un aspecto destacado en ésta es la Cámara Americana de Comercio (American Chamber of Commerce of Mexico). Esta cámara que creció hasta convertirse en la mayor de estas cámaras en el mundo, representando no sólo a las sociedades transnacionales, que en la práctica podían negociar directamente con los estratos más altos del gobierno, sino también a docenas de compañías menores, muchas de ellas del sureste de los Estados Unidos, que consideran que México es su mercado natural y más cercano. También el sesenta por ciento de sus miembros son empresas mexicanas, ya que entre los industriales nacionales se considera que pertenecer a la cámara es un requisito indispensable para tener relaciones comerciales con los Estados Unidos.

La cámara aplica la política recomendada por el Memorandum Powell (elaborado por un "experto" de la Cámara Norteamericana de Comercio) que ante los ataques a la empresa transnacional sugería campañas de propaganda y convencimiento en defensa del sistema de libre empresa. Esta misma política es desarrollada por grupos como el Council of the Americas, según se mencionó antes.

35 North American Congress on Latin America, NACLA, vol. VIII, núm.1, enero de 1974.

Los voceros de la cámara se esfuerzan por insistir que si su agrupación a las empresas por ella representadas tienen ambiciones políticas e insisten en la soberanía del Estado mexicano, pero se desarrollan campañas de propaganda con una intención claramente política. Aunque el Vicepresidente de la Cámara, ha asegurado que "las transnacionales no ejercen presión política sobre México", este organismo publica constantemente folletos sobre la ventaja de las inversiones norteamericanas en México.

Entre las funciones de "relaciones públicas de la Cámara", está la distribución de informaciones a los periódicos mexicanos y la organización de seminarios acerca de la inversión extranjera. Anteriormente se celebraban cursos para obreros de las empresas miembros de la cámara. NACLA en su estudio citado, señala que a estos trabajadores se les distribuyó un panfleto con la versión "popular" de la historia de los Estados Unidos.

Los dirigentes de la CAMACO se han constituido frente al gobierno de México, en un importante grupo de presión, que opera no sólo sobre los problemas coyunturales sino que presenta posiciones bien definidas sobre las ventajas del sistema capitalista. Como declaró un miembro de su cuerpo directivo: "La gente está preguntando. Es hora de hablar de ello, de mostrar lo que la empresa privada hace. El problema principal no es la inversión extranjera, sino la sobrevivencia del sistema de libre empresa". 36

Así, la cámara tiene relaciones con agrupaciones similares

en otros países y con la Cámara de Comercio de los Estados Unidos. Sus vínculos con el gobierno norteamericano también son estrechos. Los principales funcionarios de la Embajada norteamericana en México son también dirigentes honorarios de la cámara y algunos funcionarios del gobierno mexicano trabajan en colaboración con ella. Las relaciones que ya existen entre el gobierno mexicano y los empresarios estadounidenses, se perfeccionaron con el establecimiento de la "Cámara de Comercio México-Norteamericana" en la cual están representados banqueros e industriales de ambos países.

Invertir en México resulta particularmente atractivo para los empresarios extranjeros. Además de las razones por las cuales las transnacionales actúan en países distintos del de su matriz, éstas vienen a México para aprovechar otras ventajas, según señala un informe de la embajada norteamericana:

Con una efectividad creciente, las actividades comerciales que se realizan en México en lugar de otros países industriales, permiten a los posibles exportadores norteamericanos aprovechar completamente las ventajas que la situación hace posibles:

a) precios de pago sin competencia, debido entre otras cosas a los ajustes monetarios;

b) rápida entrega de equipo y partes de repuesto, en vista de la cercanía geográfica y la facilidad para transportes;

c) financiamiento competitivo através de los diversos programas del Eximbank y los numerosos bancos norteamericanos con negocios y experiencia en México;

d) lo bien conocidos que son los productos, negocios, procedimientos y cultura norteamericana, y

e) la gran facilidad de muchos hombres de negocios norteamericanos para hablar el idioma español. 37

3.2 Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera.

La necesidad de establecer las reglas del juego necesarias para los capitalistas foráneos del país, llevó al gobierno mexicano a aprobar en marzo de 1973 la "Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera".

Los objetivos que el Estado mexicano pretendía alcanzar eran que: la ley sería un instrumento efectivo para controlar las inversiones de capital extranjero y dar a la economía un carácter nacionalista. Pero las consecuencias demostraron lo contrario. Además esta ley no es muy distinta de un Decreto de Inversiones Extranjeras que existe desde 1944. El gobierno de México no es el único que ha intentado controlar la inversión norteamericana y los empresarios estadounidenses no se "oponen" a que los países anfitriones señalen las normas para la inversión.

La ley de inversiones extranjeras responde a la necesidad de contar con un código para las relaciones entre el gobierno mexicano y las corporaciones transnacionales, que asegure a éstas no estar supeditadas a eventuales vaivenes de la política

ca mexicana. Además la ley sirve al gobierno y a los empresarios mexicanos para aparentar una posición nacionalista.

Gracias a la ley, son acalladas por un tiempo las protestas de quienes exigen un mayor control sobre la inversión foránea y el Estado se justifica y, de esta manera, se fortalece, mientras que por otra parte se eliminan muchos de los ataques a la empresa transnacional y esta puede invertir con mayor tranquilidad. 38

El artículo cuarto de la ley señala que algunas actividades "están reservadas de manera exclusiva al Estado": el petróleo, y los demás hidrocarburos, la petroquímica básica, la explotación de materiales radioactivos, la minería en los casos que señala la ley en la materia, la electricidad, los ferrocarriles, las comunicaciones tele y radiográficas y otras que fijan leyes específicas. Sin embargo, hay inversiones extranjeras, aunque en pequeños porcentajes, en áreas como la electricidad y el petróleo.

En el artículo quinto de la citada ley se establecen porcentajes máximos para la participación de capital extranjero en diferentes actividades: 49% y 34% para la explotación y aprovechamiento de sustancias minerales; 40% en productos secundarios de la industria petroquímica y en fabricación de componentes de vehículos automotores, y 49% cuando no haya disposiciones que exijan un porcentaje determinado. Sin embargo, señalan los artículos 5o. y 12o. de la ley, estos porcentajes pueden ser aumentados o disminuidos por una "Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras" cuando a juicio de ésta sea conveniente para

la economía del país.

La comisión está integrada por siete secretarios de Estado y un secretario designado por el presidente de la República.

Desde el punto de vista estricto, la ley sería beneficiosa para el país, pero existen pocas posibilidades de que sea aplicada y respetada. El punto más débil que tiene son los porcentajes de participación máxima de capital externo, que no alcanzan las transnacionales: en muchas empresas, pese a lo establecido por la legislación, el control exterior sobrepasa el 49% de las acciones, y a pesar de la ley que dispone 51% de capital en empresas mixtas, las asambleas de los consejos de administración se llevan en inglés y los puestos de mando están en manos de extraños.

Más que al país, la ley tendería a beneficiar al capital de los inversionistas mexicanos, a quienes daría privilegios sobre los extranjeros. Sin embargo, las diferencias entre el capital nacional y el extranjero en las empresas conjuntas, son cada día más imprecisas debido a los prestanombres y a las cada vez más estrechas relaciones entre inversionistas mexicanos y extranjeros.

Otro problema es la existencia de prestanombres en México que es bien conocida, aunque no saben pocos datos específicos, se conoce que hay varios bufetes de abogados extranjeros que actúan en México como representantes de las transnacionales, también hay despachos de contadores que realizan las mismas funciones.

Otra novedad en la ley es la referente a la adquisición de

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

3.3 Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

La creciente preocupación por la creciente dependencia en que nos colocan las condiciones en que recibimos la tecnología del exterior, impulsó a las autoridades a encargar la formulación de la "Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas".

Los objetivos de la implementación de la Ley se buscan concretamente en cuatro objetivos básicos:

Primero, racionalizar la importación de tecnología, propiciando que no se suministre tecnología obsoleta, inadecuada o ya disponible para el país.

Segundo, evitar que mediante la transferencia de tecnología se contravenga la política de desarrollo industrial trazada por el propio gobierno.

Tercero, evitar la carga excesiva sobre la balanza de pagos y:

Cuarto, evitar la subordinación de la industria nacional a

las empresas proveedoras de tecnología. 39

A excepción de las propias empresas transnacionales -y de sus aliados dentro y fuera del gobierno-, nadie en sus cabales, y con el mismo de información en la mano, podría afirmar que se han alcanzado, ni medianamente, los objetivos buscados: la tecnología, y en general el know-how que se utilizan en la economía mexicana siguen siendo absolutamente inadecuados; la política de desarrollo industrial, continúa en manos de los grupos oligárquicos -nacionales y transnacionales- y el gobierno se ha visto impotente para darle coherencia a un proceso de acumulación anárquico e irracional; las decisiones tecnológicas, aun en el caso de las empresas nacionales, privadas y mixtas son tomadas o distorsionadas por las empresas transnacionales y sus socios financieros; y la balanza de pagos sufre mes con mes los embates poderosos de la fuga incontenible de divisas.

A mediados de 1975, por ejemplo las principales empresas químico-farmacéuticas, todas transnacionales, pagaron entre el 5% y el 7% de sus ventas netas por cargos relacionados con patentes, marcas y nombres comerciales, las de artículos y materiales de transporte iban del 4 al 6%; en productos de oficina el promedio era del 5% mismo que regía para las firmas dedicadas a la fabricación de artículos eléctricos para el hogar; y, en general, eran realmente excepcionales las subsidiarias de empresas transnacionales cuyos pagos por estos rubros -y otros relativos a la tecnología- se sujetaban al mencionado 3%, con

39 Victor M. Hermal Saharún: Angelina Gutiérrez, Bernardo Olmedo y René Baéz, op. cit., p.44

el agravante de que se transferían una fuerte cantidad de divisas -difícil de precisar- por sueldos a funcionarios y técnicos de las casas matrices, financiamiento de viajes con altos viáticos, y varios más que escapan a los registros.

En el caso de México -con condiciones similares a las que se establecen en cualquier parte del mundo- los pagos declarados de las empresas transnacionales a su matriz, por conceptos de técnica y tecnología, son amparados bajo una gran diversidad de rubros, entre los que más frecuente están:

- a) patentes;
- b) marcas;
- c) nombre comercial;
- d) regalías;
- e) licencias;
- d) servicios especiales;
- e) suministros de conocimientos técnicos
- f) provisión de ingeniería básica;
- g) servicios administrativos, y;
- h) visitas de especialistas. 40

La suma de las transferencias de recursos por esos conceptos de las empresas transnacionales en México tiene un comportamiento sumamente anárquico, variando incluso de empresa a empresa dentro del mismo conglomerado.

Y en esta situación, las leyes no han podido hacer nada, aunado al poco rigor con que se venían aplicando, virtualmente se pueden considerar como derogadas, para regocijo de todos aquellos que ven en la inversión extranjera la solución a los males

del subdesarrollo.

Las consecuencias son que:

- Ni la tecnología se ha apegado a las necesidades nacionales del desarrollo;
- Ni los cargos hechos por su transferencia han podido ser nacionalizados.

Los poderes de concesiones de excepción que los reglamentos otorgan a las comisiones intersecretariales han hecho que el pretendido instrumento de control favorezca cada vez más a las empresas transnacionales, lo que ha producido un reforzamiento de la dependencia estructural que ata a la economía mexicana al imperialismo, con el consiguiente impacto en el proceso de acumulación, que a su vez, se refleja en mayores desequilibrios en la balanza de pagos.

3.4 La política nacionalista.

En materia de inversiones extranjeras, el inicio de los años setenta registra la toma de conciencia pública del dominio ejercido por el capital extranjero, representado por las empresas transnacionales, principalmente norteamericanas, sobre los sectores más dinámicos de la industria manufacturera del país. 41

Se publicaron entonces los estudios más importantes sobre el tema elaborados en México cuestionando seriamente el papel de la inversión extranjera directa en la formación de capital, en la creación de patrones tecnológicos de consumo ajenos a la reg

41 Olga Pellicer de Brody, "Los años calientes", Nexos, núm. 33 1980, p. 21

lidad y necesidades nacionales, y su efecto negativo sobre la balanza de pagos.

Siendo la mexicanización uno de los puntos esenciales de la política nacionalista y uno de los objetivos de la ley de inversión extranjera, conviene señalar en que consiste y qué tanto se avanzó en este sentido.

La mexicanización consistió en lograr que las empresas transnacionales vendieran parte importante de su capital a accionistas mexicanos, buscando de esta manera aumentar la participación de los mexicanos en las utilidades de los negocios extranjeros radicados en México, y el grado en que los mexicanos toman parte en el proceso de decisiones de las empresas mexicanizadas. 42

Pese a sus aspectos favorables, la mexicanización tuvo el inconveniente de propiciar una mayor concentración del ingreso, pues sólo un reducido número de nacionales acaudalados, protegidos por el gobierno, se beneficiaron directamente de esta política.

Como se ha visto, las concesiones y las leyes que el gobierno mexicano expidió no son sino mecanismos para disimular y proteger la presencia de las transnacionales y, así, la permanencia del imperialismo. No en balde los representantes de las transnacionales en México afirmaron que "aceptaban de buena gana" las disposiciones que regulan su actuación, ya que han demostrado su capacidad para adaptarse a las condiciones del nacionalismo populista que promovió el Estado mexicano.

42 Alma Shapiro Bonifaz, *op. cit.*, p.291

El nacionalismo oficial tendió a proteger, más que a la economía del país, la estabilidad de las empresas privadas mexicanas. Los ataques -tenues y a veces desmedidos- contra las corporaciones transnacionales, tuvieron el propósito de asegurar la hegemonía de la inversión privada nacional: es decir la reproducción capitalista interna la cual representa el fortalecimiento indirecto de las corporaciones transnacionales. De esta manera se completó el ciclo de dependencia en México.

CAP. IV CONTINUACION DE LA DEPENDENCIA

La experiencia mexicana reciente con la IED resulta particularmente ilustrativa cuando se analizan las posibilidades que tiene un país periférico de modificar una relación de dependencia.

La transformación del sistema político permitió modificar una relación de dependencia pero sin llegar a eliminarla, pues para ello hubiera sido necesario salir de la esfera de influencia norteamericana y quizá del propio sistema económico internacional dominado por las grandes potencias con economía de mercado.

A partir de 1940 el grupo gobernante decidió dejar el proceso de desarrollo fundamentalmente en manos del sector privado y licitar al máximo la entrada de capital extranjero que viniera a colaborar en el proceso basado en la sustitución de importaciones. No pasó mucho tiempo antes de que empezara a configurarse una situación en el que la iniciativa en el campo industrial estaba cada vez menos en manos del sector privado nacional y más en las del extranjero, sobre todo ahora que la presión por expandir las exportaciones de manufacturas aumenta.

Los recursos tecnológicos y financieros permitieron a las empresas transnacionales -el elemento más dinámico de la IED- ir ocupando una posición preeminente en los sectores de punta.

Las tendencias naturales del sistema económico interno e internacional hacen más difícil entre las situaciones de hecho -

en el caso de la inversión extranjera directa y los lineamientos nacionalistas de la política económica que los gobiernos pretenden seguir.

A estas alturas, hay elementos para poner en duda la tesis oficial en el sentido de que la inversión extranjera sea un simple complemento a un proceso de industrialización controlado por intereses nacionales, ya que el dinamismo mostrado por las empresas transnacionales en la última década en todo el mundo capitalista, así como la creciente brecha tecnológica entre las economías centrales y las periféricas, hace pensar que la importancia de estas corporaciones en México -y en todas las economías de mercado- va a ir en aumento.

Es poco factible que se resuelva el problema estructural del desequilibrio externo que comprende la presencia del capital extranjero directo en la economía mexicana.

Como en otros países latinoamericanos en crisis, marginados del sistema de préstamos internacionales privados, México empieza nuevamente a descubrir la belleza y las ventajas de la inversión extranjera directa. La idea implícita en este rediseño de cobertura es que importantes inversionistas extranjeros están en condiciones de conquistar mercados externos nuevos pero sumamente difíciles para las manufacturas mexicanas. 43

Aceptado que esta propuesta tiene cierto atractivo, cabe preguntarse si quienes diseñan la política económica de México y los empresarios han asimilado algo de la experiencia adquirida en los últimos decenios. Después de todo si las industrias

43 Miguel Wionczek, "Industrialización, capital extranjero y transferencia de tecnología: la experiencia mexicana, 1930-1985". *Foro Internacional*, núm. 104, abril-junio, 1986, p. 566

internas carecen de capacidad tecnológica, administrativa y de comercialización al grado que la tarea de disminuir en México la dependencia económica del exterior se pondrá nuevamente en manos de inversionistas extranjeros, tendrá que pagarse el precio de un ajuste de la política industrial y comercial de esta índole y en las condiciones actuales de crisis nacional y mundial, el precio a pagar podría ser bastante alto a corto y a largo plazo.

4.1 Consecuencias en el desarrollo económico nacional.

La economía mexicana experimenta desde hace ya varias décadas un constante y creciente proceso de apertura al exterior.

Este fenómeno se ha manifestado, entre otras cosas en una transnacionalización de la economía que ha significado una vinculación del proceso económico nacional a las formas de funcionamiento diseñadas por el capital transnacional a nivel mundial.

Mucho se ha escrito ya acerca de los efectos distorsionadores del capital transnacional en la economía de los países, particularmente de aquéllos de escaso desarrollo y de desigual distribución del ingreso y de la riqueza nacional.

En este sentido, México no ha sido ajeno a un proceso de transnacionalización que ha alterado y aun modificado los patrones nacionales de consumo. 44

Esa alteración y modificación se ha dado en base a varios mecanismos, ya que el capital transnacional en nuestro país, tanto bajo las formas de préstamos y financiamientos dirigidos o planes específicos de desarrollo, como bajo las formas de capital productivo (empresas transnacionales), a puesto en práctica ciertos patrones de particulares ramas de la economía, como es el caso de la industria automotriz, de alimentos, químico-farmacéutica, tabaco, bebida, hule y aparatos electrodomésticos, etc.

Es así, que gran parte del poder de decisión económica del país se concentra en las empresas transnacionales: dominan ra-

44 Bernardo Olmedo Carranza, "Transnacionalización y consumo dependiente", La República, año 41, núm. 501, mayo 1989, p.15

mas estrategicas de la economía, determinan el nivel de precios de la producción y, por si fuera poco, tambien el del consumo.⁴⁵

Su campo de operaciones es tan amplio que fabrican desde un chicle hasta una computadora, dominan el mercado de las fibras sintéticas, monopolizan la fabricación de automóviles, de minerales metálicos, de alimentos, la construcción y reparación de maquinaria, de artículos eléctricos y de productos químico-farmacéuticos entre otros.

Todo les beneficia a las empresas transnacionales ya que: ellas venden, ellas compran, ellas elevan los precios, ellas eliminan o absorben a las pequeñas y medianas empresas, ellas crean escaseces ficticias, en fin ellas dominan el panorama.⁴⁶

Su ingerencia en la economía la realizan através de tres mecanismos: asociándose al Estado, uniéndose al capital privado nativo y autónomamente.

Sin embargo, contrariamente a lo que se piensa, su intervención dentro del proceso de producción no lo hacen mediante aparatosas exhibiciones de compra-venta, sino más bien en forma discreta, estableciéndose en los sitios más estratégicos de la misma producción.

Por ejemplo en el caso de la producción de llantas, que es dominada en su totalidad por empresas transnacionales -Good Year Oxo, Goodrich Euzkadi, Uniroyal, General Popo- cualquier alteración en el suministro de la mercancía o en el precio de la misma repercute inmediatamente en el precio de los automóviles.

45 Ibid. p.16

46 Juan Antonio Zuñiga, "La economía nacional sujeta al interés de las empresas transnacionales", Proceso, núm.123, marzo 1979, p.22

Las leyes y las normas jurídicas no han podido corregir y menos aún frenar la tendencia a la monopolización de la producción y a la concentración del ingreso por parte de las empresas transnacionales.

Limitada y maltrecha la desnacionalizada economía mexicana y la política que pretende dirigirla, se condiciona a las necesidades ilimitadas de la obtención de ganancias de las empresas transnacionales. 47

El fincar nuestro desarrollo en recursos externos, tanto materiales como tecnológicos y financieros, no solamente han descapitalizado al país, sino que ha reforzado el esquema de desarrollo orientado más hacia las necesidades de la economía mundial que de la economía nacional.

4.2 Consecuencias en el aparato social y cultural.

El imperialismo en México tiene un carácter moderno porque organiza la dominación en todos los aspectos, desde el orden social (control de la natalidad, utilización de los medios in formativos, promoción de la ideología de las corporaciones) hasta las relaciones con el exterior (dependencia tecnológica, tarifas que fijan las transnacionales, balanza de comercio de sigual, etcétera). 48

Por ejemplo un individuo se ve sumido en un mundo de propaganda y publicidad cada vez más complejo y sofisticado, producto de la competencia monopolística: periódicos, revistas, estaciones de radio y televisión, el cine, etcétera van guiando cada minuto de su vida -su hogar, vida, cultura, trabajo, diversiones etcétera-, creándole nuevas necesidades que lo impulsan a comprar constantemente, a vivir de crédito, y a adquirir líneas comerciales de moda, que lo colocan en una situación de consumo forzoso y pasivo, orientado hacia productos que permiten más altas cuotas de ganancias. 49

Así vemos cómo, mientras las campañas de ventas alcanzan enormes dimensiones, los bienes de consumo suntuario se multiplican bajo la máscara de determinada marca o empaque, manipulando las necesidades y el gusto del individuo y provocando en éste un continuo descontento debido a las necesidades que le crean y los recursos económicos que éste posee para satisfacerlas.

48 Salvador Hernández y Raúl Trejo, op. cit., p.81

49 Víctor M. Bernal Sahagún, Anatomía de la publicidad en México, Ed. Nuestro Tiempo, 1976, p.45

Individualmente, la empresa transaccional ejerce en cada trabajador el interés por el ascenso, por "elevarse" por encima de su situación proletaria, escalar puestos y tratar de alcanzar los ingresos más altos. Su ascenso en la escala laboral significa mayores ingresos, así como la transformación y diversificación de sus necesidades, que se vuelven cada vez más sofisticadas y cambiantes, resultado del continuo "bombardeo" de nuevos productos que atraen su atención. Así mientras más gana, más gasta; penetra al mundo de las tarjetas de crédito y de bienes suntuarios y su "status" lo concibe a través de productos que simbolizan un supuesto confort; la burguesía, con sus residencias, automóviles último modelo, viajes y cuentas bancarias en el extranjero, modas y con todo tipo de bienes y servicios, se convierte en el modelo de vida que trata de alcanzar. El logro de por lo menos alguno de estos bienes se convierte en su objetivo, aun cuando se trate de artículos y servicios que se encuentran muy lejos de ser los que satisfacen mejor y más racionalmente una determinada necesidad.

Es decir, manipulando al individuo la empresa transaccional realiza aquellos artículos que aparecen como la ilusión del consumidor por demostrar, mediante su consumo, el nivel de vida que ha alcanzado, y que no es más que una estrategia convencional de la empresa transaccional para maximizar sus ganancias.⁵⁰

⁵⁰ Angelina Gutierrez Arriola, El impacto de las empresas transnacionales en la estructura y composición de la clase obrera en México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, p.131

Los patrones consumistas son creados y difundidos por las empresas transnacionales; por medio de la vasta red mundial de agencias publicitarias, muchas de ellas también transnacionales, dirigiendo y orientando el consumo individual por medio de la publicidad y de los llamados efectos demostración (proceso por imitación).

Los cambios en los patrones, han significado para países como el nuestro, cambios en los patrones culturales, pérdida de identidad nacional, olvido de las formas tradicionales de producir y consumir, adopción de esquemas que requieren forzosamente de una reproducción cada vez mayor de esos modelos tan ajenos a nuestros propios recursos, posibilidades y necesidades. 51

Representan, en suma, un mayor reforzamiento de los lazos de dependencia estructural de nuestra sociedad respecto a las formas monopólicas del capital extranjero y de los países altamente desarrollados, una dependencia que en aras de una calentada modernización, muchos la disfrazan llamándola interdependencia de la economía mundial.

Por ello la publicidad, mecanismo de orientación y control ideológico de la conciencia social, ha jugado un papel importante en este proceso de dependencia y desoacionalización.

Por lo tanto, la opinión nacionalista de la sociedad necesita contar, en consecuencia, con sus propios canales, medios y formas de expresión que se conviertan en sus portavoces legítimos que contribuyan a contrarrestar los efectos desoacionalizadores.

51 Bernardo Olmedo Carranza, op. cit., p.16

4.3 Nueva estrategia de desarrollo.

En el transcurso del periodo de 1970-1982, el crecimiento económico de México se aceleró en forma considerable debido sobre todo al descubrimiento de extensos yacimientos petrolíferos a principios de los años setenta; pero acompañó este crecimiento, en gran parte artificial, una inflación acelerada, concentración del ingreso, aumento del desempleo y crecimiento de la dependencia financiera del exterior.

En cuanto la estabilidad económica interna de la economía mexicana dio muestras de deterioro, las empresas transnacionales cambiaron su política de inversiones en México. Incrementaron la expatriación de utilidades y al mismo tiempo, gracias a la persistente sobrevaluación del peso mexicano, expandieron el uso de los recursos financieros que el país les prestaba. Para explicar la disminución del influjo neto de nuevo capital extranjero, las empresas transnacionales recurrieron, aduciendo que además de la inestabilidad económica y financiera del país había tres razones que justificaban el abandono de su estrategia financiera original. Estas razones eran, en primer lugar, la saturación del mercado interno; en segundo, las tendencias proteccionistas en los países industrializados, y tercero la supuesta hostilidad hacia el capital extranjero durante el periodo de "desarrollo participativo" de los años setenta. 52

El tercer argumento es una excusa más que la verdadera causa de la reducción de la entrada de nuevo capital extranjero,

52 Miguel Wionczek, op. cit., p.557

porque ni con imaginación podía haberse pensado que la legislación sobre inversión extranjera en México, consolidada a principios de los años setenta, era adversa al capital privado extranjero.

En realidad, los propósitos fundamentales de la nueva legislación consistían en primer término, en estimular la participación de intereses financieros locales por medio del control de la mayor parte del capital (51%) en compañías manufactureras transnacionales con grandes utilidades; en segundo, en establecer cierto orden en las ininterrumpidas y crecientes transferencias de pagos al exterior, so pretexto de compras -reales o ficticias- de técnica extranjera. Puesto que esas políticas no habían impuesto ninguna otra modificación, las empresas transnacionales podían seguir trabajando razonablemente bien. Sin embargo, por razones estructurales y de política cambiaria, México perdió atractivo para el nuevo capital privado extranjero mientras en otros sitios siguieron surgiendo nuevos pastizales muy atractivos. 53

El repunte de los problemas económicos obligó a buscar en el exterior, sin discriminación, todos los recursos posibles, es decir un nuevo llamado a la inversión extranjera, con promesas de facilidades y garantías. Es así, que durante el régimen delazadrista se plantea la disyuntiva de redefinir el papel que juega México en la esfera interoacinal, así como las relaciones comerciales y productivas para el mercado internacional.

El planteamiento hecho por el gobierno se da en un contex-

to de franca recesión económica, generada por un crisis de liquidez debido al enorme peso de la deuda externa, y a los problemas de estrangulamiento del sector externo ocasionado por desequilibrios estructurales de la planta productiva que aunados al desplome de los precios en el mercado petrolero no auguraban perspectivas halagueñas a la economía.

La política estatal se vió obligada a ofrecer alternativas que no solo promuevan el crecimiento económico sostenido y autofinanciable, sino que tambien corrijan los agudos desequilibrios que presentaba el aparato industrial.

Esta propuesta se ve plasmada en el Plan Nacional de Desarrollo (PND) 1983-1988 y más concretamente en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) 1984-1988 y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEI) 1985.

Todos los esfuerzos son con el fin de lograr una inserción de la producción nacional con las corrientes de intercambio del comercio internacional y adecuarse a los requerimientos del redespigüe industrial a escala internacional.

La estrategia se puede resumir de manera general en dos puntos:

- 1.- Se activará una política de fomento industrial que se oriente a una adecuada articulación intrasectorial y con el resto de las actividades económicas, esto es una reorganización industrial.
- 2.- Se alentará una política agresiva de comercio exterior donde se de un fomento prioritario a las exportaciones manufactu

reras con una racionalización de la protección, la integración de franjas fronterizas y una serie de negociaciones comerciales internacionales.

Dentro de esta estrategia o modelo uno de los puntos relevantes es el énfasis que se le da a la inversión extranjera como agente impulsor del comercio exportaciones. Considerándosele un ente importante por presentarse como una opción de financiamiento a la inversión y por poseer la tecnología y canales apropiados para colocar las mercancías nacionales en las corrientes mundiales de comercio.

Para facilitar el ingreso de las inversiones extranjeras, se instrumentaron las políticas necesarias, una de las cuales ha sido la promulgación de una nueva ley de inversiones extranjeras aparecida en mayo de 1989, la cual promueve una mayor apertura al capital extranjero en la actividad económica buscando complementar el financiamiento del ahorro interno y la modernización de la planta productiva.

La nueva ley promueve la participación foránea de cualquier proporción en el capital social de las empresas, no incluidas en la clasificación mexicana de actividades y productos (arts. 5, 6 y 7). Para las actividades incluidas en dicha clasificación se promoverá la actuación extranjera de acuerdo a la prioridad de la rama, previa autorización. De hecho se permite la ingerencia extranjera en alrededor de 90% de las ramas clasificadas, pero bajo diferentes porcentajes. 54

Así la ley abre nuevos cauces de inversión extranjera a sectores antes protegidos, lo que seguramente habrá de fortalecer

54 "Reglamento de la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Extranjera", Mercado de Valores, núm.13, julio 1989, p.26

e incrementar los flujos de capitales externos.

Por lo tanto, se busca que la inversión extranjera se complemente al ahorro interno para financiar al aparato productivo y presentarse como palanca del crecimiento.

La expectativa acerca de la inversión extranjera es que la economía obtenga capitales, que permitan ampliar la capacidad productiva y empresarial, y a la vez promuevan innovaciones tecnológicas y mecanismos comerciales que faciliten colocar mercancías nacionales en el mercado internacional.

CONCLUSIONES

La expansión progresiva en número, tamaño y poder de empresas que actúan en una variedad de países, con capacidad para efectuar el funcionamiento económico y político de un Estado, significa que un nuevo tipo de organización internacional ha sido creado.

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

Para los gobiernos esta nueva forma de inversión introduce elementos más complejos en el diseño de sus políticas, ya que la relación se establecerá con una corporación cuya organización le permite un alto grado de elasticidad y maniobra. De tal suerte, surge el dilema estatal de prevenir o no la instalación de la empresa transnacional y de limitar las condiciones de su operación. Ya que los gobiernos desean la contribución que la corporación transnacional puede aportar en términos de riqueza y desarrollo. Al mismo tiempo, muestran temor ante las posibles consecuencias de su instalación como son: la erosión de la soberanía nacional, la dependencia tecnológica, el dominio industrial, la salida de divisas. Por consiguiente, los beneficios implícitos en la operación de la empresa transnacional pueden ser desvirtuados por las desventajas económicas y políticas que acarrea su instalación.

Principalmente en el caso de los países subdesarrollados, es el Estado la única organización con suficiente peso para negociar con la empresa transnacional. Desde luego, el Estado debe actuar reflejando los intereses de la colectividad y no convertirse en un instrumento de élites. El mayor grado de autonomía nacional estará condicionado en gran medida por factores externos, pero también por la capacidad real del Estado para sustraer el dominio efectivo de la economía de parte de los grupos locales privilegiados.

Por su condición de país subdesarrollado, México requiere la obtención de recursos de diversa índole provenientes del exterior. No pertenece a un esquema realista suponer la autosuficiencia nacional en términos de capital, tecnología, personal calificado. Sin embargo, es indispensable definir los principios y modalidades de los recursos que es preciso importar para acelerar y promover el desarrollo del país.

Del análisis presentado, se desprende que la influencia de la empresa transnacional instalada en México es decisiva en las ramas más dinámicas de la industria manufacturera. Resulta por ello indispensable hacer efectivo un mecanismo para devolver un equilibrio basado en el control nacional de los sectores importantes de la actividad económica : ya que las empresas transnacionales no deben estar concentradas en ningún sector o rama de la industria, en forma tal que las dominen. Aunado a ese elemento, es preciso evitar que las empresas de una misma nacionalidad controlen una rama de actividad económica. También es ya obvia la necesidad de eliminar o limitar los con-

tos que anualmente representa la inversión extranjera en la economía nacional.

La economía mexicana ha confrontado un problema serio en términos de balanza de pagos y la inversión extranjera directa sujeta a un régimen idóneo, puede ayudar en la disminución de ese déficit crónico. Para ello se requiere que la empresa transnacional realice de manera efectiva aportaciones de capital nuevo proveniente del exterior, en lugar de expandirse en base a reinversión de utilidades. También es indispensable imponer una limitación en los pagos excesivos al exterior por utilidades, regalías, intereses y asistencia técnica, puesto que en el largo plazo esas erogaciones suponen un drenaje neto de recursos superior al aporte original.

De la misma forma, la empresa transnacional debe recurrir a fuentes de financiamiento foráneas, evitando el uso de los recursos crediticios internos, que deben orientarse, mediante controles selectivos, a su aprovechamiento por nacionales. Caso contrario, se presentará la paradoja de que el país este financiando la operación y la expansión de las empresas transnacionales, en detrimento de nuestro propio desarrollo.

Por las características del desarrollo mexicano, existe un proceso de concentración industrial en las zonas en donde actualmente la aglomeración es mayor, por lo tanto es indispensable que una política en materia de inversión extranjera introduzca nuevas condiciones al ingreso de las empresas transnacionales, a fin de que su establecimiento se oriente hacia regiones en donde se requiera generar empleos y se necesite

fomentar polos de desarrollo. Mediante esa política de descentralización con su debida aplicación efectiva se logrará limitar el congestionamiento industrial que ha costrado ya sus efectos negativos, por citar tan sólo un ejemplo, en términos de deterioro del medio ecológico.

Otro problema es que hasta ahora, la contribución de la empresa transnacional al empleo de la mano de obra nacional no ha sido lo importante que cabría esperar. Además anualmente se agrega al aparato productivo mexicano una fuerza de trabajo necesitada de ocupación, por lo tanto, un aspecto de la política de empleo deberá ser orientado a dar prelación a las empresas transnacionales que estén dispuestas a abandonar su esquema tradicional de uso intensivo de capital y tecnología, para adaptar criterios que se ajusten en mayor medida a la realidad del país en donde operan. Las empresas transnacionales también deben proporcionar un entrenamiento adicional, mediante la creación de centros especializados de capacitación y de investigación científica y tecnológica, al mismo tiempo este personal calificado deberá cumplir un papel real en la dirección técnica, administrativa, comercial y financiera de la empresa. También es preciso establecer directrices fundadas en la promoción de nuevas inversiones extranjeras en ramas en donde los avances tecnológicos son indispensables para competir en el exterior y para obtener precios adecuados en el mercado interno. En cambio debe evitarse la instalación de empresas transnacionales en donde la tecnología es conocida, disponible o de fácil acceso, por ejemplo a través de mecanismos multila-

terales de asistencia técnica. De la misma forma, debe limitarse el ingreso de empresas transnacionales orientadas a propiciar un consumo diferenciado ajeno a la realidad económica nacional.

Asimismo, es preciso condicionar la instalación de las corporaciones transnacionales dedicadas a producir exclusivamente para el mercado interno. México necesita la apertura de los mercados de países industrializados, con precios justos para sus productos, a fin de que el intercambio comercial no se constituya en un camino de un sólo sentido. Este país se inicia apenas en la experiencia de penetrar los mercados internacionales con sus exportaciones de manufacturas. Los intentos realizados en este sentido han demostrado que la tarea no es fácil. Otros países industrializados ocupan ya posiciones privilegiadas y es dura la competencia con los demás países subdesarrollados. Por ello, conviene obtener la colaboración de empresas transnacionales que cuentan ya con un acervo de conocimientos sobre las peculiaridades del comercio internacional y sobre las fórmulas idóneas para exportar.

Es necesario, examinar las ventajas que pueden derivarse del establecimiento de un régimen preferencial a la instalación de corporaciones transnacionales, mediante el cual estas empresas garanticen la exportación progresiva de su producción, en el volumen y plazos que se acuerde previamente con la autoridad responsable. Ante esta perspectiva las propuestas deben ir encaminadas preferentemente a un marco de regulación transicional sectorial, que imponga selectividad en las políticas in

dustriales y comerciales, coherentes con el papel que cada uno de los sectores está desarrollando dentro de la nueva estrategia de desarrollo.

Proponer en estos momentos el regreso a las restricciones de ingreso al capital transnacional, resultaría inadecuado e ineficaz ante una realidad en proceso de cambio como la nuestra, donde la escasez de divisas y la falta de inversiones - productivas -sobre todo estatales- se proclama como regla, ya que el Estado se ha visto obligado a abandonar progresivamente el papel activo que desempeña en el proceso de desarrollo de cada país, como consecuencia de la imposibilidad de proseguir con la práctica del endeudamiento externo como medio para garantizar y mantener el crecimiento económico. Ante esta situación, el Estado ha optado por la "alternativa" de "deshacerse" de su participación en las actividades productivas de la economía con lo que pretende garantizar la expansión industrial a través de ampliar la participación de los grupos privados extranjeros.

Si además le agregamos la vuelta de las últimas gestiones gubernamentales hacia las políticas de libre movilidad de flujos y autoregulación del mercado, donde los agentes externos activan el desarrollo y por lo tanto hay que incentivarlos, tenemos que una propuesta de mayores restricciones con afanes nacionalistas sólo quedaría en buenos deseos.

El asunto es por lo tanto, involucrar al capital externo en aportar el cúmulo de conocimientos tecnológicos, comerciales y financieros en beneficio del desarrollo económico del país.

A N E I O S

CUADRO 1
 Inversión extranjera directa acumulada
 (Millones de dólares)

AÑO	Nueva Inversión	%	IED acumulada	%
1970	200.7	-	3 714.4	-
1971	168.0	-16.3	3 882.4	4.5
1972	189.8	12.9	4 072.2	4.9
1973	287.3	51.3	4 359.5	7.1
1974	362.2	26.1	4 721.7	8.3
1975	295.0	-18.6	5 016.7	6.2
1976	299.1	1.4	5 315.8	6.0 ^a
1977	327.0	9.4	5 642.9	6.2
1978	383.3	17.2	6 026.2	6.8
1979	810.0	111.3	6 836.2	13.4
1980	1 622.6	100.3	8 458.8	23.7
1981	1 701.1	4.8	10 159.9	20.1
1982	626.1	63.2	10 786.4	6.2
1983	683.7	9.1	11 714.1	6.3
TCMA	-	9.1	-	8.4

FUENTE: Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología.

CUADRO 2

Participación de la IED en México en el Valor de la Producción Total (A)
y en el Producto Interno Bruto (B)

(Porcentajes)

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1983
Total IED (A)	9.8	10.1	10.3	10.7	10.9	11.8	12.5	12.8	12.6	10.2
(B)	5.4	5.5	5.6	5.5	5.8	6.1	6.3	6.7	6.6	5.5
Industria (A)	19.6	20.6	21.3	21.8	22.5	25.5	27.1	27.7	27.6	23.0
(B)	17.6	18.3	18.6	17.7	19.0	20.2	21.2	22.6	22.7	18.9

FUENTE: La inversión extranjera en México, Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, FCE, pp.170-179

CUADRO 3

Valor de la inversión extranjera directa en México
por país de origen del inversionista
(Millones de dólares y porcentajes)

País	1940		1950		1960		1970		1979		1980	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	\$	%	
E.U.A.	267	63.7	389.8	68.4	899.7	83.2	2 240.7	79.4	4 600.0	6 742.3	69.0%	
R.P.A.	-	-	-	-	6.2	0.6	95.2	3.4		781.8	8.0%	
G.B.	36	8.6	29.7	5.2	55.0	5.0	94.4	3.3		293.1	3.0%	
Suiza	-	-	-	-	14.3	1.3	77.7	2.7		576.5	5.9%	
Italia	-	-	-	-	10.7	0.9	55.3	2.0		-	-	
Países Bajos	-	-	-	-	8.0	0.7	49.5	1.7		-	-	
Canadá	88	21.0	85.9	15.2	24.5	2.3	44.4	1.6		146.6	1.5%	
Francia	9	2.3	5.2	0.9	16.8	1.5	44.1	1.6		-	-	
Suecia	19	4.4	51.6	9.1	15.8	1.5	36.3	1.3		146.6	1.5%	
Japón	-	-	-	-	5.1	0.5	22.0	0.8		547.2	5.6%	
Otros países	-	-	3.8	0.7	25.2	2.3	62.7	2.2		234.5	2.4%	
TOTAL	419	100.0	566.0	100.0	1081.3	100.0	2 822.3	100.0		9 771.5	100.0%	

FUENTE: La inversión extranjera en México, Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, FCE, México, 1973. Los porcentajes para 1980 fueron tomados de la Dirección General de Inversiones extranjeras y Transferencia de Tecnología, 1981.

CUADRO 4
Valor de la inversión extranjera directa en México,
por actividades
(Millones de dólares)

Actividad	1940	%	1957	%	1970	%	1980	%
Total	449 110	100.0	1 165 082	100.0	2 082 272	100.0	9 771 500	100.0
Agricultura	8 309	1.0	18 081	1.6	30 896	1.1	24 700	0.2
Minería	107 530	26.0	179 428	15.4	155 444	5.5	251 300	2.6
Petróleo	1 172	-	12 154	1.0	26 315	0.9	-	0.0
Industria	32 005	7.0	468 104	40.0	2 083 096	73.8	7 329 900	75.0
Construcción	-	-	8 345	0.7	19 768	0.1	126 100	1.3
Electricidad	141 240	31.0	215 144	18.5	2 947	0.1	-	0.0
Comercio	15 716	3.0	178 558	15.3	436 178	15.1	846 700	8.7
Transporte	142 016	32.0	71 764	6.1	7 920	0.8	35 500	0.4
Otros	1 122	-	13 504	1.2	69 681	2.6	1 132	11.6

FUENTE: La inversión extranjera en México, Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, PCE, México, 1973 y de 1980 fue tomado de NAFINSA, S.A La economía mexicana en cifras, 1984, p.265

CUADRO 5

Distribución porcentual de la inversión extranjera en la industria
 manufacturera en los años seleccionados
 (1957-1980)

Porcentajes

Industria manufacturera	1957	1960	1965	1970	1975	1978	1980
Alimentos, bebidas y tabaco.	15.03	13.43	14.33	14.16	10.88	10.94	9.37
Textiles e industria de cuero.	2.21	2.78	2.08	2.83	2.39	2.19	2.03
Madera y productos de madera.	0.11	0.22	0.16	0.62	0.36	0.27	-
Productos de papel imprenta y editoriales.	3.75	4.44	6.08	4.32	4.55	4.19	4.99
Sustancias y productos químicos.	30.99	35.37	30.17	29.67	39.07	34.51	32.27
Productos minerales, no metálicos.	4.33	5.91	5.42	3.89	4.44	5.00	5.55
Industrias metálicas básicas.	9.63	5.13	3.83	3.70	4.92	5.36	4.64
Productos metálicos, maquinaria y equipo.	25.17	21.59	30.83	31.88	32.49	36.92	40.35
Otras industrias manufactureras.	2.30	2.48	1.50	4.75	0.75	0.51	0.80
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

FUENTE: Para los años 1957, 1960, 1965 y 1970, de Sepúlveda B. y Chumacero A., La inversión extranjera en México. Los años de 1975 a 1980 Serie Información Económica sector externo del Banco de México.

CUADRO 6

Valor y participación en el total de la IED, de las 242 subsidiarias de empresas transnacionales norteamericanas establecidas en México, 1970
(Miles de dólares)

Concepto	Valor de la IED total (1)	Valor de la IED norteamericana (2)	Valor de la inversión de las 242 subsidiarias norteamericanas (3)	2/1 %	3/1 %	3/2 %
Total	2 822 272	2 240 737	1 008 213	79	36	45
Agricultura	30 896	30 896	1 897	100	6	6
Minería	155 444	141 760	60 903	91	39	43
Petróleo	9 459	9 459	-	100	-	-
Industria	2 099 952	1 652 698	778 277	79	37	74
Construcción	9 768	5 705	-	58	-	-
Electricidad	2 974	2 974	-a	100	93	-
Comercio	436 178	336 990	134 038	77	31	40
Transportes	7 920	6 993	-	88	-	-
Otras	69 681	53 262	10 809	76	12	20

a El valor de la inversión de las empresas transnacionales en la rama de la electricidad se encuentra agregado en el rubro de otras.

FUENTE: La inversión extranjera en México, Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, FCE, p.233

CUADRO 7

Inversión extranjera directa. Flujo anual
de la inversión para años seleccionados
(millones de dólares)

Años	Nuevas invers. entre cías.	Cuentas entre cías.	Compras de empre sas ext.	Utilidades remitidas	Intereses regalías y otros pagos	Pasivos con el exterior	Total de ingresos	Total de egresos	Déficit o superavit
1957	101.0	1.5	-	47.8	40.4	-	102.5	88.2	-14.3
1960	62.5	5.4	-116.5	37.5	58.4	-	-48.6	95.9	-144.5
1961	120.0	32.5	-	54.0	91.6	11.9	152.5	157.5	-6.9
1970	168.6	15.9	-	122.7	212.5	41.7	184.5	385.9	-201.4
1975	199.8	4.2	- 35.9	201.1	449.0	404.1	168.1	1 054.2	-886.1
1978	335.6	49.5	- 25.5	215.1	607.6	222.6	359.6	1 045.7	-686.1
1979	810.0	274.8	- 39.6	234.5	726.6	-	1 045.2	961.1	-84.1
1980.1	622.0	315.7	-9.5	496.1	1 148.2	-	1 928.2	1 644.3	-283.9
1981.1	701.1	60.8	-	719.5	1 827.1	-	1 761.9	2 546.6	-784.7

FUENTE: La inversión extranjera en México, Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, FCE, México, 1973. Serie información económica sector externo, julio, 1980. Para 1979-1981, Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología de SEPAPIN.

CUADRO 8

Tasas medias de crecimiento anual de los pagos asociados
a la inversión extranjera
(Millones de dólares)

AÑO	Utilidades remitidas	Intereses	Regalías y otros pagos	Asistencia Técnica
1960	37.5	19.8	18.7	20.4
1961	36.6	22.8	19.8	22.9
1962	43.9	18.2	21.7	26.8
1963	48.8	24.0	26.9	30.4
1964	61.9	30.0	29.9	35.9
1965	54.0	25.9	21.3	44.3
1966	76.4	33.9	23.1	44.3
1967	69.4	50.9	30.7	52.0
1968	89.2	59.5	37.4	59.3
1969	106.7	79.0	35.2	74.8
1970	122.7	92.1	120.4 ¹	85.5
1971	120.6	99.7	119.3	70.6
1972	130.8	123.7	135.9	79.2
1973	162.4	162.3	138.7	73.5
1974	182.1	218.1	154.6	76.8
1975	201.1	284.7	164.3	79.0
1976	336.9	268.3	186.2	84.5
1977	177.8	320.1	190.1	65.1
1978	215.5	398.1	208.9	82.7
1979	334.9	397.9	208.9	82.7
1980	496.1	685.5	427.7	-
1981	719.6	1 092.5	734.6	-
TCMA	14.4	20.0	16.3	7.6

FUENTE: La inversión extranjera en México, Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, FCE, México, 1973. Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología.

¹ Incluye otros pagos a partir de 1970.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Aguilar M., Alonso
Problemas estructurales del subdesarrollo.
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1971.
- 2.- Amin, Samir
Imperialismo y comercio internacional, el intercambio desigual.
Pasado y Presente, México, 1978.
- 3.- Baran, Paul A.
Economía política del crecimiento.
F.C.E., México, 1959.
- 4.- Baran, Paul A. y Paul M. Sweezy
El capital monopolista.
Siglo XXI, 1969.
- 5.- Bernal Sahagún, Víctor M.
Anatomía de la publicidad en México.
Nuestro Tiempo, 1976.
- 6.- Bernal Sahagún, Víctor M.; Angelina Gutiérrez Arriola y Bernardo Olmedo Carranza
El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos en el caso de México.
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1976.
- 7.- Caputo, Orlando y Roberto Pizarro
Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales.
Cuadernos de Estudios Socioeconómicos, Universidad de Chile, 1972.

- 8.- Bernal Sahagún, Víctor M.; Angelina Gutiérrez Arriola, Bernardo Olmedo Carranza y René Báez
Las empresas transnacionales en México y América Latina.
UNAM, México, 1986.
- 9.- Ceceña, José Luis
México en la órbita imperial.
Ed. El Caballito, 1975.
- 10.- Chapoy Bonifaz, Alma
Empresas multinacionales.
Ed. El Caballito, México, 1975.
- 11.- Fanzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó
Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana.
F.C.E., México, 1976.
- 12.- Galeano, Eduardo
Las venas abiertas de América Latina.
Siglo XXI, México, 1976.
- 13.- Las empresas transnacionales en el desarrollo económico mundial.
O.N.U., New York, 1989.
- 14.- Mattelard, Armand
La cultura como empresa multinacional.
Serie Popular Era, México, 1979.
- 15.- Olmedo Carranza, Bernardo
El estudio de las empresas multinacionales: confrontaciones.
UNAM, México, Tesis Profesional, 1978.

- 16.-Palloix, Christian
Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización.
Siglo XXI, México, 1975.
- 17.-Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero
La inversión extranjera en México.
F.C.E., México, 1973.
- 18.-Sepúlveda, Bernardo; Olga Pellicer de Brody y Lorenzo Meyer
Las empresas transnacionales en México.
El Colegio de México, México, 1974.
- 19.-Solís, Leopoldo
La realidad económica de México: retrovisión y perspectivas.
Siglo XXI, México, 1970.
- 20.-Stephen, Hymer
Empresas multinacionales: la internacionalización del capital.
Ed. Periferia, Buenos Aires, 1972.
- 21.- Saldivar, Americo y otros
Capital transnacional, estado y clases en América Latina.
Ediciones de Cultura Popular, México, 1985.
- 22.-Ruiz García, Enrique
La era de Carter: las transnacionales fase superior del imperialismo.
Ed. Alianza, Madrid, 1978.

- 23.-Sunkel, Osvaldo
Capitalismo transnacional y desintegración nacional en América Latina.
Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1972.
- 24.-Tello, Carlos
La política económica de México (1970-1976).
Siglo XXI, México, 1979.
- 25.-Trián, Vivian
La crisis del imperio.
Eds. de la Banda Oriental, Montevideo, 1970
- 26.-Veron, Raymond
El dilema del desarrollo económico de México.
Ed. Diana, México, 1969.
- 27.-Wionczek, Miguel
Inversión y tecnología extranjera en América Latina.
Joaquín Kortíz, México, 1971.
- 28.-Wionczek, Miguel
El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera en México.
Siglo XXI, México, 1975.
- 29.-Wionczek, Miguel
La transferencia internacional de tecnología: el caso de México.
F.C.E., México, 1974.
- 30.-V.I. Lenin
El imperialismo fase superior del capitalismo.
Eds. Lenguas Extranjeras, Moscú.

BIBLIOGRAFIA

- 1.- Aguilar M., Alonso
"Capitalismo monopolista de Estado, subdesarrollo y crisis"
Estrategia, año 2, vol. 2, núm. 10, julio 26, 1976.
- 2.- Arredondo M., Manuel
"Las transnacionales fase superior del imperialismo"
Económica, vol. 8, núm. 68, julio 15, 1980.
- 3.- Carmona, Fernando
"México 1979: el salvavidas del petróleo y la estrategia
del régimen"
Estrategia, núm. 25, enero-febrero, 1979.
- 4.- Cortés Guzmán, Armando
"Las inversiones extranjeras directas en México"
Revista de Relaciones Internacionales, núm. 9, abril-junio, 75.
- 5.- Chapoy Bonifaz, Alma
"La empresa multinacional, núcleo de la dependencia"
Problemas del Desarrollo, núm. 14, mayo-julio, 1973.
- 6.- Gómez Pompo, Federico
"Un decenio de inversión extranjera en México, pérdida por
falta de información"
Proceso, núm. 213, diciembre 10., 1980.
- 7.- Gómez Maza, Francisco
"La carencia de tecnología nos ata a la inversión extranje
ra"
Proceso, núm. 233, abril 20, 1981.

- 8.- González Casanova, Pablo
"El desarrollo económico de México"
Contextos, octubre 16-29, 1980.
- 9.- Hernández, Salvador y Raúl Trejo
"Transnacionales y dependencia en México"
Revista Mexicana de Ciencia Política, núm.80, abril-junio, 80.
- 10.- Ianni, O.
"Estado y organizaciones multinacionales"
Comercio Exterior, noviembre, 1973.
- 11.- Martins, Luciano
"La política de las corporaciones multinacionales norteamericanas en América Latina"
Revista Mexicana de Ciencia Política, núm.72, abril-junio, 73.
- 12.- Morales, Cesareo
"Ideología y transnacionales"
Iztapalapa, enero-junio, 1980.
- 13.- Newfarmer, Richard S. y Williard P. Mueller
"Experiencia de las mayores multinacionales de E.U.A. en México"
Foro Internacional, núm.64, julio-septiembre, 1976.
- 14.- Olmedo Carranza, Bernardo
"Transnacionalización y consumo dependiente"
La República, año41, núm.501, mayo, 1989.
- 15.- Pellicer de Brody, Olga
"Los años calientes"
Nexos, núm.33, 1980.

- 16.-Peñaloza, Tomás
"Mecanismos de la dependencia; el caso de México (1970-75):"
Foro Internacional, núm.64, julio-septiembre, 1976.
- 17.-"Reglamento de la ley para promover la inversión mexicana
y regular la inversión extranjera"
El Mercado de Valores, núm.13 (suplemento), julio, 1989.
- 18.-Trajtenberg, Raúl y Raúl Vigorito
"Economía y política en la fase transnacional"
Comercio Exterior, julio, 1982.
- 19.-Zuñiga, Juan Antonio
"La economía nacional sujeta al interés de las empresas
extranjeras"
Proceso, núm.23, marzo 12, 1979.
- 20.-Wionczek, Miguel
"Industrialización, capital extranjero y transferencia de
tecnología: la experiencia mexicana, 1930-1985"
Foro Internacional, núm.107, abril-junio, 1986.