

39 21/11/11



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE ECONOMIA

LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN EL AMBITO DEL ESTADO MEXICANO

T E S I S
QUE PARA OBTENER
EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A
SERGIO MIGUEL FERNANDEZ VAZQUEZ

MEXICO, D. F.

1981



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 esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

I N D I C E

	PAGINA
INTRODUCCION	X
CAPITULO I. LA EMPRESA TRANSNACIONAL	1
1) Definiciones	1
2) Origen	8
3) Estructura	18
4) Qué es una Matriz y una Filial	29
5) Diferencia entre la Empresa Transnacional y la Empresa Multinacional ..	37
6) La Empresa Transnacional en el Proceso de Acumulación de Capital	42
CAPITULO II. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN MEXICO	53
1) Causas de su establecimiento	53
2) El Fomento del Estado a la Inversión Extranjera	59
3) Penetración de la Empresa Transnacional (1940-1978)	74
4) El Proceso de Acumulación de Capital a través de la evolución de la Empresa Transnacional	95

CAPITULO III.	SITUACION ACTUAL DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN MEXICO.....	113
	1) Sistemas de operación.....	113
	2) Influencia en la Economía.....	131
CAPITULO IV.	POSICION DE MEXICO FRENTE A LA EMPRESA TRANSNACIONAL.....	152
	1) El Estado Mexicano como "Regulador" de la Empresa Transnacional.....	152
	2) México como participante en Organismos Internacionales.....	176
CONCLUSIONES.	191
COMENTARIO FINAL.....	196
BIBLIOGRAFIA.	197

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

Brevemente, estos son los elementos centrales que se desarrollarán en la presente tesis:

La expansión de la Economía Nacional ha implicado, históricamente, vender concesiones a otros países, permitir la instalación de fábricas extranjeras de cualquier tipo y, más concretamente, aceptar toda clase de inversión procedente del exterior. La Empresa Transnacional, como toda empresa capitalista, ha considerado la ganancia como fin, - en vez de considerarla como un beneficio para el bienestar social, lo que manifiesta la contradicción entre los intereses de estas empresas con las necesidades básicas de nuestro país.

CAPITULO I

De acuerdo con la Economía Política, la transición que se realizó del sistema feudal hacia el sistema capitalista de producción, origina una acumulación que da pauta a la acumulación de capital, y que, a través de la Revolución Industrial, finca el proceso de producción específicamente capitalista a gran escala. En consecuencia, las sociedades empresariales mediante la fusión de grandes capitales, hacen -- surgir la internacionalización de los mercados de consumo y producción y su monopolización.

Para llegar a un análisis concreto que permita comprender lo que es y representa una Empresa Transnacional, es necesario ubicarla dentro de un marco teórico, con el objeto de tener un mayor y más objetivo conocimiento del tema. Por otra parte, resulta difícil describir o analizar el funcionamiento de dichas empresas sin un conjunto de -- pruebas documentales fidedignas. De tal manera que, para tener un -- criterio mejor cimentado de lo que son estas empresas, consideré las definiciones de algunos autores de la bibliografía consultada (aunque

definir sea limitar). El propósito fundamental de este primer apartado es dejar constancia de que, a través del tiempo, la concepción de estas empresas ha evolucionado. Deriva de lo anterior, dar una idea general que permita unificar los diferentes criterios que existan en torno al tema y proporcionarle al lector un conocimiento claro y accesible. Por ello, considero de importancia determinar un criterio final sobre el concepto Empresa Transnacional y su evolución.

Este segundo apartado tiene como fin introducir al lector en el conocimiento histórico de la culminación del desarrollo económico capitalista: La Empresa Transnacional. Lo anterior obedece a un orden cronológico que permitirá explorar sus principios a partir de la Revolución Industrial, y su repercusión en todo el mundo. Determinado su origen, pretendo, desde luego, analizar su estructura a fin de conocer su capacidad financiera, tecnológica y política que emplea tanto en los países donde opera como en el de origen.

De su estructura derivan dos elementos de relevancia; la matriz y la filial. He hecho hincapié en ellos con el propósito de definirlos y destacar sus principales características como son su magnitud como tales, localización y ramas de producción de acuerdo a su jerarquía. Estos elementos desempeñan un papel primordial en el funcionamiento de estas empresas, por lo tanto, se complementa aún más el análisis de su estructura.

Destaco en un apartado -que considero importante en cuanto a terminología se refiere- la diferencia entre Empresa Transnacional y Empresa Multinacional; esto tiene por objeto evitar confusión respecto al tema, puesto que en la bibliografía consultada los autores refieren a la Empresa Transnacional como Empresa Multinacional. Consideraré este punto porque es necesario que el lector familiarice e identifique estos términos para no cometer errores terminológicos.

Respecto al apartado referente a la acumulación de capital, se introdujo con el objeto de ubicar a la Empresa Transnacional en el marco del desarrollo capitalista de producción, es decir, (de la acumulación de capital a gran escala que se gesta a través del tiempo) el surgimiento de sociedades capitalistas que al rebasar sus límites nacionales, empiezan a crear un orden económico mundial que determina la división internacional del trabajo y, más adelante, constituyen un sistema económico imperialista.

CAPITULO II

La situación económico-social que se ha gestado desde el final de la Revolución Mexicana hasta nuestros días, ha sido muy atrayente para las inversiones extranjeras. Esta, ha propiciado que un enorme flujo de capitales foráneos se viertan hacia el sector y ramas industriales que les son más redituables o creando nuevas; se generan así las condiciones para acelerar el proceso de acumulación de capital, en el que el Estado ha tenido gran responsabilidad por su política proteccionista, su sentido de "liberalismo económico", las vinculaciones de los funcionarios públicos con las empresas extranjeras, los subsidios a las importaciones, un sistema fiscal deficiente, etcétera.

La razón fundamental de incluir este capítulo es comprobar que el establecimiento en México de las Empresas Transnacionales no obedece a un fenómeno fortuito, ya que las condiciones internas existentes -como fueron la hospitalidad permanente hacia el capital extranjero, el sistema político estable, las políticas gubernamentales, etc.-, propiciaron que estas empresas volcasen sus capitales en nuestro país, además de las causas externas descritas en el primer capítulo.

Por otra parte, el Estado ha desempeñado un papel decisivo en el fomento de estas empresas (con la excepción del Gobierno de Lázaro Cárdenas), actuando como un agente expansivo de las mismas. Es importan-

te destacar lo anterior porque permitirá conocer la dirección del Estado en su política de fomento a las inversiones extranjeras. Tales motivos me conducen al análisis de la penetración de dichas empresas, -- con el objeto de constatar su consolidación y destacar el desplazamiento que llevan a cabo hacia los sectores que dominan en la actualidad, -- bajo ese inmejorable clima de inversión considerado de los años de --- 1940 hasta 1978.

Conforme se desarrolla el tema se requiere de mayor profundidad; -- por ello, se introduce el apartado referente a la importancia de estas empresas en el proceso de acumulación de capital en México, a fin de -- tener un panorama más concreto del desarrollo que han adquirido y, por otra parte, su consolidación con el desenvolvimiento del capitalismo -- monopolista de Estado.

CAPITULO III

En una fase posterior de la Economía Mexicana, se ha producido una creciente descapitalización: el pago de regalías, de asistencia técnica, los dividendos e intereses llevan a la concentración, centralización y acumulación de la riqueza, al desarrollo desigual, al lento -- crecimiento, desempleo, dependencia, inestabilidad, bajo nivel de ingresos y una influencia decisiva en la política económica del país.

Mediante el análisis de los factores y la combinación de los elementos que se gestan en el desarrollo de estas empresas -- como son el gran entrelazamiento con el gobierno local por medio de sus filiales y su -- integración sectorial en función de las utilidades que obtiene en el -- sector abordado -- pretendo determinar sus sistemas de operación, que -- son importantísimos para comprender sus políticas de expansión, que en -- tran en contradicción con respecto a las necesidades básicas de nuestro país. Será necesario evaluarlas a fin de explicar su influencia -- en la economía; ellas van desde el alza de precios en sus productos -- hasta el comercio intrafirmas, esto es, las relaciones matriz-filial,

te destacar lo anterior porque permitirá conocer la dirección del Estado en su política de fomento a las inversiones extranjeras. Tales motivos me conducen al análisis de la penetración de dichas empresas, -- con el objeto de constatar su consolidación y destacar el desplazamiento que llevan a cabo hacia los sectores que dominan en la actualidad, -- bajo ese inmejorable clima de inversión considerado de los años de --- 1940 hasta 1978.

Conforme se desarrolla el tema se requiere de mayor profundidad; -- por ello, se introduce el apartado referente a la importancia de estas empresas en el proceso de acumulación de capital en México, a fin de -- tener un panorama más concreto del desarrollo que han adquirido y, por otra parte, su consolidación con el desenvolvimiento del capitalismo -- monopolista de Estado.

CAPITULO III

En una fase posterior de la Economía Mexicana, se ha producido una creciente descapitalización: el pago de regalías, de asistencia técnica, los dividendos e intereses llevan a la concentración, centralización y acumulación de la riqueza, al desarrollo desigual, al lento -- crecimiento, desempleo, dependencia, inestabilidad, bajo nivel de ingresos y una influencia decisiva en la política económica del país.

Mediante el análisis de los factores y la combinación de los elementos que se gestan en el desarrollo de estas empresas -- como son el gran entrelazamiento con el gobierno local por medio de sus filiales y su -- integración sectorial en función de las utilidades que obtiene en el -- sector abordado -- pretendo determinar sus sistemas de operación, que -- son importantísimos para comprender sus políticas de expansión, que -- entran en contradicción con respecto a las necesidades básicas de nuestro país. Será necesario evaluarlas a fin de explicar su influencia -- en la economía; ellas van desde el alza de precios en sus productos -- hasta el comercio intrafirmas, esto es, las relaciones matriz-filial,

para evitar la competencia y seguir monopolizando una determinada línea de productos y la transferencia de plantas que operen en el mercado local, con lo que se disminuyen sus costos y se obtienen ventajas - en la competencia tanto nacional como internacional. Con esto, pretendo determinar cómo estas corporaciones reducen la capacidad del Estado para ejercer el control totalmente "autónomo" de la economía nacional.

Es menester considerar nuestra realidad, puesto que la influencia - que ejercen sobre nuestra economía nos "ata" en cierta manera a sus decisiones locales e internacionales. Por ello, debe analizarse con profundidad dónde están provocando el mayor daño actualmente estas empresas, ya que es necesario cuantificarlo y calificarlo.

CAPITULO IV

La Empresa Transnacional representa un problema económico-social en México y existe mucha incertidumbre acerca de cómo enfrentarse a ella. Dado el manejo de las leyes que rigen los actos de dichas empresas, en México no han tenido el debido desempeño ni el debido control, a pesar del evidente deterioro de la economía nacional y del nivel de vida de las clases trabajadoras.

Aunque los organismos internacionales dan cuenta de ello, las Empresas Transnacionales han evadido toda forma de cooperación entre los -- países que se integran para hacerles frente. Debido a su tamaño, a -- las conexiones internacionales de que disponen y a la colaboración de los respectivos Estados en que se amparan, tienen amplia flexibilidad para escapar de las disposiciones impuestas por nuestro país.

La importancia de este capítulo radica en la necesidad de conocer - los elementos que México ha dispuesto con el fin de enfrentar los embates que propician estas corporaciones. Por ello, en el primer y segundo apartados soy deudo de ellos.

Analizar la estructura y dirección de las políticas de control, tiene por objeto determinar el grado de importancia que el Estado le ha dado a la expansión de las Empresas Transnacionales. Políticas como las fiscales y de restricciones al capital, entre otras, representan la preocupación del Estado Mexicano y son pauta para que se elaboren leyes que reglamenten su actitud económica, de entre las que destacan: La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, Ley de Invencciones y Marcas, Ley sobre Transferencia de Tecnología, La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, etc. Estos son algunos de los documentos que deben analizarse, ya que expresan la posición de México ante dichas empresas. Esto me conducirá a una respuesta en cuanto al manejo de los documentos mencionados en función de lo que persiguen y, por lo tanto, si efectivamente han desarrollado su papel como tales.

Posteriormente, es con demasía relevante el siguiente apartado, en cuanto a que México participa en Organismos Internacionales, tales como la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), entre otros, que pugnan por soluciones contra el orden económico mundial que han desarrollado y sostienen las corporaciones transnacionales. La trascendencia de lo anterior, se vierte en conocer los esfuerzos del Estado Mexicano por encontrar soluciones a su dependencia a través de una integración en América Latina que permita constituir un bloque económico para la obtención de mejores condiciones de negociación ante los países industrializados que son, en primera instancia, los que albergan a las Empresas Transnacionales.

C A P I T U L O I

LA EMPRESA TRANSNACIONAL

I) Definiciones.

En los comienzos del presente siglo, la empresa capitalista experimentó un acelerado desarrollo de su capacidad productiva y administrativa.- Prueba de ello fueron, entre otros factores; la gran diversificación y -especialización en la producción, los complicados sistemas de organización, operación, distribución y supervisión, las constantes innovaciones tecnológicas y el creciente potencial financiero. (I) Todo lo cual intensificó notablemente el proceso de internacionalización del capital y, por ende, del mercado mundial.

Al evolucionar las sociedades capitalistas, necesariamente tuvieron -que regirse a través de un "modelo de conducta". Es decir, las condiciones cambiantes del sistema obligaron a la empresa capitalista a expandir sus actividades hacia lugares más "propicios", continuando de esta manera su proceso de acumulación de capital.

Al combinarse estos elementos, la empresa capitalista desarrolló una-compleja organización que dio paso a la corporación moderna, concebida -para solventar las necesidades de la empresa a gran escala.

A mediados de este siglo, la porción del mercado de los modernos gigantes manufactureros había adquirido niveles muy elevados y, diseminados por todo el mundo, obtienen grandes volúmenes de utilidades.

Lo anterior ha acentuado la necesidad de realizar investigaciones más profundas acerca del fenómeno Empresa Transnacional (ET en lo sucesivo).

Por otra parte, es evidente que no hay convergencia de criterios que establezcan un modelo definido de lo que es la ET en cuanto a conceptualización se refiere.

Desgraciadamente no existe una definición universalmente aceptada, --

ni un término común mediante el cual podamos, al remitirnos a la literatura correspondiente, tener una mayor precisión del concepto ET.

Sin embargo, a través del tiempo ha evolucionado en su concepción, - a veces en sentido apologético, otras en un sentido más estricto y serio, y, bajo el pretexto de la "divulgación", mediante los análisis periodísticos que únicamente han presentado pseudoideas a los lectores, lo que vulgariza el concepto intrínseco de la ET.

Por ello, el analizar desde las concepciones primarias hasta las definiciones más estilizadas, nos permitirá aproximarnos a un criterio -- único de este fenómeno que, en última instancia, no es más que la "empresa capitalista" en su más alto grado de desarrollo.

En 1867, Marx escribió:

"Dentro de una determinada rama industrial, la centralización alcanzaría su límite máximo cuando todos los capitales invertidos en ella se aglutinasen en manos de un solo capitalista. /11/ Dentro de una sociedad dada, este límite sólo se alcanzaría a partir del momento en que todo el capital social existente se reuniese en una sola mano, bien en la de un capitalista individual, bien en la de una única sociedad capitalista". (2)

Marx concibe a la empresa que ha desarrollado un cierto potencial -- productivo, como una sociedad capitalista, en la cual los capitales --- existentes se centralizan en uno solo tendiendo a formar una sociedad - anónima con monopolio efectivo. Nótese que la referencia que hizo Marx sobre la sociedad capitalista de aquella época, no difiere ni con mucho de las grandes corporaciones que hoy en día conocemos!

Hacia fines de 1909, Rudolf Hilferding escribió:

"...entendemos por combinación la unión de aquellas empresas capitalistas, de las que una suministra la materia prima para la otra, - y diferenciamos esta unión, que brota de la diversidad de las tasas de beneficios en distintos sectores de la industria, de las uniones de empresas pertenecientes al mismo sector de la industria,...". (3)

Hilferding, señaló que la empresa capitalista se combina en función de las tasas de beneficio de acuerdo al sector de la industria que aborde. Es aquí donde se opera en gran medida la dependencia del sector primario hacia la industria. En este caso, la unión de las empresas forman los Cartels y los Trusts.

En la primera mitad de 1916, Lenin comentó:

"...una particularidad extremadamente importante del capitalismo - llegado a su más alto grado de desarrollo es la llamada combinación, - o sea, la reunión en una sola empresa de distintas ramas de la industria que o bien representan fases sucesivas de la elaboración de una materia prima (...), o bien son ramas de las que unas desempeñan un papel auxiliar con relación a otras (...)" (4)

Lenin, como Hilferding, usa el término "combinación", para enmarcar a las empresas que dentro del sistema capitalista de producción han desarrollado un gran potencial productivo y que, por lo tanto, tienden a monopolizar las actividades económicas en base a la combinación entre diferentes empresas ligadas dentro del mismo ciclo de producción, en una sola.

De acuerdo con estos autores, la concepción que cada uno tiene respecto a la empresa capitalista convergen hacia un objetivo común: Establecer, no a la empresa individual capitalista que caracterizó al viejo capitalismo a través de la libre competencia sino a la sociedad, corporación o empresa gigante que opera a gran escala y que caracteriza al capitalismo contemporáneo, en el cual las empresas son lo suficientemente importantes para impedir a otros capitalistas que participen en su medio. Es decir, interponen obstáculos a la movilidad del capital. Por lo tanto, se presentan situaciones monopólicas.

Después de dominar una rama, la exportación de capital que generan estas empresas adquiere un desarrollo que tiende a absorber y eliminar a la pequeña empresa independiente en otros países, siguiendo una línea integradora y no necesariamente de combinación.

En 1970, el Departamento de Comercio de los EE.UU. emitió una definición:

"Las organizaciones de alcance mundial integradas por corresponsales de los Estados Unidos, sobre la base de una empresa nacional plenamente consolidada, y todas sus afiliadas extranjeras ... Empresa -- afiliada extranjera - Toda entidad de inversión directa en el extranjero, independientemente de su forma jurídica (sociedad anónima u -- otra, sucursal, propiedad individual, empresa mixta, etc.), propiedad de una persona de los Estados Unidos". (5)

Lo que no tomó en cuenta el Departamento de Comercio de los EE.UU., - es que existen, además de ellos, otros países desarrollados que compiten dentro de los mercados internacionales. Esta definición apologética difiere, en mucho, de la verdadera esencia transnacional a la que nos enfrentamos.

Raymond Vernon en 1971, hizo referencia a la ET:

"...resulta ser generalmente una compañía matriz que controla un gran grupo de corporaciones de varias nacionalidades. Las corporaciones que integran cada grupo parecen tener acceso a una concentración-común de recursos humanos y financieros, y parecen responder a elementos de una estrategia común". (6)

Vernon, diferencia la matriz de las empresas que dependen de ella en el exterior. Establece un centro de mando y un conjunto de empresas estratégicamente dispuestas en casi todo el mundo, para la concentración-común de los recursos humanos y financieros, eliminando las fronteras nacionales para realizar las actividades a escala internacional.

Durante la IV Convención de Comercio Exterior celebrada en nuestro -- país en 1971, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., presentó su aportación acerca de las ET:

"...en la literatura económica contemporánea se ha convenido en -- distinguir entre corporaciones transnacionales y empresas multinacionales. Las primeras son entidades cuyo capital es por lo general propiedad de inversionistas de un país avanzado y cuya actividad se desarrolla, prácticamente, a escala mundial". (7)

La definición es clara; el capital invertido siempre es de países --- desarrollados y su actividad a nivel mundial se destaca por la integra-- ción en el mundo que experimentan estas empresas. Es, en esencia, un in-- tento de la empresa capitalista por responder a las necesidades genera-- das por el propio sistema a escala internacional.

El Gobierno de Canadá indicó en 1972:

"La empresa multinacional se define como la inversión extranjera - directa incorporada en una sola empresa comercial que vive a caballo- de varias economías (un mínimo de cuatro o cinco) y divide sus activi- dades mundiales entre diferentes países con miras al logro de los ob- jetivos generales de la entidad social". (8)

Entendemos por Inversión Extranjera Directa (IED en lo sucesivo), a - la colocación de capitales a largo plazo en cualquier empresa de los sec- tores productivo, servicios y transporte, con el fin de obtener ganan--- cias, reservándose para sí el control sobre los recursos invertidos. Y- entendemos por inversionista extranjero a la persona física o moral que- reside en el exterior, cualquiera que sea su nacionalidad, y que es par- cial o totalmente propietaria del capital de una empresa constituida en- un país.

De acuerdo a lo anterior, la IED es el vehículo de penetración y cre- cimiento de la ET. La IED desarrolla el papel de "fuerza de atracción", para posteriormente fusionarse a través de la asociación de varios empre- sarios en diversas ramas y países.

Hacia 1973, la ONU definió a la ET:

"En el sentido más amplio, puede considerarse multinacional cual- quier corporación que tenga una o más sucursales o filiales extranje- ras que realicen cualquiera de las actividades mencionadas (ventas, - producción, activos, empleo o los beneficios de las sucursales extran- jeras). En sentido más estricto, pueden añadirse otras condiciones cu- yo cumplimiento es necesario para que se reconozca el carácter multi- nacional: la realización de un tipo especial de actividad (por ejem- plo producción), la existencia de un número mínimo de filiales en el- exterior (por ejemplo, seis) o la realización en el extranjero de una parte mínima de las actividades (por ejemplo, 25% de las ventas o de- los activos)". (9)

La ONU engloba a toda empresa que tenga filiales o sucursales que realicen todo tipo de actividades productivas y de servicios, o sea, toda inversión en el extranjero. Asimismo, añade: "condiciones cuyo cumplimiento es necesario", podemos señalar que esas "condiciones" están implícitas en la empresa capitalista cuando adquiere el carácter transnacional.

En 1975, el representante de México ante el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, Victor M. Barceló, la definió así:

"...como aquella entidad que, para conquistar mercados, obtener --- fuentes de materias primas, o economías de escala, decide traspasar -- sus fronteras nacionales, extendiendo sus actividades productivas, comerciales o de servicios a otros países, manteniendo el control mayoritario de la inversión, de la administración de cada empresa y del avance tecnológico". (10)

Damos por hecho que al penetrar la ET en un país lleva implícito el -- control de la inversión, aunque no forzosamente con el simple expediente de la posesión mayoritaria de las acciones, pues el control de la inver-- sión puede darse con porcentajes mínimos si se dan otras condiciones, como atomización de la bolsa, el control de la administración y, más celosamente, el de la tecnología. La definición no es compleja, sin embargo, - difiere de las demás por cuanto se destacan los aspectos implícitos que - la ET mantiene por naturaleza.

En 1978, Theotonio Dos Santos escribió:

"El imperialismo contemporáneo se define como una nueva etapa del - capitalismo iniciada después de la segunda guerra mundial que se caracteriza por una alta integración del sistema capitalista mundial funda-- da en el amplio desarrollo de la concentración, conglomeración, centra-- lización e internacionalización del gran capital monopolístico que se --- cristaliza en las corporaciones multinacionales, célula de ese proceso,

La célula de esta economía internacional es un nuevo tipo de empresa que trasplanta hacia la escala mundial las poderosas técnicas de -- apropiación, administración y control privados de los resultados de la concentración tecnológica y económica, de la monopolización, de la cen-- tralización, de la conglomeración y de la intervención estatal". (11)

Este autor destaca a la ET en la nueva etapa del capitalismo, o sea, -

el imperialismo. Fundamenta su argumento en función de un proceso de -- concentración de capital, en el cual la ET es la "célula" y causa de esta etapa. Asimismo, subraya que la ET es un último dispositivo del sistema capitalista mundial, a través del cual las relaciones de producción adquieren una internacionalización acelerada, eliminando las fronteras entre las naciones y afectando la división internacional del trabajo.

Por todo lo anterior, podemos determinar tres etapas en la evolución del concepto ET:

Una primera, a la que consideramos como el surgimiento de la gran empresa mediante la reunión de capitales sociales, que Marx claramente señaló como la formación de la sociedad capitalista.

La segunda, se la atribuimos a Hilferding y Lenin, según la cual las incipientes grandes empresas tienen la necesidad de encontrar nuevas formas para desarrollar su capital, puesto que su objetivo fundamental era obtener máximos beneficios que los lleva a la monopolización de los mercados de consumo y producción, eliminando así a la empresa independiente. Esta etapa se caracterizó por la combinación, fusión e integración entre las grandes empresas. Aunado a esto, la férrea competencia por la vía de la centralización de capitales, condujo al monopolio.

Y una tercera, a la que señalamos como contemporánea, que se caracteriza por las grandes corporaciones empresariales (ET), definidas dentro del sistema capitalista y operando como agentes expansivos del mismo. Delineadas dentro de un marco internacional bien definido, muestran su avanzado desarrollo empresarial que las convierte en la máxima expresión del capitalismo contemporáneo.

Las anteriores concepciones nos señalan la evolución de la ET. Empero, pensamos que no siempre la definición mejora con el tiempo y tampoco aclara los conceptos. Tal cronología nos servirá de apoyo para emitir nuestra definición con el objeto de intentar unificar los diferentes cri

terios:

La ET es aquella entidad de capital que, al haber desarrollado un cierto potencial productivo y financiero dentro de su país de origen, decide colocar sus excedentes en el extranjero, con el fin de obtener tasas de beneficio más atractivas, manteniendo el control, parcial o total, de su inversión a través de complejos sistemas de organización, operación, distribución y supervisión, siendo su país de origen el centro de mando de las actividades que realiza en el exterior.

2) Origen.

Para determinar el origen de la ET, debemos ubicarla necesariamente -- dentro del proceso de expansión del sistema capitalista de producción que, de acuerdo con la Economía Política, se desarrolla a partir de la Revolución Industrial, no sin antes comprender a la misma en su esencia.

En Gran Bretaña, hacia 1750, la típica empresa capitalista era pequeña y tenía una mínima porción de la oferta total, sin posibilidades inmediatas de acaparar los mercados de consumo. Por otra parte, entre los propietarios de las empresas les era poco concebible adoptar una idea de producción a gran escala.

Sin embargo, el proceso evolutivo de la sociedad capitalista hizo cambiar la estructura anterior a través de la acumulación, la ciencia y la tecnología, por lo que adquirió y aumentó el control sobre su entorno físico, ampliando su capacidad de obtener un mayor aprovechamiento de los recursos naturales. Adaptó y controló dichos elementos dirigiéndolos hacia la invención de máquinas, con lo que desarrolló la producción a gran escala.

Al gestarse esta mecanización aumentó la productividad del trabajo, es decir, la eficiencia productiva de los hombres. (12)

Como primer caso en la evolución tecnológica que empezaba a desarrollar

se citamos al inglés Richard Arkwright, que patentó en 1769 la máquina de hilar. Posteriormente, la desarrolló Samuel Crompton con su máquina llamada "mula de hilar". Para 1779, Samuel Need y Jedediah Strutt en asociación con Arkwright, tenían su propia fábrica de hilar con 300 empleados y varios miles de husos.

En 1778, el escocés James Watt y Matthew Boulton, desarrollaron la idea de Newcome de concebir el principio de la máquina de vapor de doble efecto. Para 1781 habían constituido, en Soho, Inglaterra, la primera compañía para fabricar motores de vapor.

El resultado consistió, por una parte, en una cadena de inventos y, por otra, en la instalación de factorías que rompían la tradición agrícola de Gran Bretaña.

Peter Onions descubrió el proceso de cimentación; Maudslay inventó la máquina automática para elaborar tornillos; Benjamín Huntsman fue el precursor del acero, etc. Aunado a lo anterior, la aristocracia británica contribuyó con el patrocinio y dirección de nuevos métodos de cultivos, como lo hicieron, entre otros: Sir Jethro Tull y Lord Townshend.
(13)

En tanto esto sucedía, se manifestaba un acelerado ritmo en la producción. El vasto proceso de acumulación condujo a Gran Bretaña a desarrollar una industria en mayor escala hacia mediados del siglo XIX.

En esencia, la Revolución Industrial consistió en un proceso por medio del cual la sociedad capitalista, a través de la reiterada aplicación de la ciencia y la tecnología a las diferentes fases del ciclo productivo, amplía en gran magnitud su capacidad de obtener, no ya tan solo bienes y servicios directos, sino la capacidad de fabricar las herramientas necesarias para la producción de los mismos. En consecuencia, el proceso de acumulación y disponibilidad de excedentes de capital que se estaba gestando llevaba consigo una desordenada ambición de riquezas entre los mismos empresarios.

Cabe hacer mención que durante el reinado de Isabel I de Inglaterra-- (1558-1603), se alentó el comercio y la colonización. De esta manera se fundó la empresa British East India Company, que era un estado soberano-- en sí misma, ya que, además de poseer su propia armada, ejércitos y fortificaciones, declaró la guerra al Imperio Mongol, dictó leyes y hasta -- pudo acuñar su moneda.

Señalamos lo anterior con el objeto de establecer la gran similitud -- que existe entre las empresas de aquellos tiempos y las que a continua-- ción analizaremos, ya que sirvieron, en cierta forma, de modelo estructu-- ral a las empresas contemporáneas.

Entre los pioneros que antecedieron a la formación de estas empresas-- citamos a los siguientes:

Friedrich Bayer (alemán), quien en 1865 adquirió participación en una fábrica de anilina en Albany, en el estado de Nueva York, dos años des-- pués de haber establecido su propia compañía en Colonia, Alemania.

Alfred Nobel (sueco), inventor de la dinamita, estableció una fábrica en Hamburgo en 1866. (14) Y, en 1865, David Rockefeller y Samuel ----- Andrews fundaron en los Estados Unidos la empresa "Rockefeller & Andrews". Posteriormente, se les unió Henry M. Flager y formaron la "Rockefeller,- Flager & Andrews". Para 1870, surge la sociedad anónima "Standar Oil --- Company of Ohio". (15)

En el último tercio del siglo XIX surgen los "Cartels", que consis--- tían en acuerdos suscritos entre empresas independientes con el objeto -- de unificar su política comercial para regular los precios en el mercado, controlar la producción y reducirla mediante sistemas de cuotas. Además, generalmente compartían el uso de patentes, distribuyéndose los mercados y aumentando su poder empresarial. Hilferding señaló al respecto:

"El cartel es una comunidad de intereses, hacer posible de todas -- las empresas, con el fin de aumentar los precios, y, con ello, el be-- neficio, mediante la exclusión más completa posible de la competencia. Por consiguiente, el cartel es una comunidad de intereses monopolis-- tas". (16)

En otras palabras, una organización monopolística.

Por otra parte, el eliminar a las empresas que no se unían al cartel se hacía con el objeto de mantener cierta hegemonía en una determinada actividad económica. Con ello, el residuo del viejo capitalismo que permanecía independiente se sometería al cartel o desaparecería. A este tipo de empresas que permanecían independientes al cartel se les llamaban ---- "Outsiders".

El primer cartel internacional se estableció en 1886, firmándose un -- convenio de división de mercados entre la empresa norteamericana ----- Aluminium Company of America (ALCOA), -antes, Pittsburgh Reduction Co.-- y la AIAG, monopolio suizo-alemán del aluminio; la General Electric y la Westinghouse establecieron el cartel de patentes, estipulando el uso ---- común de las mismas; (17), en 1918, la Nobel Dynamite Trust, la Vereinigte Köln-Rottweiler Pulverfabriken y Du Pont, formaron el cartel de explosi-- vos para repartirse los mercados mundiales; y, en 1928 se formó el cartel internacional del petróleo, siendo sus integrantes la Shell, Anglo-Persian (actualmente British Petroleum) y Standar Oil (New Jersey). (18)

En el año de 1879, surge el primer Trust, concebido por el abogado de la Standard Oil Company of Ohio, Samuel Dodd. Consistía en el traspaso - de las acciones de empresas independientes al Comité Fiduciario de la nueva combinación, de tal suerte que los accionistas de aquéllas renunciaban y cedían el control de la empresa. A cambio, recibirían "certificados -- trust" que les daba derecho a la participación de las ganancias de acuerdo al valor de sus acciones. De esta manera, se formaron en 1879, la --- Standard Oil Trust; la American Sugar Trust, en 1867 y la compañía holandesa Jurgens, en 1888, entre otras. (19)

Puesto que el trust "proporcionaba ventajas económicas" a las empresas que se habían integrado a él, las actividades y estrategias cambiaron hacia las empresas integradoras. Se empezaba a gestar una reorganización - interna que culminaría en una corporación de grandes dimensiones. (20)

Dado que el gobierno norteamericano sentía preocupación por las prácticas monopólicas que a efecto llevaban empresas como la Standard Oil, - la American Aluminium Company, la U.S. Steel Corporation, etc. Estableció en 1890 la Ley Sherman Antitrust, en la cual se estipulaba que todo contrato, combinación o conspiración que limitara la libertad de empresa se declaraba ilegal. (21)

En 1914 entró en vigor otra ley, que señalaba la prohibición de tipos específicos de discriminación de precios y la adquisición de acciones de corporaciones competidoras. (22)

Para 1911 la Standard Oil se disolvió. Sin embargo, existía una gran deficiencia en estas dos leyes: específicamente prohibían la colusión - entre empresas comerciales que causaran perjuicio al comercio, pero la fusión de empresas no.

Siguiendo la trayectoria de la Standard Oil, surgió la Standard Oil - Company of New Jersey, como efecto de la evolución de la empresa dentro del sistema capitalista, a la que se le denominó "Holding Company", que no era más que una compañía tenedora de acciones.

Esta organización monopólica proporcionaba a las empresas bienes y -- servicios, les manejaba sus acciones y, a través del control de las mismas, las manipulaba, logrando la maximización de las utilidades.

Dentro del mismo proceso, surge la sociedad anónima o sociedad por -- acciones, que tuvo su origen en Amsterdam, en 1602, y se llamaba ----- "Compañía Holandesa de las Indias Orientales". Esta sociedad anónima -- consistía fundamentalmente en una organización cuyo capital estaba representado por acciones comunes o al portador que tenían derecho a voto --- (generalmente uno por cada acción), y por acciones preferentes que no lo tenían.

Un factor de gran importancia que definió la composición de la ET fue la fusión, ya que de ella se derivaron las más grandes empresas comerciales e industriales y, por lo tanto, la misma ET.

En esencia, la fusión es la que determinará, en última instancia, el origen de la ET, y consistía en la organización de una sola empresa -- por medio de la fusión de otras dos o más independientes, perdiendo de esta manera sus identidad e individualidad anterior. Hemos tomado como ejemplo el proceso de fusión de la empresa United States Steel ----- Corporation, organizada en 1901:

"United States Steel Corporation:

- . American Tin Plate: Organizada en 1898, por la fusión de 36 empresas que controlaban el 75% de la capacidad total de la -- producción de hojalata en los Estados Unidos.
- . American Steel & Wire: Fundada en 1898, por la fusión de 19 compañías que controlaban el -- 80% de la producción de alambre y sus productos.
- . National Tube Company: Resultante de la fusión de 21 em-- presas que controlaban la produc-- ción de tubos de acero en un 80%.
- . American Steel Hoop: Fusión de 9 compañías productoras de cintas y flejes de acero.
- . American Sheet Steel Co.: Organizada por la fusión de 26 com-- pañías productoras de láminas de -- acero.
- . Carnegie Company: Siderúrgica, resultante de la fu-- sión de 16 empresas del acero.
- . Federal Steel Company: Organizada por la fusión de 5 com-- pañías en 1898.
- . National Steel Company: Fusión de 7 siderúrgicas en 1899.

De esta manera, la U.S. Steel Corporation surgió de la fusión de 8 empresas, que a su vez habían sido resultado de 139 compañías.

Posteriormente absorbió otras empresas importantes como:

- . Lake Superior Consolidated: Poseedora de yacimientos de mineral de hierro.
- . American Bridge Company: Fusión de 27 compañías que producían estructuras para puentes en 1901.
- . Shelby Tube Company: Productora de tubos de acero sin costura". (23)

En 1890 la American Tobacco surgió de la fusión de 5 empresas que controlaban el 75% de la producción de cigarrillos y el 25% de la correspondiente a cigarros puros. (24) Asimismo, en 1902 la International Nickel Company (INCO), es la resultante de la fusión de dos empresas; la Canadian Copper Company, propietaria de yacimientos de níquel en Suldbury, Ontario, y la Orford Copper, industria siderúrgica de New Jersey. (25)

De esta manera aparecen, a finales de siglo XIX y principios del siglo XX, una diversidad de empresas que, toda vez consolidadas en su país de origen, emergen hacia el exterior como efecto de la enorme proporción de capital que han acumulado.

Por otra parte, intervinieron factores que contribuyeron a que las empresas instalaran sus fábricas en el exterior. Uno de ellos fue el proteccionismo que implantaron los Estados receptores hacia los productos elaborados por las empresas extranjeras.

El establecimiento de tarifas arancelarias constituía una pérdida en el costo de producción de las manufacturas, lo que indujo a las empresas a instalar sus factorías en los países que sustentaban un régimen aduanero estricto, evitando de este modo las altas tarifas a la importación.

Otro factor fue la política librecambista que operaban algunos países, la cual consistía en que no debería sacrificarse al consumidor obligándolo a pagar más caro los productos que necesitaban por la única razón de - que los fabricantes de su país no eran lo suficientemente capaces de sostener una competencia contra los extranjeros.

Estos factores reflejaron el grado de penetración de las empresas extranjeras en los países que mantenían dichos sistemas.

De acuerdo con Christopher Tugendhat (26), la empresa estadounidense - de máquinas de coser "Singer", tiene el máximo derecho de considerarse la primera ET por haber montado su primera fábrica en el extranjero ----- (Glasgow, Escocia, 1867), siendo la primera empresa que se dedicó a fabricas y vender masivamente un producto de características casi idénticas y con el mismo nombre comercial a través del mundo. Otras compañías, como la empresa alemana "Bayer", instaló una fábrica en Moscú, en 1876, -- posteriormente en Flers, Francia, hacia 1882, y, en 1908 en Schoonaerde, - Bélgica. Asimismo, la empresa holandesa Jurgens, productora de margarina, instaló una fábrica en 1888 en Alemania y, para 1914 tenía 7. (27)

Fue así que, a principios del siglo XX, una ola de empresas rebasaron sus fronteras con el objeto de instalarse en el exterior. Aunque las empresas europeas no desarrollaron un potencial administrativo, tecnológico y financiero en la misma medida en que lo hicieron las empresas estadounidenses, más tarde se consolidarían, integrándose a los intereses de los EE.UU. De entre todo el conjunto de empresas que emergieron hacia el exterior destacamos algunas de ellas:

Kennecot Copper Corporation, Anaconda Mining Co., ALCOA, Alcan ----- Aluminium LTD., U.S. Steel Corporation, Reynolds Metals, INCO, Standard - Oil Co., Royal/Dutch-Shell, British Petroleum, Gulf Oil, Texaco, Imperial Chemical Industries (ICI), Olivetti, Westinghouse, Remington Rand, ----- Procter & Gamble, United Fruit, Chrysler, Ford, General Motors, etcétera. .., la lista sería interminable y la variedad de productos aún mayor.

No podemos pasar desapercibido el papel que representaban los Bancos en el proceso evolutivo de las ET. Siendo un factor fundamental y no -- primordial de la empresa nacional, el capital bancario fue (y sigue siendo), un gran apoyo para los procesos de expansión del sistema capitalista, como intermediario en operaciones comerciales, financieras, moneta-- rias y adn como copropietario de la ET. (28)

El Banco fue un agente promotor de asociaciones monopolísticas, financiando a las empresas en su desarrollo tanto interno como externo, ya que participaba en la instalación de factorías e intervenía en las decisio-- nes dentro de la empresa a la que financiaba. Los nexos generalmente -- son a nivel directivo:

"El destacado economista norteamericano Victor Perlo, nos propor-- ciona los siguientes datos para el año de 1955, relativos al entrela-- zamiento de los consejeros de cinco grandes bancos de los Estados Unidos. /6/

First National City	115	empresas
Chase Manhattan Bank	104	"
Guaranty Trust	91	"
Bankers Trust	84	"
J. P. Morgan and Co.	92	" ...". (29)

Estos cinco Bancos se entrelazaban con miembros de los Consejos Directivos de 486 empresas, en las cuales podían dictaminar toda clase de --- prácticas monopólicas (fusiones, combinaciones, compras de empresas, integraciones, etc.). Si a un Banco le era necesario eliminar a una empresa que no estuviera compartiendo los intereses de él, la hundía hasta hacerla quebrar. Y si una empresa que necesitase recursos financieros para su desarrollo no seguía los lineamientos marcados por el Banco -lo - que iba en contra de los intereses de sus empresas "asociadas"- éste - le declinaba el financiamiento.

El vertiginoso desarrollo de los países que experimentaron los efec-- tos de la Revolución Industrial se debe, fundamentalmente, a la consolidación de las empresas nacionales por medio de la concentración de los -

capitales que anteceden el origen de la ET.

El constante surgimiento de nuevas técnicas de producción y la evolución de la empresa capitalista, necesariamente tuvieron su efecto que consistió en la exportación de capitales. Dado que la acumulación de capital sigue siendo el motivo del sistema y, por ser un fenómeno histórico, la ET es, pues, el principal agente expansivo del capitalismo mundial.

Hemos pretendido determinar históricamente el origen de la ET. Empero, creemos necesario caracterizarla con el objeto de no confundirla -- con la típica empresa nacional.

- 1) Es ET, porque una buena parte de sus actividades las lleva a cabo en el exterior.
- 2) La ET mantiene una dirección centralizada, o sea, una estructura administrativa altamente desarrollada que le permite controlar, desde su país de origen, todas las operaciones que efectúa en el exterior, llevando a la práctica una severa supervisión de sus actividades dentro de los países en donde opera.
- 3) Su gran tamaño le permite centralizar e integrar empresas pequeñas, condición para su desarrollo monopólico.
- 4) Su expansión se finca en su acelerado proceso de acumulación de capital, que conlleva a un alto nivel de productividad. Además, de la constante realización de investigaciones encaminadas al desarrollo de nuevas técnicas de producción.

Establecido su origen, estimamos necesario conocer su composición interna, es decir, su estructura.

3) Estructura.

El primer desafío al que se enfrenta la empresa capitalista es el de procurarse una estructura que le permita desarrollar sus actividades --merced a la evolución del propio sistema.

A partir de la desintegración del sistema feudal, se implantó un sistema encaminado a la producción en serie de los artículos que antes ---eran fabricados por un variado número de artesanos en sus propios talleres. De esta manera surge la empresa manufacturera, que es la expresión primera del modo de producción capitalista.

Dichas empresas comenzaron a adquirir una gran concentración de capital, o sea, una notable acumulación para, posteriormente, experimentar una centralización de capitales que no fue más que la reducción del número de capitalistas.

El proceso de concentración de la producción, que es particular del sistema capitalista, tuvo por consecuencia el utilizar unidades de producción cada vez mayores y de más alta composición de capital, de tal suerte que, al desarrollarse la industria manufacturera, la concentración y centralización se agudizaron en beneficio de las empresas mejor administradas y con una composición orgánica de capital bastante elevada.

Las empresas que generalizaron la producción de mercancías en menor tiempo, estuvieron en posibilidad de garantizarse una cuota de ganancia más estable, obteniendo prioridades comerciales, perfeccionamientos técnicos más depurados, ganancias suplementarias y un fortalecimiento en su posición económica ante la órbita capitalista.

La tendencia hacia la acumulación de capital determinó, en gran medida, que los capitalistas fincaran su desarrollo empresarial en los sectores económicos más susceptibles de mecanizarse y no en los más atrasados, logrando con ello un gran aumento en la productividad del trabajo.

La concentración de la producción condujo a las empresas a emplear mayores capitales, lo cual originó que se sucedieran nuevas exigencias, -- mismas que fueron aumentando paulatinamente respecto al volumen de capital utilizado. El resultado de ello fue la transformación de una parte cada vez mayor de plusvalía en nuevo capital.

Al requerimiento de nuevas proporciones de capital, las empresas aumentaron su proporción económica desarrollando nuevas técnicas productivas, lo que originó una severa competencia.

Lenin nos proporciona una breve reseña histórica de los monopolios -- que, de acuerdo con él, tuvieron su origen hacia 1860:

"1) Décadas del 60 y 70, punto culminante de desarrollo de la libre competencia. Los monopolios no constituyen más que gérmenes apenas perceptibles.

2) Después de la crisis de 1873, largo período de desarrollo de los cartels, los cuales sólo constituyen todavía una excepción, no -- son aún sólidos, aún representan un fenómeno pasajero.

3) Auge de fines del siglo XIX y crisis de 1900 a 1903: los ---- cartels se convierten en una de las bases de toda la vida económica.- El capitalismo se ha transformado en imperialismo.

El monopolio así constituido garantiza beneficios gigantescos y -- conduce a la creación de unidades técnicas de producción de proporciones inmensas". (30)

Así pues, la estructura económica de la ET parte, según Lenin, de los cartels. De acuerdo a lo anterior, la evolución de la empresa se diversifica en función de los requerimientos del sistema capitalista.

Cualesquiera de las empresas que reinvirtiesen una mayor parte de -- capital (plusvalía acumulada) tendría, por lo tanto, mayores posibilidades de colocar sus capitales en el ciclo productivo con el objeto de incrementar su acumulación.

Un factor fundamental en la conformación estructural de estas empresas fue el proceso competitivo entre los capitalistas, que determinó la-

movilidad del capital de cada empresa.

Las empresas que surgían como "nuevas", e intentaban mantenerse dentro de la órbita de las mayores empresas, debían haber adquirido una importante concentración de capital que les permitiese sostener su posición en el mercado. Tal competencia condujo al monopolio. Es aquí donde se agudiza el proceso de socialización de la producción; pues, se requirió de un mayor volumen de trabajadores en unidades de producción más grandes. "La producción pasa a ser social, pero la apropiación continúa siendo privada. Los medios sociales de producción siguen siendo propiedad privada de un reducido número de individuos". (31)

El carácter económico de la empresa capitalista evolucionó con el mismo sistema que, a través de las nuevas técnicas de reproducción de las mercancías, obligó a las empresas a crear nuevas necesidades, o sea, nuevos estilos de consumo.

Dos elementos que representaron un papel fundamental en la formación-estructural de la empresa capitalista fueron: los bancos y el capital monetario. A medida que los bancos diversificaron el volumen y la variedad en sus operaciones y, por lo tanto, el manejo de capital cada vez mayor en operaciones auxiliares para un cierto número de capitalistas, en esa medida subordinaron las operaciones comerciales e industriales de todo el conjunto de empresas que formaban parte de la "élite" de la sociedad capitalista.

A partir de la fusión del capital industrial y el capital bancario, surge una nueva etapa en la estructura económica de la empresa. Sabemos que los Bancos disponen de grandes sumas de capital dispuestas a otorgarlas a los empresarios industriales. Este capital al fusionarse, se denomina "capital financiero", el cual aceleró el proceso de concentración, tanto en la industria como en la banca.

A través de la participación bancaria, por medio de las relaciones con industriales y directivos de otros bancos, cuentas corrientes y di-

versas operaciones financieras, aumentó considerablemente la proporción económica de las grandes empresas. De ahí que, primeramente, conocería la situación de los empresarios, a quienes les manejaba su capital; posteriormente los controlaría por medio de la reducción o ampliación del financiamiento y, finalmente, decidiría determinarles su rentabilidad.

El Banco se convierte en un "intermediario", en un elemento que, con la alianza de los capitales industriales, agudiza la tendencia hacia el monopolio.

Lenin, lo explica como sigue:

" Es evidente que un banco que se halla al frente de un grupo tal y que se pone de acuerdo con media docena de otros bancos, casi tan importantes como él, para operaciones financieras singularmente grandes y lucrativas, tales como los empréstitos públicos, ha dejado de ser un "intermediario" para convertirse en la alianza de un puñado de monopolistas ". (32)

A esta alianza se le conoce como "consorcio" y es producto del capital financiero que interviene en la formación estructural de la empresa capitalista.

Al evolucionar el capitalismo, las grandes empresas tuvieron la necesidad de colocar su capital en el exterior.

"A fines del siglo XIX, sobre todo desde la década del 80, todos los Estados capitalistas se esforzaron por adquirir colonias, lo que constituye un hecho universalmente conocido de la historia de la diplomacia y de la política exterior". (33)

Surgió la exportación de capitales a consecuencia de la expansión de los Estados capitalistas. Las grandes empresas no dirigieron su excedente de capital hacia el bienestar social de su país sino que lo exportaron hacia los lugares que les representaron mayores tasas de ganancia.

Podemos señalar que la estructura de estas empresas se basó, fundamentalmente, en las tendencias y leyes de la acumulación de capital. Los capitalistas pretenden (y generalmente lo logran), concurrir a donde su ca-

pital variable y constante les represente producir más, apropiándose cada vez más de los recursos más rentables. Se establece, entonces, una división del trabajo más sistematizada. Los progresos técnicos de las grandes empresas llevan consigo una desproporción cada vez más acentuada en el ritmo de crecimiento de los distintos elementos de la economía mundial.

La estructura económica de las ET no hace más que desarrollarse en los países en los cuales colocan sus capitales a largo plazo.

A consecuencia de la evolución de la empresa capitalista, producto de la constante concentración y centralización de capitales, han adquirido una capacidad administrativa que, a través del tiempo, han desarrollado complejos sistemas organizacionales con el objeto de regular las actividades que llevan a cabo en el extranjero.

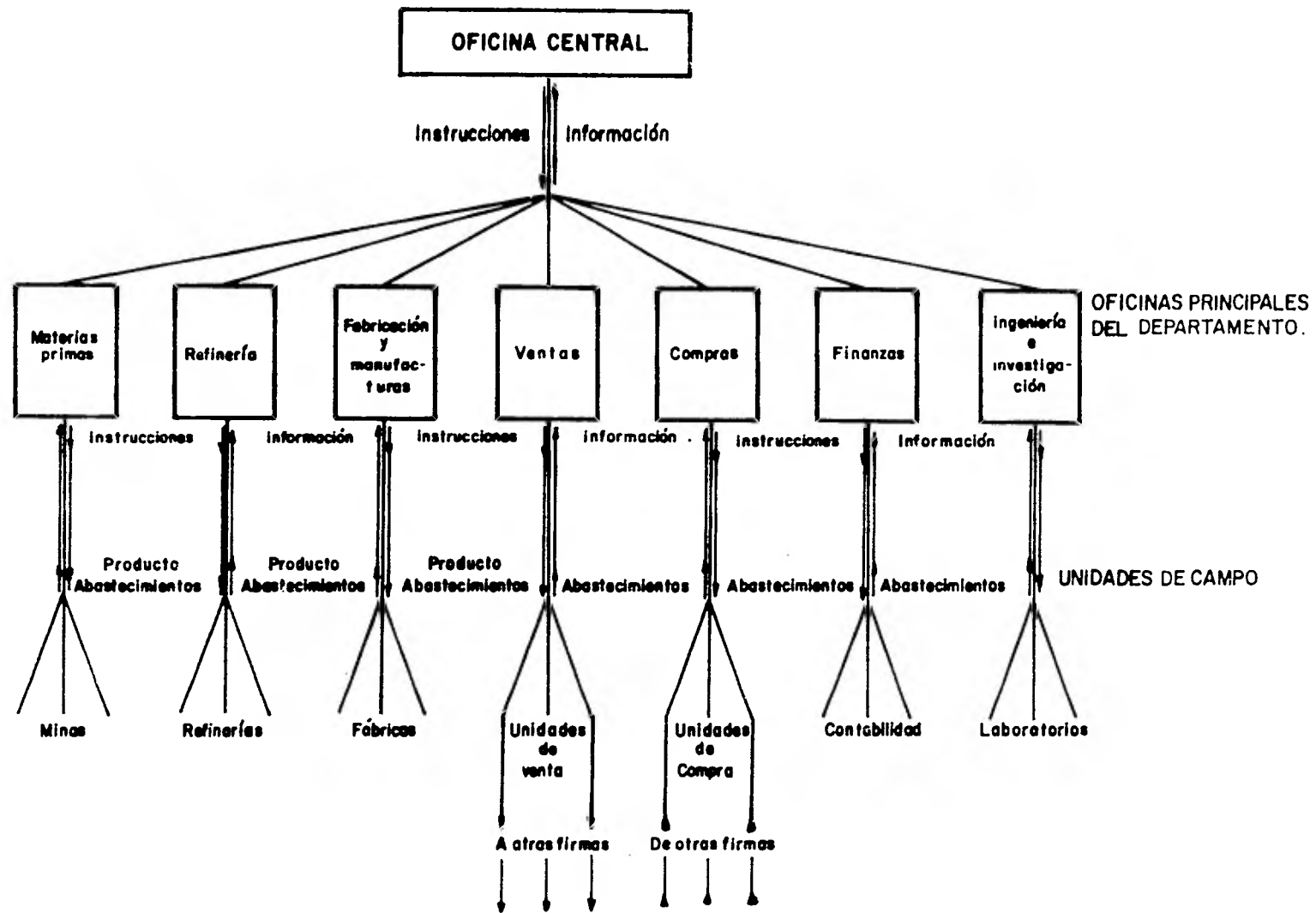
El gran tamaño de la ET, le obliga a conformar una estructura administrativa adecuada a sus requerimientos, lo que acelera el proceso de internacionalización de capital, pues la distribución de sus diversos elementos dentro de un todo, necesariamente tendrá que requerir una vasta organización para que puedan funcionar.

La composición administrativa de la ET radica, en términos generales, en una organización encaminada a controlar y coordinar sus actividades en el exterior, principalmente en función de la enorme dimensión que ha adquirido. Su tamaño, unido a un conjunto demasiado complejo de operaciones, conduce a los directivos a emprender constantemente nuevos métodos organizativos que mantengan a la empresa a un nivel óptimo de eficiencia.

Dentro de la ET existe una estructura administrativa jerarquizada, característica fundamental de la centralización de decisiones. En la cumbre de la pirámide empresarial que rige a la ET existe una oficina general, donde los directivos coordinan, evalúan y planifican los objetivos y políticas que habrán de realizarse. En forma descendente, encontramos a la oficina central de cada división que administra un con--

junto de departamentos como son: producción, compras, ventas, finanzas, investigaciones, ingeniería, etc. Siguiendo nuestro orden descendente, las oficinas de dirección de los departamentos, que coordinan y evalúan un determinado número de unidades de campo y, éstas, dirigen un último nivel; una planta, o bien, laboratorios de investigación y oficinas de compras y ventas, todas ellas diseminadas estratégicamente por todo el mundo capitalista.

Estas posiciones administrativas son las que conforman la estructura interna de la ET. A continuación las ilustramos en un diagrama que nos permitirá comprender mejor el flujo administrativo y de mercancías que se gesta en una empresa verticalmente integrada. El ejemplo lo tomamos de Norman Girvan:



Cuadro I.- Flujos administrativos y de mercancías para las firmas verticalmente integradas, unidivisionales. (34)

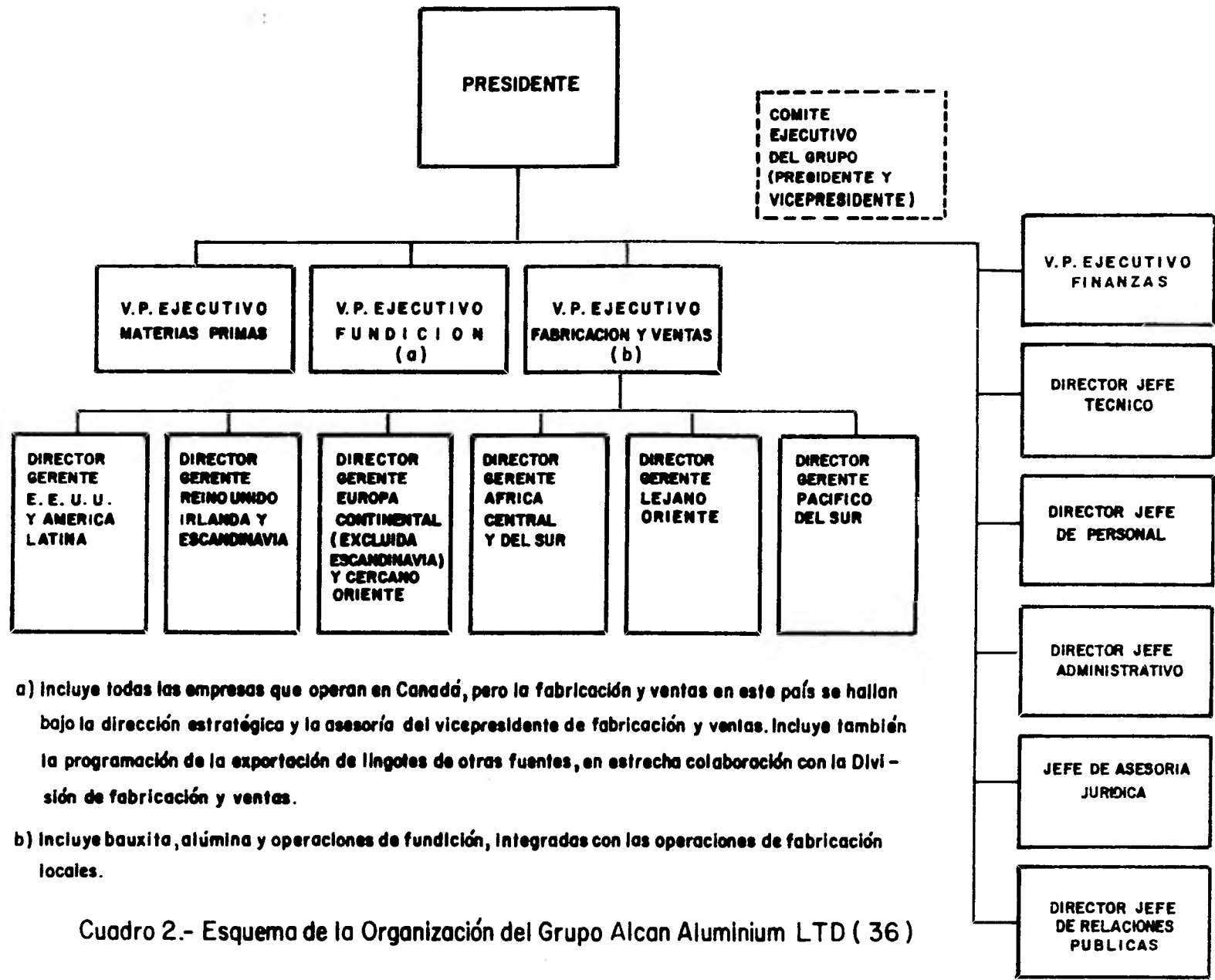
El cuadro anterior, refleja la jerarquización que se establece. Sin embargo, no obedece a las decisiones que en conjunto pudieran hacerlas directamente las oficinas principales. Por el contrario, en base a la información proporcionada por las unidades de campo, es evaluada y coordinada por las oficinas direccionales de los departamentos para, después, reorganizarla y planificarla en la oficina central de cada división que administra a los departamentos; toda vez que ha sido procesada, se somete a consideración de los directores generales de la corporación que, en última instancia, son los que dictaminarán las decisiones. Algunas empresas como Chrysler, General Motors, Alcan Aluminium LTD. (a la que analizaremos en forma particular más adelante), etc., poseen un "staff" de especialistas que se encarga de la coordinación, evaluación y planificación de la información registrada. Para, posteriormente, emitir las políticas a seguir.

Generalmente, en donde se localiza la oficina general de una ET se le denomina "matriz", que es el centro de control de toda la organización empresarial. Por ejemplo: la empresa General Motors tiene su oficina matriz en los Estados Unidos, pero cuenta con una red de empresas que dependen de sus decisiones en el extranjero. Por ello, le es necesario crear sistemas de control y supervisión muy complejos y costosos. Esa extensión hacia el exterior la lleva a cabo a través de las subsidiarias, por ejemplo: en la República Federal de Alemania se enlaza -- con su subsidiaria Adam Opel Company, en Gran Bretaña con la Vauxhall -- y, en Australia con la Holden Company. (35)

Estas "extensiones" de la ET dependen de la matriz, en primer lugar, porque mantienen los mercados de consumo y producción de acuerdo a las condiciones que la corporación estipula y, en segundo lugar, no tanto por ser un canal de salida para su excedente de capital que ha generado, sino porque son elementos que revierten ese excedente hacia la matriz.*

Considerando que no existe una ET que sirva de modelo universal en cuanto a su estructura administrativa se refiere, tomamos de ----- Christopher Tugendhat el organigrama de la ET canadiense Alcan ----- Aluminium LTD:

* Las filiales y subsidiarias toda vez que se han desarrollado, - se convierten en fuentes adicionales de capital hacia la empresa-matriz, ya que generan altos niveles de utilidades. Pudiéndose - invertir en los países en donde operan con un margen de seguridad aceptable, prefieren perpetuar el proceso de acumulación de capital.



- a) Incluye todas las empresas que operan en Canadá, pero la fabricación y ventas en este país se hallan bajo la dirección estratégica y la asesoría del vicepresidente de fabricación y ventas. Incluye también la programación de la exportación de lingotes de otras fuentes, en estrecha colaboración con la División de fabricación y ventas.
- b) Incluye bauxita, alúmina y operaciones de fundición, integradas con las operaciones de fabricación locales.

Cuadro 2.- Esquema de la Organización del Grupo Alcan Aluminium LTD (36)

Es evidente que la capacidad administrativa adquirida por la empresa-Alcan Aluminium LTD, le permite controlar varias plantas que realizan la misma fase del proceso productivo; esta integración que se conoce como "horizontal", es resultante de la enorme concentración industrial que lleva a cabo, puesto que necesariamente reduce los costos e incrementa las utilidades.

En este caso, la oficina general de esta empresa se encuentra en la ciudad de Montreal, en Canadá, y cuenta con un Comité Ejecutivo, en el cual el Presidente y el Vicepresidente ejecutivo, además de su "staff" de especialistas, concuerdan los objetivos y políticas que asignarán a los directores de sus filiales en el exterior. Ello les permitirá conducir una amplia gama de actividades económicas, que principalmente dependerá de cómo manejen la información recabada por las filiales.

Las posibilidades de beneficio son analizadas previamente a la penetración de la empresa en un determinado país, de ahí, su estrategia de expansión en el mundo. La política a seguir será conocer el país que abordará, con lo que podrá detectar el grado de rentabilidad que le representa ese "mercado".

Como parte de su estructura la ET mantiene relaciones con los Bancos más importantes del mundo, además de los ya mencionados (ver p.16), el Deutsche Bank y el Dresdner Bank de Alemania, el Banque Nationale de París, el Barclays Bank International LTD y el National Westminster de Gran Bretaña. Las relaciones pueden ser a nivel directivo -a través del intercambio entre directores y gerentes- o bien comerciales -a través de la elaboración de contratos específicos- para el beneficio mutuo (como las empresas IBM y la ITT que les proporcionan "servicios extraordinarios", esto es, la fabricación de complejas computadoras para la gran variedad de operaciones bancarias, o bien, el uso de satélites para sus comunicaciones, todo ello en exclusiva).

Para el complemento de su estructura, analizaremos detenidamente a la matriz y a la filial.

4) Qué es una Matriz y una Filial.

Como anteriormente señalamos, la matriz es el centro de control de todas las operaciones que lleva a cabo tanto en el país de origen como en el exterior.

La casa matriz controla y coordina a sus filiales y subsidiarias proporcionándoles servicios de apoyo a un alto costo. Estos pueden ser, entre otros: asesoría técnica, financiera, legal, etc.

La estrategia de la matriz evidentemente requerirá de un firme control centralizado, ya que no corresponde a la corporación contraer conflictos con los "socios" del país en donde opere. Complementariamente, lleva a cabo sus actividades sobre una base nacional bien definida, aunque su poder financiero la impulsa a obtener el mayor beneficio global independiente respecto a la política nacional de cada país. La matriz decide los lineamientos estratégicos dentro de un contexto general que formula hacia sus filiales con el objeto de operar a niveles óptimos de consumo y producción.

Para la colocación de capitales en el exterior, la ET realiza uno o varios análisis en los países que pretende operar. Toma en cuenta diversos factores, entre los que destacamos: una tasa de rentabilidad adecuada y un porcentaje óptimo de crecimiento que le harán asegurar la redituabilidad de la inversión. Procura que sus empresas en el extranjero no tengan obstáculos hacia la generación de ganancias y puedan contribuir eficazmente al incremento del capital para incorporarlo hacia la empresa matriz, etcétera.

El alto grado de control del capital permite a estas empresas desplazarse con cierta libertad en sus actividades, proporcionándose, al mismo tiempo, un grado de seguridad sin abandonar los lineamientos de la corporación.

Habiendo considerado a la empresa matriz, será necesario definir a la

filial, dado que es un elemento importante dentro del sistema operacional en que se finca la ET.

Uno de los objetivos iniciales de la ET fue el de controlar las fuentes de las materias primas, ya que son elementos necesarios y determinantes en el ciclo productivo. A la creación de las subsidiarias y filiales fue necesario reordenar los sistemas de operación con el objeto de apropiarse de las fuentes de materias primas.

Las subsidiarias son entidades que carecen de autonomía, o sea, son controladas y administradas por la empresa matriz, y, como su nombre lo indica son "subsidiadas" por la misma.

La filial es "...una sociedad nacional, con personalidad jurídica propia...". (37) Una sociedad que, de acuerdo a su naturaleza, es una empresa legalmente constituida dentro de las leyes que rigen el país en donde se encuentra operando. Puede considerarse filial de la ET a las empresas que posean una determinada participación en el capital social de la empresa; desde el 10% hasta el 49% o más, es decir, la propiedad de la filial puede ser exclusiva, mayoritaria, o bien minoritaria. No obstante, en última instancia, la casa matriz es la que decide los destinos económicos de sus filiales y subsidiarias.

La filial, principal agente expansivo de la ET, se fusiona con la economía del país receptor y, generalmente, su capital se constituye con los fondos que obtiene en el país abordado y con los aportados en la inversión inicial. Los primeros, evitarán utilizar nuevamente los fondos de la ET.

En orden jerárquico, la filial de la ET es el principal ejecutor de los intereses de la corporación. Es un catalizador en el extranjero por cuanto establece influencia sobre las economías receptoras, sin que la matriz sufra las modificaciones políticas que convenga al país receptor por la realización de sus actividades.

Por otra parte, se encuentran localizadas estratégicamente dentro de zonas geográficas definidas como "productivas", con el claro objetivo - de mantener controlados los mercados de consumo y producción. Al respecto, tomamos los siguientes datos a fin de corroborar lo anterior.

Hemos seleccionado seis países de más de once que nos proporcionarán una representatividad de las filiales de ET:

CUADRO 3. DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LAS FILIALES DE ET MANUFACTURERAS 1914-1970.

ORIGEN DE LAS MATRICES:	NORTE AMERICA	AMERICA LATINA	MEXICO	BRASIL	ARGENTINA	EUROPA	AFRICA Y MEDIO ORIENTE	RESTO DE ASIA Y OCEANIA	PORCENTAJE TOTAL	NUMERO TOTAL
Estados Unidos (1)..	13.0	26.4	6.8	4.2	3.2	38.8	6.2	5.6	100	4246
Canadá.....	13.0	21.0	4.1	3.1	3.1	44.0	5.6	16.0	100	197
Gran Bretaña.....	13.0	6.1	0.8	1.2	1.3	29.0	25.0	27.0	100	2265
Alemania.....	9.8	18.0	3.3	5.9	3.9	53.0	9.8	9.8	100	788
Suiza.....	10.0	14.0	2.0	3.4	2.8	64.0	4.1	7.9	100	393
Japón.....	4.8	18.0	2.1	7.1	0.7	3.3	8.6	65.0	100	479

(1) En 1967.

FUENTE: Elaborado en base a WME, cuadros 1.1; 121.1; 2.21.1., cit. por F. Fajnzylber y T. Martínez, en su libro Las Empresas Transnacionales, FCE, México, 1976, p. 33.

Países no incluidos: Francia, Italia, Bélgica, Luxemburgo, Holanda y Suecia.

El cuadro anterior refleja una hegemonía por parte de Europa en la -- distribución geográfica de las filiales, ya que desde un principio se es-
tablecieron en los países con perspectivas de desarrollo industrial: ---
Suiza en primer plano con el 64% del total de sus filiales manufacture--
ras, le sigue Alemania Federal con el 53% del total, Canadá, con el 44%,
los Estados Unidos con el 38.8% del total de filiales en Europa, Gran --
Bretaña mantiene un 29% y Japón con un 3.3% del total de sus filiales --
distribuidas en Europa.

América Latina refleja paulatinamente una concentración de filiales.-
Cabe destacar que los Estados Unidos mantienen un 26.4% de sus filiales-
en este continente, Canadá un 21%, Alemania y Japón, en forma similar, -
un 18%, Suiza el 14% y Gran Bretaña apenas un 6.1%.

En las cifras correspondientes al resto de Asia y Oceanía, Japón tie-
ne la mayor parte de sus filiales distribuidas en esas zonas, el 65%, --
Gran Bretaña le sigue con el 27%, Canadá con un 16%, Alemania un 9.8%, -
Suiza 7.9% y los Estados Unidos un 5.6% de filiales.

En Africa y el Medio Oriente, predominan las filiales de Gran Breta--
ña, con 25%, Alemania un 9.8%, Japón 8.6%, Estados Unidos 6.2%, Canadá -
5.6% y Suiza un 4.1%.

Los ejemplos particulares de Argentina, Brasil y México, presentados-
en el cuadro, reflejan una hegemonía por parte de los Estados Unidos, --
Alemania y Japón.

El total de estos seis países era, hasta 1970, de 8368 filiales manu-
factureras diseminadas por todo el mundo, y si a esta cifra añadimos el-
número de filiales de los países que no consideramos, nos da por resulta-
do un total de 9885 filiales concentradas principalmente en Europa y ---
América (salvo las nuevas filiales que de 1967 a 1970 hayan establecido-
los Estados Unidos).

Después de haber analizado la distribución geográfica de las filiales
de ET, consideramos necesario desglosarlas por ramas económicas:

CUADRO 4. DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS FILIALES DE ACUERDO A LA RAMA EN QUE ACTUAN, 1970. (TOMANDO LOS SEIS PAISES DEL CUADRO ANTERIOR).

ORIGEN DE LAS MATRICES.	ESTADOS UNIDOS (1)	CANADA	GRAN BRETAÑA	ALEMANIA	SUIZA	JAPON
Alimentos y tabaco	14.0	18.0	25.0	0.3	21.0	5.3
Textiles	2.7	0	4.1	1.1	5.1	28.0
Madera, papel y muebles	5.3	7.4	5.6	1.8	0.8	2.5
Químicos	29.9	0	21.0	46.0	35.0	8.0
Petróleo	5.5	0	3.4	1.2	0.3	0.2
Hule y llantas	3.0	0	2.4	2.1	0.8	2.7
Metales primarios	3.0	18.0	8.4	6.6	3.5	9.4
Metales más maquinaria no eléctrica	14.0	41.0	8.1	12.0	18.0	14.0
Eléctrica y Electrónica	9.6	7.4	11.0	18.0	12.0	17.0
Equipo de transporte	6.0	1.6	4.7	5.7	0.5	8.4
Bienes de precisión	2.0	0	0.6	3.3	1.6	0.2
Otros	6.5	5.9	5.2	2.4	1.1	4.1
Porcentaje total	100	100	100	100	100	100
Número total	3756	188	2160	666	371	438

(1) En 1967.

FUENTE: Elaborado en base a WME, cuadros 8.1 y 8. 21.1 op.cit., p. 37

De acuerdo al cuadro anterior podemos destacar que, en el renglón de alimentos y tabaco, Gran Bretaña tiene un 25% en la distribución de sus filiales en esta rama, Suiza le sigue con el 21%, Canadá 18%, los Estados Unidos 14%, Japón 5.3% y, finalmente, Alemania Federal con apenas 0.3%.

En textiles, Japón concentra sus filiales en un 28%, Suiza cuenta con un 5.1%, Gran Bretaña 4.1%, los Estados Unidos apenas un 2.7% y, Canadá no mantiene filiales en esta rama.

En maderas, papel y muebles, tienen escaso porcentaje en la participación de sus filiales. El mayor es de Canadá -7.4%- , le siguen los Estados Unidos y Gran Bretaña que se encuentran en condiciones similares. Sin embargo, Suecia que no se incluyó en el cuadro, tiene el 13% de sus filiales en esta rama.

En la química, los porcentajes son elevados: Alemania tiene un 46%, casi la mitad de las filiales de ET alemanas se desarrollan en la industria química, Suiza con un 35%, los Estados Unidos casi un 30%, Gran Bretaña el 21%, Japón 8% y Canadá no mantiene filiales en esta rama.

En el renglón del petróleo, Estados Unidos mantiene el mayor porcentaje de filiales y los demás países cuentan con un porcentaje no representativo de las mismas. Sin embargo, Holanda e Italia, que no están incluidos en el cuadro, cuentan con el 10% y 12% respectivamente en la distribución de sus filiales en esta rama.

En la rama de hule y llantas, los países destacados mantienen porcentajes más o menos similares, con la excepción de Canadá que no tiene filiales en este renglón.

En metales primarios, Canadá se encuentra en primer plano con el 18%, Gran Bretaña 8.4%, Alemania 6.6%, los Estados Unidos y Suiza con 3% y 3.5% respectivamente, Japón, que ha comenzado a desarrollar esta industria, tiene un 9.4% y Francia (no incluido en el cuadro), mantiene un --

11%, bastante representativo.

En metales y maquinaria no eléctrica, Canadá mantiene el 41% de sus -- filiales en dicha rama. Le sigue Suiza con el 18%, Estados Unidos y Ja-- pón similarmente con el 14%, Alemania 12% y, Gran Bretaña 8.1%

En eléctrica y electrónica, Japón, que ha desarrollado a través del -- tiempo esta industria de manera acelerada, mantiene el 17%, Alemania 18%-el 1% que los separa no lo consideramos representativo-, Suiza 12%, Gran Bretaña 11% y, los Estados Unidos un 9.6%.

En equipo de transporte y bienes de precisión, los porcentajes son si-- milares, a excepción de Canadá que no mantiene filiales en este último -- renglón.

La suma de las filiales de todas las ramas para 1970 fue de 7579, que representan para las empresas matrices una gran entrada de capitales. - De tal suerte que la filial es un elemento primordial en el sistema ope-- rativo de la ET, primeramente por la ubicación geográfica y, en un segun-- do plano, por la capacidad productiva que experimente. A lo anterior -- añadiremos que la política expansionista de la ET conforma, por una par-- te, un sistema único de instrucción* y, por otra, una retroalimentación-- referente a información, recursos y suministros hacia la matriz.

Los cuadros anteriores reflejan los desplazamientos efectuados por -- las ET hacia los lugares donde puedan adquirir, a menor costo, las mate-- rias primas objeto de su política expansionista.

La distribución geográfica de las filiales se fundamenta en la conve-- niencia de encontrar las fuentes de la materia prima, y esto conduce a -

* La instrucción a la que nos referimos es aquella mediante la --- cual la empresa matriz fija los lineamientos de producción, comercia-- lización, compras, ventas, etcétera.

la empresa a establecerse en la rama económica más propicia para su explotación, lo que lleva aparejado el que se acentúe aún más la división internacional del trabajo y, por lo tanto, se automatice cada día más.

5) Diferencia entre la Empresa Transnacional y la Empresa Multinacional.

Se ha escrito mucho acerca de la adopción de los términos ET y Empresa Multinacional (EM en lo sucesivo), algunos autores poco les importa la denominación, creando con ello confusión en los términos.

Para nuestro análisis debemos considerar que al hablar tanto de la ET como de la EM, nos referimos a empresas capitalistas que se desarrollan bajo este sistema económico. La diferenciación que pretendemos establecer será de acuerdo a ciertas características particulares que cada una de estas empresas tiene. Es verdad que literalmente existe cierta similitud entre los términos, pero su composición no es igual.

Será pertinente conocer la naturaleza histórica de la EM con el objeto de establecer un concepto preciso. Consideramos la siguiente definición porque es, a nuestro criterio, la más accesible para comprenderla; "...las empresas multinacionales son entidades establecidas con la participación de inversionistas, públicos o privados, de diversos países, por lo general dentro del marco de un proceso de integración económica regional". (38)

Estimamos esta definición porque encierra elementos básicos tales como el de la integración regional, fundamento principal de dichas empresas. Por otra parte, responde a intereses comunes entre los países suscritos, y porque se encaminan hacia la "ayuda económica mutua" en el desarrollo de sus actividades, en función de un proceso integrador a nivel regional.

Sus antecedentes los señala Ruíz Massieu:

"El 20 de diciembre de 1957, la República Federal Alemana, Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Italia, Noruega, los Países Bajos, Portugal, Suecia, Suiza y Turquía suscribieron una convención sobre la constitución de la sociedad europea para el tratamiento químico de los combustibles.

Esta empresa, conocida como Eurochemic, tiene el objeto de ejercer toda actividad de investigación o de orden industrial relativa al tratamiento de los combustibles irradiados y a la utilización de los productos de este tratamiento, contribuir a la formación de especialistas en este campo y promover el desarrollo de la producción y de la utilización pacífica de la energía atómica.

La empresa será por su composición y finalidad una sociedad internacional y responde a los intereses generales de los países participantes. La Eurochemic -también conocida como empresa común- estará regida por la Convención y los Estatutos y, a título subsidiario, por el derecho del Estado donde esté la sede..." (39)

Otro ejemplo que proporciona Ruíz Massieu es la empresa "Air Afrique", que surgió a efecto del tratado suscrito por Camerún, Gabón, Congo, Chad, Dhomey, Mauritania, Nigeria, Senegal y Alto Volta. (40)

Es evidente que, de acuerdo a la definición expuesta, las empresas "Eurochemic" y "Air Afrique" mantienen objetivos comunes y los intereses están encaminados a lograr un desarrollo económico a nivel general y "compartido".

Actualmente, a la EM se le ha asociado con los países de América Latina y, más específicamente, con los organismos de integración tales como el Mercado Común Centroamericano, la Alianza para el Progreso, la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, etc.

En la definición del Pacto Andino o Acuerdo de Cartagena (41), se consideró a la EM como aquella que se integra, básicamente, por capitales de los países de la región en combinaciones. El mínimo de inversión de capital es del 60% por parte de los inversionistas de la región y un 15% por cada país que suscribe.

La decisión 46 del Pacto Andino estipula un Régimen uniforme para las EM y un Reglamento de Tratamiento al capital subregional. Es decir, un establecimiento de cooperación con los gobiernos en la aplicación de políticas dirigidas hacia las actividades económicas. De esta manera, podemos señalar que el objetivo que persigue la creación de EM es, en esencia, la integración regional a efecto de contribuir al "desarrollo compartido" entre los países partícipes en tales empresas.

De acuerdo a lo anterior, y en función del establecimiento delineado de lo que es la ET y EM, procederemos a considerar sus diferencias. --- Antes, será oportuno mencionar algunos ejemplos:

Empresa Transnacional:

.International Telephone & Telegraph (ITT): Surgió en la órbita de la industria de las telecomunicaciones, que comprende desde los telégrafos hasta los satélites. Propietaria de la empresa arrendadora de automóviles Avis-Rent-Car, de la cadena de hoteles Sheraton y, además, participa en la industria alimentaria.

.Minnesota Mining & Manufacturing: empresa norteamericana que cuenta con activos del orden de los 3,000 millones de dólares; propietaria de la General Dynamics, Olin Mathieson, FMC Corporation, Tectron y, además, produce cerca de 27,000 productos diferentes, entre los que mencionamos: cámaras fotográficas, ácido sulfúrico, aislantes eléctricos y la famosa cinta Scotch Tape. Por otra parte, una de sus filiales es la Mutual ---- Broadcasting System, la cual se desenvuelve en 27 diferentes divisiones, operando 133 fábricas; produce helicópteros, alimentos para aves, si---rras mecánicas, estufas portátiles, gasómetros, zapatos, etc. (42)

Empresa Multinacional:

..Naviera Multinacional del Caribe, S.A. (NAMUCAR): Empresa en la --cual participan países de Centroamérica y el Caribe, México, Colombia y Venezuela.

..Fibra, S.A.: Participan capitales argentinos y brasileños, esta empresa se dedica a la producción de ferroaleaciones.

Hemos destacado 5 diferencias básicas que caracterizan específicamente una ET de una EM:

1) La ET se constituye principalmente, a partir de la participación de un capital único y privado de un sólo país*, en tanto que la EM se constituye, fundamentalmente, con capital de dos o más países que participen comúnmente en función de intereses similares.

2) Generalmente, la ET tiene su sede en el país de origen, la EM, de acuerdo a su legislación, su sede se ubicará en alguno de los países participantes que, integrado dentro de la región, se encargará de coordinar las actividades que lleven a efecto.

3) La ET se combina con otras empresas, lo que lleva por consecuencia que realice prácticas monopólicas, en tanto que la EM combina sus actividades con organismos internacionales de integración, con el objeto de mantener un apoyo más estricto de las autoridades de los países suscritos.

4) La ET influye para su beneficio, en la política económica de los países en que opera, la EM establece acuerdos sobre los intereses generales entre los países en pleno, creando programas integracionistas.

5) La ET opera en todo el mundo no socialista en base a una estrategia global para la mayor obtención de utilidades, la EM opera en determinadas regiones a efecto de integrarlas a través del comercio hacia una región más ampliada. Su estrategia, principalmente, se basa en llevar a

* Sin embargo, existen empresas que se han constituido con capitales de dos países, tales son los casos, entre otros de: Royal/Dutch-Shell Group (Países Bajos-Gran Bretaña), Unilever (Países Bajos-Gran Bretaña) y Dunlop Pirelli Union (Italia-Gran Bretaña).

cabo un "desarrollo compartido".

Sin embargo, y con ello no queremos cometer una contradicción, la EM fue concebida dentro del marco evolutivo del sistema capitalista, por lo que se explica que estas empresas tiendan al monopolio y a la utilización de estrategias empresariales en los sectores más dinámicos de la economía de los países participantes.

En América Latina, la EM no ha desarrollado un potencial productivo-realmente próspero, dado que los países que integran las EM, generalmente carecen de capital para invertirlo en dicha empresa, lo que ocasiona una fuerte importación de capital extranjero que se cristaliza, dentro de la EM, en penetración de las ET en el seno mismo de las EM.

Las naciones que han suscrito algún tratado para la constitución de una EM responden a una sistematización económica capitalista, de tal manera que su actividad económica descansa, en buena parte, en los empresarios privados.

La EM es aún incipiente, y al enfrentarse al enorme conjunto empresarial extranjero se torna más débil. Otro factor que ha obstaculizado el desarrollo de la EM es el de los "recelos" por parte de los países que no se encuentran en la misma situación económica como la de Argentina, Brasil, México o Venezuela, ya que el aprovechamiento que adquieran éstos no será igual que el que adquiriese por ejemplo Bolivia. Asimismo, las "fugas comerciales" de los países miembros de una EM conducen a realizar otras transacciones de igual índole con países no suscritos, o bien, con ET. Se experimenta pues, una disparidad comercial.

La penetración del capital extranjero en las EM ha implicado que se distorsione el proceso integrador que se pretende con la creación de tales empresas.

Hemos tratado de caracterizar a cada una de estas empresas que, como

sabemos, son producto de los requerimientos de la evolución del sistema capitalista. En diferentes niveles pero, en última instancia, el desarrollo económico de estas empresas estará marcado por el desarrollo mismo del sistema.

6) La Empresa Transnacional en el Proceso de Acumulación de Capital.

Para el análisis del presente apartado será necesario comprender el antecedente que originó la acumulación de capital, o sea, el proceso de la acumulación originaria que Marx señaló, y que nos dará pauta para el análisis:

"...el proceso que engendra el capitalismo sólo puede ser uno: el proceso de disociación entre el obrero y la propiedad sobre las condiciones de su trabajo, proceso que de una parte convierte en capital los medios sociales de vida y producción, mientras de otra parte convierte a los productores directos en obreros asalariados. La llamada acumulación originaria no es, pues, más que el proceso histórico de disociación entre el productor y los medios de producción. Se le llama "originaria" porque forma la prehistoria del capital y del régimen capitalista de producción". (43)

Este es el proceso histórico que precedió a la formación de la producción capitalista a gran escala, y separó de los medios de producción al productor directo, es decir, al campesino y artesano.

Los protagonistas de dicho proceso fueron: el vandalismo, destrucción, depredación, y explotación que, a través del engaño y la violencia, las nacientes burguesías de Europa Occidental se apropiaron de los medios de producción durante el transcurso de los siglos XVI al XVIII. De entre los principales factores citamos: la conquista y el desmesurado pillaje de los "exploradores" españoles que realizaron en México y Perú; el saqueo que los holandeses y portugueses efectuaron en Indonesia; la explotación que llevó a cabo Gran Bretaña en las provincias de Bengala, Bihar y Orissa, en la India; la trata de negros y la depredación que caracterizó a Francia en las islas Hongy, etcétera.

El colonialismo por parte de los países "civilizados" antes mencionados, fue el contacto entre dos mundos que, un siglo más tarde, acentuaría el proceso de acumulación de capital entre países independientes y países dependientes económicamente.

La formación del modo de producción capitalista que, de acuerdo con la Economía Política, se gesta a través de la disociación entre el productor directo y los medios de producción, se finca principalmente en la disociación al interior de los propios países hoy desarrollados para, posteriormente, llevarla a cabo en otros países.

Añadiremos a lo anterior que los bienes de la Iglesia Católica fueron requizados por la Reforma en el siglo XVI; a este respecto Marx señaló:

"La Reforma, con su séquito de colosales depredaciones de los bienes de la Iglesia, vino a dar , en el siglo XVI, un nuevo y espantoso impulso al proceso violento de expropiación de la masa del pueblo. -- Al producirse la Reforma, la Iglesia católica era propietaria feudal de gran parte del suelo inglés. La persecución contra los conventos, etc., lanzó a sus moradores a las filas del proletariado. Muchos de los bienes de la iglesia fueron regalados a unos cuantos individuos - rapaces protegidos del rey...". (44)

Los acontecimientos históricos mencionados, y las condiciones favorables que proporcionó la Revolución Industrial, vinieron a establecer las bases para la reproducción ampliada de capital.

El papel que desempeña la empresa capitalista en el proceso de acumulación radica en su naturaleza histórica, que la convirtió en fuente de acumulación.

La acumulación de capital tiene lugar dentro del proceso de reproducción capitalista ampliada, mediante el cual se efectúan las relaciones capitalistas de producción. El capital aumenta en unos cuantos tenedores de los medios de producción y, al mismo tiempo, se incrementa el volumen de obreros asalariados que son explotados por los empresarios.

Las grandes empresas adquieren la posibilidad de acrecentar su acumulación, en primer lugar, porque operan a gran escala y, en segundo lugar, porque los capitalistas que detentan los medios de producción compran la fuerza de trabajo por debajo del valor de la misma. Ello da -- por resultado que el pago a los trabajadores sólo deba permitirles vivir, perpetuando la necesidad de vender su fuerza de trabajo bajo las condiciones impuestas de los capitalistas.

Por otra parte, la acumulación supone un excedente al que Marx lo definió como: "La parte del producto (...) en que se materializa la plusvalía...". (45)

Derivamos de lo anterior que la acumulación sólo se cristalizará incorporando una parte cada vez mayor de capital al ciclo productivo.

La acumulación de capital concentra y centraliza la producción, portanto, impulsa a la empresa capitalista a consolidarse en su país de -- origen para, posteriormente, rebasar sus fronteras nacionales con el objeto de seguir dicha acumulación en otros países

Por consiguiente, el desarrollo que adquiere la empresa capitalista en el proceso de acumulación conlleva a una demanda de fuerza de trabajo con limitaciones contradictorias por la composición del capital (46), que se alterará en la medida que la productividad del trabajo aumente, ya que ésto acelera el proceso de acumulación .

El sistema capitalista está obligado a innovar constantemente las -- técnicas de producción que se emplean. La tecnología, que emerge a través de las exigencias del sistema, encierra un factor muy especial, el cual conlleva una gran contradicción en cuanto a la demanda de fuerza de trabajo. Esta es la siguiente: La tecnología es creada para que un determinado número de trabajadores la operen. Sin embargo, simplificando: una máquina genera "n" número de veces el trabajo de "x" número de trabajadores, si tomamos en cuenta que los operadores obtienen un salario por el trabajo que realizan en un determinado lapso, las innovaciones que se le hagan a esta máquina tenderán al desplazamiento de los --

trabajadores que la operen, puesto que la nueva máquina fue diseñada para un determinado número de trabajadores y no para el conjunto de los mismos que antes la manejaban.

Al llevarse a cabo el desplazamiento de la fuerza de trabajo por la nueva máquina, intervienen dos factores importantes; el primero, la técnica, siendo mucho más avanzada, contiene mayor cantidad de trabajo total, pero en razón de menos trabajadores y, el segundo, la mano de obra requerirá de una mayor calificación, lo que, por consecuencia lleva al incremento del ejército industrial de reserva, o sea, este ejército se multiplicará en forma geométrica y no proporcional.

Podemos determinar que dentro del sistema capitalista la empresa carece de intereses para satisfacer las necesidades socio-económicas de la población de los países en donde opera. El carácter lucrativo que mantiene esta empresa, a partir de la tendencia a la acumulación de capital, hace más aguda la explotación de la clase trabajadora.

El proceso de acumulación impulsa a las empresas a la producción a gran escala y, a la vez, la restringe. Esta contradicción se cristaliza mediante la explotación de los trabajadores, los limita en su consumo, pero a la vez lo amplía. Los limita por cuanto los salarios son de nivel menor y los amplía por cuanto la empresa capitalista crea -- nuevos estilos de consumo.

La empresa capitalista requiere una canalización de su excedente financiero, producto de su acelerado proceso de acumulación. Por ello, reclama por la apropiación total de la producción de mercancías, por la automatización de los trabajadores, por una ideología de consumo dirigida y figurada y, a la vez, por la cautivación de los mercados internacionales de consumo y producción. Christian Palloix lo señala de la siguiente manera:

"Hoy asistimos a un desarrollo de los diversos mercados de la clase obrera: mercado del hábitat, de los transportes, de los esparcimientos, de la alimentación (en el que dominan las empresas multinacionales agroalimenticias), etc., que son los lugares privilegiados en la estrategia de las empresas multinacionales centradas sobre la producción de conjuntos-mercancías orientados hacia tales mercados.- Esto muestra cumplidamente la profundización de la acumulación del capital -y de su valorización, en consecuencia- en toda su extensión social". (47)

Por lo tanto, la empresa capitalista se ha encargado de acelerar la internacionalización del capital, proyectándola hacia los países en donde opera, asegurándose las fuentes de materia prima mediante el control de los recursos que generen los países abordados.

Es necesario aclarar que, como lo apuntamos anteriormente, la empresa capitalista es producto de un sistema que se basa en la explotación de la clase trabajadora por los detentadores de los medios de producción, o sea, la disociación entre el productor directo y la propiedad sobre las condiciones de su trabajo, ya que pudieramos haber cometido una contradicción al haber señalado que el propio sistema, al evolucionar, requeriría de mayores unidades de producción y, éstas, de mayores volúmenes de trabajadores, aunque, como lo expusimos, las innovaciones tecnológicas desplazarán la fuerza de trabajo. Tal contradicción no es más que la cristalización de la crisis del propio sistema.

La dependencia económica y tecnológica inciden en el proceso de acumulación, ya sea por el incremento del desempleo, por la utilización de nueva tecnología o por la penetración del capital en las economías en desarrollo, lo que retroalimenta el mismo proceso.

Dentro del proceso general, la ET maneja formas de acumulación que sirven a los intereses que le son propios. Esto implica cuatro factores fundamentales que debemos tomar en cuenta:

- a) El control de los recursos productivos.

- b) La tecnología.
- c) La especialización.
- d) El poder de cambio.

Estos cuatro factores básicos hacen la diferencia entre la empresa - capitalista ("autosuficiente", que difunde y acelera el proceso de acumulación), y los países receptores de estas empresas (pobres en su desarrollo económico y con una marcada dependencia).

Por último, el carácter del Estado en el proceso de la acumulación - de capital de dichas empresas se cristaliza en las garantías y condiciones que permitan favorecer la hegemonía de la ET, tanto en su país de origen como en los países receptores. Baste recordar que los capitalistas eligen su seguridad, estableciendo acuerdos de "no agresión" a través de la utilización del Estado. Aseguran que las fronteras estén --- bien custodiadas y las tasas de ganancia bien protegidas contra la competencia externa. Su objetivo será establecer la continuidad en la obtención de beneficios y, con ello, el entrelazamiento de la burguesía - monopolista entre las naciones.

Podemos destacar un ejemplo con el fin de conocer el grado de acumulación que ha adquirido la empresa norteamericana General Motors a nivel mundial:

"La Corporación General Motors, por ejemplo, tiene extensión en - todo el mundo, de más de 750,000 trabajadores y sus ventas anuales - son de 45 billones de dólares...Y, a pesar de su gran expansión y -- del control de los gobiernos; en la economía, la empresa privada toda vía disfruta de una larga estabilidad...". (48)

Lo anterior viene a ilustrar el que el proceso de acumulación de capital tiene fines definidos; por una parte, la concentración de los recursos productivos, humanos y financieros, y, por otra, la maximización de ganancias en gran magnitud.

El papel fundamental que desarrolla la ET en el proceso de la acumulación de capital es el de difundirlo en el mundo y, posteriormente, -- adaptarlo y acelerarlo.

A continuación, analizaremos el caso particular de México, con el - objeto de fijar un poco más el proceso de acumulación de capital.

CAPITULO I:

1. El profesor James Early de la Universidad de Wisconsin comentó al respecto: "...estoy impresionado por el rápido desarrollo de las técnicas analíticas y de dirección que estimulan y ayudan a las empresas comerciales a encontrar los medios menos costosos de hacer las cosas y los objetos - que resulta más lucrativo hacer". Papers and Proceedings of the American Economic Association; cit. por American Economic Review, mayo de 1957, - p.p. 333-335; cit. por Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, "El Capital Monopolista", edit. S. XXI, 13a. edición, México, 1977, p.25.
2. Véase: Carlos Marx, "El Capital", Tomo I, edit. Fondo de Cultura Económica, 2a. edición en español, 1959, 7a. reimpresión, México, 1973, p.p. -- 530-531.
3. Véase: Rudolf Hilferding, "El Capital Financiero", edit. Tecnos, Madrid, - 1963, p.218.
4. Cf: V.I. Lenin, "Obras Escogidas", edit. Progreso, Moscú, 1971, p.178.
5. Departamento de Comercio de los Estados Unidos: "Special Survey of ----- United States Multinational Companies" 1970 (Springfield, 1972), p.p. 15 y 16; cit. por Naciones Unidas, "Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Mundial", Naciones Unidas, ST/ECA/190, Nueva York, 1973, p.-- 114.
6. Cf: Raymond Vernon, "Soberanía en Peligro", edit. FCE, México, 1973, --- p.9.
7. Texto leído por el Lic. Jorge Eduardo Navarrete, en la Sesión del 13 de noviembre de 1971, en la Cd. de Monterrey, N.L.; Véase: "Corporaciones - Transnacionales y Empresas Multinacionales", en "Comercio Exterior",----- No.11, noviembre de 1971, México, 1971, p.979.
8. Gobierno del Canadá, "Foreign Direct Investment in Canada", (Ottawa, --- 1972), p.51; cit. por Naciones Unidas, op.cit., p.114.
9. Ibid., p.p. 4-5.
10. Véase: Victor M. Barceló R., "La Empresa Multinacional en Países del Tercer Mundo", Secretaría de Relaciones Exteriores, México 1975, p.p. 41- - 42.
11. Véase: Theotonio Dos Santos, "Imperialismo y Dependencia", Ediciones --- Era, México, 1978, p.p. 16-17.

12. La productividad del trabajo se expresa "...por la correlación entre el gasto del trabajo (en escala de la sociedad, de una rama, de una empresa o de un sólo trabajador) y la cantidad de bienes materiales producidos (establecida en dinero o en especie) en una unidad de tiempo"; Cf:- Varios Autores, "Diccionario Marxista de Economía Política", Ediciones de Cultura Popular, 1a. edición, 1977, 2a. reimpresión, México, 1978, - p.p. 197-198.
13. Para más detalles véase: Robert L. Heilbroner, "La Formación de la Sociedad Económica", edit. FCE, 1a. reimpresión de la 2a. edición en español, México, 1972, p.p. 94-103.
14. Cf: Christopher Tugendhat, "Las Empresas Multinacionales", edit. Alianza Editorial, Madrid, 1973, p. 29.
15. Véase: José Luis Ceceña, "El Imperio del Dólar", Ediciones "El Caballito", 3a. edición, México, 1972, p. 8.
16. Véase: Rudolf Hilferding, op. cit., p. 218.
17. Cf: José Luis Ceceña, op. cit., p.p. 17-18.
18. Véase: Christopher Tugendhat, op. cit., p.p. 38 y 40.
19. Cf: José Luis Ceceña, op. cit., p.p. 13-14.
20. "En los Estados Unidos de América del Norte, el número de Trust era en 1900 de 185; en 1907 era de 250. La estadística norteamericana divide a todas las empresas industriales en empresas pertenecientes a personas, a sociedades y a corporaciones". Véase: V.I. Lenin, "El Imperialismo, Fase Superior del Capitalismo", en "Obras Escogidas", edit. Progreso, Moscú, 1971, p. 182.
21. Cf: Robert L. Heilbroner, op. cit., p. 145.
22. Ley Clayton Antitrust: Ibid., p. 146.
23. John T. Flynn, "Grandes Fortunas", edit. Juventud, Buenos Aires, 1945, - p. 484; cit. por José Luis Ceceña, op. cit., p.p. 19-20.
24. Cf: Robert Heilbroner, op. cit., p. 139.
25. Cf: John Deverell y The Latin American Working Group. "Anatomía de una Corporación Transnacional", edit. S. XXI, México, 1977, p.p. 35-37.
26. Cf: Christopher Tugendhat, op. cit., p.29.
27. Ibid., p. 31.

28. Las empresas que en un principio dependían de los recursos financieros que los Bancos les proporcionaban, a través del tiempo, desarrollaron un potencial económico que, después de cierto lapso, obtuvieron grandes utilidades derivadas de la acción monopolista en el mercado y, por consecuencia, adquirieron la suficiente capacidad para autofinanciarse con sus propios recursos financieros.
29. Perlo Victor, "The Empire of High Finance", Int'l. Publishers, N.Y., -- 1957, p. 95; cit. por José Luis Ceceña, op. cit., p.p. 21-22.
30. Véase: V.I. Lenin, op. cit., p.p. 182-183.
31. Ibid., p. 185.
32. Ibid., p. 191.
33. Ibid., p. 229.
34. Cf: Norman Girvan y, Varios Autores, "Teoría y Práctica de la Empresa - Multinacional", Ediciones Periferia, Buenos Aires, 1974, p. 144.
35. Véase: José Luis Ceceña, op. cit., p. 48.
36. Cf: Christopher Tugendhat, op. cit., p. 130.
37. Véase: José Francisco Ruíz Massieu, "Régimen Jurídico de las Empresas - Multinacionales en la ALALC", Instituto de Investigaciones Jurídicas, -- UNAM, México, 1972, p.p. 85-86.
38. Véase: Revista "Comercio Exterior" , op. cit., p. 979.
39. José Francisco Ruíz Massieu, op. cit., p. 173.
40. Ibid., p. 174.
41. El Pacto Andino fue suscrito el 26 de mayo de 1969, entre Bolivia, ---- Colombia, Chile, Ecuador y Perú. En 1973, se adhirió Venezuela. Sin embargo, Chile se separó el 3 de enero de 1977.
42. Cf: Jesús Cambre Mariño: "Monopolios Norteamericanos y Corporaciones -- Multinacionales", en Problemas del Desarrollo, año III, No. 11, mayo-ju lio, 1972, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1972, p. 102.
43. Véase: Carlos Marx, op. cit., p. 608.
44. Ibid., p. 613.
45. Ibid., p. 175.

46. Aquí encontramos el punto de la oposición de clase. Por una parte las luchas contra los efectos de la explotación y, por otra, la lucha contra la existencia misma de la explotación.
47. Véase: Christian Palloix, "Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización", edit. S. XXI, 2a. edición, México, 1977, p. 277.
48. Cf: George Leland Bach, "Economics, An introduction to analysis and policy", Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, 9th, edition, New Jersey, 1977, p. 16.

CAPITULO II

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN MEXICO

1) Causas de su establecimiento.

El presente apartado nos permitirá constatar que el establecimiento en México de las ET no obedece a un fenómeno fortuito. Por el contrario, tanto las condiciones externas como las internas, se combinaron para determinar la naturaleza histórica en el advenimiento y desarrollo de la ET en México.

Durante los tres siglos de ocupación española (s. XVI-XVIII), se efectuaron, entre otras acciones: el rompimiento de la cultura mexicana, la explotación de los indígenas, el robo a las ciudades y una enorme succión hacia el exterior tanto de los recursos naturales como de los humanos. Tales actos fueron realizados por los "conquistadores" y el Clero. De entre los primeros destacamos a Hernán Cortés, Pedro De Alvarado, Nuño De Guzmán y Francisco De Montejo. Por su parte, la Iglesia permitió la explotación de los habitantes de México, y a través del tribunal eclesiástico (La Inquisición), ejerció una determinante autoridad, difundiendo la resignación hacia la mansedumbre.

La explotación del subsuelo mexicano trajo por consecuencia una inmensa riqueza de minerales, sobre todo de piedras preciosas, oro y plata. Alonso Aguilar nos proporciona algunas cifras a este respecto:

"En el siglo posterior a los años 1681-1700, el oro producido por la Nueva España aumentó de 7,380 a 24,580 kilogramos. Entre 1781 y 1791, el producto de las minas fue en promedio de 19.3 millones de pesos, y en los 10 años siguientes se elevó a 23 millones". (1)

En los principios del siglo XVIII, la Revolución Industrial no ejerció una influencia determinante sobre las colonias españolas en América, sin embargo, el debilitamiento económico de las mismas, ante el gran empuje del capitalismo internacional y el letargo económico -

que propició la Iglesia, llevó a México a la lucha por su independencia en 1810.

A la finalización de la guerra de independencia (1821), se sucedieron una serie de amenazas por parte de la "Santa Alianza" en el sentido de invadir el territorio mexicano. Ello propició que los gobiernos mexicanos adquirieran, en forma acelerada y masiva, créditos del exterior con el objeto de costear los gastos de material bélico y el mantenimiento de unidades militares en pleno.

Se estableció un creciente endeudamiento gubernamental, incrementado por el reconocimiento a la deuda del virreinato español que ascendía, en un principio, a 76.3 millones de pesos, y que, después, el gobierno independiente aceptó la deuda por daños que el ejército insurgente ocasionó a las propiedades españolas, que fue de 45 millones de pesos. (2)

El gobierno de México tuvo que recurrir a Gran Bretaña con el objeto de establecer un doble enlace: por un lado, reactivar las deterioradas finanzas gubernamentales y, por otro, adquirir el apoyo militar británico, ante las amenazas de invasión de la Santa Alianza española.

En la década de 1820-30, los británicos llenaron el hueco que habían dejado los españoles; de acuerdo con Manuel Aguilera:

"...el capital británico comenzó a acudir, a mediados de la década de los años veinte del siglo pasado, creando seis compañías con un capital pagado de 77 millones de pesos. Esta época marca el inicio de la corriente de capitales extranjeros hacia México, principalmente de procedencia inglesa y francesa, los cuales fueron adquiriendo relevancia en el comercio y en las industrias textil, del vestido y minero-metalúrgica.

Por otra parte, en 1824, el gobierno concertó dos créditos con bancos ingleses -Barclay y Goldschmidt- por valor de 32 millones de pesos, de los cuales se recibieron efectivamente 14 millones -- después de las deducciones...". (3)

Paulatinamente se proporcionó un clima de seguridad y protección a los capitales foráneos invertidos en México. Tales medidas, a través del tiempo, instaron a Francia, España, Gran Bretaña y, posteriormente, a los Estados Unidos de Norteamérica, a volcar sus capitales hacia las actividades productivas que les fueron más rentables (comercio, comunicaciones, transportes, industria y minería, principalmente).

Los pretextos por reclamo del pago por daños a propiedades de extranjeros establecidos dentro del país, dieron pauta a las intervenciones militares. Tal fue el caso del desembarco de la armada francesa en 1838, en el puerto de Veracruz; la referencia la tomamos de --- José Luis Ceceña:

"La negativa del gobierno Mexicano a acceder a semejantes exigencias, en gran parte injustificadas y presentadas en forma atentatoria a la soberanía nacional, dio lugar al bloqueo de los puertos del Golfo de México, principalmente Veracruz, el bombardeo de San Juan de Ulúa y del puerto de Veracruz, y a la ocupación de esta ciudad por las tropas francesas.

El conflicto duró un año, terminando con la "aceptación" del gobierno Mexicano de todas las exigencias de los intervencionistas franceses, firmándose la paz el 9 de marzo de 1839". (4)

Por otra parte, los Estados Unidos invadieron en 1846 el territorio mexicano, apropiándose de 2'263,866 Km/2 y de las islas del Archipiélago del Norte, y exigieron, además, indemnización por daños. Ya en 1845 se había anexado el estado de Texas y, para 1853, se apropió de un borde adicional de 109,574 Km/2. (5)

Los Estados Unidos declararon la guerra a México en 1846:

"En 1846, siendo presidente de los Estados Unidos James K. Polk, ese país declaró la guerra a México, con pretextos valadés, guerra que tuvo efectos desastrosos para nuestro país. Sucumbieron 50,000 mexicanos, hubo considerables daños materiales y con la derrota el país perdió más de la mitad de su territorio, ----- 2.263,866 kilómetros cuadrados (incluyendo Texas, que se había se-

gregado de México desde 1836, acto que no había sido reconocido -- por nuestro país, hasta la firma del Tratado de Guadalupe Hidalgo, en 1848, que puso fin a la contienda),...". (6)

El franco proceso de expansión de los Estados Unidos constituía -- una gran amenaza para México. A efecto de ello, los gobiernos que vi vieron tales amenazas, consintieron en ceder a las pretensiones de dicho país, el que obtuvo así concesiones comerciales, fiscales y terri toriales. De esta manera, el elemento militar significó un mayor poder de los Estados Unidos en los comienzos de su hegemonía en México.

Por otra parte, los franceses, que habían desarrollado algunas ope raciones financieras a través de Maximiliano de Habsburgo, empezaron a presionar al gobierno mexicano con el objeto de dominar el país:

"Las operaciones financieras de Maximiliano elevaron sustancial mente la deuda exterior de México a casi el triple, aun descontando algunas sumas que se aplicaron a pagos de deudas anteriores, es pecialmente de la Deuda de Londres. (7) De los empréstitos contra tados por Maximiliano, 46 millones de francos (9 millones de pe--- sos) fueron asignados al gobierno de Maximiliano, de los cuales so lamente se recibieron a lo sumo 7 millones de pesos ...". (8)

El triunfo del gobierno republicano presidido por Benito Juárez, - y, el fusilamiento de Maximiliano, en 1867, trajo como consecuencia - que los inversionistas extranjeros frenaran la transferencia de capi--- tal hacia México, a la vez de surgir presiones de índole económica.

Fue así que la naciente República desconoció toda deuda anterior - después de su creación, y los países europeos retiraron momentáneamen te la "ayuda financiera" hacia México, dejándole un amplio panorama a los norteamericanos, los cuales volcaron sus capitales en nuestro --- país, compartiendo su interés con Francia y Gran Bretaña.

A la llegada del general Porfirio Díaz (1876-1911), las inversio--- nes de los países europeos volvieron a tomar su cauce pero ahora con mayor intensidad. Los capitales imperialistas encontraron con Porfi rio Díaz una inmejorable situación política para efectos de sus inver

siones:

"...(en 1911 las inversiones extranjeras alcanzaban más de 2 000 millones de dólares y significaban el 70% de las inversiones totales, excluidas la agricultura y la artesanía; al mismo tiempo, 29 millones de hectáreas, o sea la séptima parte del territorio nacional, estaba en manos foráneas), ...". (9)

Para 1911, el capital extranjero provenía de un 44% de los Estados Unidos, de Gran Bretaña el 29%, el 18% de Francia y el resto de España, Holanda, Alemania e Italia. (10)

Como resultado de los antecedentes señalados, podemos apuntar que la dictadura de Díaz "abrió las puertas" al capital extranjero e hizo que "maduraran" los ya existentes. Dado que no existía una infraestructura capaz que respondiera a los requerimientos del país, fue necesario atraer y admitir toda inversión proveniente del exterior con el objeto de establecer un sistema empresarial que llevase a cabo la expansión del mercado interno.

Un punto de gran relevancia fue el papel que desempeñó el desarrollo de los ferrocarriles. En este renglón, el gobierno de Díaz "trató" de asociarse con los extranjeros, participando dentro del capital social de una empresa casi en quiebra. Sin embargo, sólo proporcionó a los financieros extranjeros cuantiosos pasivos en demasía garantizados. (11)

De acuerdo con los datos proporcionados por José Luis Ceceña, hasta 1908 la casi totalidad de las inversiones extranjeras estaban colocadas en las comunicaciones y, más concretamente, en los ferrocarriles, la situación fue la siguiente:

CUADRO I: DISTRIBUCION DEL CAPITAL EN LOS FERROCARRILES 1910-1911.

	Empresas	Capital: millones de pesos	%
Total del ramo	10	665.0	100.0
Capital británico	5	122.5	18.4
Capital de los EE.UU.	3	60.0*	9.0
Suman los 2 países	8	182.5	27.4

* "Por no disponer del dato correspondiente al Ferrocarril Sud Pacífico de México, se estimó su capital en 20 millones de pesos, sobre la base de las inversiones realizadas hasta 1910". (12)

"A los datos anteriores debe añadirse la participación que el capital extranjero tenía en el capital de los Ferrocarriles Nacionales de México, empresa controlada por el gobierno. Esta participación, casi totalmente norteamericana, se elevaba a 229 millones de pesos, o sea a casi la mitad del capital de dicha compañía. Al considerar esta -- participación de un 34.4 por ciento adicional, el capital extranjero eleva su intervención en el sistema ferroviario mexicano al 61.8 por ciento del total, o sea a cerca de las dos terceras partes de dicho total". (13)

La expansión del capitalismo mundial, que ya mantenía una gran injerencia en México, propició que se combinaran la explotación de los metales, los de utilidad industrial y el comercio fronterizo, con las comunicaciones, de esta forma el ferrocarril representó un factor determinante en la penetración del capital extranjero en nuestro país.

Para 1911, el total de la IED en el sistema ferroviario "mexicano" -- fue del orden de los 1,130.5 millones de pesos contra 131.0 de la industria y 817.3 de la minería y la metalurgia. (14)

Es así como el sistema ferroviario nacional -fundamentado en los capitales extranjeros- aceleró el desarrollo industrial que ejercieron las -

empresas extranjeras. Por otra parte, las condiciones externas del capitalismo internacional que imperaban impusieron a México una marcada división del trabajo basada en la explotación irracional de los recursos naturales.

A la creciente necesidad de las potencias extranjeras por el suministro de las materias primas, México representó un papel de abastecedor de las mismas lo que condujo a mermar las riquezas del país.

El sometimiento de México al capitalismo internacional, sin contar con una infraestructura adecuada, vino a consolidar, por una parte, a las empresas extranjeras y, por otra, propició que los gobiernos posteriores encauzaran aún más los capitales extranjeros hacia el país, gestándose una gran dependencia hacia ellos.

Con lo anterior, hemos pretendido describir someramente las causas por las cuales las ET se establecieron en México, y cómo, la dictadura de Díaz marcó un panorama de estabilidad política, protección y seguridad para la realización de sus actividades que, hoy en día, todavía gozan.

2) El Fomento del Estado a la Inversión Extranjera.

Hacia los primeros años del presente siglo, naciones como Alemania, Francia, Gran Bretaña, Holanda, Italia, Japón, Suiza, etc., comenzaron a modificar sus tácticas expansionistas, es decir, optaron por aminorar las anexiones territoriales, lo que condujo a que se inclinaran por los desplazamientos contra las barreras arancelarias y los vetos a las importaciones aprovechando su desarrollo económico y su gran influencia política.

La tendencia del capitalismo mundial se dirigía en forma acelerada hacia una mayor concentración de la propiedad, pues el desarrollo del

capital exigía nuevas formas de reproducción que procrearan una mayor acumulación.

Durante la dictadura del general Díaz, además de edificarse las -- condiciones políticas para el "desarrollo económico" de México , también se consolidaron las condiciones para el desenvolvimiento de las empresas extranjeras. La política económica de Díaz consistió en garantizar a los inversionistas extranjeros un margen de seguridad y -- protección para la realización de sus actividades, para lo que intervino directamente mediante el sometimiento de las clases trabajadoras.

Por otra parte, la incipiente "burguesía mexicana" tuvo gran injerencia en esta política. A este respecto Wionczek escribió:

"El gobierno de Porfirio Díaz, aunque no abrigaba ningún sentimiento xenófobo, se cuidó bien de congraciarse con sus partidarios nacionales y, a tal fin, distribuyó entre ellos, liberalmente y en condiciones en extremo favorables, concesiones para la explotación de los recursos hidráulicos, con vistas a la generación de energía eléctrica. Unas doscientas concesiones, que representaban la casi totalidad de las otorgadas o confirmadas por el gobierno federal - entre 1895 y 1910 fueron atribuidas a nacionales, los que rápidamente las enajenaron en favor de las entidades extranjeras interesadas". (15)

Debemos señalar que la "burguesía mexicana" de aquella época no -- era igual a su semejante europea, una burguesía industrial, sino que la fuerza de la mexicana provenía de la tierra y la especulación. -- Tal burguesía le proporcionó a Díaz pleno poder, a lo que él, con ese apoyo, se erigió juez supremo del país.

En la última década del gobierno de Díaz, el fomento a las inver-- siones extranjeras adquirió grandes magnitudes, llegando a dominar en la minería, el petróleo, ferrocarriles, electricidad, bancos, indus-- tria y comercio . (16)

Toda vez que se llevo a cabo el impulso a las empresas extranjeras fue necesario mantenerles un clima de seguridad, y por eso las vincu-

laciones con los funcionarios públicos se manifestaron en forma selectiva, o sea, los inversionistas extranjeros buscaron a funcionarios - que desempeñaran actividades en los puestos de más alta jerarquía dentro del sector público.

Por ejemplo: personas como Enrique C. Creel , que fue Ministro de Relaciones Exteriores, fue también Presidente y Consejero de la empresa británica Cía. Mex. de Pet. "El Aguila" y Consejero de la compañía norteamericana Kansas City México & Orient Railway.

El general Manuel González Cosío, -Ministro de Guerra y Marina-, -desempeñó el cargo de Consejero en la Cía. Manufacturera "El Buen Tono", de igual manera, fue Presidente del Banco de Londres y México; ambas empresas propiedad de franceses.

Guillermo De Landa y Escandón -quien fue Gobernador del D.F.-, tuvo el cargo de Chairman en The Dos Estrellas, S.A., Mining Co. (francesa), fue Consejero en la Santa Gertrudis Jute Mill, en la México - Mines of "El Oro" LTD (ambas de Gran Bretaña), y en la Pan American Co. (EE.UU.).

El licenciado Roberto Núñez, -Subsecretario de Hacienda- ejerció el cargo de Consejero en la Cía. de Luz y Fuerza de Pachuca, controlada por Gran Bretaña. De igual manera, de la compañía manufacturera francesa "El Buen Tono", y Vicepresidente de la fábrica de papel francesa Compañía San Rafael y Anexas.

Rosendo Pineda fue Subsecretario de Relaciones Exteriores y Presidente del Congreso en 1898 y en 1906, desempeñó el cargo de Consejero en las empresas norteamericanas Pan American Co. y Pan American Railway.

El licenciado Pablo Macedo, quien fuera Presidente del Congreso en 1907 y 1910, realizó funciones como Consejero en las empresas: Mexican Light & Power Co., Cía. Manufacturera "El Buen Tono", -----

Pan American Co. y la Pan American Railway.

El licenciado Joaquín D. Casasús, Presidente del Congreso en 1895 y 1903, fue Consejero de la empresa norteamericana Suthern Pacific ----- Railway.

Además, todos ellos mantuvieron nexos con los principales bancos -- extranjeros en México, fungiendo como consejeros, presidentes, vicepre-- sidentes, accionistas, etc. (17)

Para finales de 1911, los capitales británicos invertidos en nues-- tro país ascendían a más de 300 millones de dólares, los norteamerica-- nos alrededor de 1,100 millones, y los franceses a cerca de 400 millo-- nes, básicamente concentrados en los ferrocarriles, la minería, la me-- talurgia, bienes raíces y bancos. (18)

La deuda pública exterior, para 1911, ascendía a 441.452,625 pesos, la deuda interna era del orden de los 136.726,469 pesos. Lo que da -- por resultado un total de 578.179,094 pesos, cifra que representó el -- total de la deuda pública en el gobierno de Porfirio Díaz. (19)

En la breve administración de Francisco I. Madero (1911-1913), pro-- puso ante la Convención Antireeleccionista afirmaciones en favor de -- una actitud "amistosa" hacia los Estados Unidos y, por otra parte, en-- contra de la misma, analicemos:

"Dos de sus afirmaciones tienen importancia respecto a la acti-- tud que recomendaba ante los Estados Unidos: a) "Franquicias al ca-- pital extranjero sin privilegio alguno". Combate a los monopolios-- para proteger a los pequeños empresarios y los intereses generales-- del pueblo y, b) "Relaciones no sólo amistosas sino fraternales con los Estados Unidos", siempre que tengan por base el respeto a la -- soberanía, independendencia y dignidad de México.

La contradicción en las dos proposiciones de Madero es obvia: en la primera, de una parte, dar entrada irrestricta al capital ex-- tranjero, y, de otra, combatir los monopolios derivados, precisa-- mente, de la concentración de esos capitales; en la segunda mante--

ner relaciones "fraternas" con los norteamericanos y juzgar posible, no obstante el pasado del país, que respetaran ellos la dignidad y la independencia de los mexicanos". (20)

Dado que los Estados Unidos no habían respetado la soberanía de México, y menos aún la independencia, no estarían en condiciones de ceder ante ninguna política que fuera en contra de sus intereses. Por ello, la tendencia maderista se encaminó a sobrellevar una política --proteccionista hacia las empresas extranjeras, lo cual parecía necesario pues, de una parte, existían las amenazas de los gobiernos extranjeros que, argumentando las amenazas contra sus propiedades, pretendían invadir México y, por otra, el movimiento revolucionario no definía la dirección de la economía del país. Dicho movimiento trajo por consecuencia que las naciones extranjeras, las cuales contaban con --grandes sumas de capital invertido en México, intervinieran directamente bajo el pretexto de no existir ninguna garantía para sus empresas establecidas en nuestro país.

Cuando en 1913 se proclamó presidente de México Victoriano Huerta, entabló "amistosas" relaciones con los empresarios extranjeros, específicamente con los norteamericanos. Prometió garantizarles protección y seguridad a consecuencia de los levantamientos de Alvaro Obregón, Emiliano Zapata, Francisco Villa y Venustiano Carranza que hacían peligrar su mandato.

Huerta estaba dispuesto a aceptar las condiciones que ellos determinarían con el objeto de obtener ayuda económica para solventar el movimiento armado que se efectuaba en contra de él. Sin embargo, el embajador de los Estados Unidos en México, Henry Lane Wilson, informó a su gobierno vigente, administrado por William H. Taft, que Huerta no representaba ningún poder ni facultad para ejercer una cierta seguridad política para las empresas norteamericanas, o, más concretamente, hacia la explotación de las minas y yacimientos petrolíferos.

En el mandato de Venustiano Carranza (1917-1920), se promulgó (en-

1917) la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, que -- hoy en día todavía nos rige aunque después de cientos de modificacio-- nes. El contenido nacionalista y antilatifundista popular de la misma, no inquietó a las empresas extranjeras ni con mucho.

El gobierno de Carranza se inclinó aparentemente, hacia el mejora-- miento político, económico y social del país. Sin embargo, la situa-- ción que imperaba no permitía definir la dirección del Estado.

Durante el movimiento revolucionario, y hasta el final del gobier-- no de Alvaro Obregón (1920-1924), se establecieron empresas, aprove--- chando la situación que prevalecía en México: Una lucha por el poder-- subsidiada por los gobiernos extranjeros con el objeto de conseguir -- una estabilidad política en función de las personas que llegaran al po der.

De entre las empresas que se establecieron durante este lapso cita-- mos las siguientes: La Compañía Manufacturera de Cigarros El Aguila,-- S.A., subsidiaria de B. American Tobacco Co. de Estados Unidos; Gene-- ral Popo, S.A., subsidiaria de General Tire & Rubber del mismo país e-- Hilos Cadena, S.A. de C.V., también norteamericana, subsidiaria de --- Clark & Co. LTD. (21)

Con Plutarco Elías Calles (1924-1928), prevaleció la cordialidad ha cia las empresas extranjeras que empezaban, en su mayor parte, a fusio-- narse con el capital nacional formando empresas combinadas. Calles re cibió fuerte apoyo de los Estados Unidos, con la condición de perse--- guir al Partido Comunista Mexicano y romper relaciones diplomáticas -- con la URSS, de tal suerte que estrecho vínculos con los norteamerica-- nos y otorgó todo tipo de garantías a las empresas extranjeras dedica-- das a la explotación del petróleo.

Una importante cita la tomamos de Manuel Aguilera, que es evidencia de lo anterior:

"...(1927)...Calles ordenó a la Suprema Corte de Justicia que de clarase anticonstitucional la Ley del Petróleo, y acto seguido, en 1928, "el embajador Morrow auxilió durante tres semanas al secretario de Industria en la formulación de los reglamentos de la Ley del Petróleo" para garantizar los intereses de las compañías petroleras". (22)

Durante el gobierno de Calles iniciaron actividades tres de las más grandes empresas que operan en el mundo: Ford Motor Company, Du Pont-y, Colgate Palmolive.

Para 1929, las inversiones norteamericanas en México ascendían a --- 682 millones de dólares y las de Gran Bretaña eran del orden de los -- 160 millones de libras esterlinas y, el total de la deuda exterior en el país, ascendía a 1,395.1 millones de pesos (23)

Las siguientes administraciones: Portes Gil, Ortíz Rubio y A. Rodríguez no modificaron la política fomentadora hacia el capital extranjero que los gobiernos anteriores habían impulsado. Las fallas administrativas de coordinación en México se dejaron a que las "corrigiesen" - las empresas extranjeras por medio de contratos llevados a cabo por las Comisiones, Comités y Juntas. Sin embargo, lo que sucedió fue que estas empresas "corrigieron" sus técnicas administrativas con el objeto de contrarrestar las estipulaciones contenidas en la Constitución - de 1917 y, más concretamente, del artículo 27.

A pesar de la progresista política económica de Lázaro Cárdenas -- (1934-1940), las inversiones extranjeras ascendían en 1935 a 3,900 millones de pesos de acuerdo a su valor en libras (24), y durante este período lograron establecerse algunas empresas extranjeras tales como la General Motors Company, B.F. Goodrich Company, American Gum Company y la Chrysler, entre otras.

Bajo el gobierno de Cárdenas el Estado adquirió un papel de regulador de la economía mexicana al tomar medidas radicales contra los intereses extranjeros y en bienestar de los trabajadores.

Prueba de ello, fue la promulgación de la Ley de Expropiación en 1936, la cual reafirmó la propiedad pública de los recursos naturales, y abrió la posibilidad de que se constituyeran los monopolios estatales.

El 24 de junio de 1937 el gobierno de Cárdenas nacionalizó los ferrocarriles, bajo el argumento de que el Estado podría proporcionar una mejor organización y eficiencia. Para el 31 de diciembre de 1940 surgió la empresa estatal Ferrocarriles Nacionales de México.

Asimismo, y basado en la Ley de Expropiación, se llevó a efecto el 18 de marzo de 1938 la nacionalización de la industria petrolera por ser causa de utilidad pública en favor de la nación. Tales actos significaron un enfrentamiento franco contra las empresas extranjeras y con el sector "nacional" de la burguesía. Lorenzo Meyer comentó acerca de las empresas:

"La expropiación de 1938 enfrentó al régimen cardenista con presiones políticas y económicas. Estas últimas provinieron de las empresas afectadas y del gobierno norteamericano. La Standard Oil (N.J.) y la Dutch Shell fueron las artífices del boicot que se estableció inmediatamente en torno a la recién nacionalizada industria petrolera de México". (25)

Siguiendo la política cardenista, se promulgó la Reforma Agraria, basada en el Código Agrario de 1934, lo que permitió redistribuir 17.890,000 hectáreas (el mayor número de tierras entregadas hasta 1952). (26) Beneficiando a 815,138 campesinos. (27)

Otras medidas fueron: la creciente participación del Estado en la vida económica del país, y una acelerada participación en el sistema crediticio a través del aumento de la inversión pública. Cárdenas, apoyado en la alianza política de los campesinos y obreros, emprendió un amplio programa de reformas sociales.

Para el último año de gobierno de Cárdenas (1940), las inversiones

extranjeras directas se habían reducido a 2,262 millones de pesos. Es decir, a 419 millones de dólares. Empero, la deuda exterior siguió aumentando a consecuencia de las nacionalizaciones realizadas. (28)

Durante el gobierno de Lázaro Cárdenas, se aminoró la entrada de capitales extranjeros, sin embargo, se adquirió una deuda que, sin acelerarse, paulatinamente fue siendo cada vez mayor.

El gobierno de Avila Camacho (1940-1946), se pronunció en favor del crecimiento económico del país, fomentó la inversión extranjera, brindó todo tipo de garantías y privilegios a las empresas del exterior, - dando prioridad a la actividad industrial. Justamente durante la se--gunda guerra mundial, se crearon las condiciones económicas para lle--var a cabo la industrialización a través de la política de sustitución de importaciones, a la cual Gilberto Argüello escribió:

"Avila Camacho (ligado íntimamente con los intereses del multimi
llonario norteamericano Jenkins), pronto concilió con el sector ul--
tra del alto clero, con los inversionistas norteamericanos, con el
sector conservador del ejército, con la gran burguesía y hasta con
el Departamento de Estado norteamericano al convertirse en uno de -
los más ardientes defensores del *panamericanismo*.

Se inició la rearticulación del modelo de interdependencia es---
tructural con el imperialismo norteamericano". (29)

Los secretarios de Estado del gobierno de Avila Camacho: Ezequiel -
Padilla y Francisco Javier Gaxiola, comenzaron a estar de acuerdo con
un proyecto de asociación con varias compañías extranjeras. El mismo
gerente de PEMEX, en 1942, Efraín Buenrostro, apoyado por Avila Cama--
cho, trataba de obtener ayuda externa recurriendo a los Estados Unidos
(EXIMBANK).

Se mantuvieron relaciones con la Olsen de Oklahoma y la Panhandle -
& Refining Co., y con algunos empresarios independientes norteamerica--
nos.

Los vínculos del gobierno con el Departamento de Estado norteameri-

cano rindieron sus frutos, al aceptarse un proyecto de construcción - con la Universal Oil Products y otro con Arthur Mckee & Company de -- Ohio.

Hablamos de la construcción de la refinería de Azcapotzalco, que - se inició en 1944 con un costo de 10 millones de dólares (31)

Asimismo, se procedió a pagar a las compañías norteamericanas la - suma de 23.995,991 dólares por concepto de la nacionalización de la - industria petrolera en México:

"Cuando la comisión evaluadora formada por representantes de -- los gobiernos de México y Estados Unidos concluyó, el 17 de abril- de 1942, el acuerdo en virtud del cual México pagaría 23 995 991 - dólares a las empresas norteamericanas expropiadas en marzo de -- 1938, y éstas aún se negaban a aceptar esto como un hecho consuma- do...". (32)

La condescendencia para con las empresas extranjeras fue evidente, ya que Avila Camacho pronunció lo siguiente en diciembre de 1940: --- "Cifraremos nuestra seguridad de expansión económica, principalmente- en las energías vitales de la iniciativa privada", (33) en lo que el- capital extranjero era determinante.

El gobierno de Miguel Alemán (1946-1952), procedió a desarrollar - un vasto programa de industrialización a través de la instalación de subsidiarias y filiales de las ET, en principio lento, pero siempre - constante .

El nuevo director de PEMEX nombrado por Alemán, el senador Antonio J. Bermúdez, estableció negociaciones con las empresas norteamerica-- nas, como las realizadas con la City Services, las cuales consistie-- ron en un préstamo por 10 millones de dólares, equipo y asistencia -- técnica. A cambio, la empresa obtendría el 50% del combustible ex--- traído de los nuevos pozos, a un precio muy por debajo de los que pre- valecían en ese momento en el mercado mundial.(34) Para 1949, PEMEX- había firmado contratos con las empresas norteamericanas: Compañía -

Mexicano-Americana, con Edwin W. Pauley, Sharmex y la Isthmus -----
Development Company:

"Estos contratos se hicieron sin modificar la legislación petrolera vigente, y no con base en los poderes que ésta le otorgaba a PEMEX, sino que fueron suscritos directamente entre el Poder Ejecutivo y las empresas contratantes". (35)

Tales contratos fueron dictaminados sobre una legalidad propuesta por el presidente Alemán al Procurador General de la Nación.

Con todo ello, se procedió a pagar a la compañía anglo-holandesa, Royal-Dutch-Shell la suma de 81.25 millones de dólares más 46 millones en intereses por concepto de la expropiación de sus instalaciones (36), lo que incrementó la deuda pública externa que, en el inicio -- del sexenio de Avila Camacho, ascendía a 260 millones de dólares, y, a la finalización del mismo, era del orden de los 278 millones de dólares. Al concluir el gobierno de Alemán, esta cifra ascendía a 346 millones de dólares. (37)

Por otra parte, el valor total de la IED fue el siguiente:

Años	Total (Miles de dólares)
1941	452,863
1946	575,429
1947	618,622
1950	566,002
1952	728,571

FUENTE: Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, "La Inversión Extranjera en México", FCE, 1a. reimpresión de la 1a. edición, México, 1977, p.p. 120-121.

La tendencia de la IED, de acuerdo con los datos anteriores, tiende a incrementarse cada vez más. El desequilibrio se vislumbró; un desarrollo acelerado en la industria manufacturera que, obviamente, estaba saturada de empresas extranjeras, acompañado de un desarrollo-

en las comunicaciones, el transporte, el comercio y los servicios.

Con Adolfo Ruíz Cortínez (1952-1958), la dirección de la economía no sufrió modificaciones. La política hacia las inversiones extranjeras continuó proporcionando garantías a la ET.

El Secretario de Economía del gobierno de Ruíz Cortínez comentó:

"Hoy en día, el Gobierno de México mira con agrado la afluencia de capital extranjero...

Las inversiones extranjeras constituyen una necesaria ayuda para nuestro programa de acelerar el desarrollo económico del país, ya que éste requiere muy considerables cantidades de capital que rebasan a veces nuestras existencias". (38)

Es evidente la "simpatía" hacia los capitales extranjeros. El fomento que el Estado propiciaba a las inversiones extranjeras se acompañaba en todo tiempo de la estabilidad política y social que imperaba en nuestro país, condición primordial para que las empresas extranjeras realizaran sus operaciones.

A la finalización del gobierno de Ruíz Cortínez, en 1958, la deuda pública exterior ascendía a 602.2 millones de dólares lo que significó un incremento de 256.2 millones respecto al gobierno anterior. --- (39) El renglón de la IED era del orden de los 1.169,517.000 dólares. (40)

El creciente endeudamiento externo y el ritmo de penetración de -- los capitales propiciaron el empeoramiento de nuestra Balanza Comer-- cial y de la Balanza de Transacciones en Cuenta Corriente: La primera "arrojó un saldo deficitario acumulado (de 1952 a 1958), de 1,699- millones de dólares, cantidad superior en 508 millones de dólares al déficit registrado en el sexenio inmediato anterior". (41)

La misma línea siguieron los gobiernos de López Mateos (1958-1964) y, Díaz Ordaz (1964-1970).

En la administración de López Mateos, la deuda pública externa se elevó de 602 millones de dólares en 1958, a 1,724 millones en 1964, o sea, se incrementó en 1,122 millones de dólares (186%). (42)

Por otra parte, la IED ascendió en 1964 a 1.552,442.000 dólares. - (43)

Es importante mencionar que la administración de Gustavo Díaz ---- Ordaz se pronunció en favor de las inversiones extranjeras dentro de un marco de "economía mixta", de acuerdo a lo señalado en su V Informe de Gobierno:

"En el contexto de un régimen de economía mixta..., hemos logrado armonizar las libertades individuales y los derechos sociales, - el beneficio particular y la satisfacción de las necesidades colectivas". (44)

Hasta 1969, la deuda pública externa era de 2,832 millones de dóla lares. (45) Y, el valor de la IED ascendía en 1970, a 2.822,272.000 dólares. Tales cifras reflejan una enorme disparidad en la economía - respecto a la Balanza de Mercancías y la de Transacciones en Cuenta - Corriente, que siempre han tendido a ser deficitarias y a agudizar -- tal tendencia.

En el inicio del gobierno de Luis Echeverría la situación para con los capitales extranjeros siguió su ritmo ascendente. En 1970, la - IED se ubica principalmente en la industria manufacturera, que contaba con un monto total de 2.083,096.000 dólares, o sea, el 73.8% del - total de la IED en México. (46)

Por otra parte, el monto del endeudamiento externo ascendió, en -- 1970, a 4,000 millones de dólares aproximadamente, cifra que, poste-- riormente, adquiriría un ritmo de crecimiento bastante acelerado, --- característica de esa administración. (47)

Durante el gobierno de Echeverría se abandonó el carácter desarro-- llista para dar paso al lenguaje de "dependencia". Así, en su discurs

so ante la OEA manifestó:

"Los capitales provenientes del exterior cumplen una función, a veces necesaria, de complementariedad económica. Las empresas extranjeras deben someterse, sin embargo, a la jurisdicción del país en que operen y no inmiscuirse, bajo ningún pretexto, en su vida política". (48)

Al mismo tiempo se pronunciaba en favor de la IED bajo las palabras del siguiente discurso:

"La inversión extranjera encuentra en México la seguridad de nuestra legislación, estabilidad política, un amplio marco de infraestructura, irrestricta convertibilidad cambiaria y solidez financiera y crediticia". (49)

La tendencia ante los foros internacionales no reflejó lo establecido en nuestro país a la finalización del gobierno echeverrista. Para 1972, la IED llegaba a 3,174.2 millones de dólares. (50)

El significado de utilizar cada vez mayores cantidades de créditos externos, deriva el empeoramiento de la Balanza Comercial y de la Balanza de Transacciones en Cuenta Corriente, cristalizándose en forma directa y más que proporcional, lo que conduce a un déficit continuo casi imposible de frenar.

"...hacia finales de la década de los cincuentas cuando tal endeudamiento, particularmente ligado a la estrategia de desarrollo vigente, inició su escalada, y que el ritmo de su crecimiento se mantuvo a tasas bastante elevadas a lo largo de la década de los sesentas, pero inferiores, en promedio, al 20% anual. A medida que dicho endeudamiento crecía, México se encaminaba por una ruta en la cual un mayor endeudamiento era necesario. En primer lugar se requería financiar parte de la inversión pública, la cual se enfrentaba a un sistema tributario deficiente y a un mal funcionamiento de varios de los organismos descentralizados encargados de proporcionar a la población los servicios públicos. En segundo lugar, era indispensable contrarrestar el déficit comercial de la balanza de pagos, agravado por la pérdida de dinamismo de las exportaciones mexicanas tradicionales, la restricción y posterior suspensión del programa de braceros, el elevado gasto de los turistas mexicanos en el extranjero y el contrabando. Finalmente -

habría que hacer frente a los compromisos financieros que planteaba la carga misma del servicio -pago de intereses más amortización- de la deuda contratada". (51)

Así pues, a la intensificación del endeudamiento público externo, se adquiere una inversión indirecta que contribuye, por una parte, a cubrir el corto plazo e incrementar el déficit en la Balanza en Cuenta Corriente y, por otra, al aumento de los pagos por amortizaciones e intereses de la deuda externa ya contratada.

La presente administración se empeña en devolver a los inversionistas extranjeros la deteriorada "confianza" de años pasados por medio de una estabilidad política y financiera. Sin embargo, la deuda pública sigue ascendiendo. En 1978 fue del orden de los 26,264.000 millones de dólares (preliminar), con lo que se refleja un ritmo acelerado de endeudamiento externo. (52)

Por otra parte, el Presidente de la Sección Empresarial para Europa Occidental, Ernesto Amtmann Obregón, argumentó que el interés que tienen los inversionistas europeos debe aprovecharse, lo cual López Portillo ha reconsiderado. (53)

Los indicadores económicos de la presente administración reflejan el desequilibrio que ha caracterizado a México durante un largo tiempo. El déficit en Cuenta Corriente de la Balanza de Pagos fue, en 1977, de 1,543.3 millones de dólares y, el déficit del sector público fue en el mismo año de 99,612.0 millones de pesos. (54)

Así pues, el enorme ritmo de crecimiento de las inversiones extranjeras en nuestro país, y la importación de bienes de capital, que la mayor parte de las veces superan el valor total de las exportaciones mexicanas, además de hacerse crónico, convierte a nuestra economía en dependiente del financiamiento externo. A todo ello, debemos añadir que el mercado interno, está sumamente atrofiado por las características de las ET, las que distorsionan el proceso interno de acumulación

de capital y, por tanto, inhiben el desarrollo de la economía mexicana. A pesar de lo cual los gobiernos anteriores, y el presente, han fomentado la entrada de capitales extranjeros creándoles un clima de estabilidad político, económico y social para su desarrollo dentro de nuestro país.

3) Penetración de la Empresa Transnacional (1940-1978).

En México, durante el transcurso de casi cinco décadas, se estableció una cadena constante de ET, en cuanto a iniciación de actividades se refiere, es necesario dejar asentado que una de las causas fundamentales por la cual estas empresas se desplazan hacia nuestro país, es por las ventajas que significa para acelerar el proceso de acumulación de capital que se ha desarrollado internamente y a nivel mundial, lo que ha permitido a estas empresas adquirir un acelerado ritmo en la expansión de sus actividades, obteniendo un dominio económico y una influencia política cada vez en mayor escala.

Esta expresión natural de la internacionalización del capital, cuyo efecto dicta la evolución del sistema capitalista, activa constantemente el proceso de dependencia de la economía mexicana que, a través de la penetración del capital extranjero, distorsiona la integración nacional de la economía y sistematiza cada vez en mayor medida, la explotación de los trabajadores.

Destacamos algunas de las empresas que se han establecido en nuestro país a fin de ejemplificar lo anterior. Tuvimos que resumir en lo posible los datos, dado el gran número de empresas que iniciaron operaciones en México; únicamente destacamos a las que, por su tamaño y volumen de ventas en el mundo (55), sean las más representativas:

EMPRESAS ESTABLECIDAS EN MEXICO 1930-1965

<u>Subsidiaria/Filial</u>	<u>Año</u>	<u>Matriz</u>	<u>País</u>
Productos de Maíz, S.A.	1930	Corn Products & Co.	EE.UU.
Texaco, S.A.	1930	Texas Co.	EE.UU.
Anderson Clayton & Co., S.A.	1931	Anderson Clayton & Co.	EE.UU.
Bacardí y Cía., S.A.	1931	Bacardí & Co, LTD	P.R.
Cía Hulera Good-Year Oxo, S.A.	1932	Good Year Tire & Rubber Co.	EE.UU.
Cía Nestlé, S.A.	1934	Nestle	Suiza
Metalurgia Mexicana Peñoles, S.A.	1934	American Metal Climax INC.	EE.UU.
General Motors de México, S.A.	1935	General Motors Co.	EE.UU.
Cía. Hulera Euzkadi, S.A.	1936	B.F. Goodrich	EE.UU.
Chiclet's Adams, S.A.	1938	American Gum Co.	EE.UU.
Fábricas Automex, S.A.*	1938	Chrysler Co.	EE.UU.
Embotelladora Nacional, S.A.	1942	Pepsi Co. INC.	EE.UU.
Firestone "El Centenario", S.A.	1942	Firestone Tire & Rubber	EE.UU.
Cobre de México, S.A.	1943	Anaconda Copper Co.	EE.UU.
Ciba de México, S.A.	1944	Ciba Pharmaceutical Products	Suiza
Heinz Alimentos, S.A. de C.V.	1944	H.J. Heinz Co.	EE.UU.
CBS Discos, S.A.	1945	Columbia Broadcasting System	EE.UU.
Reynolds Aluminio, S.A.	1945	Reynolds Metal Building	EE.UU.
Philips Mexicana, S.A. de C.V.	1946	Philips Gloeilampenfabrieken	Holanda
International Harvester de México, S.A. de C.V.	1947	International Harvester	EE.UU.
Carnation de México, S.A.	1948	The Carnation Co.	EE.UU.
Celanese Mexicana, S.A.	1948	Celanese Co.	EE.UU.
General Electric, S.A.	1948	General Electric	EE.UU.
Nabisco-Famosa, S.A.	1949	National Biscuits Co.	EE.UU.
Pepsi-Cola Mexicana, S.A.	1949	Pepsi Co. INC.	EE.UU.
Ray-o-vac de México, S.A.	1949	The Electric Storage Battery Co.	EE.UU.
Condumex, S.A.	1952	Anaconda Wire & Cable	EE.UU.
Ken Wort Mexicana, S.A. de C.V.	1952	Pacific Car & Foundry	EE.UU.

<u>Subsidiaria/Filial</u>	<u>Año</u>	<u>Matriz</u>	<u>País</u>
Olivetti Mexicana, S.A.	1952	Olivetti International	Italia
Procter & Gamble de México,S.A.	1952	Procter & Gamble	EE.UU.
Spicer Perfect Circle,S.A.	1952	Texas Gulf	EE.UU.
Admiral de México, S.A. de C.V.	1954	Admiral Co.	EE.UU.
Gillete de México,S.A.	1956	Gillete Co. Division	EE.UU.
Avon Cosmetics,S.A. de C.V.	1956	Avon Products	EE.UU.
Ralston Purina de México,S.A.	1956	Ralston Purina	EE.UU.
Química Hoechst de México,S.A.	1957	Trans-American Chemical LTD	R.F.A.
Sunbeam Mexicana, S.A. de C.V.	1957	Sunbeam Corporation	EE.UU.
Pedro Domecq, S.A. de C.V.	1958	Pedro Domecq	España
Productos de Leche, S.A.	1958	Kraft Co. Products Corporation	EE.UU.
Reader's Digest de México,S.A.	1960	The Rider's Digest Association	EE.UU.
Union Carbide Mexicana,S.A.	1960	Union Carbide Co.	EE.UU.
Geigy Mexicana, S.A. de C.V.	1961	J.R. Geigy	Suiza
Kimberly Clark de México, S.A.	1961	Kimberly Clark Co.	EE.UU.
Metalver, S.A.	1961	Acciaieria e Tubificio de Brescia	Italia
Phelps Dodge Pycsa, S.A.	1962	Phelps Dodge Co.	EE.UU.
Aluminio, S.A. de C.V.	1963	Aluminium Co. of America	EE.UU.
General Foods de México,S.A.	1963	General Foods	EE.UU.
Volkswagen de México,S.A. de C.V.	1964	Volkswagenwerke, A.G.	R.F.A.
Richardson Merrell,S.A. de C.V.	1965	Richardson Merrell	EE.UU.

FUENTE: Salvador Cordero H., "Concentración Industrial y Poder Económico en México", El Colegio de México, México, 1977, p.p. 45-57, e investigación directa.

*Chrysler de México, S.A.

Es evidente que la reseña anterior refleja plenamente la penetración de las empresas norteamericanas que se consolidan en el sector industrial mexicano.

A continuación, exponemos el siguiente cuadro con el objeto de percatarnos del desplazamiento que llevan a cabo estas empresas en los sectores comercio e industria manufacturera:

CUADRO 2: FECHA DE INICIACION DE OPERACIONES EN MEXICO DE 283 ET.
(%)

	Antes de 1937	1938 a 1947	1948 a 1957	1958 a 1962	1963 a 1973	No.de empresas	%
Industria Manufacturera	10.9	15.6	24.7	27.6	21.1	275	100
Comercio	16.7	33.3	16.7	33.3	-	6	100
Total	11.3	15.9	24.4	27.9	20.5	283	100

FUENTE: Victor M. Bernal Sahagún, "El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos: El caso de México", Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc), UNAM, México, 1977, p. 66 -Mimeo-.
Tabulación del equipo IIEc-OIT, de cuestionarios contestados por las propias empresas a la Secretaría de Industria y Comercio.

De acuerdo con los datos anteriores de la muestra de ET, antes de 1937 habían iniciado operaciones 31 empresas, de las cuales 30 fueron en la industria manufacturera y sólo una en el comercio. Para 1947, iniciaron 43 y 2 respectivamente; en 1957, iniciaron 68 en la industria y únicamente una en comercio. Para 1962, 77 en la industria y 2 en el comercio, y, en 1973, habían iniciado 58 empresas en la industria manufacturera y en el comercio no se registraba ninguna. (56)

Es claro, pues, que las ET penetraron en la economía mexicana consolidándose principalmente en el sector industrial, lo que nos induce a destacar el valor total de la IED con el objeto de precisar la evolución de su volumen considerando algunos años posteriores a 1939.

CUADRO 3: MEXICO: VALOR DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA/
AÑOS SELECCIONADOS* (Miles de dólares)

<u>Año</u>	<u>IED</u>	<u>Año</u>	<u>IED</u>
1939	443,000	1965	1.744,725
1940	449,110	1969	2.576,115
1945	568,712	1970	2.822,272
1949	518,551	1971	2.997,400
1950	466,002	1972	3.174,200
1955	952,809	1973	3.617,400
1959	1.244,731	1975	4.300,000
1960	1.081,313	1978	2.173,913 A.

*El valor de la inversión está formado por los siguientes--
conceptos: a) capital social; b) reserva de capital; c) su
perávit; d) deuda con la matriz a largo plazo; e) deuda --
con la matriz a corto plazo y f) utilidades del ejercicio.

A. Calculada sobre la tasa de cambio de 23.00 M.N., por dólar.

FUENTE: Banco de México: Para los años de 1939, 1971 y 1972; véase: Manuel Aguilera Gómez, La Desnacionalización de la Economía Mexicana, edit. FCE, México, 1975, p. 59.

Para los años de 1940 a 1970; véase: Bernardo Sepúlveda y -
Antonio Chumacero, La Inversión Extranjera en México, edit.
FCE, México, 1977, p.p. 120-121.

Para 1973, de acuerdo a la IED de España respecto al total
de la IED en México; véase: Intercambio Comercial México--
España, en "Comercio Exterior", Vol. 27, No. 8, agosto de-
1977, México 1977, p. 1011.

Para 1975; véase: Inversiones Extranjeras, Deuda Pública y
Reforma Agraria en América Latina, en "El Economista Mexi-
cano", Vol. XII, No. 5, septiembre-octubre de 1978, México
1978, Colegio Nacional de Economistas, p. 97.

Y, para 1978, en base a la IED italiana respecto al total de la IED en México; véase: Intercambio Comercial México-Italia, en "Comercio Exterior", Vol. 28, No. 2, febrero - de 1978, México, 1978, p. 239.

De acuerdo con el cuadro anterior, es notable el ritmo de crecimiento de la IED en nuestro país. Sin embargo, cabe señalar el decremento que experimentó en 1939 a raíz de la política nacionalista del gobierno de Lázaro Cárdenas. Por otra parte, la evolución del capitalismo a escala mundial a contribuido a que los capitales foráneos se acentúen cada vez más en México. La rentabilidad de los sectores productivos han llevado a las ET a consolidarse fundamentalmente en la industria. Tal desplazamiento fue, en gran parte, apoyado por el Estado ya que éste -- participa cada vez más en la producción de bienes y servicios dentro de la economía. Lo que conduce a las ET a mantenerse en los sectores productivos en que el Estado aún no participa como productor, ya que única mente lo hace como regulador de algunas actividades económicas.

Por otra parte, señalaremos los sectores económicos que han abordado las ET en el siguiente cuadro:

CUADRO 4: MEXICO: INVERSION EXTRANJERA PRIVADA, POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA, 1939-1972 (1)
(MILLONES DE DOLARES)

ACTIVIDADES	1939	%	1946	%	1952	%	1958	%	1964	%	1970	%	1971	%	1972	%
T O T A L	443.0	100.0	582.3	100.0	728.5	100.0	1169.5	100.0	1474.8	100.0	2822.3	100.0	2997.4	100.0	3174.2	100.0
AGRICULTURA y GANADERIA	3.1	0.7	5.5	0.9	5.6	0.8	21.6	1.8	20.6	1.4	30.9	1.1	35.4	1.2	40.3	1.3
MINERIA	116.5	26.3	147.7	25.5	160.2	22.0	176.4	15.2	162.2	11.0	155.4	5.5	134.6	4.5	150.7	4.8
PETROLEO Y CARBON	0.9	0.2	0.9	0.1	6.5	0.9	13.4	1.1	54.6	3.7	9.4	0.3	7.3	0.2	8.1	0.3
INDUSTRIA MANUFACTURERA	27.2	6.1	108.6	18.7	225.4	30.9	497.0	42.5	924.7	62.7	2100.0	74.4	2253.8	75.2	2377.5	74.9
CONSTRUCCION	-	-	2.3	0.4	10.8	1.5	8.6	0.7	11.8	0.8	9.8	0.3	6.8	0.2	4.9	0.1
ELECTRICIDAD	143.4	32.1	137.1	23.5	160.4	22.0	226.2	19.3	11.8	0.8	3.0	0.1	2.9	0.1	2.9	0.1
COMERCIO	13.6	3.1	44.1	7.6	116.1	15.9	188.3	16.1	252.2	17.1	436.2	15.5	473.7	15.8	515.0	16.2
TRANSPORTES Y CO- MUNICACIONES	131.1	30.9	132.1	22.7	40.1	5.5	19.3	1.7	7.4	0.5	7.9	0.3	8.3	0.3	10.1	0.3
OTRAS (2)	1.2	0.3	4.0	0.7	3.4	0.5	18.7	1.6	29.5	2.0	69.7	2.5	74.6	2.5	64.7	2.0

FUENTE: Banco de México, S.A.; cit. por Manuel Aguilar Gómez, "La Desnacionalización de la Economía Mexicana", edit. - F.C.E., México, 1977, p. 39.

(1) El valor de la inversión esta formado por los siguientes conceptos: a) capital social; b) reserva de capital; c) superávit; d) deuda con la matriz a largo plazo; e) deuda con la matriz a corto plazo; f) utilidades del ejercicio.

(2) Comprende: hoteles, industria fílmica, publicidad y propoganda, etc.

De acuerdo con los datos anteriores, cabe destacar que en 1939, la IED se concentraba principalmente en la industria eléctrica, los transportes, las comunicaciones y en la minería. Solamente estos renglones representaban el 89.3% del total de la IED en México. Por otra parte, la industria manufacturera era incipiente y aún no tenía gran atractivo para los inversionistas extranjeros, ya que no existía una infraestructura interna completamente adecuada que permitiera desarrollar el sector industrial satisfactoriamente. La industria, pues, sólo representaba el 6.1% del total.

Asimismo, y a consecuencia de la recién promulgada Reforma Agraria durante el gobierno cardenista, la agricultura no representaba interés para los inversionistas extranjeros, ya que el Estado comenzaba a participar como regulador absoluto en este rubro.

Siete años después, en 1946, la minería manifestó un incremento en la participación extranjera en términos absolutos, pero disminuyó en términos relativos, ya que decreció un 0.9% respecto de 1939. El comercio ascendió del 3.1% que mantenía en 1939 al 7.6%. De tal manera que, en sentido inverso, las actividades económicas que en 1939 tenían un alto porcentaje de participación extranjera, declinan paulatinamente en los años posteriores. Tales son los casos de los transportes, comunicaciones, electricidad y minería que experimentaron un descenso en su haber a consecuencia de la participación cada vez mayor del Estado como productor de bienes y servicios fundamentales y de infraestructura.

Para 1946, el sector industrial ascendió al 18.7% del total y el desplazamiento del capital foráneo en este renglón comenzó a adquirir proporciones cada vez mayores.

La misma tónica se mantuvo en los años de 1952, 1958 y 1964. El descenso, en términos relativos, principalmente se visualiza en los

renglones de la minería, la industria eléctrica, transportes, comunicaciones y construcción. Sin embargo, la agricultura y la ganadería aumentó considerablemente en términos absolutos: de 5.6 millones de dólares en 1952 a 20.6 millones en 1964, no reflejándose en los porcentajes; 0.8% y 1.4% respectivamente.

El sector industrial fue el que se extranjerizó aún más al recibir la mayor proporción de capital externo. Del 30.9% que mantenía en 1952, se elevó al 62.7% del total de la IED en México en 1964. Es decir, más de la mitad de las inversiones extranjeras fueron colocadas en la industria.

Seis años después, en 1970, el desplazamiento había adquirido un ritmo acelerado y sostenido. La IED en la industria alcanzó la cifra de 2,100.0 millones de dólares, lo que representó más del 74% -- del total. El comercio experimentó un aumento; de 252.2 millones de dólares que mantenía en 1964, alcanzó la cifra de 436.2 millones en 1970, o sea, más del 15% del total de la IED en nuestro país.

Las actividades económicas que le representaron al Estado "interés público", como la industria eléctrica, los transportes, las comunicaciones, etc., quedaron en gran parte controladas por el gobierno, que paulatinamente participaba más activamente en la economía como productor:

"...el Estado, en su calidad de guardián del interés público y de la estabilidad económica, se encuentra obligado a intervenir - para impedir la amenaza de la sobreproducción y mantener el equilibrio entre salarios, utilidades y precios justos. Al amparo de esta tesis, diversas ramas industriales fueron declaradas *saturadas* y en consecuencia, se prohibió la importación e instalación de nuevas plantas fabriles". (57)

Para los años de 1971 y 1972, la industria manufacturera representó el 75.2% (más de las tres cuartas partes) y 74.9% respectivamente; el comercio, el 15.8% y el 16.2% para los mismos años. La suma de es

tas actividades representó en conjunto el 91.0% y 91.1%, respectivamente, del total de la IED en México.

Una vez precisado su valor y participación en las actividades económicas cabrá destacar su procedencia.

CUADRO 5: MEXICO: INVERSION EXTRANJERA PRIVADA, POR PAISES DE PROCEDENCIA 1939-1972 (1)
(MILLONES DE DOLARES)

	1939	%	1946	%	1952	%	1958	%	1964	%	1970	%	1971	%	1972	%
T O T A L	443.0	100.0	582.3	100.00	728.5	100.0	1169.5	100.0	1474.8	100.0	2822.3	100.0	2997.4	100.0	3174.2	100.0
EE.UU.	266.8	60.2	406.8	69.9	551.4	75.4	884.9	75.7	1247.7	84.6	2240.7	79.4	2424.6	80.9	2537.6	80.0
CANADA	112.2	25.3	81.7	14.0	103.2	14.2	151.8	13.0	23.6	1.6	44.4	1.6	52.5	1.8	66.3	2.1
SUECIA	23.0	5.2	31.1	5.4	35.6	4.9	16.6	1.4	19.1	1.3	36.3	1.3	36.8	1.2	45.0	1.3
GRAN BRETAÑA	31.1	7.0	47.8	8.2	27.7	3.8	49.6	4.3	56.0	3.8	94.4	3.3	88.9	3.0	120.7	3.8
FRANCIA	9.6	2.2	13.0	2.2	3.7	0.5	12.9	1.0	23.6	1.6	44.1	1.6	30.4	1.7	46.4	1.5
ITALIA	-	-	-	-	-	-	14.1	1.2	29.5	2.0	55.3	1.9	48.9	1.6	51.8	1.6
HOLANDA	-	-	-	-	-	-	7.0	0.6	13.3	0.9	49.5	1.7	37.1	1.2	36.8	1.2
R.F.A.	-	-	-	-	-	-	3.8	0.3	13.3	0.9	95.2	3.4	83.4	2.8	96.0	3.0
SUIZA	-	-	-	-	-	-	5.6	0.5	17.7	1.2	77.7	2.8	83.7	2.8	76.3	2.4
OTROS (2)	0.3	0.1	1.9	0.3	6.9	0.9	23.2	2.0	31.0	2.1	24.7	3.0	91.1	3.0	97.3	3.1

(1) El valor de la inversión esta formado por los siguientes conceptos: a) capital social; b) reservas de capital c) superávit; d) deuda con la matriz a largo plazo; e) deuda con la matriz a corto plazo; f) utilidades del ejercicio.

(2) Incluye: Argentina, Austria, Bélgica, Bolivia, Brasil, Colombia, Cuba, Dinamarca, España, Guatemala, Japón, Noruega, Perú y Venezuela.

- No disponible.

FUENTE: Banco de México, S.A.; cit. por Gómez Aguilera Manuel, "La Desnacionalización de la Economía Mexicana", edit F.C.E., México, 1977. p. 60.

De acuerdo con el cuadro anterior, es obvia la gran participación de los EE.UU. en cuanto a su inversión directa en México, ya que ha sostenido un acelerado ritmo respecto a cifras absolutas. Para los años seleccionados, su inversión representa más de las tres cuartas partes del total de la IED en México.

En 1939, los EE.UU., mantenían una participación del 60.2%, Canadá el 25.3% y, los británicos apenas un 7.0% del total de la IED.

Para 1946 prevalece, y se acentúa, la participación norteamericana: su porcentaje ascendió a 69.9%, Canadá descendió hasta el 14% y los países europeos mantenían niveles bajos de inversión.

En 1952, los EE.UU. participaban con más de las tres cuartas partes del total de la IED en nuestro país, o sea, la cifra llega a más del 75%, y Canadá al 14.2%. Entre los dos suman casi el 90% del total de la IED.

Seis años después, en 1958, la participación norteamericana se mantiene en el mismo porcentaje (75.7%), no así en términos absolutos que, como se aprecia, ascendió de 551.4 millones de dólares en 1952, a 884.9 millones en 1958.

En 1964, las inversiones estadounidenses alcanzaron el 84.6% de la IED en México. Este enorme volumen de capital estuvo muy por encima de los europeos, que, para el año de 1972, totalizan en conjunto apenas el 14.8% contra el 80% de los EE.UU.

Aunque se incrementa la participación absoluta de algunos países, no se refleja respecto a las cifras porcentuales. De tal manera que, para el año de 1972, el valor total de la IED de los países europeos, de Centro y Sudamérica fue de 636.6 millones de dólares (incluyendo a Canadá), contra 2,537.6 millones de los Estados Unidos. La cifra de los demás países no representó ni siquiera un tercio de la inversión -

de los EE.UU.

A continuación exponemos el siguiente cuadro referente al valor de la inversión extranjera por actividades de acuerdo a su procedencia.

CUADRO 6: VALOR DE LA INVERSION POR ACTIVIDADES SEGUN EL PAIS DE RESIDENCIA DEL INVERSIONISTA
(SELECCION DE PAISES Y AÑOS) (MILES DE DOLARES)

		EE.UU.	R.F.A.	CANADA	FRANCIA	HOLANDA	GRAN BRETAÑA	ITALIA	JAPON	SUECIA	SUIZA
Agricultura:	1957	17 657	-	-	-	-	424	-	-	-	-
	1960	17 892	-	-	-	-	1536	-	-	-	-
	1967	13 271	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1970	30 896	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Minería:	1957	156 246	-	-	-	-	22 728	-	-	-	-
	1960	141 123	-	7 292	-	-	20 428	-	-	-	-
	1967	126 160	320	901	-	-	7 445	-	-	-	2
	1970	141 760	296	4 120	-	-	9 249	17	-	-	2
Petróleo:	1957	9 596	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	1960	21 544	36	-	-	-	-	-	-	-	-
	1967	54 514	318	-	-	-	-	-	-	-	-
	1970	25 989	290	-	-	36	-	-	-	-	-
Industria:	1957	395 669	1 007	3 079	10 709	6 355	14 446	12 490	6 600	7 435	3 521
	1960	488 271	2 785	9 556	15 126	5 544	25 245	10 370	3 901	10 398	11 395
	1967	1 177 139	37 444	30 604	9 637	25 522	102 176	45 947	10 950	12 491	39 619
	1970	1 636 168	86 315	36 086	16 742	41 727	78 568	50 690	16 277	21 233	64 070
Comercio:	1957	157 839	757	275	1 854	2 111	4 079	-	599	7 104	3 323
	1960	196 148	3 374	2 899	1 436	1 362	7 556	-	1 208	5 387	2 800
	1967	251 140	4 461	7 344	9 108	7 030	3 583	2 585	11 221	12 483	5 403
	1970	336 990	8 255	4 044	25 790	7 398	5 603	4 137	5 547	15 072	12 626

FUENTE: Banco de México, S.A., : Cit. por Sepúlveda Bernardo y Chumacero Antonio, "La Inversión Extranjera en México" , FCE, México, 1977, p.p. 124-128

El cuadro anterior refleja lo siguiente: una hegemonía dentro de - las cinco actividades señaladas por parte de los norteamericanos. -- Aun en la agricultura, tienen gran participación en cuanto a su inversión (1970); siendo el sector industrial el de mayor preponderancia, - destacamos la gran magnitud de su valor que, en 1970, asciende a ---- 1,636.1 millones de dólares.

Por otra parte, Canadá, mantiene gran participación en la indus--- tria compitiendo contra los norteamericanos*. El conjunto de los paí ses europeos mencionados totalizaban, en 1970, 375.6 millones de dóla res, contra la cifra antes mencionada de los EE.UU. Por su parte, -- Japón, participa con 16.3 millones en el sector industrial. No hay - lugar a dudas que este sector está saturado por la inversión extranje ra.

De acuerdo con datos proporcionados por el Banco de México, en --- 1970, se consideraron 1,915 empresas, de las cuales 1,070 carecían de inversión nacional y 845 sí la tenían, dividiéndose de la siguiente- forma:

* Debe señalarse que la mayor parte de las veces en que la IED apare- ce como propiedad del Canadá, es en su origen inversión norteameri- cana.

CUADRO 7: SELECCION DE EMPRESAS CONSIDERADAS SEGUN LA PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN LA INVERSION, POR ACTIVIDADES. (1970)

A C T I V I D A D	CON PARTICIPACION NACIONAL	SIN PARTICIPACION NACIONAL	T O T A L
Agricultura	5	13	18
Minería	81	33	114
Petróleo	9	9	18
Industria	546	564	1110
Comercio	120	316	436
T o t a l	761	935	1,696

FUENTE: Banco de México: Cit. por Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumace-ro, "La Inversión Extranjera en México", Edit. F.C.E., México, 1977, p. 159.

Las otras 219 empresas se distribuyen en la construcción, electricidad, transporte, etc. Siendo 84 empresas las que mantienen participación de nacionales y 135 que no la tienen.

El cuadro anterior refleja plenamente el desplazamiento hecho por -- las empresas extranjeras hacia el sector industrial. Como complemento de lo anterior, destacamos el comentario hecho por Manuel Aguilera a es te respecto:

"Gradualmente, la burguesía mexicana, que en los años de la pos-- guerra se había erigido en "defensora del interés nacional", comenzó a asumir una "actitud conciliatoria" en materia de inversiones ex-- tranjeras, debido a que, con el tiempo, la asociación de empresarios mexicanos de "actitudes señoriales" con las corporaciones extranje-- ras, dio lugar a una "identidad" de clase, que mutuamente se ha veni do reforzando...

...por su parte, para las compañías extranjeras la asociación - les facilitó la penetración en los círculos de decisión administrativa del gobierno". (58)

Así pues, la "ayuda mutua" que se brindaron las empresas extranjeras con la burguesía mexicana, facilitó aún más la penetración del capital foráneo en la economía de México, con la consiguiente anuencia por parte de aquélla y del Estado:

"Garantías absolutas a la propiedad privada, un mercado cautivo sin restricciones en materia de utilidades y, además, generosos subsidios de toda índole al capital, integraron el marco excepcionalmente favorable para que la burguesía nacional y extranjera vigorizaran su poder económico, y por ende su posición de fuerza y de negociación políticas". (59)

Por la magnitud de las inversiones norteamericanas en nuestro país, será necesario señalar los datos proporcionados por James W. Vaupel y Joan P. Curhan en su estudio realizado en 1969. (60)

Tal estudio reflejó que, de las 187 ET norteamericanas que operaban en México en 1968, 179 de ellas lo hacían a través de empresas -- subsidiarias. Asimismo, la información indica que en el mismo año, - existían 625 subsidiarias de ET norteamericanas operando en México, - de las cuales 365 (58.4%) se concentraban en la industria manufacturera. Por otra parte, el comercio contaba con 77 subsidiarias (12.3%) y, en la industria extractiva, habían 64 subsidiarias. El resto, se hallaban distribuidas en diversos sectores de la actividad económica. (61)

En 1972, la revista norteamericana "Fortune", en el número de mayo, publicó una lista de las 500 empresas más importantes de los Estados Unidos en base a las ventas realizadas durante 1970. De acuerdo con los datos que proporciona la mencionada revista, revelan que 170 de esas empresas operaban en México. (62)

"Debe aclararse que 167 de las 170 empresas matrices pertenecen originalmente a la rama industrial. A esas 167 casas matrices corresponden 239 subsidiarias, que se han establecido en México en diferentes sectores". (63)

Debemos destacar que originalmente se establecieron en una actividad económica determinada, ya que, como sucedió en el caso de la International Telephone & Telegraph (ITT), primeramente se estableció en nuestro país en la industria de la electrónica, sin embargo, posteriormente se desarrolló en otras actividades como en la industria alimentaria y en la hotelería, entre otras. (64)

Consideramos necesario destacar algunas de las empresas norteamericanas más importantes, señalando las empresas subsidiarias por medio de las cuales operan en nuestro país:

SELECCION DE 29 EMPRESAS TRANSNACIONALES QUE OPERAN EN MEXICO -1970-*

M A T R I Z

S U B S I D I A R I A

Black & Decker Manufacturing	Black & Decker de México
Burroughs	Cía. Burroughs Mexicana, S.A.
Cambell Soup	Cambell's de México, S.A.
Cluett Peabody	Arrow de México
Coca Cola	Coca Cola Co. de México
Colgate Palmolive	Colgate Palmolive, S.A.
Champion Spark Plug	Bujías Champion de México
Del Monte	Productos del Monte, S.A.
Eastman Kodak	Kodak Industrial, S.A. Kodak Mexicana, S.A.
F.W. Woolworth	F.W. Woolworth de México, S.A.
Gerber Products	Gerber Products, S.A.

M A T R I ZS U B S I D I A R I A

Hoover	Hoover Mexicana, S.A.
Ingersoll-Rand	Ingersoll-Rand de México, S.A.
International Business Machine	IBM de México
International Telephone & Telegraph	Continental de Alimentos, S.A. ITT de México, S.A. Mc Clellan, S.A. Industrias de Telecomunicaciones
Johnson & Johnson	Johnson & Johnson de México, S. A.
Kellogs Co.	Kellogs de México, S.A.
Max Factor	Max Factor Mexicana, S. A.
Minnesota Mining & Manufacturing	Minesota de México, S.A.
Mobil Oil Corporation	Mobil Oil de México
Monsanto	Resistol de México, S.A.
Richardson Merrell	Richardson Merrell, S.A.
Seagrams Joseph E. & Sons.	Seagrams de México, S.A.
Sears Roebuck	Sears Roebuck de México, S.A.
Sherwin-Williams	Cfa. Sherwin Williams, S.A.
Singer	Singer Mexicana, S.A. Cfa. de Máquinas de Coser
Texas Instruments	Texas Instruments de México, S.A.
Time INC	Time Life Internacional, S.A.
Union Carbide	Union Carbide de México , S.A.
Xerox	Xerox de México, S.A.

FUENTE: Revista "Fortune", mayo de 1972; cit. por Antonio Chumacero y -- Bernardo Sepúlveda, "La Inversión Extranjera en México", edit.-- FCE, México, 1977, p.p. 251-256.

*El número total de las empresas consideradas es de 170.

Nota: Cabe añadir tres de las empresas más importantes en la industria automotriz: Chrysler, Ford Motor Co. y General Motors, cada una con una subsidiaria en México.

Del mismo estudio de Vaupel y Curhan, Manuel Aguilera subrayó:

"...entre las 500 empresas norteamericanas más importantes, se -- concluyó que 187 de ellas tenían 7,927 subsidiarias en el extranjero, que comprendían casi el 80% del valor del capital estadounidense invertido en el exterior. De estas grandes firmas, 162 tenían sucursales en México, en forma de 412 subsidiarias, de las cuales 255 operaban en el sector manufacturero, 31 en el comercio, 14 en la industria extractiva y las 112 restantes en otros sectores. Tomando como marco de referencia las 500 empresas más grandes, publicadas -- por la revista "Fortune" para 1971-1972, operan en México 257 de --- esas grandes firmas, las cuales tienen constituidas 567 filiales. - Dado lo diversificado de sus operaciones, la mitad tenían dos o más filiales, como lo muestran las cifras siguientes:

Con una filial	132 empresas
Con dos filiales	55 empresas
Con tres filiales	30 empresas
Con cuatro o más filiales	40 empresas

En algunos casos, las grandes firmas internacionales tienen hasta 17 filiales en México". (65)

Por lo que respecta a los países europeos, destacamos algunos de --- ellos (incluyendo Japón) que, de acuerdo con las cifras, reflejarán el grado de penetración que han tenido hasta nuestros días:

Año: 1973

País: Suiza

No. de empresas: 43.

Valor en libros de la inversión: 100 millones de dólares.

Actividad: Industria de la transformación y transportes principalmente.

Algunas empresas: André & Cie., Brown Boveri Mexicana, S.A. de C.V., -- Elevadores Schindler Suwis, S.A., Fibracel, S.A., Relojes Rolex de México, S.A., Swissair de México, S.A. y Panalpina Transportes Mundiales, S.A. (66)

Año: 1975

País: Holanda

No. de empresas: 34.

Valor en libros de la inversión: 498.342,000 pesos.

Actividad: Industria química y producción de aparatos eléctricos y electrónicos.

Algunas empresas: Diosynth, S.A. de C.V., Laboratorios Serva, S.A., --- Philips Mexicana, S.A. de C.V., Robena, S.A., Empresas del Caribe, S.A. KLM, S.A. y Norse-Mex, S.A. (67)

Año: 1977

País: Francia

No. de empresas: 32.

Valor en libras de la inversión: 699 millones de pesos (no revaluados).

Actividad: Principalmente en la industria de la transformación.

Algunas empresas: Cía. Mexicana Dubonnet, S.A., Rhodia Mexicana, S.A., Ediciones Larousse, S.A., Renault de México, S.A. de C.V. y la Compañía Franco-Mexicana de Minerales y Metales, S.A. (68)

Año: 1977

País: España

No. de empresas: 63.

Valor en libras de la inversión: 876.9 millones de pesos.

Actividad: Industria de la transformación

Algunas empresas: Editorial Bruguera Mexicana, S.A. de C.V., Espasa -- Calpe Mexicana, S.A., Filbotex, S.A., Industrias Vinícolas Domecq, S.A. de C.V., Laboratorios Elmu, --- S.A., Osborne de México, S.A. de C.V. y Pedro Domecq México, S.A. de C.V. (69)

Año: 1977

País: Japón

No. de empresas: 58.

Valor en libras de la inversión: 2,297.8 millones de pesos.

Actividad: Principalmente en la industria de la transformación y el comercio.

Algunas empresas: Nissan Mexicana, S.A. de C.V., Mitsubishi de México, --- S.A. de C.V., Laboratorios Takeda de México, S.A. de C.V., Matsushita Electric de México, S.A. de C.V., -- Sumitomo Shoji de México, S.A. de C.V., Mitsui de --- México y Japan Air-Lines de México, S.A. de C.V. (70)

Año: 1978

País: Italia

No. de empresas: 23.

Valor en libras de la inversión: 725 millones de pesos.

Actividad: Industria química y comercio

Algunas empresas: Carlo-Erba de México, S.A., Farmitalia de México, S.A., Laboratorios Lepetit de México, S.A., Olivetti Mexicana, S.A., Bracco de México, S.A. de C.V., Corintia, -- S.A. de C.V. y Briska, S.A. de C.V. (71)

Con todo lo anterior ha quedado constatado que la penetración que se ha gestado desde 1940 hasta nuestros días, además de ser sostenida, adquirió a través del tiempo un ritmo acelerado, bien sea por las condiciones internacionales en la evolución del sistema capitalista, bien sea por las condiciones internas de las que, como señalamos, el Estado ha tenido la responsabilidad en gran parte, por el fomento a la inversión extranjera en nuestro país.

Las ET abordaron la industria manufacturera y, en términos secundarios, crearon una "infraestructura" interna, desarrollando para sí mismas el comercio, los servicios y, a través del tiempo, fincaron su desarrollo dentro de la economía mexicana, distorsionando con ello el proceso de acumulación de capital interno, el cual analizaremos en el siguiente apartado.

4) El Proceso de Acumulación de Capital a través de la evolución de la Empresa Transnacional.

Las naciones que experimentaron una rápida industrialización participaron en gran medida en contra del proceso de acumulación interno en los países que, como México, basaban su economía fundamentalmente en la agricultura. Dicho proceso estuvo dirigido principalmente en favor de los países europeos y norteamericano. La evolución del sistema capitalista en el mundo configuró un proceso de acumulación de los países altamente industrializados que se revirtió, posteriormente, hasta recibir mayores recursos de los que exportan a los países "subdesarrollados" como es la situación que hoy en día mantiene nuestro país con las naciones industrializadas.

La magnitud del proceso de acumulación en México dependió tanto de condiciones externas como internas. Es decir, de las condiciones en que el capitalismo penetró y se implantó en nuestro país y de la forma en que se configuraron en el interior las nuevas clases dominantes y en que

se desarrollaron las fuerzas productivas existentes.

Por una parte, los tres siglos de coloniaje español y, por otra, - la ocupación norteamericana y la intervención francesa, influyeron de cisivamente en la posibilidad de una integración económica nacional - y, por lo tanto, en la distorsión del proceso de acumulación de capital en México.

Tal proceso desarrolló formas específicas, que, contradictoriamente, impulsaron el proceso encaminado hacia la proletarización masiva. Las relaciones capitalistas de producción se virtieron en el campo en forma accidentada y sostenida, dando la pauta para que se comenzaran a constituir pequeñas empresas que, posteriormente, se generalizaron como industrias.

El papel del Estado dentro del proceso de acumulación, consistió en una actividad fomentadora de las inversiones, en especial extranjeras, ya que la estructura económica del país durante el porfiriato carecía de una infraestructura propicia para poder integrar una industria pujante y, sobre todo, nacional.

La infraestructura que el Estado comenzó a crear le proporcionó a las empresas extranjeras facilidades para su penetración hacia nuestro país, que se manifestaron en mejores condiciones para su implantación y desarrollo.

Las relaciones que han mantenido las ET con las empresas nacionales y el Estado obstaculizan el proceso de acumulación interna, puesto que la repercusión que desfavorablemente ocasionan las empresas ex tranjeras desvían hacia el exterior los flujos de excedente extraídos del aparato productivo, ya que generalmente, succionan más recursos - de los que "aportan".

Durante largo tiempo México ha demandado bienes y servicios del ex

terior, más para satisfacer la opulencia de la burguesía que para satisfacer las necesidades sociales del país. Ello condujo a que a mediados del presente siglo se considerará una política de "sustitución de importaciones" que, si bien creó una infraestructura bastante costosa para el Estado, no alivió y ni siquiera corrigió las deformaciones del proceso de acumulación interno, ya que si antes se importaban bienes de consumo final, con tal política, se acentuó la necesidad de importar bienes de capital que las mismas empresas extranjeras emplearon en la elaboración de sus productos para consumo local.

Es aquí donde el proceso de acumulación de capital se frena, donde el excedente disponible tomaría un curso indefinido hacia el exterior.

El carácter del proceso de acumulación en nuestro país, se vislumbró, fundamentalmente, en una acelerada industrialización, por consiguiente, consolidó las inversiones extranjeras directas de las ET, lo que condujo a diversificar el consumo interno.

La política de sustitución de importaciones, se encauzó a satisfacer un mercado selectivo, es decir, sólo una mínima parte de la población tuvo acceso a él.

Por otra parte, se dio paso a la utilización de una tecnología relativamente desarrollada que determinaría, en gran parte, el monto de la fuerza de trabajo e influiría en los salarios. Con tales factores, las ET desarrollaron el sector industrial del país, con la consecuente extracción directa de enormes sumas de excedentes que se revertían a su país de origen.

El drenaje que se opera hacia el exterior en cualquiera de las formas que adquiere (remesas de utilidades, asistencia técnica, intereses, dividendos, regalías, uso de patentes y marcas, etc.), obedece a la política de las matrices de retroalimentarse con los recursos del país de acogida, por lo que el sector industrial mexicano altamente concentrado, por sí mismo no contribuye a la acumulación de capital del país.

La creciente división del trabajo que las ET imponen en el proceso de producción hace posible que se opere una desnacionalización en la economía mexicana, consiguiendo con ello que evolucionen las empresas extranjeras a costa de la economía del país, a lo que habrá que agregar el hecho de que el control de las ET se consolida con el financiamiento interno y no con los recursos de la casa matriz.

"En efecto, *el grado de control es superior a su grado de propiedad en virtud de que: a) la inversión extranjera directa emplea fondos aplicados en los acervos de capital que toma de fuentes de financiamiento del país (depreciación de activos, préstamos de proveedores, etc.); y, b) participa en algunas empresas en calidad de socio mayoritario o minoritario y por lo mismo controla (en mayor o en menor medida) el manejo de esas empresas independientemente - del grado de propiedad*". (72)

Cabe realizar una evaluación financiera de las empresas extranjeras con el objeto de conocer sus movimientos y determinar su "aportación" al proceso de acumulación de capital en México.

CUADRO 8: MEXICO: PASIVOS DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS (1965, 1970 y 1971)
(Millones de pesos/%)

	Promedio 1965-70	P o r c e n t a j e s			
		1965-70	1965	1970	1971
Pasivos	37 562	100.0	100.0	100.0	100.0
Deudas con el exterior	16 638	44.3	51.4	38.7	38.5
a) a largo plazo	8 507	22.6	27.0	19.3	20.4
b) a corto plazo	8 131	21.7	24.4	19.4	18.1
Deudas con nacionales	20 924	55.7	48.6	61.3	61.5
a) Bancos	5 476	14.6	10.9	16.5	16.4
b) Empresas y personas	14 627	38.9	37.7	42.3	42.1
c) Créditos	821	2.2	-	2.5	3.0

FUENTE: Manuel Aguilera Gómez, "La Desnacionalización de la Economía Mexicana", edit. FCE, México, 1975, p. 94.

Los pasivos de las empresas extranjeras, en el período 1965-70, estaban constituidos por un 44.3%, preferentemente por obligaciones hacia compañías y bancos extranjeros. En contrapartida, el 55.7% representaba las obligaciones con empresas, bancos, personas y créditos nacionales. Sin embargo, en 1965, el 48.6% eran obligaciones para con los nacionales, cifra que aumentó en 1970, al 61.3%, manteniéndose -- ese mismo porcentaje para 1971, es decir, las dos terceras partes de los pasivos de las empresas extranjeras fueron obligaciones para con los nacionales durante 1971-1972.

Esta tendencia de las ET -hacia el uso de los recursos financieros del país- imposibilita la consolidación y crecimiento del aparato productivo mexicano y, por lo tanto, a establecer una integración nacional que coadyuve al desarrollo del proceso de acumulación.

El siguiente cuadro nos muestra cómo financian sus activos las empresas extranjeras dentro de nuestro país:

CUADRO 9: MEXICO: FINANCIAMIENTO DEL AUMENTO DE LOS ACTIVOS.
(Millones de pesos)

	1965-1971 Acumulado	%
1. Variaciones del activo total	74 542	100.0
2. Recursos provenientes del exterior	27 858	37.4
a) Aportaciones de capital	13 543	18.2
b) Deudas con la matriz	2 989	4.0
c) Bancos y empresas	11 326	15.2
3. Recursos internos	46 684	62.6
a) Aportaciones de capital	5 155	6.9
b) Bancos del país	8 225	11.0
c) Empresas y personas	18 306	24.6
d) Créditos diferidos	2 211	3.0
e) Reservas de activo	12 787	17.1

FUENTE: Manuel Aguilera Gómez, "La Desnacionalización de la Economía Mexicana", edit. FCE, México, 1975, p. 95.

De acuerdo con los datos anteriores, el financiamiento llevado a cabo con los recursos internos del país, refleja la evolución de las empresas extranjeras en la economía de México. En el período 1965-71, los activos acumulados de las ET eran del orden de los 74,542 millones de pesos, de los cuales el 62.6% fueron financiados con recursos nacionales, y el 37.4% con recursos provenientes del exterior. Si tomamos las cifras absolutas, el valor del financiamiento externo fue de 27,858 millones de pesos, apenas el 4% era de la deuda con la matriz, o sea, 2,989 millones, cifra significativa si partimos del supuesto de que son subsidiarias y filiales que controla la empresa matriz. El monto total de los recursos del país, respecto al financiamiento de las ET, fue de 46,684 millones de pesos.

Las ET no permiten la integración del aparato productivo, fundamentalmente porque la política de la matriz es hacia el uso de los recursos del exterior y no de los propios.

Las subsidiarias y filiales, al ser autofinanciables a través del tiempo, recurren fundamentalmente a los recursos internos del país.

"El hecho fundamental, sin embargo, radica en que la mayor parte del financiamiento para la expansión de las operaciones de las empresas foráneas, ha procedido del ahorro nacional. En consecuencia, la tesis ampliamente difundida en el sentido de que las empresas extranjeras "contribuyen a aliviar la insuficiencia del ahorro interno", no parece corresponder a la realidad; lejos de ello, su expansión ha descansado en los *recursos internos del país*". (73)

Respecto al flujo de capitales hacia el exterior, Alonso Aguilar y Fernando Carmona escribieron:

"Tan sólo en 1960-65, por ejemplo, dicha inversión implicó para México la pérdida neta de cerca de 300 millones de dólares.

De 1966 a 1969, por otra parte, la afluencia de recursos vía inversión extranjera directa alcanzó en conjunto 465.0 millones de dólares, sin incluir reinversiones, en tanto que las remesas de fondos hechas por las empresas extranjeras que operan en nuestro país ascendieron a 976.8 millones, lo que significa una pérdida de aproximadamente 512 millones de dólares en el breve lapso de cuatro años". (74)

Las empresas extranjeras que operan en México provocan así una descapitalización interna, dado que, de acuerdo con los datos anteriores, la inversión inicial, no sólo ha sido cubierta, sino sobrepasada conmucho.

Esta descapitalización del país inutiliza en gran medida los esfuerzos por integrar una estructura económica propia que pudiera agilizar, o al menos reorientar el proceso de acumulación de capital en nuestro país.

Considerando los años de 1962 a 1970, el siguiente cuadro es muy -- ilustrativo para conocer la "contribución" de las empresas extranjeras a la formación bruta de capital fijo.

CUADRO 10: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS EN LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO DEL PAIS (1962-1970)
(MILLONES DE PESOS)

A Ñ O S	FORMACION TOTAL EN EL PAIS -1- (1)	FORMACION DEL SECTOR PRIVADO -1- (1)	FORMACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS (3)	3/1 %	3/2 %
1962	25 044	16 830	1 196	4.8	7.1
1963	32 546	20 135	1 290	4.0	6.4
1964	40 339	23 180	2 091	5.2	9.0
1965	44 225	29 815	2 786	6.3	9.3
1966	50 434	35 828	3 252	6.4	9.1
1967	59 571	42 271	3 355	5.6	7.9
1968	65 685	45 285	2 016	3.1	4.5
1969	72 500	46 983	3 160	4.4	6.8
1970	81 000 (P)	52 400 (P)	4 453	5.5	8.5

FUENTE: Grupo Srfa. de Hacienda-Banco de México, con base a datos del Banco de México. Subgerencia de Estudios Económicos: Tomado de Sepúlveda y Chumacero, "La Inversión Extranjera en México", edit. FCE, México, --- 1977, p. 163.

-1- Cifras sujetas a revisión.

(P) Preliminar.

Se observa que la aportación de las empresas extranjeras a la formación bruta del capital fijo es mínima en comparación con la del -- sector privado nacional. La disparidad respecto a cifras absolutas -- llega, en 1970, a 52,400 millones de pesos por parte del sector priva-- do y de 4,453 millones por parte de las empresas extranjeras, lo que -- en porcentaje representa sólo el 5.5% de contribución al total de la -- formación bruta de capital fijo para ese año. Con toda la reseña -- anterior nos percatamos de una relación peculiar; a mayor número de -- empresas extranjeras establecidas en el país, menor es la participación -- de las mismas en la formación bruta de capital fijo, por lo que las -- cifras distan mucho de mostrar una compensación que permita corregir -- la deformación que se opera en el indicador.

"En la industria manufacturera ocurre algo similar. En 1962 la IED contribuía con el 16.0% a la FBCF del sector, proporción que -- disminuye al 14.7% en 1967, después de alcanzar su máxima de 16.5% -- en 1965.

Sin duda esto se debe, como razón principal, al hecho, ya comen-- tado, de que las EMN (y las corporaciones extranjeras en general) -- persiguen objetivos corporativos y no tienen interés en conservar -- un flujo constante de acumulación en un país determinado". (75)

Marx escribió:

"El incremento del capital lleva consigo el incremento de su -- parte variable, es decir, de la parte invertida en fuerza de traba-- jo. Una parte de la plusvalía convertida en nuevo capital necesari-- amente tiene que volver a convertirse en capital variable o en -- fondo adicional de trabajo". (76)

Movimiento que las empresas extranjeras realizan deformando así, -- el proceso de acumulación de capital interno.

Considerando dos sectores de la economía (comercio e industria), -- destacamos el siguiente cuadro, con el objeto de verificar el finan-- ciamiento que llevan a cabo las ET, en el cual se fincan fundamental-- mente los recursos sustraídos del aparato productivo:

CUADRO 10: MEXICO: FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL ACTIVO TOTAL DE LA IED 1965-1970-1971 (millones de dólares)

	1965	%	1970	%	1971	%
Variación del activo	<u>608.0</u>	<u>100.0</u>	<u>1 230.6</u>	<u>100.0</u>	<u>1 199.0</u>	<u>100.0</u>
Recursos externos	290.3	47.8	448.2	36.4	464.2	38.7
Recursos internos	317.7	52.3	782.4	63.6	734.8	61.3
Industria, variación del activo total	<u>481.4</u>	<u>100.0</u>	<u>724.3</u>	<u>100.0</u>	<u>644.2</u>	<u>100.0</u>
Recursos externos	260.1	54.0	313.2	43.2	294.5	45.7
Recursos internos	221.2	46.0	411.1	56.8	349.8	54.3
Comercio, variación del activo total	<u>85.9</u>	<u>100.0</u>	<u>406.3</u>	<u>100.0</u>	<u>420.8</u>	<u>100.0</u>
Recursos externos	16.6	19.3	74.2	18.3	120.8	28.7
Recursos internos	69.3	80.7	332.1	81.7	300.0	71.3

FUENTE: Banco de México, 1965 y 1970, tomado de Sepúlveda y Chumacero, -op.cit.; 1971, Informe Anual, Oficina de Cuenta del Exterior; -tomado de Victor M. Bernal Sahagún, "El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos: El Caso de México", Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc), UNAM, México, -1977, p. 84. -Mimeo-

Los datos anteriores, reflejan que el financiamiento interno de la IED se ha incrementado a un ritmo acelerado; 317.7, 782.4 y 734.8 millones de dólares respectivamente, para los años seleccionados, en los que el financiamiento externo fluctúa entre el 36% y el 47%, cifras que se mantienen muy por debajo para equilibrar el financiamiento interno.

Por otra parte, en 1971, la cifra en lo particular es más significativa, ya que representa el 61.3% de aportaciones con recursos nacionales, -contra el 38.7% del exterior. Es posible ahora afirmar que la IED no ha contribuido en alguna manera al proceso de acumulación de capital dentro del país:

"Más del 60% del financiamiento de los activos de la IED en --- 1971 provino de recursos locales, que sustrajeron de otros fines - quizá más útiles en términos de intereses nacionales. Por otro lado, esta situación es más grave si se piensa que una parte de lo - que aparece como "inversión extranjera" no es una aportación de ca pital, sino asientos contables por conceptos de marcas, patentes y otros intangibles y maquinaria sobrevaluada que eleva artificialmente la entra real de capital". (77)

Con respecto a la salida del excedente generado en el país por los trabajadores de las empresas extranjeras, este se presenta en diver-- sas formas -como anteriormente apuntamos, pagos por concepto de divi-- dendos, utilidades, intereses, asistencia técnica, servicios, etc.-, - que resumimos con los siguientes datos:

"De 1951 a 1955	estos	pagos	representaron	el	6.1%	mayor	que	la	IED
De 1956 a 1960	"	"	"	"	6.9%	"	"	"	"
De 1961 a 1965	"	"	"	"	7.8%	"	"	"	"
De 1966 a 1970	"	"	"	"	8.7%	"	"	"	"
De 1970 a 1973	"	"	"	"	9.4%	"	"	"	"

...sumando en todo el lapso -1951/1973- 4,327 millones de dólares, un 19.6% más que el total de la IED en 1973". (78)

A lo anterior, debemos añadir que los movimientos de capital a largo plazo -esto es: los depósitos en bancos extranjeros, las inversiones en los mercados de divisas y valores, las inversiones de capital- accionario de las ET efectuadas por no nacionales y que, además, son- estimuladas por la matriz- provocaron en los últimos 32 años una des- capitalización en la economía:

"...en el curso de los últimos 32 años el valor de los ingresos, por concepto de movimientos de capital privado a largo plazo, ---- ascendieron a 3,931 millones de dólares, y los egresos por ese mis mo concepto fueron del orden de los 5,517 millones de dólares; esto es: el déficit, por concepto de movimientos de capital privado- del exterior, ascendió a 1,586 millones de dólares (19,825 millo-- nes de pesos)". (79)

Así pues, las opiniones a favor de que si las empresas extranjeras contribuyen en alguna forma al proceso de acumulación interna del --- país se truncan, ya que la mayor parte de este excedente generado fluye hacia el exterior.

Evidentemente, y sin lugar a dudas, la IED llevada a cabo por las ET en nuestro país se desarrolla y consolida por medio del financiamiento interno, provocando, con ello, que el proceso de acumulación se distorsione. Lejos de contribuir a dicho proceso las ET coadyuvan a desarrollar "su acumulación..." pero en dirección de su empresa matriz, creando, con ello, una canalización de recursos financieros hacia el exterior, con lo que se agudiza la descapitalización de la economía mexicana y la dependencia económica del país.

CAPITULO II:

1. Para los años de 1681-1700, las cifras fueron tomadas de: Diego López - Rosado, "Curso de Historia Económica de México", p. 94; y, para los --- años de 1781 y 1791; véase: A. De Humbolt, "Ensayo Sobre el Reino de la Nueva España", México, Tomo IV, p. 102; cits. por Alonso Aguilar Monte- verde, "Dialéctica de la Economía Mexicana", edit. Nuestro Tiempo, 14a. edición, México, 1978, p.p. 51-52.
2. Véase: Jan Bazant, "Historia de la Deuda Exterior de México", El Cole- gio de México, 1968: cit. por Manuel Aguilera Gómez, "La Desnacionali- zación de la Economía Mexicana", edit. Fondo de Cultura Económica, Méxi- co, 1975, p. 14.
3. Cf: José Luis Ceceña, "México en la Orbits Imperial", Ediciones "El Ca- ballito", México, 1970, p. 31; y, A. Belenki, "La Intervención Extranje- ra en México (1861-1867)", Fondo de Cultura Popular, México, 1966, p. - 22; cits. por Manuel Aguilera Gómez, op. cit., p. 15.
4. Las exigencias de los inversionistas consistían en el pago por perjui- cios y daños que consistían en préstamos forzosos, destrucción de pro- piedad, disturbios, confiscaciones de bienes, etc., por un monto de ---- 600,000 pesos. Cf: José Luis Ceceña, "México en la Orbits Imperial", -- Ediciones "El Caballito", 7a. edición, México, 1976, p. 41.
5. El Archipiélago del Norte comprendía las siguientes islas: Santa Rosa, Santa Cruz, San Nicolás, Santa Bárbara, Farallanes, Anacapa, Santa Cata- lina, San Clemente y San Miguel: Ibid., p.p. 22-24. (énfasis nuestro)
6. Ibidem.
7. La Deuda de Londres consistía en inversiones indirectas, es decir, en - los empréstitos adquiridos por el gobierno de México en los años de --- 1824 y 1825. De 5.686,157 pesos y de 6.504,490 pesos otorgados por los Bancos: Goldschmidt y Barclay, respectivamente: Ibid., p.p. 35-36.
8. Ibid., p.p. 45-46.
9. Véase: Varios Autores, "Política Mexicana sobre Inversiones Extranjeras", Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1977, p. 47.
10. Cf: Manuel Aguilera Gómez, op. cit., p. 22.
11. Hablamos de la compañía ferroviaria "Ferrocarriles Nacionales de Méxi- co", en la cual el gobierno de Porfirio Díaz participó en el capital so- cial, en calidad de socio mayoritario: Ibid., p. 29.
12. Tomado de José Luis Ceceña, op. cit., p. 60.

13. Ibid., p.p. 60-61.
14. Véase: "Historia Moderna de México, El Porfiriato, La Vida Económica", México, 1965; cit. por Manuel Aguilera Gómez, op. cit., p. 21.
15. Véase: Miguel S. Wionczek, "El Nacionalismo Mexicano y la Inversión Extranjera", edit. S. XXI, 4a. edición, México, 1977, p. 40.
16. De acuerdo con el estudio realizado por José Luis Ceceña de "Las 170", -mayores empresas en México 1910-1911; citamos algunas de ellas: la ---- Pearson & Sons, que apoyó a Porfirio Díaz en la última década de su dictadura; la Mexican Eagle Oil Company LTD; The Eagle Oil Transport Co. - LTD; The Pacific Salt Co. LTD; Filisola Rubber & Produce States; ----- British & Mexican Trust Co. LTD y la Mexican Light & Power Company, todas ellas de Gran Bretaña. De entre las francesas estaban la Clemente-Jacques, The Dos Estrellas, S.A., Mining Company, Societé Fin. Pour --- L'Industrie. Algunas de los Estados Unidos fueron: United States & -- Mexican Trust Co., The International Lumber & Development, The American Smelting & Refining Co., Proprietary Mines Company of America, The ----- Mexican Petroleum Co. LTD, Kansas City México & Orient Railway y The -- Pachuca Power. De un total de 139 empresas con capital extranjero, se subdividían en 130 totalmente controladas y 9 con fuerte participación. El capital total de estas empresas se representaba en 1,281 millones de pesos, de los cuales 1,042 eran aportados por las empresas controladas- y 239 millones por las de fuerte participación (el dato sobre participa- ción, en todos los casos, se refiere no al capital de las empresas inv- lucradas, sino a lo que corresponde a los inversionistas extranjeros en dichos capitales). Cf: José Luis Ceceña, op. cit., p.p. 63-77.
17. Ibid., p.p. 81-84.
18. Cifras tomadas de Raymond Vernon, "El Dilema del Desarrollo Económico de México", edit. Diana, México, 1969, p. 61; cit. por Juan Felipe Leal, - "La Burguesía y el Estado Mexicano", Ediciones "El Caballito", 5a. edi- ción, México, 1977, p.88.
19. Ibid., p. 150.
20. El discurso fue leído al aceptar su candidatura ante los delegados de - la Convención Antirreeleccionista el 25 de abril de 1910. El mismo, -- apareció publicado en "Madero y su Obra", Documentos inéditos publica- dos en homenaje a su memoria, edit. Talleres Gráficos de la Nación, Mé- xico, 1934; Cf: Gastón García Cantú, "Las Invasiones Norteamericanas en México", Ediciones Era, 2a. edición, México, 1974, p. 249.
21. Cf: Salvador Cordero H., "Concentración Industrial y Poder Económico en México", El Colegio de México, 1977, p.p. 45-57.

22. Véase: Nathaniel y Silvia Weyl, "La Reconquista de México; los Días de Lázaro Cárdenas", Problemas Agrícolas e Industriales de México, (octubre-diciembre), México, 1955, p. 284, y Lorenzo Meyer, op. cit., p. -- 63; cits. por Manuel Aguilera Gómez, op. cit., p. 41. Respecto a la derogación de la Ley del Petróleo, se refiere a la Ley - del 24 de diciembre de 1901. (énfasis nuestro)
23. Véase: Turlington, "Mexico and her foreing creditors", p. 320; cit. -- por Jan Bazant, op. cit., p. 206; cit. por José Luis Ceceña, op. cit., p. 117.
24. Cifra Oficial del Gobierno de México: Ibidem.
25. Véase: "México y Estados Unidos en el Conflicto Petrolero (1917-1942)", El Colegio de México, México, 1968, p. 246; cit. por Octavio Ianni, "El Estado Capitalista en la Epoca de Cárdenas", Ediciones Era, México, --- 1977, p.p. 113-114.
26. Véase: "Informes Presidenciales", cuadro reproducido de 50 años de revolución en cifras: Ibid., p. 89.
27. Véase: Gutelman Michel, "Capitalismo y Reforma Agraria en México", Ediciones Era, México, 1974, p.p. 109-110; cit. por Gilberto Argüello, "En torno al Poder y a la Ideología Dominantes en México", Universidad Autónoma de Puebla, 2a. edición, Puebla, México, 1977, p. 44.
28. Cf: José Luis Ceceña, op. cit., p. 124.
29. Véase: Gilberto Argüello, op. cit., p. 46.
30. Véase: NAW, 812.6363/7761 y 7799; Messersmith al Departamento de Estado del 17 de octubre de 1942 y Bursley, de la embajada en México, a L. --- Duggan, del Departamento de Estado del 28 de noviembre del mismo año; - Excélsior (21 de diciembre de 1942); cit. por Bernardo Sepúlveda, Olga-Pellicer De Brody y Lorenzo Meyer, "Las Empresas Transnacionales en México", El Colegio de México, México, 1977, p.p. 127, 128 y 134.
31. Ibid., p. 130.
32. Ibid., p. 112.
33. Ibid, lo. de diciembre de 1940, p. 150; cit. por Alonso Aguilar y Fernando Carmona, "México: Riqueza y Miseria", 10a. edición, edit. Nuestro Tiempo, México, 1977, p. 236.
34. Véase: B. Sepúlveda, O. Pellicer y L. Meyer, op. cit., p.p. 149-150.
35. Ibid., p. 151.

36. Ibid., p. 133.
37. Cifras tomadas de José Luis Ceceña, op. cit., p.p. 205 y 207.
38. Cf: Gilberto Loyo, "Política Oficial en Inversiones Extranjeras", en - "Comercio Exterior", No. 8, agosto de 1956, México, 1956, p. 344.
39. José Luis Ceceña, op. cit., p. 210.
40. Cf: Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, "La Inversión Extranjera - en México", edit. FCE, 1a. reimpresión de la 1a. edición, México, ---- 1977,, p.p. 120-121.
41. Cf: José Luis Ceceña, op. cit., p. 210.
42. Ibid., p. 212.
43. B. Sepúlveda y A. Chumacero, op. cit., p.p. 120-121.
44. Véase: Jorge Carrión y Alonso Aguilar Monteverde, "La Burguesía, La -- Oligarquía y El Estado", edit. Nuestro Tiempo, 4a. edición, México, -- 1977, p. 162.
45. José Luis Ceceña, op. cit., p. 217.
46. B. Sepúlveda y A. Chumacero, op. cit., p.p. 120-121.
47. Cf: Rosario Green, "El Endeudamiento Público Externo de México (1940-1973)", El Colegio de México, México, 1976, p. 171.
48. Discurso pronunciado ante el Consejo Permanente de la Organización de los Estados Americanos (OEA) el 16 de junio de 1972, en la ciudad de Washington D.C., EE.UU.; cit. por Manuel Tello, "La Política Exterior de México (1970-1974)", edit. FCE, México, 1975, p. 143.
49. Discurso pronunciado en la Cámara Mexico-Americana de Comercio, en la ciudad de Nueva York, EE.UU., el 17 de junio de 1972: Ibid., p. 144.
50. Banco de México; cit. por Manuel Aguilera Gómez, op. cit., p. 88.
51. Véase: Rosario Green, op. cit., p. 171.
52. Cf: CEPAL, "La Evolución Económica en México", en "Comercio Exterior", Vol. 29, No. 7, julio de 1979, México, 1979, p. 787.
53. Véase: "El Heraldo de México", 19 de abril de 1979.
54. Cifras proporcionadas por la Secretaría de Programación y Presupuesto: cit. por Varios Autores, "México, Hoy", edit. S. XXI, 2a. edición, México, 1979, p. 49.

55. La representación abarca 211 empresas, de las cuales en el año de 1971 tuvieron un volumen de ventas de más de 1,000 millones de dólares; cf: Naciones Unidas, "Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo - Mundial", Naciones Unidas, ST/ECA/190, Nueva York, 1973, p.p. 124-130.
56. Las ramas mencionadas de la industria manufacturera son: alimentos, -- producción de caucho, químicos, metálicos, minerales no metálicos, maquinaria eléctrica y no eléctrica, material de transporte, etc.; cf: - Victor Manuel Bernal Sahagún, "El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos: El Caso de México", Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc), UNAM, México, 1977, p. 66. -Mimeo-
57. Cf: Manuel Aguilera Gómez, op. cit., p.p. 58 y 60.
58. Ibid., p. 61.
59. Ibid., p.p. 61-62.
60. El estudio se llama: "The Making of Multinational Enterprises, a ----- source book of tables based on a study of 187 mayor manufacturing ---- corporations". Y, los autores del mismo son investigadores y profesores en la Universidad de Harvard. (énfasis nuestro)
61. Cf: Salvador Cordero H., op. cit., p.p. 30-31.
62. Véase: B. Sepúlveda y A. Chumacero, op. cit., p.231.
63. Ibidem.
64. Ibid., p. 251.
65. Véase: Manuel Aguilera Gómez, op. cit., p.p. 132-133.
66. Cf: "Intercambio Comercial México-Suiza", en "Comercio Exterior", ---- Vol. 25, No. 1, enero de 1975, México, 1975, p.p. 102-113.
67. Véase: "Intercambio Comercial México-Países Bajos", en "Comercio Exterior", Vol. 27, No. 10, octubre de 1977, México, 1977, p.p. 1250-1262.
68. Véase: "Intercambio Comercial México-Francia", en "Comercio Exterior", Vol. 28, No. 3, marzo de 1978, México, 1978, p.p. 359-370.
69. Cf: "Intercambio Comercial México-España", en "Comercio Exterior", --- Vol. 27, No. 8, agosto de 1977, México, 1977, p.p. 1001-1013.
70. Cf: "Intercambio Comercial México-Japón", en "Comercio Exterior", Vol. 29, No. 1, enero de 1979, México, 1979, p.p. 121-132.

71. Cf: "Intercambio Comercial México-Italia", en "Comercio Exterior", Vol. 28, No. 2, febrero de 1978, México, 1978, p.p. 228-241.
72. Véase: B. Sepúlveda y A. Chumacero, op. cit., p. 61.
73. Véase: Manuel Aguilera Gómez, op. cit., p.p. 95 y 98.
74. Cf: Alonso Aguilar Monteverde y Fernando Carmona, op. cit., p. 122.
75. Véase: B. Sepúlveda y A. Chumacero, op. cit., p. 63; cit. por Victor M. Bernal Sahagún, op. cit., p. 83.
76. Véase: Carlos Marx, "El Capital", edit. FCE, 2a. edición, México, 1959, 7a. reimposición, México, 1973, p. 517.
77. Cf: Victor M. Manuel Bernal Sahagún, op. cit., p. 84.
78. Ibid., p. 87.
79. Véase: Manuel Aguilera Gómez, op. cit., p. 98.

C A P I T U L O I I I

SITUACION ACTUAL DE LA EMPRESA TRANSNACIONAL EN MEXICO

1) Sistemas de operación.

Antes de analizar los sistemas de operación que llevan a cabo las ET en México, será necesario insistir en que dichas empresas han realizado detallados estudios de las condiciones sociales, económicas y políticas que prevalecen en nuestro país, ya que así, conociendo tal información, se encuentran en posibilidad de medir el grado de seguridad que les representa el país. De esta manera pueden enfrentar diferentes riesgos, tales como: la dificultad para recabar información, de coordinar sus decisiones a grandes distancias, de solventar las políticas discriminatorias de los nacionales contra los extranjeros y, el riesgo de un cambio social.

Para conocer los sistemas de operación de las ET en el caso de -- nuestro país, debemos ubicar a las empresas extranjeras dentro de un -- marco de estructura monopólica, entendido por monopolio al creciente control de la economía, en cuanto lo ejerce un sólo comerciante o -- productor. Si lo efectúan un conjunto de ellos, se presenta una situación oligopólica, que es más bien el caso generalizado en la mayoría de las ramas industriales modernas:

"Puede suponerse que, en una primera etapa, la filial aumentará su capacidad productiva en las mismas líneas de fabricación. Los incrementos de capacidad estarán determinados no sólo por el ---- crecimiento de la demanda y las restricciones de tipo tecnológico, sino también por la estructura de los mercados y la posición relativa de las empresas concurrentes. En el caso de una firma operando en condiciones monopólicas, ésta podrá, por definición, aumentar su producción al mismo ritmo de la demanda. Si la estructura de mercado fuese de tipo oligopólico, tendrá que compartir -- el crecimiento con las empresas concurrentes". (1)

De esta manera, podemos reafirmar que la monopolización es fruto de la concentración y centralización del capital en unos cuantos em-

presarios.

Ahora, indicaremos algunos de los sistemas de operación que utilizan las ET en México.

a) Manejo de operaciones monetarias y financieras: Bajo este sistema, las ET llevan a la práctica su enorme capacidad financiera. - Tal manejo les permite transferir permanentemente los recursos generados en nuestro país hacia las empresas matrices y, al mismo tiempo, realizar transacciones monetarias especulativas en función de -- una devaluación y/o revaluación de la moneda en la cual fincan sus - operaciones:

"Durante los recientes episodios de la crisis monetaria que de semboaron en dos devaluaciones del dólar, frecuentemente se dio el caso de que las empresas matrices enviaran a sus filiales recursos en dólares para que los convirtieran en monedas fuertes.

De este modo, su mejor situación de crédito, su gran capital, - la flexibilidad que les proporciona el tener subsidiarias en muchos países y la ausencia de controles en la mayoría de los casos, permite a las compañías a expandirse rápidamente, pero a costa - de afectar tremendamente la economía de los países en que actúan, pues succionan recursos de un país para llevarlos a otro, guiados por su afán de lucro y sin reparar en los intereses de los países huéspedes" (2)

Con ello aseguran una posición privilegiada en la adquisición de créditos para lograr la expansión de sus operaciones. Generalmente, la creación de una subsidiaria se lleva a cabo mediante una línea de crédito que otorga la empresa matriz a través de algún Banco que mantenga vínculos con la misma. Esta, proporciona el financiamiento al gobierno receptor -en este caso México- para, posteriormente, transferirla hacia la filial o subsidiaria; al mismo tiempo, estas últimas adquieren los bienes de capital e incluso la mayor parte de los insumos para la fabricación del producto de la empresa que otorgó - el financiamiento a nuestro país.

De tal modo que, en última instancia, es el financiamiento interno el que utiliza la ET para desarrollar sus unidades en nuestro país; - un ejemplo detallado de lo anterior es el siguiente:

"El Banco de Importaciones y Exportaciones (Eximbank) de Estados Unidos autorizó un crédito por 6.900,000 dólares a la compañía Hulera Goodrich Euzkadi, S.A., subsidiaria de la B.F. Goodrich --- Company de ese país. Según el comunicado del Eximbank, el crédito permitirá incrementar la producción de dicha filial, pero ésta no podrá exportarse a Estados Unidos". (3)

De acuerdo con los datos anteriores, el crédito será, entonces, -- "atado" a decisiones del exterior.

b) Manipulaciones comerciales: Este sistema consiste en controlar, en su totalidad, el proceso de comercialización de las mercancías producidas. La empresa matriz decide asignar determinados mercados de producción y consumo a determinadas filiales y subsidiarias, éstas, - al mismo tiempo no pueden establecer un comercio con otros países, -- por lo tanto, sólo "cubren" la demanda interna, viéndose imposibilitadas a recurrir al comercio externo a consecuencia de la política de - la empresa matriz:

"Uno de los casos más frecuentes es que una subsidiaria extranjera se vea impedida de comerciar con determinados países, sólo -- porque así lo ha dispuesto la matriz, sea por razones políticas -- (...), o porque, conforme a sus intereses, esos mercados deben ser atendidos por otra u otras de sus filiales". (4)

En nuestro país, lo anterior sucede con las empresas ensambladoras de automóviles, que únicamente producen unidades para el consumo interno (Ford Motor Company, Chrysler y General Motors).

c) Costos "invisibles" de tecnología: Generalmente, las filiales-subsidiarias, optan por abastecerse de tecnología a "precios elevados", ya sea de su propia empresa matriz o de otras ajenas a su origen, con siguiendo con ello, que la porción real del precio de la tecnología - importada se "sobrefacture", puesto que entre estas empresas se reali-

za un comercio al que llamamos "comercio intrafirma". Las formas de adquisición de tecnología pueden ser en exclusiva con la matriz, o bien, por contratos inherentes a la política expansionista de la ET.

d) Pagos por asistencia técnica: Este sistema de operación se -- utiliza frecuentemente con el objeto de transferir los recursos que generan en el país las filiales y subsidiarias hacia la empresa matriz en forma de regalías.

"Las ventajas tecnológicas que recibe una subsidiaria 100% propiedad de la empresa multinacional se reflejarán directamente en su rentabilidad. La ganancias obtenidas pueden ser remitidas de diversas formas, entre ellas la de las regalías. Éstas no representan el precio de la tecnología...(...). Eso no excluye que -- aparezcan contratos tecnológicos entre casas matrices y subsidiarias...". (5)

La transferencia de la tecnología avanzada -entre otros factores-- le permite a las empresas extranjeras en nuestro país consolidarse - en monopolios, lo que, por consiguiente, ocasiona que se remitan --- grandes divisas hacia la empresa matriz. Cabe señalar que este rubro no representa el precio de la tecnología adquirida, sino se refiere a asesorías especializadas de producción, de administración, de ventas, etc., la inversión original se amortiza en un plazo corto, sin embargo, la estrategia de la ET es, pues, la repatriación de recursos financieros por concepto de "asistencia técnica".

e) Licencias de tecnología: Este sistema se lleva a cabo a través de los acuerdos de las filiales y subsidiarias con la empresa matriz. Fundamentalmente consiste en la fabricación del producto dentro del país, en vez de que la corporación lo exporte. Con ello, -- eliminan las tarifas arancelarias, o bien, el otorgar la licencia de producción a una empresa local:

"...en la mayor parte de los acuerdos por licencia de tecnología que se celebran entre las casas matrices y subsidiarias no se especifica ninguna patente en particular. Se transfiere la posesión de las patentes en general y la subsidiaria opera fundamentalmente como un agente legal más que como utilizador efectivo de la tecnología involucrada en el proceso". (6)

Siendo la tecnología un elemento comercializado y factor coercitivo del desarrollo, las decisiones para el otorgamiento de licencias-estarán en función de las oportunidades que se le presenten a la ET-para sustraer el mayor beneficio posible de la utilidad que genera -la aplicación de la tecnología en el proceso productivo.

La mayoría de los productos que elaboran y distribuyen las filiales y subsidiarias, además de ser originados en el extranjero, llevan en sus etiquetas y envases la leyenda: "Bajo licencia de ...". - Prueba de ello son los casos, entre otros; de la subsidiaria de Corn Products & Company que opera en México (Productos de Maíz, S.A.), --elaboradora de un concentrado de tomate con pollo para sopas denominado "Knorr Tomate", y que lo hace "Bajo licencia y supervisión de - Knorr, S.A. Thayngen, Suiza". Por otra parte, y en condiciones similares, la empresa Campbell Soup Co., elabora un producto a través de su subsidiaria en nuestro país "Bajo licencia...".

Por lo anterior, Daniel Chudnovsky comentó al respecto:

"El licenciamiento puede constituir un método lucrativo de expansión internacional en ciertos casos, por ejemplo para aquellas-firmas especializadas en la comercialización de tecnología, es decir, consultores que no fabrican los productos sino que directamente venden la tecnología apropiada para su consecución (...).

Las grandes corporaciones pueden usar el licenciamiento como -- forma de iniciar una inversión directa cuando no quieren arriesgar capital o no disponen de fondos suficientes como para invertir en-el exterior. Cabe la posibilidad de que concedan licencia por determinados productos o procesos de empresas locales para lograr, a través de la capitalización de la tecnología, el control parcial o total de la empresa licenciataria". (7)

De esta manera el licenciamiento ocurre como un canal de IED, en - el cual se efectúa la producción en el exterior a través de una empresa nacional, utilizando su propio capital pero con tecnología de la - empresa matriz

Por otra parte, cabe mencionar las condiciones mediante las cuales se realizan estas operaciones, o sea, la compra de la tecnología a través de contratos.

f) Contratos de tecnología: Generalmente, son elaborados con el objeto de asegurar un mercado adicional para los productos fabricados en función del contrato. Esto es, por una parte, se obtienen beneficios en forma de regalías e intereses y, por otra, el de percibir máximas utilidades por las ventas de los productos que la tecnología genera.

El contrato de tecnología encierra cuatro factores importantes:

"1) ...en la eventualidad de perder el control de la subsidiaria, un contrato firmado entre la casa matriz y la misma puede -- significar un instrumento legal para mantener la tecnología como propiedad de la casa matriz y permitirle la continua recepción de regalías.

2) ...según lo que el gobierno reglamente se hará o no necesaria la existencia de contratos de este tipo. Si el gobierno interviene en el proceso de negociación, la licencia tecnológica se transforma, de hecho, en un contrato entre corporación y gobierno, en el cual se establecen determinadas reglas...

3) ...estos contratos sirven para imponer reglas de comportamiento a aquellas compañías descentralizadas cuya dirección ha -- quedado en manos de ejecutivos reclutados localmente.

4) ...actúan mostrando la importancia de la tecnología en sí misma dentro de los diferentes elementos que la subsidiaria recibe de su casa matriz. Para las compañías que consideran el aspecto tecnológico como primordial, la discusión de los contratos adquiere la importancia de un problema de principios, tanto frente a los administradores locales de la subsidiaria como frente a terceros. Las subsidiarias 100% de propiedad extranjera pueden efectuar, además de los contratos con sus casas matrices, acuerdos -- con empresas ajenas..." (8)

En las empresas que participan tanto extranjeros como nacionales, el contrato por tecnología separa la contribución de la tecnología -

de la inversión sobre el capital social. Respecto a esto, citamos - un ejemplo ocurrido en 1977:

La empresa con participación estatal mayoritaria, "Productora e - Importadora de Papel, S.A. de C.V." (PIPSA), promovió a su similar - "Productora Nacional de Papel Destintado, S.A. de C.V." (PRONAPADE), con el objeto de satisfacer la demanda interna de papel para uso comercial. El capital social se estableció de la siguiente manera: - el 51% lo aportó PIPSA y el 49% restante lo proporcionó la ET Media-General Inc., que, además, aportó la "tecnología" para la elabora--- ción del papel.

De esta forma, PRONAPADE, utiliza tecnología ya usada por la ---- Garden State Paper Co., de Pomona, California, EE.UU., que es la matriz de la Media General Inc. Se firmó un contrato de licenciamiento de tecnología en el cual participan estas dos empresas. Con respecto a la tecnología obtenida, se adquirieron dos máquinas: una de Gran Bretaña de la empresa Bowater de North Fleet, Kent, que clausuró sus operaciones comerciales quedando en venta la misma, la otra - (marca Walmsleys), construida en 1923 y "modernizada" en 1936, 1954, 1955 y 1967, y que fue comprada a la A/S Follum Fabrikker de ----- Honefoss, Noruega. Además, se recurrió a un préstamo para su adquisición al país que otorgó la licencia (EE.UU.). (9)

De lo anterior, comprobamos que la tecnología no se adquirió directamente del país que otorgó la licencia y que las máquinas ya están demasiado usadas, incluso se considera son ya obsoletas, ya que la segunda máquina tiene ¡57 años de servicio!

En el contrato de tecnología se operan dos movimientos, por un lado, el que la obtención de la tecnología es poco práctica para los requerimientos de producción contemporáneos del país y, por otro, involucra intereses de "terceros" ajenos a los convenidos en el contrato.

"En las empresas mixtas el contrato tecnológico con el socio - extranjero sirve para separar la contribución tecnológica de la - inversión accionaria. Esto es muy importante para la empresa extranjera no sólo porque salvaguarda la retribución en concepto de tecnología, en la eventualidad de un retiro de la participación - accionaria, sino también porque hace hincapié en el concepto de - regalía como precio por la tecnología". (10)

El proceso de negociación estará sujeto a las discusiones que se lleven a cabo por parte de los contratantes, siendo la parte extranjera la que aprovecha las ventajas del conocimiento técnico para obtener el mayor beneficio del contrato.

Este sistema incluye condiciones limitativas, es decir, "cláusulas restrictivas" del uso que puedan hacer los nacionales con la tecnología, siendo la más común la cláusula del uso de la tecnología -- contratada con el objeto de realizar exportaciones. Ello impide recurrir a otras fuentes de tecnología diferentes a la de la corporación con que se ha establecido el contrato.

g) Patentes: Existe un sistema de patentes que se ha reglamentado a nivel internacional (Convención de Paris, 1883), en el cual todos los miembros deben acatar dos principios fundamentales: el primero, es que tanto extranjeros como nacionales tienen el mismo derecho de utilizar las patentes y, segundo, que los creadores de una patente - disponen de un año de prioridad para patentar su invención en cualquier país miembro.

La forma de patentes que operan las ET en México presenta un doble aspecto, en primer lugar, opera como protector de la manufactura, lo que conduce a restringir la producción en el caso de que no se -- utilice y, en segundo lugar, bloquea la comercialización de la misma por otras empresas extranjeras o nacionales independientes, garantizándose una renta monopólica. Chudnovsky lo explica de la siguiente manera:

"La actividad inventiva está institucionalizada en el seno de las grandes corporaciones y a ello se debe que las patentes pertenecan a las firmas. De esta forma, la quasi renta que se obtiene por utilizar patentes sirve para acrecentar los beneficios de las grandes empresas. Las patentes en conjunción con el secreto industrial constituyen una de las herramientas más poderosas que tienen las corporaciones para preservar su poder monopólico a nivel nacional e internacional". (11)

Las patentes aseguran a las empresas matrices que las otorgan un mercado "cautivo", lo que deriva enormes beneficios a través de las manipulaciones de que son objeto las patentes.

h) Marcas registradas: Este sistema se basa en signos, logotipos o leyendas que utilizan las ET con el fin de diferenciar un producto de otro, ya que por medio de la gran diversificación de la producción les es necesario catalogar la gran variedad de productos que elaboran e inclusive para diferenciar productos similares fabricados por la misma ET, que significan mayor grado de monopolización.

"En México existen alrededor de 18,500 productos medicinales - registrados, que de ninguna manera son todos diferentes, sino solamente sustancias básicas "diferenciadas" por marcas y presentaciones, lo que permite a los laboratorios químico-farmacéuticos - manipular los precios al público consumidor". (12)

Fundamentalmente las marcas registradas se utilizan para diferenciar la vasta gama de productos que las ET elaboran, sistema que forma parte del proceso de comercialización de la producción que, a través de las "nuevas" presentaciones, frases, logotipos, etc., diversifican el consumo del país.

Para comprobar lo anterior, realizamos una investigación directa en un centro comercial en la Ciudad de México: Encontramos que -- las empresas que elaboran alimentos enlatados, particularmente "chiles jalapeños", son tres subsidiarias de empresas norteamericanas -- que han desplazado a cuatro compañías nacionales, estas primeras son: Clemente Jacques y Cía., S.A. de C.V., Del Monte, S.A. de C.V. y --- Herdez, S.A.; observamos que siendo un mismo producto, no varía por-

sus características naturales. Las empresas utilizan al enlatarlo - los siguientes productos: chiles jalapeños, agua, aceite comestible-vegetal, cebolla, laurel, orégano, sal yodatada, vinagre de alcohol- y zanahoria (Del Monte y Herdez añaden ajo).

Podemos constatar que no existe una gran diferencia en la elaboración de dicho producto, sin embargo, estas empresas "comparten" el mercado sosteniendo una férrea competencia.

Otro ejemplo es la mostaza: Encontramos las marcas "French's", -- elaborada por Mexatlán, S.A. de C.V., según fórmula de R.T. French -- Co., Rochester, N.Y.; "Mc Cormick", elaborada por Herdez, S.A., para Mc Cormick de México, S.A. y; "Kraft", elaborada por Kraft de México S.A. de C.V., filial de General Foods Co. Dichas marcas contienen - los mismos ingredientes en su elaboración, tales como: agua, especias, sal yodatada, semilla de mostaza y vinagre de alcohol (Mc ---- Cormick añade azúcar y cúrcuma y, Kraft, cebolla deshidratada). Se observa que los ingredientes son similares, sin embargo el producto- tiene diferente marca.

Un ejemplo más palpable es el de las pastas dentales; localizamos once marcas diferentes: cuatro de Colgate Palmolive, S.A. de C.V.--- (Colgate, Freska-ra, Fluorgard y Ultra Brite); dos de la Cía. Medicinal "La Campana", S.A. de C.V., según fórmula de Warner Lambert Co. (Vince-B -dos tipos- y Listerine); Una de Procter & Gamble de México (Crest); una de Ciba Geigy Mexicana, S.A. de C.V., según fórmula de Geigy, S.A., Basilea, Suiza (Binaca); una de Beecham de México, S.A.- de C.V. (Aqua-Fresh) y; una que no pudimos precisar (Ipana).

"Las patentes y las marcas registradas son los dos instrumentos legales que contribuyen a restringir el uso de la tecnología. Pero, en general, no son suficientes a los efectos de comercializarla. En la mayoría de los casos, cuando se licencia el uso de conocimientos técnicos, se comercializan también conocimientos no patentados". (13)

i) Control de precios: La ET establece y manipula los precios de venta en forma arbitraria, a consecuencia de los lineamientos dictados por la empresa matriz. Un ejemplo claro lo encontramos en los productos farmacéuticos que, en 1977, experimentaron manipulaciones arbitrarias en sus precios:

"...Analizaremos algunos elementos escogidos al azar, cuyo aumento seguramente fue autorizado por la Secretaría de Industria y Comercio del pasado o por la Secretaría de Comercio del actual:

LINDIOL de laboratorios ORGANON (EE.UU.), tenía una presentación de 22 tabletas a \$18.60 M.N., pero inteligentemente cambiaron la presentación y obligaron a comprar 66 tabletas al precio de \$115.80 M.N.

Podemos comprobar el aumento arbitrario de 0.91 M.N. por tableta, es decir, más del 100% de su precio anterior. De esta forma, una tableta equivalía, según el precio anterior, a 0.84 M.N. y, con el aumento, ascendió a 1.75 M.N. lo que en realidad costaría la presentación 55.80 M.N., el incremento absoluto fue de 60.00 M.N.

WINTOMILON de laboratorios WINTROPP (EE.UU.), en presentación de 16 tabletas costaba \$55.00 M.N. y ahora de 30 tabletas tiene un valor de \$178.00 M.N.

El precio por unidad era de 3.43 M.N., con el aumento se elevó -- hasta 5.93 M.N.; una diferencia de 2.50 M.N. por tableta, es decir, un incremento porcentual del 73%.

...los MEJORALES de laboratorios SIDNEY ROSS (EE.UU.), costaban dos por \$0.15 M.N., ahora se consiguen a \$0.30 cada uno ..."-
(14)

Es decir, cada mejoral costaba alrededor de ocho centavos, con el aumento se elevó a 15 centavos cada uno (lo que costaban dos).

El control de los precios tiene su origen en la política de la -- corporación, con lo que se refleja una vez más el interés por obtener mayores beneficios del país, sin importar, pues, los requerimientos sociales que México demanda.

j) Control de propiedad: Este sistema, puede operarse de dos formas: una primera, que es cuando el 100% del capital social de la empresa es proporcionado por la corporación y, una segunda, que la participación de capital sea minoritario. En última instancia, el control de la empresa se establecerá en función de las características naturales de la ET y/o por las condiciones consignadas por la matriz, no importando si es parcial o total dicha participación en la empresa.

De acuerdo con los datos proporcionados por la Secretaría de Industria y Comercio; de 1973 a 1974 existían 26 empresas con el 100% de capital aportado por extranjeros, analicemos:

<u>Empresa</u>	<u>% capital social</u>
Volkswagen de México, S.A. de C.V.*	99.9
Ford Motor Company, S.A.	100.0
Chrysler de México, S.A.*	99.1
General Motors de México, S.A. de C.V.	100.0
Colgate Palmolive, S.A.	100.0
Purina, S.A. de C.V.	100.0
Nissan Mexicana, S.A. de C.V.	100.0
Cartón y Papel de México, S.A.	100.0
CIBA-Geigy Mexicana, S.A. de C.V.	100.0
Carnation de México, S.A.	100.0
Chicle Adam's	100.0
Du Pont, S.A. de C.V.	100.0
Bayern de México , S.A.*	99.9
Richardson Merrell de México, S.A.	100.0

<u>Empresa</u>	<u>% capital social</u>
General Foods de México, S.A.*	97.5
Mobil Oil de México*	99.8
Cynamid de México, S.A.	100.0
Textiles Morelos, S.A. de C.V.	100.0
Ray-O-Vac de México, S.A. de C.V.	100.0
Productos Roche, S.A. de C.V.*	99.9
Johnson & Johnson de México, S.A. de C.V.	100.0
Martell de México, S.A.	100.0
Cfa. Sherwin-Williams, S.A. de C.V.	100.0
ICI de México, S.A. de C.V.	100.0
Grupo Industrial Interamericano, S.A.	100.0
Alimentos Findus, S.A.	100.0

FUENTE: Secretaría de Industria y Comercio; Subsecretaría de Industria; Folleto; Serie: "Empresas Industriales del País" (Datos económicos), México, 1975, p.p. 7-12.

* Aunque no tienen el 100% absoluto, su porcentaje se considera como tal.

Consideramos a tres empresas con el objeto de desglosar su participación accionaria y los nexos que mantienen con las asociaciones bancarias respecto a los créditos proporcionados:

Empresa: Richardson Merrell, S.A. de C.V.

<u>Accionistas</u>	<u>No. de acciones</u>	<u>Valor de las acciones</u> (miles de pesos)
Richardson Merrell INC	74,994	74,994

<u>Accionistas</u>	<u>No. de acciones</u>	<u>Valor de las acciones</u> (miles de pesos)
William C. Ritlman	2	2
John K. Lindsay	1	1
Joseph G. Mc-Intyre	1	1
John O. Green	1	1
Capital suscrito:	75,000	75,000

Capacidad de Crédito:

<u>Institución</u>	<u>Tipo</u>	<u>Monto autorizado</u> (miles de pesos)
Bancomer	Préstamos	35,000
Comermex	directos y de	25,000
Banco Internacional, S.A.	habilitación y	35,000
Banamex y City Bank	avío	32,000

Total: 127,000

Empresa: Industrias Alimenticias Club, S.A.

<u>Accionistas</u>	<u>No. de acciones</u>	<u>Valor de las acciones</u> (miles de pesos)
Nestlé, S.A.	49,992	49,992
Société des Produits		
Nestlé, S.A.	2	2
Inter Frack Holding AG	2	2
Maggi, S.A.	2	2
Enterprises Maggi, S.A.	2	2
Capital suscrito:	50,000	50,000

Capacidad de Crédito:

<u>Institución</u>	<u>Tipo</u>	<u>Monto autorizado</u> (miles de pesos)
Bancomer	Directo	12,250
Bancomer	Refaccionario	9,000
Suis Bank Corporation	A la vista	43,380
Credit Suisse y B.B.I.	A la vista	19,372

Total: 84,002

Empresa: Yardley of London (México), S.A. de C.V.

<u>Accionistas</u>	<u>No. de acciones</u>	<u>Valor de las acciones</u> (miles de pesos)
Yardley & Company LTD	229,885	22,990
Gervis Paul	23	2
Thorburn Gordon	23	2
Moore Graham	23	2
Fabricius Anthony	23	2
Otros	23	2
Capital suscrito:	230,000	23,000

Capacidad de Crédito:

<u>Institución</u>	<u>Tipo</u>	<u>Monto autorizado</u> (miles de pesos)
Bancomer	Directo	3.1
Wachovia Bank of Trust Co. N.A.	"	14.1
Banco Internacional, S.A.	"	4.0
Banco Serfin, S.A.	"	2.5
		Total : 29.9

FUENTE: Secretaría de Comercio, Dirección General de Normas sobre - Adquisiciones y Almacenes; Padrón de Proveedores del Gobierno Federal, México, 1979.

De acuerdo con los datos anteriores se confirma, por una parte, - que la forma de operar en función a la participación del capital social, les proporciona a las ET un margen de libertad más amplio, --- siendo la empresa matriz el socio con mayor número de acciones y, -- por otra, se constatan los vínculos financieros que mantienen tanto con los bancos nacionales como con los extranjeros, producto de su - capacidad financiera.

Generalmente, sucede que se presentan situaciones referentes a la propiedad original, esto es, que en la realidad, no existe la propiedad consignada de la filial. A ello se le denomina "propiedad triangular" que, concretamente, ilustramos en el siguiente ejemplo: la --

empresa Productos de Maíz, S.A., que es filial de Corn Products & Co., de los EE.UU., en la realidad, es propiedad de la empresa Knorr, S.A., Thyngen de Suiza.

k) Adquisición de empresas: Este sistema es muy común en las ET que desean abordar un país por una vía más rápida y que les representa un mínimo de riesgo. La ET tenderá a la adquisición de una empresa nacional ya que resultará más económico para la matriz:

"La adquisición de una firma nacional por parte de una ET no lleva implícito ninguno de los méritos señalados (fuentes de trabajo, incorporación de tecnología y el desarrollo de actividades productivas. Responde básicamente a algunos o varios de los siguientes objetivos: i) penetrar al mercado por una vía rápida y exenta en buena medida de riesgo; ii) garantizar el abastecimiento de insumos y partes, y iii) lograr la ampliación del mercado por desplazamiento de concurrentes". (15)

La estructura del mercado se reduce a unos cuantos capitalistas extranjeros que absorben a las empresas locales mediante su capacidad de compra y su versatilidad de cambio.

l) Publicidad: Este factor lo utilizan las ET como un agente propagador para la expansión de sus actividades, promoviendo "tipos de consumo" del país de origen. Es decir, se transfieren normas hacia nuestro país a través de la difusión masiva de la publicidad. Dado que las empresas nacionales carecen de los recursos necesarios para llevar a cabo una campaña publicitaria, las ET, al destinar una gran parte de capital en este renglón, desplazan a los nacionales en función de la "motivación" en los medios de comunicación masivos.

En nuestro país, el sistema publicitario está manejado principalmente por subsidiarias norteamericanas como lo son: Mc Cann-Erickson-Stanton, J. Walter Thompson de México, Publicidad D'arcy; Doyle, --- Dane & Bernbach de México, Arellano NCK, Publicidad, Panamericana de Publicidad y Young & Rubicam, llevan las cuentas de publicidad de las más importantes filiales y subsidiarias de ET en México.

El sistema mantiene un orden, el cual es el siguiente: las agencias de publicidad manejan las cuentas de filiales y subsidiarias de ET que fabrican los productos en México. De esta manera, el aparato publicitario se opera en las mismas condiciones como si se operara en el país de origen; las mismas agencias de publicidad manejan las cuentas de las mismas empresas sólo que en este caso es a nivel de matrices.

La revista "Selecciones del Reader's Digest", subsidiaria de la empresa norteamericana The Reader's Digest Association INC, en el número de mayo de 1979, contó con 191 páginas numeradas y 47 en orden alfabético, totalizando 238 páginas, de las cuales 158 se destinaron a los artículos "objeto de la revista" escritos por extranjeros. -- Cinco de estas páginas aparecen a la mitad, ya que la otra parte fue destinada a los anuncios comerciales. Asimismo, contiene 9 páginas y media de publicidad propia, o sea, suscripciones y propaganda de libros y discos. Entre el total de sus páginas, aparecen 59 anuncios comerciales de diferentes productos repartidos en 70 y media páginas.

De esta forma, la revista difunde 59 anuncios comerciales de los cuales 47 son de empresas extranjeras y los 12 restantes son de "nacionales". Entre las principales empresas destacamos a la International Telephone & Telegraph, Kodak, Nestlé, Kimberly Clark, Casio - Computer Co. LTD, Celanese Co., Bacardí & Co. LTD, Sheaffer Eaton, -- Textron, Pan Am, Sony Corporation, Kellogg's, Champion, Beiersdorf y Levi's.

Por último, estimamos necesario señalar cómo operan dentro de la agricultura mexicana y, específicamente, en el caso de las legumbres.

Ruth Rama escribió al respecto:

"Cabe señalar que en numerosos casos las variedades de legumbres procesadas por ET fueron introducidas en el país por las propias filiales, como mecanismo para atender la demanda externa o diversificar la producción destinada al mercado doméstico mediante la colocación de hortalizas de clima templado que, hasta esa fecha, tenían poco consumo y escasa significación en la dieta del mexicano". (16)

De acuerdo a lo anterior, se observa que la tendencia de las ET es operar utilizando la tierra mexicana como elemento experimental y no para satisfacer las necesidades del país.

La ET tiene su abastecimiento fincado en los contratos con los agricultores. Dicho contrato consiste en que los campesinos se comprometen a entregar a la filial o subsidiaria una cantidad de la cosecha previamente estipulada y a un precio fijado por la empresa antes de la siembra. La empresa, por su parte, está "obligada", de acuerdo con el contrato, a comprarles la cosecha; les proporciona semillas, plantas, herbicidas, insecticidas, fertilizantes y hasta les otorga créditos. Cuando se efectúa la transacción, los insumos son deducidos del pago al entregar los agricultores el producto de la cosecha. Además, la ET fija los insumos que han de utilizarse ya que, de lo contrario, la empresa no aceptará la cosecha.

Con la fijación previa de los precios, las ET estarán en inmejorable condición para ejercer la monopolización de la producción, abatiendo sus costos de operación y manipulando los precios "acordados".

Por otra parte, el agricultor mexicano prefiere entregar su cosecha a estas empresas, evitando pagar el flete que le costaría trasladarla a alguna bodega estatal, ya que las filiales de las ET se encuentran estratégicamente ubicadas dentro de las zonas de cultivo. Asimismo, las ET cuentan con instalaciones propicias para el almacenamiento y maduración del producto, con lo cual, al abastecerse de las legumbres en "temporada", guardan la cosecha un determinado tiempo con lo que, al madurar, el precio de venta tendrá un marcado in-

cremento.

Hasta aquí, hemos pretendido mostrar los sistemas de operación -- que las ET llevan a cabo en México. La diversidad de operaciones -- encierran en la realidad, arbitrariedades que permiten a estas empre-- sas remitir continuamente los excedentes económicos generados en --- nuestro país.

De esta forma, será necesario analizar los efectos que provocan -- estos sistemas a la economía y, por lo tanto, a la misma sociedad -- consumidora de la que somos parte.

2) Influencia en la Economía.

La creciente dependencia económica que experimenta México respecto del exterior, se ha originado, en gran medida, en la influencia -- que las ET ejercen en nuestra economía. Para efectos del presente -- análisis, consideramos tres factores fundamentales que son: el fi-- nanciero, el comercial y el tecnológico que, vinculados entre sí, -- condicionan en gran parte la economía del país. Por ello, sería im-- posible intentar analizar la influencia de las ET, sin considerar en primer plano el fenómeno de dependencia financiera que existe en Mé-- xico; Raymond Vernon escribió al respecto lo siguiente:

"La opinión prevaleciente en los países en desarrollo es que -- las subsidiarias de propiedad extranjera descapitalizan al país -- que las recibe; se dice que sus operaciones reducen en términos -- netos la oferta de fondos disponibles para la inversión en el --- país y constituyen una carga para la balanza de pagos nacional. -- La demostración es muy sencilla: de 1960 a 1968, cuando se trans-- firieron aproximadamente 1 000 millones de dólares anuales de ca-- pital nuevo a las subsidiarias controladas por Estados Unidos en -- las áreas subdesarrolladas, salieron aproximadamente 2 500 millo-- nes de dólares anuales, solamente en forma de ingresos. /28/ Si -- agregáramos las salidas por concepto de regalías y de sobreprecio -- de los bienes intermedios, esta última cifra sería todavía mayor. -- Por lo tanto, la tesis de la descapitalización parece tener una -- base sólida". (17)

La situación de dependencia que abrumba al país está, en buena parte, en función de las condiciones del capitalismo internacional, las cuales se vierten en gran medida por conducto de las ET que operan en México.

Esto representa un reto a la soberanía del país, ya que conlleva repercusiones importantes que influyen drásticamente en los aspectos culturales, económicos, políticos y sociales que, generalmente, guardan una estrecha relación entre ellos.

Si tomamos en consideración que los criterios de decisión externos, además de ser impuestos, no contemplan los intereses del país, la elaboración y ejecución de los mismos estará en función de la política global de la corporación dentro de un marco internacional ajeno a la participación de México.

Dentro de esta situación de dependencia cabría preguntarse; ¿Cuál es actualmente, nuestra situación económica al permitir las operaciones de las ET en nuestro país?

Según datos del Banco de México, el crecimiento económico experimentado por el país fue favorable en los años de 1972 y 1973, pues la tasa de crecimiento registró un 7.5% respecto de años anteriores. (18) Sin embargo, no refleja los grandes contrastes internos como son: la marcada concentración económica que se cristaliza en los monopolios, la descapitalización del aparato productivo, el constante endeudamiento externo y, más concretamente, la gran diferencia en el nivel de vida entre las clases sociales.

El desarrollo económico del país dependerá, en gran medida, de la magnitud y constancia de la acumulación interna de capital. Empero, el proceso de acumulación permanece distorsionado, siendo el principal agente descapitalizador la ET, que interfiere en el mismo proceso y en la "integración" productiva del país.

Analicemos las cifras del PIB, para comprobar lo anterior:

CUADRO 1: MEXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO (A PRECIOS DE 1960); 1960,-
1965, 1970 y 1975.

Año	Miles de millones de pesos	Tasa media de crecimiento anual (%)	Agricultura (%)	Actividades Industria (%)	Servicios (%)
1960	150,511	-	15.9	29.2	54.9
1965	212,320	8.2	14.1	31.0	54.9
1970	296,600	7.9	11.5	34.0	54.5
1975	390,104	6.3	9.4	35.4	55.2

FUENTE: Banco de México; véase: Octavio Paredes y Yoja Gallardo, --- "La Industria Alimentaria en México y la Penetración de las Empresas Transnacionales", en "Comercio Exterior", Vol. 26, No. 12, diciembre de 1976, México, 1976, p. 1422.

De acuerdo con los datos anteriores, el PIB no ha crecido a un -- ritmo adecuado para aminorar las necesidades del país. De 1960 a -- 1975, el crecimiento del sector agropecuario ha venido descendiendo de manera continua, sumando un decremento del 6.5% en el período. - En tanto que la tasa de crecimiento en la industria -en la que están involucradas la casi totalidad de las ET- creció del 29.2% al 35.4%, es decir, tuvo un incremento del 6.2%. El sector de servicios perma -- neció constante; aunque tuvo un ligero crecimiento, la cifra para -- 1975 no representa un importante incremento.

Los datos señalados reflejan la magnitud de operaciones que lle-- van las ET en el sector industrial. Por otra parte, el sector agro-- pecuario sufre "trabas" -por la política del Estado- a la penetra--- ción de las ET, en el sentido de que las leyes agrarias "otorgan" el pleno derecho a los campesinos de explotar las tierras no así para - las empresas extranjeras, lo que ha dado por resultado que no ha --- existido la capacidad de impulsar la producción agrícola a los nive-- les requeridos por el país.

Las cifras que a continuación transcribimos reflejan la representatividad del sector industrial en la economía mexicana:

CUADRO 2: MEXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO (A PRECIOS DE 1960) SECTOR INDUSTRIAL (1960, 1965, 1970 y 1975) -MILLONES DE PESOS-

Año	Sector Industrial (1)	Industria Manufacturera (2)	Industria Alimentaria (3)	Número de ET Consideradas (unidades)	Relación %	
					2/1	3/2
1960	43,933	28,892	9,879	443	65.8	34.2
1965	66,508	44,761	13,375	717	67.3	29.9
1970	102,154	67,680	18,268	1,110	66.2	27.0
1975	138,097	90,202	22,206*	1,480*	65.3	24.6

FUENTE: Banco de México y Banco Nacional de México; véase: Octavio Paredes y Yoja Gallardo, "La Industria Alimentaria en México y la Penetración de las Empresas Transnacionales", en -- "Comercio Exterior", Vol. 26, No. 12, diciembre de 1976, México, 1976, p. 1422. Para el número de ET consideradas véase: Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, "La Inversión Extranjera en México", edit. FCE, 1a. edición, México 1973, 1a. reimpresión, --- México, 1977, p. 156.

*Cifras estimadas.

De acuerdo con las cifras anteriores, el crecimiento del sector industrial aumentó, de 1960 a 1975, 94,164 millones de pesos, siendo estos renglones los principales aportadores en el sector mencionado. El incremento registrado fue de 61,319 y 12,327 (estimado) millones de pesos respectivamente.

Será necesario señalar un rasgo característico respecto a la industria alimentaria el cual es el siguiente: los empresarios nacionales operan en un plano secundario con relación a las empresas extranjeras. En México, generalmente la industria alimentaria está atendida por actividades tradicionales como son: panaderías, tortillerías, dulces regionales, molinos de arroz, café y nixtamal, así como también, de las pasteurizadoras de productos lácteos; en el polo opuesto, las empresas extranjeras se dedican a la elaboración de alimentos enlatados, concentrados de jarabe, dulces y chocolates que, en última instancia, requieren de procesos de elaboración más "complicados". El contraste radica en que los procesos tradicionales mexicanos no requieren de grandes -- técnicas de elaboración y, en muchos de los casos, los procesos aún -- son rudimentarios. En cambio, las empresas extranjeras mantienen una cadena con la matriz desde la materia prima hasta la tecnología que, en la mayoría de los casos es anticuada y poco práctica .

"La tendencia apuntada es doblemente alarmante: por una parte, - la mayor eficiencia de la industria en las condiciones presentes no se refleja en menores precios, a causa de que la débil competencia se plantea en términos de diferenciación de producto, más no en el terreno de los precios, fenómeno atribuible en gran medida a que -- las inversiones extranjeras han trasladado al mercado nacional las - tiendas comerciales entre las grandes compañías internacionales, - tiendas que involucran sistemas de comercialización sobre los -- que gravita un alto costo social. /6/ Y por otra, en la medida -- que se expande y diversifica la producción de bienes de consumo duradero y semiduradero, tiende a aumentar paralelamente las importaciones de productos intermedios, en virtud de que estos bienes tienen un contenido directo e indirecto de importación sensiblemente - elevado. A ello ha obedecido, en alto grado, la enorme atomización que registran las importaciones de materias primas y de bienes de - uso intermedio en el país". (19)

Posterior a la introducción de productos y de procesos relativamente "nuevos", probablemente se inicie el descenso de los beneficios relativos. En la medida de que las ET operen durante un determinado tiempo con su tecnología, no aportan ningún beneficio al desarrollo independiente del país, ni al empleo. Cabe hacer mención que algunas ET han reiniciado procesos de producción y han vuelto a proyectar productos que ya se habían descartado en los mercados de origen, lo que lleva por efecto sostener procesos y productos, hasta -- cierto punto, ya obsoletos en nuestros días.

Siguiendo la trayectoria de las ET en la industria, analizaremos el efecto negativo de la repatriación de las utilidades, regalías y pago de intereses que distorsiona la economía mexicana:

CUADRO 3: MEXICO: REMESAS DE LA IED- TOTAL E INDUSTRIA, 1965-1970
(MILLONES DE DOLARES)

Año	Utilidades remitidas (1)	Intereses, regalías y otros pagos (2)	Sólo intereses (3)	2/1	3/1
1965/1967					
T o t a l	199.9	325.9	111.0	163.0	55.5
Industria	133.9	253.7	78.0	189.5	58.3
1968/1970					
T o t a l	302.7	557.9	230.7	184.3	76.2
Industria	224.6	443.3	163.4	197.4	72.8

FUENTE: Banco de México; tomado de Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, *op. cit.*, apéndice estadístico; cit. Victor M. Bernal - Sahagún, "El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos: El Caso de México", Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, p. 100. -Mimeo-

De acuerdo con los datos anteriores, es notable el hecho de que las remesas en el período 1968-1970 sumaban 302.7 millones de dólares, de los cuales 224.6 fueron sustraídos de la industria, es decir, el 74.2%. Por otra parte, observamos que el renglón de intereses ha adquirido una mayor intensidad respecto del total; de 78.0 millones de dólares en la industria en el período 1965-1967, a 163.4 millones en 1968-1970.

"En tanto que las remisiones por concepto de utilidades pierden importancia relativa, los intereses, merced a su acelerado crecimiento, se han convertido en la segunda fuente de ganancias de las corporaciones. En el último trienio de la década, significaron cerca de la cuarta parte de los pagos al exterior". (20)

Con todo lo anterior, la distorsión que se experimenta en el proceso de formación de capital en México obedece al movimiento retroalimentador que se efectúa entre las filiales y la empresa matriz.

"Es un hecho que el proceso de crecimiento económico y la diversificación de la producción dependen, entre otras cosas, del proceso mismo de formación de capital interno. Sin embargo, en la mayor parte de los países en desarrollo, las posibilidades de formación interna de capital se encuentran limitadas por la baja productividad y la demanda creciente de consumo, tanto en el sector privado como en el público, debido al crecimiento rápido de la población. En estas condiciones, y ante la situación real que para acelerar su crecimiento económico, la mayoría de esos países necesita urgentemente importar bienes de capital, materias primas, conocimientos técnicos, etc., que no pueden financiarse exclusivamente con sus exportaciones, tanto por su insuficiencia como por su menor valor relativo, ha sido necesario complementar el proceso de formación de capital interno con un flujo continuo, e inclusive creciente, de capital proveniente de países industrializados. Las dos formas principales adoptadas por este flujo de capitales-externos a los países en desarrollo han sido: la inversión extranjera directa y el endeudamiento con el exterior". (21)

En México, "el complemento" para la formación de capital interno se cristaliza en la IED y el endeudamiento externo. Sin embargo, estos dos renglones no han desarrollado su papel como tales, ya sea -- por el elevado costo social de los procesos de producción que reali-

zan las ET o bien por la incapacidad del Estado en organizar y controlar la producción.

En resumen, la tasa de crecimiento del PIB ha experimentado un decrecimiento en el período 1970-1977, veamos:

CUADRO 4: MEXICO: PRODUCTO INTERNO BRUTO (TASA DE CRECIMIENTO) 1970-1977. (%)

Año	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
PIB T o t a l	6.8	3.4	7.2	7.7	5.6	4.0	1.6	2.9

FUENTE: BIRF. Special Study of the Mexican Economy: Major Issues -- and Prospects, 1977-1982. Diciembre 1978; cit. por María - Elena Cardero, "Coyuntura Financiera 1978", en "El Economista Mexicano", Vol. XIII, No. 5, septiembre-octubre de 1979, Colegio Nacional de Economistas, A.C., México, 1979, p. 36.

La tendencia que de acuerdo a los porcentajes anteriores se presenta, se caracteriza por el notable decremento que experimenta el PIB en la tasa de crecimiento, que llega a su menor nivel, para el año de 1976 (1.6%), lo que por resultado se establece el otro fenómeno: el endeudamiento del gobierno por su incapacidad como productor o como impulsor de la producción de bienes y servicios.

Podemos apuntar que el Estado absorbió montos crecientes de financiamiento bancario: "33% en 1972, 42% en 1974 y 39% en 1978. La deuda del gobierno con el sector bancario crece siete veces en ocho --- años, al pasar de 52 mil millones de pesos en 1971 a 358 mil millones en 1978". (22)

La deuda pública externa para el período 1972-1978 es como sigue:

CUADRO 5: MEXICO: DEUDA PUBLICA EXTERNA 1972-1978 (MILLONES DE DOLARES)

Año	Total	Incrementos %	A mediano y largo plazo	Δ %	A corto plazo	Δ %
1972	5 064.6		4 322.2		742.4	
1973	7 070.4	39.6	5 731.8	32.6	1 338.3	80.3
1974	9 975.0	41.4	7 980.8	39.2	1 994.2	49.0
1975	14 449.0	44.9	11 612.0	45.5	2 837.0	42.3
1976	20 000.0	38.4	15 845.6	36.5	4 154.4	46.1
1977	22 919.1	14.6	20 185.3	27.3	2 726.8	34.0
1978	26 264.3	14.6	25 027.7	24.0	1 236.6	55.0

FUENTE: 1972-1976 CEPAL, MEXICO: Notas para el estudio Económico de - América Latina, marzo 1977.

1977-78 Banco de México, Informe Anual 1978 p. 78.

Cit. por María Elena Cardera, "Coyuntura Financiera, 1978", - en "El Economista Mexicano", Vol. XIII, No. 5, septiembre-octubre de 1979, Colegio Nacional de Economistas, A.C., México, 1979, p. 39.

De acuerdo con las cifras anteriores, la tendencia se refleja hacia un incremento absoluto en la deuda externa del país. Por lo tanto, -- volvemos a insistir en el siguiente punto: la tesis de que las empre-- sas extranjeras a través de la IED y del endeudamiento externo son complemento hacia la formación de capital interno del país, se viene aba-- jo, puesto que la IED no aporta financiamiento externo y, por lo tanto, no genera divisas para el país y el endeudamiento que "maneja" el Esta

do no ha tenido una función complementaria hacia la formación de capital interno en México.

Por lo que respecta a la Balanza de Pagos de nuestro país, el siguiente cuadro nos permitirá conocer el déficit adquirido en los últimos años:

CUADRO 6: MEXICO: DEFICIT EN LA BALANZA DE PAGOS, 1975-1979
(MILLONES DE DOLARES)

Año	\$
1975	-3,768.9
1976	-3,068.6
1977	-1,543.3
1978	-2,600.0 (estimada)
1979	-4,246.5

FUENTE: Para 1975, véase: "México en Cifras, 1977", Banco Nacional - de México, S.A., México, 1977, p. 27.

Para los años de 1976, 1977 y 1978 en "Comercio Exterior", Vol. 29, No. 1, enero de 1979, México, 1979, p.p. 4-5.

Para 1979, véase: Banco de México, "Informe sobre la Evolución de la Economía Mexicana durante 1979", en "Comercio Exterior", Vol. 30, No. 3, marzo de 1980, México, 1980, p. 257.

"El desequilibrio de la balanza de pagos determinó el incremento del ritmo de endeudamiento para evitar la reducción de las reservas internacionales, y el 31 de agosto de 1976, en virtud de las crecientes fugas de capital y del agravamiento de la situación económica, el Gobierno decidió abandonar el tipo de cambio fijo.

El monto total de la deuda pública interna al 31 de diciembre de 1976 ascendió aproximadamente a 243,000 millones de pesos. La deuda pública externa llegó, a esa misma fecha, a 19.6 miles de millones de dólares.

Las cifras preliminares para el primer trimestre de 1977 indican que el endeudamiento externo total del sector público ascendió a 20.2 miles de millones de dólares, lo que representa un aumento de 3.3% con relación a la cifra respectiva de diciembre de 1976". (23)

El endeudamiento externo en que se ha incurrido ha subsidiado de una u otra manera al sector industrial el cual, como ya lo apuntamos, está constituido, en su mayoría, por empresas extranjeras. Los recursos financieros captados del exterior por el Estado se han canalizado hacia las empresas extranjeras y nacionales privadas, traducéndose en garantías y empréstitos que los favorecen. Si bien el Estado apoya la industrialización del país, al mismo tiempo se compromete peligrosamente con el exterior.

Evidentemente, el crecimiento del PIB no podrá sostenerse a un ritmo "óptimo" en tanto los recursos financieros provenientes del exterior (administrados por el Estado), no se encaminen hacia los sectores verdaderamente nacionales. Respecto a ello, Fajnzylber y Tarragó escribieron:

"La desnacionalización se explica no sólo por las ventajas de las ET respecto a los nacionales, sino fundamentalmente por la adecuación entre el "estilo" de industrialización que se adopte y las potencialidades de expansión de las ET. Mientras mayor sea esta adecuación, más intenso será el proceso de desnacionalización.

El acceso preferente al crédito interno contribuye a la agudización de las diferencias entre ET y nacionales y, por lo tanto, a reforzar el proceso de desnacionalización, a debilitar el aporte de capitales externos que se espera de estas empresas y, lo más importante, a consolidar un "estilo" de industrialización en cuyo dinamismo y orientación las ET tienden a adquirir una función predominante". (24)

El objeto de tal endeudamiento se finca en cubrir de manera parcial el gran déficit que se ha venido registrando a través de los años.

Para 1978, el déficit comercial registró la cifra de 1,661.6 millones de dólares. En el período enero-octubre, a efecto de las exportaciones petroleras de nuestro país, las importaciones de materias primas llegaron a incrementarse en un 53.3% y, las de bienes de

inversión un 28.1%. (25) Empero, el hecho de que la balanza comercial siempre sea deficitaria, radica fundamentalmente en los altos -- costos de adquisición de tecnología y producción, la baja productividad y la carencia de calidad de los productos elaborados en México. - A ello, debemos unir el aparato burocrático-administrativo, producto del "expansionismo" del Estado.

"Entre 1971 y 1977, a pesar de los vaivenes de la economía mexicana y del cambio de las "reglas del juego" que dijeron implicaba la nueva legislación sobre IED, la tasa de rendimiento de ésta aumentó 50%. Como consecuencia, los efectos sobre la balanza de pagos siguieron siendo negativos, ya que mientras por nuevas inversiones ingresaron 1 873 millones de dólares, las salidas por utilidades y pagos de la IED ascendieron a 4 123 millones, arrojando un saldo negativo de 2 250 millones de dólares a que, según la Dirección General de Inversiones Extranjeras de SEPAFIN, ascendía en -- 1977 el valor acumulado de la IED, y, la capitalización continuó - apoyándose cada vez más en recursos generados internamente: en --- 1971 por cada nuevo dólar que traían reinvertían 53 centavos y en 1977, 73 centavos". (26)

Un factor primordial para el desarrollo de la economía mexicana y que se ha debilitado notablemente, es la generación de productos agropecuarios que tradicionalmente ha producido el país, por lo que ahora, a consecuencia del "modelo de desarrollo" en que las ET fincan su crecimiento, se han tenido que importar entre otros productos: maíz, sorgo, frijo, trigo, etc., lo que implica que la situación de nuestra balanza comercial tienda a un marcado e irreversible déficit.

"El capital extranjero es agresivo y se adapta con rapidez a -- las modificaciones estructurales de los nuevos mercados en expansión. Si a esa agresividad propia se le agrega el respaldo decidido de sus gobiernos y, entre otros elementos, la enorme brecha que separa a la tecnología extranjera de la mexicana, es evidente la - necesidad de complementar y actualizar las fórmulas para impedir - que en el futuro el problema de la IED se torne también en un problema de carácter masivo, y para que México pueda asimilar de mejor manera sus ventajas". (27)

La tasa de crecimiento económico del país (7.5%), requiere de una-

mayor demanda de productos del exterior lo que trae por consecuencia que los recursos financieros del país experimenten una constante merma. Tan solo de los EE.UU., importamos alrededor del 60% de productos para consumo interno y mantenemos con dicho país más del 80% de las transacciones comerciales y de servicios. (28)

"El 29% de las empresas nacionales importan anualmente más de 500 000 pesos. En las ET esa proporción se eleva a 79%. Las importaciones de bienes de producción del sector industrial representan un 49% de las importaciones de bienes de producción del sector privado, un 38% de las importaciones totales del sector privado y un 28% de las importaciones totales de México. Las importaciones de las ET en las ramas química y material de transporte, constituyen más de la mitad de las importaciones totales de las ET.

El coeficiente de importaciones (importación de insumos intermedios sobre el valor de la producción) de las ET alcanza a 7.8% y el de las empresas nacionales a 3.4%". (29)

Los datos anteriores reflejan un mayor movimiento de importación por parte de las ET, lo que nos muestra claramente la descapitalización de la economía mexicana que se gesta a consecuencia del mantenimiento de empresas extranjeras en México.

"Se estima que las importaciones de las filiales establecidas en México desde sus respectivas empresas ("importaciones cautelosas") alcanzan un volumen de 600 millones de dólares. Bastaría que el nivel promedio de sobrefacturación fuese superior a 25%, para que el volumen de recursos transferidos al exterior por este mecanismo fuese mayor que las utilidades que las ET remiten al exterior.

El comportamiento de las ET en cuanto a exportación es similar al de las empresas nacionales. El 65% de las filiales exporta menos de 500 000 pesos anuales y en las nacionales esa proporción es de 75%. Las exportaciones de esas empresas representan el 1.1 y el 2.3%, respectivamente, del total de exportaciones de las ET y de las nacionales. El coeficiente de exportación de las ET se estima en 2.8% y el de las nacionales en 2.6%. Las exportaciones de las ET constituyen aproximadamente un 35% de las exportaciones totales de manufacturas del país". (30)

Las ET realizan sus exportaciones en un menor grado respecto de -- las nacionales, aunque su capacidad productiva pueda generar mucho -- más frenan el proceso de exportación a nivel nacional; retienen la -- producción no operando al máximo de su capacidad, restringiendo con -- ello, el mercado y creándole pérdidas a la economía del país.

De esta forma las exportaciones de las ET en nuestro país representan el 35% del total de exportaciones de manufacturas en México: ---- "Prácticamente en todas las ramas industriales las cinco mayores ET - exportadoras representan más del 70% de las exportaciones totales de las ET". (31) Siendo el sector automotriz el que ha experimentado un notable crecimiento, tan solo de 1970-1973 registró una tasa de crecimiento en las exportaciones del 46%. El déficit comercial promedio - de las ET en el período 1970-1973 alcanza la cifra de 540 millones de dólares, lo que representa, en promedio, el 47% del déficit comercial de México. (32)

Casi la mitad del déficit comercial del país (47%) es propiciado - por las ET lo que origina, por una parte, que el déficit de la balanza comercial se agudice más y, por otra, la gran dependencia económica se diversifica en favor de las empresas extranjeras en su país de origen.

Ello constituye una limitación bastante severa en el grado de libertad para que el Estado mexicano formule una política comercial en función de los requerimientos del país.

Según datos proporcionados por la revista "Comercio Exterior", la industria manufacturera fue la más dinámica durante 1978:

"Las industrias más dinámicas fueron la fabricación de vehículos automotores (35.2% de aumento), la fabricación y reparación de productos de hule (23.6%), las industrias metálicas básicas (20.9%) - en especial la fabricación de tubos de hierro y acero, que creció 34.3%- y la construcción y reparación de maquinaria (16.2%)". (33)

De esta forma el sector industrial, en que la mayoría de las ET-establecidas en México están involucradas, "crece" porque las empresas extranjeras experimentan desarrollo en sus operaciones, lo que no quiere decir que el sector industrial verdaderamente nacional tenga considerables aumentos en su tasa de crecimiento.

El control monopólico de la moderna tecnología por parte de las ET se revierte en México de manera desigual, es decir, no es apropiada para las necesidades del país. De tal suerte que al establecerse las empresas extranjeras en México, adoptan sistemas de fabricación de acuerdo a las normas de los países de origen, desplazando los tradicionales procesos de elaboración que se han establecido de acuerdo a las normas de fabricación mexicanas y compitiendo por un mercado mucho menor.

La tecnología, además de haber sido diseñada para operar con técnicas más avanzadas, representa un aumento de capital dado que la tecnología no se vende sino se renta, el fenómeno de la descapitalización de la economía nuevamente se vislumbra con la tecnología. Siendo ésta, en última instancia, capital, el proceso de acumulación se opera pero en beneficio de los países industrializados y no con el objeto de establecer un proceso de acumulación interno para el país.

México ha acumulado un acervo muy grande de experiencias sobre los problemas de su desenvolvimiento en el marco de un sistema capitalista "independiente". Podemos subrayar que los patrones de desarrollo favorecen a la configuración de una "extranjerización" en la que, por lo mismo, influyen fuerzas acumulativas que imponen una descapitalización en la economía.

"...hay una tendencia en la política de las filiales a eliminar a la industria local existente, como resultado de los efectos de la sobreacumulación sobre la tasa de beneficios, especialmente --

porque la industria local no puede cargar sus pérdidas a una corporación matriz, como lo hacen las afiliadas (...)...el capital extranjero pone fuera de competencia al capital local, en parte - debido a su poder "de autoasegurarse contra riesgos y de inflar - el fondo de capital de las subsidiarias transfiriéndoles equipo y diseños amortizados provenientes de sus plantas matrices más avanzadas". El capital local tiende, por lo tanto, a ser cooptado -- por el capital extranjero...(...). Por sobre todo, las inversiones en filiales promueven la utilización errónea del capital y generan graves inmovilidades en el mercado local de capitales". (34)

Todo esto lleva a la ET a situarse en nuestro país dentro de situaciones oligopólicas que implican una subutilización de la capacidad instalada, a restringir la generación del excedente económico y, en consecuencia, por una parte, al desempleo y, por otra, a que las remuneraciones de los trabajadores sean relativamente menores.

En resumen, con todo lo anterior se acelera el grado de desnacionalización de la economía. Los volúmenes de ventas de las filiales y subsidiarias de las ET aumentan año con año, lo que crea que también participen más activamente en la economía y se merme la autonomía de los empresarios nacionales para desarrollarse por sí mismos.

Se ha creado un "consumismo", que se cristaliza en la depreciación más acelerada de los bienes de consumo duraderos y en multitud de artículos desechables y de uso inmediato. Por lo tanto, las ET conducen a nuestra economía a una economía de "desperdicio".

La dependencia ha venido a tornarse más aguda; la industria nacional se ha dejado influenciar por las empresas extranjeras y se ha inclinado, también, a diversificar la producción de los bienes de consumo.

"Nuestra industria" se ha dedicado a abastecer a un sector opulento, a fabricar bienes que "sustituyen" a otros, olvidando (y esto es muy importante), integrar un aparato productivo que responda realmente a las necesidades básicas del país.

La influencia que ejercen las ET en la economía conlleva un factor bastante serio que es el siguiente: al ser tal la penetración de las empresas extranjeras en la economía, los empresarios nacionales--al no poder competir contra estas corporaciones- se "alían" con ---ellas y, peor aún, se acelera el proceso de desnacionalización al --perder identidad las empresas nacionales.

Para finalizar este apartado, cabe hacer la siguiente comparación en demasía elocuente: el crecimiento económico del país fue entre --1972 y 1973 del 7.5% respecto de años anteriores (ver página 132), y la tasa de crecimiento de la IED en México durante el período 1967--1975, fue del 11.5%! La injerencia de las ET en la economía se re--fleja en estos indicadores económicos. (35)

Ante tales consideraciones, y en un marco de producción netamente capitalista, la economía mexicana no puede emerger autónoma y, menos aún, sin intereses extranjeros. Por lo tanto, será necesario anali--zar la posición de México ante las ET.

CAPITULO III:

1. Cf: Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, "Las Empresas Transnacionales, Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana", edit. FCE, 1a. edición, México, 1976, p. 243.
2. Véase: Alma Chapoy Bonifaz, "Empresas Multinacionales", Ediciones "El Ca ballito", México, 1975, p. 69.
3. Véase: "Recuento Nacional", en "Comercio Exterior", Vol. 28, No. 8, agosto de 1978, México, 1978, p. 933.
4. Cf: Alma Chapoy Bonifaz, op. cit., p. 72.
5. Cf: Daniel Chudnovsky, "Empresas Multinacionales y Ganancias Monopólicas en una Economía Latinoamericana", edit. S. XXI, 3a. edición, México, --- 1978, p.p. 120-121.
6. Ibid., p. 111.
7. Ibid., p.p. 114-115.
8. Ibid., p. 121.
9. Cf: Javier Avila González, "Reaprovechamiento del Papel Periódico en México", en "Comercio Exterior", Vol. 27, No. 2, febrero de 1977, p.p. --- 165-172.
10. Véase: Daniel Chudnovsky, op. cit., p. 122.
11. Ibid., p. 109.
12. Para mayores detalles al respecto confrontese: Bernardo Olmedo Carranza, "Las Empresas Multinacionales y la Salud", en "Problemas del Desarrollo", No. 35, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1978, p.p. 150-154.
13. Véase: Daniel Chudnovsky, op. cit., p. 113.
14. Cf: "El Heraldo de México", 24 de julio de 1977, México, 1977.
15. Véase: Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, op. cit., p. 248.
16. Véase: Ruth Rama, "Empresas Transnacionales y Agricultura Mexicana: El - Caso de las Procesadoras de Frutas y Legumbres", en "Investigación Económica", Año XXXVII, Vol. XXXVII, Facultad de Economía, UNAM, México, 1978, No. 143, p. 87.

17. Véase: Raymond Vernon, "Soberanía en Peligro", edit. FCE, 1a. edición en español, México, 1973, p. 178.
/28/ Survey of Current Business, 49, núm. 10 (octubre de 1969), p. 30.
18. Cf: Alma Chapoy Bonifaz, op. cit., p. 210.
19. Véase: Manuel Aguilera Gómez, "La Desnacionalización de la Economía Mexicana", edit., FCE, México, 1975, p.p. 108-109.
/6/ La profundidad de este proceso deformativo resultaría evidente en el momento en que se pretendiera implantar un programa de racionalización industrial, pues se tropezaría con la dificultad insalvable de que una gran cantidad de los bienes de capital instalados en el país -dedicados actualmente a elaborar bienes de consumo altamente diferenciados- no serían susceptibles de ser utilizados en funciones diferentes.
20. Véase: Victor Manuel Bernal Sahagún, "El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos", Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, p. 100. -Mimeo-
21. Cf: Rosario Green, "El Endeudamiento Público Externo de México, 1940-1973", El Colegio de México, México, 1976, p. 107.
22. Véase: María Elena Cardero, "Coyuntura Financiera, 1978", en "El Economista Mexicano", Vol. XIII, No. 5, septiembre-octubre de 1979, Colegio Nacional de Economistas, A.C., México, 1979, p. 35.
23. Cf: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, "Primero y Segundo Informes de la Deuda Pública Presentados al Congreso de la Unión", en "Comercio Exterior", Vol. 27, No. 11, noviembre de 1977, p.p. 1299-1300.
24. Cf: Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, op. cit., p. 254.
25. Véase: Editorial, "Consideraciones Sobre la Economía Mexicana", en "Comercio Exterior", Vol. 29, No. 1, enero de 1979, México, 1979, p. 5.
26. Véase: Antonio Chumacero, "Consideraciones Sobre la Política Mexicana - en Materia de Inversiones Extranjeras", en "El Economista Mexicano", -- Vol. XIII, No. 6, noviembre-diciembre de 1979, Colegio Nacional de Economistas, A.C., México, 1979, p. 93.
27. Ibid., p.p. 93-94.
28. Cf: Alma Chapoy Bonifaz, op. cit., p. 212.
29. Véase: Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, op. cit., p.p. 361-362. /Cifras para 1970.
30. Ibidem.
31. Ibidem.

32. Ibidem.
33. Cf: Editorial, "Consideraciones Sobre la Economía Mexicana en 1978", en- "Comercio Exterior", Vol. 29, No. 1, enero de 1979, México, 1979, p.p. - 3-4.
34. Cf: Varios Autores, "Teoría y Práctica de la Empresa Multinacional", --- edit. "Ediciones Periferia", Argentina, 1974, p.p. 54-55.
35. Cf: "Inversiones Extranjeras, Deuda Pública y Reforma Agraria en América Latina", en "El Economista Mexicano", Vol. XII, No. 5, septiembre-octubre de 1978, Colegio Nacional de Economistas, A.C., México, 1978, p.p. - 97-98.

C A P I T U L O I V

POSICION DE MEXICO FRENTE A LA EMPRESA TRANSNACIONAL

1) El Estado Mexicano como "Regulador" de la Empresa Transnacional.

Durante los últimos años se han establecido normas que pretenden regular las actividades de las ET tanto a nivel internacional como nacional; sin embargo, y lejos de lograr el cometido, el curso de las mismas no ha sido reencauzado y, ni con mucho, controlado a excepción de los países que han optado por un cambio en su sistema social.

Por otra parte, existe una gran incertidumbre acerca de como "enfrentarse" a las ET. Cada país receptor ha formulado su propia política para el control, o al menos la regulación de las actividades que realizan dichas empresas.

En México, la incertidumbre que representa el "enfrentar" a las ET, conduce al Estado a modificar periódicamente las normas de control y regulación hacia las actividades de estas empresas. Por ello, el "interés" que el Estado ha manifestado a través del tiempo a este respecto, no se cristaliza en nuevas políticas de control y, menos aún, en nuevas estrategias que regulen eficazmente las inversiones extranjeras en nuestro país. Estamos, pues, ante un proceso que se ha modificado durante un largo tiempo, en función, principalmente, de las variantes que provoca el sistema monopólico capitalista que -representado por los países industrializados y fomentado por las ET- establece un orden económico internacional que repercute específicamente en el sistema legislativo mexicano, el cual, a través del Estado, pretende regular las actividades de las ET en nuestro país.

Debemos de subrayar que existen obstáculos para el control de las actividades de estas empresas, los cuales influyen en las medidas regulatorias que el Estado ha impuesto:

"El primer obstáculo que enfrenta el control de las empresas transnacionales reside en la ausencia de una definición operativa y unívoca de las mismas. El lazo vertical que se expresa en el nexo matriz-filial no puede identificarse fácilmente debido a que, como se sabe, las relaciones de participación en la propiedad no son el único medio para establecerlo. El control societario, que es el vínculo sustantivo que amalgama y cohesiona la organización global, puede formalizarse por múltiples canales y procedimientos, que van desde la creación o asociación institucional hasta relaciones contractuales o situaciones de hecho de las que se derivan posiciones de dominación. La pertenencia a un grupo societario extendido internacionalmente no siempre aparece en la superficie visible; el sistema se compone también con segmentos no aparentes. Esta característica dificulta la percepción de los vínculos organizacionales, complica su definición y tratamiento legal y la instrumentación de medidas regulatorias". (1)

En nuestro país, la "regulación" a las actividades de estas empresas, en la mayoría de los casos, se ha llevado a cabo desde un punto de vista teórico, a través de las medidas establecidas por el Estado.

En el aspecto práctico, la evasión a las normas regulatorias que realizan la ET presentan un grado de dificultad que las autoridades mexicanas, que competen en materia de inversión extranjera, no han sido capaces de resolver, aun cuando las disposiciones legales vigentes enmarcan un instrumento jurídico que, manejado con honestidad, bien pudiera regular eficaz, aunque limitadamente, las actividades de las ET en México.

"...el problema práctico sigue ofreciendo resistencias, no cubiertas por los conceptos y reglas legales vigentes, que pueden resumirse en tres aspectos relacionados: a) la extremada flexibilidad operativa de las empresas transnacionales, que las habilita a tender líneas no manifiestas de control, crear y combinar situaciones de dominación estructural y funcional, orientar los flujos reales y monetarios entre las firmas componentes, de conformidad con las circunstancias jurídicas, económicas y políticas; b) la falta de información consolidada acerca de la estructura de las empresas, las vinculaciones cruzadas de grupos económicos y otros rasgos organizativos, y de conocimiento sistemático sobre sus métodos y formas reales de operación; c) la --- plasticidad y fluidez de las conductas empresariales, que dificultan la recolección y análisis de precedentes regulares, estables y comparables para tipificar los actos y operaciones y traducirlos normativamente con suficiente estabilidad y firmeza, o en otras palabras, la velocidad del cambio en las estructuras y estrategias corporativas comparada con la lógica lentitud del cambio en las estructuras jurídicas". (2)

Con estos antecedentes, el Estado mexicano dictamina las leyes y -
códigos que "regulan" y "controlan" las actividades de las ET dentro-
del país.

En este capítulo sería imposible definir específicamente a todas y
cada una de las disposiciones implantadas por el Estado. Dado que ese
no es nuestro objetivo, sólo nos limitaremos a destacar lo más impor-
tante, a fin de establecer una base jurídica bien cimentada.

NORMAS SOBRE INVERSIONES EXTRANJERAS *

CONSTITUCION POLITICA
DE LOS ESTADOS
UNIDOS MEXICANOS

A) DE LA PROPIEDAD
ART. 27

LEY FORESTAL ART. 87
LEY MINERA ART. 29
LEY DE VIAS DE COMUNICACION
ARTS. 129 y 152
LEY FEDERAL DE RADIO Y T.V.
ART. 14

B) PRACTICAS COMERCIALES
ART. 28

LEY GENERAL DE SOCIEDADES
MERCANTILES ARTS. 250 y 251

LEY DE INVENCIONES Y MARCAS
ART. 116

C) DISPOSICIONES LEGALES
ARTS. 33 y 73

CODIGO CIVIL ARTS. 2736, 2737 y
2738
CODIGO FISCAL DE LA FEDERACION
ARTS. 13, 38, 39, 40, 41 y 42
LEY DE NACIONALIDAD Y NATURALI-
ZACION.

LEY PARA PROMOVER LA
INVERSION MEXICANA Y
REGULAR LA INVERSION
EXTRANJERA

LEY DE TRANSFERENCIA DE
TECNOLOGIA.

* LOS ENUNCIADOS DE LOS ARTICULOS APARECEN AL FINAL DEL PRESENTE APARTADO.

De acuerdo con el cuadro anterior y con fundamento en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, los artículos 27, 28, 33 y 73, otorgan la facultad al Estado de regular cualquier actividad que lleven a cabo las personas físicas y morales extranjeras, - así como el de dictaminar cuáles actividades representan perjuicio al país, y el de discernir cuáles son contrarias a los intereses y - necesidades sociales dentro del territorio nacional.

Este orden constitucional -vigente desde 1917-, contiene los principios fundamentales mediante los cuales se han desarrollado nuevas normas que conciernen de manera legal las actividades de los extranjeros en el país.

El artículo 27 constitucional establece el pleno derecho del Estado hacia la propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro del propio territorio nacional que, originalmente, corresponden a la nación. Este artículo determina el marco jurídico que "limita" y, en algunos casos, "desplaza" a los extranjeros respecto a la explotación de los recursos naturales dentro del país. Derivan del mismo - las siguientes leyes:

-Ley Forestal de 1960; en la cual se establece que en todas las actividades que requieran de explotación forestal están "prohibidas" para toda persona física y moral de origen extranjero.

-Ley Minera de 1961; se refiere, además de la explotación exclusiva por mexicanos de esta actividad, a la omisión de las concesiones que se otorgaron anteriormente a perpetuidad, quedando sujetas a un lapso de 25 años con la posibilidad de prórroga siempre y cuando se "comprueben" realmente los trabajos de su explotación.

-Ley de Vías de Comunicación; establece que sólo los mexicanos ya sean personas físicas o morales, tendrán derecho a las concesiones -- otorgadas por el Estado en materia de construcción, establecimiento-

o explotación de vías de comunicación. Por otra parte, prohíbe a la inversión extranjera su participación en los servicios públicos de -transportación aérea, aéreo fotografía y topografía, así como de la participación en los sistemas telegráficos y radiotelegráficos. El Estado se reserva en forma exclusiva la prestación de estos servi---cios.

-Ley Federal de Radio y Televisión de 1960; estipula que las concesiones para el uso comercial de canales de radio y televisión, en cualquiera de sus sistemas de modulación, se "otorgarán" únicamente a ciudadanos y sociedades mexicanos.

El artículo 28 constitucional, establece que en los Estados Unidos Mexicanos "no habrá monopolios de ninguna clase", aplicándose la ley severamente a toda concentración en pocas manos de artículos de consumo necesario y que tenga por objeto obtener el alza de los precios. De este artículo derivan las siguientes normas:

-Ley General de Sociedades Mercantiles; la cual establece los lineamientos a seguir para ejercer el comercio dentro del territorio nacional y, en lo referente a las sociedades extranjeras que estén legalmente constituidas, tendrán, por ley, personalidad jurídica, --previa autorización de las autoridades que realizan su registro (Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial /SEPAFIN). Por otra parte, la Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE), -a través de la Dirección General de Asuntos Jurídicos- ha girado las instrucciones necesarias para "exigir el 51% de capital nacional" cuando empresas o personas extranjeras pretendan adquirir empresas mexicanas en pleno y, cuando se intente la constitución de una filial o sucursal de una empresa extranjera, "exigir el 51% de socios mexicanos".

-Ley de Invenciones y Marcas; publicada en el Diario Oficial de la Federación el 10 de febrero de 1976, entró en vigor al siguiente día: las disposiciones fundamentales que estipula dicha ley son las-

de proteger expresamente las marcas de servicio, introduce la licencia obligatoria del uso de marcas; suprime la renovación especial de marcas que no sean usadas; autoriza al Estado a obligar el uso de -- marcas en determinados sectores industriales o para suprimir el uso de las mismas y establece una fusión de marcas, es decir, un enlace de marcas de origen extranjero con marcas mexicanas.

"...regula las patentes de invención y de mejoras, los certificados de invención, los modelos y dibujos industriales, las marcas, las denominaciones de origen y los avisos y nombres comerciales, así como la represión de la competencia desleal en relación con los derechos que la misma otorga". (3)

Los artículos constitucionales 33 y 73 involucran objetivos similares por cuanto la legislación mexicana pretende regular las actividades de los extranjeros dentro del país; el primero establece que el Ejecutivo de la Unión tendrá la facultad exclusiva de hacer abandonar del territorio nacional, inmediatamente y sin necesidad de previo juicio, a todo extranjero cuya presencia juzgue inconveniente -- así como el de dictaminar que los extranjeros no podrán, de ninguna manera, intervenir en los asuntos políticos del país. Y, el segundo, estipula que el Estado tiene la facultad exclusiva, a través del Congreso de la Unión, de dictaminar leyes sobre naturalización, nacionalidad, colonización, emigración e inmigración. De estos artículos derivan las siguientes normas:

-Código Civil; que tiene por objeto aplicar, de acuerdo a las leyes mexicanas y desde un punto de vista jurídico, a todos los habitantes de la República Mexicana, ya sean nacionales o extranjeros, - estén domiciliados en ella o sean transeúntes. Por otra parte, señala que para que las sociedades o asociaciones puedan ejercer sus actividades dentro del territorio nacional deberán estar autorizadas - por la Secretaría de Relaciones Exteriores.

-Código Fiscal de la Federación; en él se encuentran las disposiciones legislativas que en materia fiscal rigen a las personas físi-

cas y morales que realizan actividades económicas. Dicho Código establece que las personas físicas y morales, ya sean mexicanas o extranjeras, están sujetas a crédito fiscal y obligadas al pago de una prestación determinada al fisco federal, señalando la magnitud y contenido de las infracciones a que están expuestas a cometer.

El Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, queda facultado para dictar las medidas necesarias con relación a la administración, control, forma de pago y procedimientos señalados en las leyes tributarias; crear, suprimir o modificar las cuotas, tasas o tarifas de los derechos, productos o aprovechamientos que le confiere la Ley de Ingresos de la Federación.

-Ley de Nacionalidad y Naturalización; esta Ley establece que todos los extranjeros están obligados a obedecer y respetar las instituciones, leyes y autoridades del país, acatar los fallos y sentencias de los tribunales, sin tratar de recurrir a otros medios por lo cuales soliciten amparos sino simplemente los que las leyes conceden a los mexicanos.

La facultad que confieren al Estado los artículos constitucionales mencionados, han dado pauta a la creación de normas regulatorias que en materia de inversiones extranjeras el gobierno mexicano ha implantado con el objeto de limitar, controlar, regular y desplazar al capital extranjero que realiza sus actividades dentro del país.

Dentro de este conjunto de normas que representa el marco jurídico mediante el cual el Estado mexicano "enfrenta" las actividades de las ET deriva la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (LPIMRIE, en lo sucesivo). Fue publicada en el -- Diario Oficial de la Federación el 9 de marzo de 1973, consta de 31 -- artículos contenidos en seis capítulos y cinco artículos transitorios. El objeto de esta Ley es promover la inversión mexicana y regular la-

inversión extranjera para estimular un desarrollo "justo y equilibrado".

Sería imposible analizar toda la Ley en este apartado, sin embargo, hemos considerado los artículos más sobresalientes:

Del capítulo primero destacan los siguientes artículos: el 1ero., que se refiere al objeto de la Ley; 2do., que considera inversión extrajera a toda aquella inversión que la efectuen personas físicas y morales y unidades económicas sin personalidad jurídica de origen extranjero, y empresas mexicanas en las que participen mayoritariamente capitales extranjeros, todas las cuales quedan sujetas a las disposiciones de esta Ley; 3ero., el cual determina que los extranjeros que adquieran bienes de cualquier naturaleza dentro del territorio nacional aceptan, por el mismo hecho de considerarse nacionales, respecto de dichos bienes y no invocar la protección de su gobierno, bajo pena, en caso contrario, de perder en beneficio de la nación los bienes que hubieren adquirido y; 4o., que reserva de manera exclusiva al Estado determinadas actividades económicas tales como la explotación del petróleo, petroquímica, electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas y demás que fijen las leyes específicas.

En lo que refiere al capítulo segundo, establece, en el artículo 8o., que la realización de actividades económicas por parte de los extranjeros dentro del país deberá ser autorizada por la Secretaría que le corresponda según la rama de actividad.

En el capítulo tercero, en su artículo 11o., determina la crea---ción de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, que estará integrada por los titulares de las Secretarías de Gobernación, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Patrimonio y Fomento Industrial, Comercio, Trabajo y Previsión Social y de la Presidencia. En su artículo 12o., aparecen las atribuciones de dicha Comisión de-

las que destacamos las siguientes: Fijar las condiciones conforme a las cuales se recibirá la inversión extranjera, resolver el aumento o disminución del porcentaje de la misma, así como el de negociar -- las condiciones y establecimiento en México de la inversión extranjer ra, ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversiones ex tranjeras, establecer criterios y requisitos para la aplicación de las disposiciones legales sobre inversiones extranjeras y, el de someter a la consideración del Ejecutivo Federal proyectos legislativos y reglamentarios en materia de inversiones extranjeras.

Los artículos 15o. y 17o., se refieren a los permisos autorizados por conducto del Secretario del Ejecutivo y por la Secretaría de Relaciones Exteriores, ajustándose los mismos a las disposiciones lega les vigentes y a las que dictamine la propia Comisión.

Del capítulo quinto, destaca el artículo 23o., el cual establece el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras. Dicho Registro determinará los requisitos que deben cubrir los extranjeros para su -- inscripción en el mismo. En el artículo 24o., estipula que el Regis tro dependerá de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, y estará bajo la dirección del Secretario Ejecutivo de la Comisión.

Del capítulo sexto y último, destaca el artículo 26o., que establece la opción de que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras puede consultar la opinión de las instituciones públicas, y de las -- organizaciones privadas de empresas que juzgue conveniente para el -- mejor desarrollo de sus atribuciones y, en los artículos 28o. y 29o., consigna el monto de las infracciones a las que son objeto los ex--- tranjeros en el caso del incumplimiento de las disposiciones de esta Ley.

Por lo que se refiere a la Ley sobre Transferencia de Tecnología, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 30 de diciembre -- de 1972 y vigente a partir del 29 de enero de 1973, tiene por objeti

vos fundamentales el de regular la transferencia de la tecnología, - establecer los contratos de compra de acuerdo a las necesidades económicas del país, contemplar que las condiciones de los contratistas sean benéficas y el de fortalecer la posición negociadora de los empresarios nacionales. Por otra parte, establece un registro oficial que permite conocer las condiciones de los contratos, con el objeto de elaborar un planteamiento para el desarrollo industrial y tecnológico del país.

El artículo que para fines de nuestro análisis consideramos de -- gran importancia es el 7o., el cual especifica las condiciones de negociación que el Estado determinará para la adquisición de la tecnología. Se divide en dos incisos, los impedimentos susceptibles de - dispensa (menos graves), y los impedimentos absolutos.

Podemos enmarcar estos instrumentos jurídicos en el contexto actual que precisa la política del Estado hacia el control y regulación del capital extranjero, es decir, que "cumplan" con los requisitos que las autoridades de nuestro país han establecido para "complementar" la inversión mexicana y "contribuir" al desarrollo económico de México.

Por otra parte, cabe hacer mención de los tres órganos fundamentales que en materia de inversiones extranjeras el Estado mexicano ha dispuesto con el objeto de coordinar con mayor eficacia las actividades de las personas físicas y morales y empresas que pretendan o ya estén establecidas en nuestro país:

a) En base a la LPIMRIE, se creó la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), constituida como anteriormente lo apuntamos, por los titulares vigentes de las siguientes Secretarías: Comercio, Gobernación, Hacienda y Crédito Público, Patrimonio y Fomento Industrial, Presidencia, Relaciones Exteriores y Trabajo y Previsión Social. Dicha Comisión, está autorizada a determinar los criterios-

conforme a los cuales se reciba la inversión extranjera dentro del país, así como el de dictaminar las condiciones mediante las cuales se regirá la misma. De los criterios que considera la CNIE, señalamos los siguientes:

- 1) Ser complementaria de la inversión mexicana.
- 2) No desplazar a empresas nacionales.
- 3) Deberá proporcionar efectos positivos a la Balanza de Pagos y, en particular, sobre el incremento de las exportaciones.
- 4) Sus efectos en el empleo deberán ser del orden de satisfactorios requiriendo un nivel alto de remuneración de mano de obra y por lo mismo de ocupación.
- 5) La ocupación y capacitación de técnicos y personal administrativo de nacionalidad mexicana.
- 6) Financiamiento con recursos del exterior.
- 7) No ocupar posiciones monopólicas en el mercado nacional.
- 8) El aporte tecnológico y su contribución a la investigación y el desarrollo de la tecnología del país; y
- 9) Preservar los valores sociales y culturales. (4)

Bajo tales criterios la CNIE, en cuyo caso tiene la facultad de decidir la autorización, establecimiento, desarrollo y/o desplazamiento del capital foráneo, podrá manejar las leyes vigentes de acuerdo a -- las disposiciones señaladas por los propios titulares de las mencionadas Secretarías en base a las necesidades socio-económicas del país.

b) El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, surge en base al artículo 23 de la LPIMRIE. Dicho Registro tiene por actividad el de emitir los requisitos mediante los cuales deberán de inscribirse -- las personas físicas y morales extranjeras que realicen inversiones -- reguladas por la mencionada Ley, así como las sociedades mexicanas en cuyo capital participen las personas a que se refiere el artículo 20., de la Ley, los fideicomisos en que participen los extranjeros y los -- títulos representativos de capital que sean propiedad de extranjeros.

El Registro depende de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y está bajo la dirección del Secretario Ejecutivo de la CNIE.

El Reglamento para el Registro Nacional se publicó en el Diario - Oficial de la Federación el 28 de diciembre de 1973; consta de 64 ar tículos contenidos en diez capítulos y tres artículos transitorios.

Podemos resumir que este reglamento engloba, en términos genera-- les, la forma y requisitos para la inscripción en el Registro Nacio-- nal de Inversiones Extranjeras.

c) Con fundamento en la Ley de Transferencia de Tecnología, se -- creó el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, el cual se integra por dos Subdirecciones; una primera llamada de "evaluación", que tiene por objeto analizar técnica y económicamente los contratos de adquisición de tecnología, y cuya principal actividad es el de ne gociar las mejores condiciones de los contratos de tecnología; y una segunda, que se denomina de "registro", en la cual se analizan los - convenios y contratos desde un punto de vista estrictamente legal.

El marco jurídico que, en materia de inversiones extranjeras, ha-- establecido el Estado, constituye un conjunto de instrumentos de re-- gulación que, en base a la Constitución Política y, desarrollado en-- leyes específicas de control y desplazamiento, determinan la posi--- ción de México ante los capitales extranjeros que a través del Ejecu-- tivo, Secretarías y Organos específicos, "pretenden regular" las acti-- vidades de las ET en nuestro país.

Evidentemente que todas estas disposiciones contienen un carácter altamente "regulatorio", sin embargo, el Estado mexicano no ha sido-- capaz -a través de estas leyes- de "frenar o al menos regular" las - actividades de las ET en el país.

Desde la Constitución de 1917 hasta la Ley de Transferencia de -- Tecnología contemplan restricciones, obligaciones y prohibiciones de tipo fiscal, de propiedad, jurídicas y tecnológicas al capital forá-- neo. Pero cabe subrayar que si bien todas las disposiciones mencio--

nadas han sido elaboradas con el objeto de "regular" a la IED, son - también -de hecho- de carácter fomentador, ya que en sí mismas fomentan la inversión extranjera por cuanto se cumple con las restricciones, obligaciones y prohibiciones que emanan de dichas leyes. Tal es el caso por ejemplo: de la LPIMRIE -particularmente en su artículo 13o.-, que determina la conveniencia para autorizar la colocación de IED. Y, si por otra parte, dicha Ley se estuviese cumpliendo como tal, las ET tendrían entonces un marco legislativo pródigo para desarrollarse y "complementarse" con la inversión de nacionales.

No se trata en sí de complementar la inversión nacional, sino por el contrario de hacerla más dependiente del exterior. El Estado mexicano ha otorgado grandes facilidades para la instalación y desarrollo al capital foráneo, por ello, tiene la tarea de "intentar regular" a la IED, por lo tanto, tendrá la tarea de "restringir" a la -- misma paulatinamente y no fomentándola a través del cumplimiento de las disposiciones que atañen las actividades de las ET en nuestro -- país.

Con el objeto de complementar el presente apartado, transcribimos lo más importante de las disposiciones señaladas anteriormente -tomando como base la fuente original-. Para, posteriormente, señalar la posición de México ante los Foros Internacionales que, si bien ha sido activa y "determinante", no así eficaz contra el dominio imperialista que ejercen las ET en el mundo.

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos:

Art.27: La propiedad de las tierras y aguas comprendidas dentro de -- los límites del territorio nacional corresponden originariamente a la Nación, la cual ha tenido y tiene el derecho de transmitir el -- dominio de ellas a los particulares constituyendo la propiedad privada.

La Nación tendrá en todo tiempo el derecho de imponer a la -- propiedad privada las modalidades que dicte el interés público, -- así como el de regular, en beneficio social, el aprovechamiento de los elementos naturales susceptibles de apropiación, con objeto de hacer una distribución equitativa de la riqueza pública...

Art.28: En los Estados Unidos Mexicanos no habrá monopolios ni estancos de ninguna clase; ni exención de impuestos; ni prohibiciones a título de protección a la industria; exceptuándose únicamente los -- relativos a la acuñación de moneda, a los correos, telégrafos y radiotelegrafía, a la emisión de billetes por medio de un sólo banco que controlará el Gobierno Federal...

En consecuencia, la ley castigará severamente, y las autoridades perseguirán con eficacia, toda concentración o acaparamiento -- en una o pocas manos de artículos de consumo necesario y que tenga por objeto obtener el alza de los precios; todo acto o procedimiento que evite o tienda a evitar la libre concurrencia en la producción, industria o comercio o servicios al público; todo acuerdo o combinación, de cualquier manera que se haga, de productores, industriales, comerciantes y empresarios de transportes o de algún -- otro servicio, para evitar la competencia entre sí y obligar a los consumidores a pagar precios exagerados...

Art.33: Son extranjeros los que no posean las calidades determinadas -- en el artículo 30. Tienen derecho a las garantías que otorga el -- capítulo I, título primero de la presente Constitución: pero el -- Ejecutivo de la Unión tendrá la facultad exclusiva de hacer abandonar el territorio nacional, inmediatamente y sin necesidad de juicio previo, a todo extranjero cuya permanencia juzgue inconveniente.

Los extranjeros no podrán, de ninguna manera, inmiscuirse en -- los asuntos políticos del país.

Art.73: El Congreso de la Unión tiene la facultad:

XV. Para dictar leyes sobre nacionalidad, condición jurídica de los extranjeros, ciudadanía, naturalización, colonización, emigración e inmigración y salubridad general de la República... (H.- Congreso de la Unión/Cámara de Diputados y Senadores de la Cd. de México).

Ley Forestal:

Art.87: El otorgamiento de concesiones para la explotación de los -- bosques se proporcionará sólo a personas físicas y morales de nacionalidad mexicana.

Ley Minera:

Art.3 (transitorio): Las concesiones antiguas quedarán sujetas al -- mismo lapso de 25 años.

Art.29: Se limitan las concesiones que anteriormente se otorgaron a -- perpetuidad, a un lapso de 25 años, admitiendo la posibilidad de -- prorrogarlas siempre y cuando se comprueben realmente los traba -- jos de su explotación.

Ley de Vías de Comunicación:

Art.129: Queda prohibido a los extranjeros y a las compañías extran -- jeras el obtener concesiones para la explotación de los ferroca -- rriles.

Art.152: Se prohíbe la explotación de vías de jurisdicción federal -- para el efecto de servicio de autotransporte de carácter público. Además, la prohibición a la inversión extranjera de explotar los -- servicios públicos de transportación aérea, aéreo fotografía y to -- pografía, así como de la participación en los sistemas telegráfi -- cos y radiotelegráficos. El Estado se reserva en forma exclusiva -- estos servicios.

Ley Federal de Radio y Comunicaciones:

Art.14: Las concesiones para el uso comercial de canales de radio y -
televisión, en cualquiera de sus sistemas de modulación, se otorga-
rán solamente a ciudadanos y/o sociedades mexicanos.

Ley General de Sociedades Mercantiles y Cooperativas:

Art.250: Las sociedades extranjeras legalmente constituidas tienen --
personalidad jurídica en la República.

Art.251: Las sociedades extranjeras sólo podrán ejercer el comercio --
desde su inscripción en el registro.

La inscripción sólo se efectuará mediante autorización de la Se-
cretaría de la Economía Nacional (hoy, el organismo que lleva a ca-
bo dicha actividad es la Secretaría de Patrimonio y Fomento Indus-
trial), que será otorgada cuando se cumplan los siguientes requisi-
tos:

I. Comprobar que se han constituido de acuerdo con las leyes del
Estado...

II. Que el contrato social y demás documentos constitutivos no -
sean contrarios a los preceptos de orden público establecidos por -
las leyes mexicanas;

III. Que se establezcan en la República o tengan en ella alguna
agencia o sucursal.

Las sociedades extranjeras estarán obligadas a publicar anualmen-
te un balance general de la negociación, visado por un contador-
público titulado.

Ley de Invenciones y Marcas (5).Código Civil:

Art.2736: Para que las asociaciones y sociedades extranjeras de carác-
ter civil puedan ejercer sus actividades en el Distrito Federal, de
berán estar autorizadas por la Secretaría de Relaciones Exteriores.

Art.2737: La autorización no se concederá si no comprueban:

I. Que están constituidas con arreglo a las leyes de su país y que sus estatutos nada contienen que sea contrario a las leyes mexicanas de orden público.

II. Que tienen representante domiciliado en el lugar donde van a operar, suficientemente autorizado para responder de las obligaciones que contraigan las mencionadas personas morales.

Art.2738: Concedida la autorización por la Secretaría de Relaciones-Exteriores, se inscribirán en el Registro los estatutos de las asociaciones y las sociedades extranjeras.

Código Fiscal de la Federación:

Art.13: Sujeto pasivo de un crédito fiscal es la persona física o moral, mexicana o extranjera que, de acuerdo con las leyes, está -- obligada al pago de una prestación determinada al fisco federal.

Arts.38,39,40,41 y 42: Se refieren al tipo de infracciones a que es--tán sujetos las personas mencionadas, así como del monto de las - infracciones.

Ley de Nacionalidad y Naturalización:

Establece que todos los extranjeros están obligados a obedecer y respetar las instituciones, leyes y autoridades del país, acatar-los fallos y sentencias de los tribunales, sin tratar de recurrir a otros medios por los cuales soliciten amparos, sino simplemente los que las leyes conceden a los ciudadanos mexicanos.

Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera:

Art.1o.: Esta Ley es de interés público y de observancia general en-la República. Su objeto es promover la inversión mexicana y regu- lar la inversión extranjera para estimular un desarrollo justo y- equilibrado y consolidar la independencia económica del país.

Art.2o.: Para los efectos de esta Ley, se considera inversión extranjera la que se realice por:

I.- Personas Morales Extranjeras

II.- Personas Físicas Extranjeras

III.- Unidades Económicas Extranjeras sin personalidad jurídica y

IV.- Empresas Mexicanas en las que participen mayoritariamente capital extranjero o en las cuales los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Se sujeta a las disposiciones de esta Ley, la inversión extranjera que se realice en el capital de las empresas, en la adquisición de los bienes y en las operaciones a que la propia Ley se refiere.

Art.3o.: Los extranjeros que adquieran bienes de cualquier naturaleza en la República Mexicana, aceptan por ese mismo hecho, considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y no invocar la protección de su Gobierno por lo que se refiere a aquéllos, bajo la pena, en caso contrario, de perder en beneficio de la Nación los bienes que hubieren adquirido.

Art.4o.: Están reservadas de manera exclusiva al Estado las siguientes actividades:

- a) Petróleo y los demás hidrocarburos,
- b) Petroquímica básica,
- c) Explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear,
- d) Minería en los casos a que se refiere la Ley en la materia,
- e) Electricidad,
- f) Ferrocarriles,
- g) Comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, y
- h) Las demás que fijen las leyes específicas .

Están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, las siguientes actividades:

- a) Radio y televisión,
- b) Transporte automotor urbano y en carreteras federales,
- c) Transportes aéreos y marítimos nacionales,
- d) Explotación forestal,
- e) Distribución de gas, y
- f) Las demás que fijen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal.

Art.8o.: Se requerirá la autorización de la Secretaría que corresponda según la rama de actividad económica de que se trate cuando -- una o varias de las personas físicas o morales a que se refiere el artículo 2o., en uno o varios actos o sucesión de actos, adquiera o adquieran más del 25% del capital o más del 49% de los activos fijos de una empresa. Se equipara la adquisición de activos, el arrendamiento de una empresa o de los activos esenciales para la explotación.

Las autorizaciones a que se refiere este artículo se otorgarán -- cuando ello sea conveniente para los intereses del país, previa resolución de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Art.11o.: Se crea la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras -- que estará integrada por los Titulares de las Secretarías de Gobernación, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Patrimonio y Fomento Industrial, Comercio, Trabajo y Previsión Social y de la Presidencia. Serán suplentes de los respectivos titulares, los Subsecretarios que cada uno de ellos designe.

Art.15o.: Las solicitudes para obtener las autorizaciones a que esta Ley se refiere, se tramitarán por conducto del Secretario Ejecutivo de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Art.17o.:Deberá recabarse permiso previo de la Secretaría de Relaciones Exteriores para la adquisición de bienes inmuebles por extranjeros y para la constitución y modificación de sociedades. La expedición del permiso se adjuntará a las disposiciones legales vigentes y a las resoluciones que dicte la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Art.23o.: Se crea el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras en el que deberán inscribirse:

- I.- Las personas físicas o morales extranjeras que realicen inversiones reguladas por esta Ley;
- II.- Las sociedades mexicanas en cuyo capital participen las personas a que se refiere el artículo 2o., de esta Ley.
- III.- Los fideicomisos en que participen extranjeros y cuyo objeto sea la realización de actos regulados por esta Ley.
- IV.- Los títulos representativos de capital que sean propiedad de extranjeros o estén dados en garantía a favor de éstos y sus transmisiones;
- V.- Las resoluciones que dicte la Comisión.

Art.24o.: El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras dependerá de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial y estará bajo la dirección del Secretario Ejecutivo de la Comisión.

Art.26o.: La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras podrá consultar la opinión de las instituciones públicas y de las organizaciones privadas de empresarios, trabajadores, campesinos, profesionales, técnicos o demás sectores que juzgue conveniente para el mejor ejercicio de sus atribuciones.

Art.28o.: Serán nulos, y en consecuencia no podrán hacerse valer ante ninguna autoridad, los actos que se efectúen en contravención a las disposiciones de esta Ley y los que debiendo inscribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, no se inscriban. Además, se sancionará al infractor con multa hasta por el importe de la operación, en su caso, que impondrá la Secretaría o el Departamento de Estado correspondiente. Las infracciones no cuantificables se sancionarán con multa hasta de 100,000.00 M.N.

Art.29o.: Los administradores, directores y gerentes generales, comisarios y miembros de los órganos de vigilancia de las empresas, serán solidariamente responsables en lo concerniente a sus funciones, de la observancia de las obligaciones que establece esta Ley. Su incumplimiento será sancionado con multa hasta de 100,000.00 - M.N. Las sanciones serán impuestas por la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, previa audiencia del interesado. (Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial/Departamento de Transferencia de Tecnología).

Ley de Transferencia de Tecnología:

"Art.7o.: Impedimentos susceptibles de dispensa (menos graves):

Fracción II: Se refiere a los contratos en los que la contraprestación no guarde relación con la tecnología o constituya un gravamen injustificado excesivo para la economía nacional.

Fracción III: Dispone que no se deberán aceptar cláusulas por las que se permita al proveedor regular o intervenir en la administración de la empresa adquiriente de la tecnología.

Fracción VI: Prohíbe que se incluya en el acuerdo alguna cláusula por lo que el adquiriente se comprometa a comprar equipos, herramientas, partes o materias primas de un origen determinado.

Fracción VIII: Indica que no se inscribirán en el Registro --- aquellos contratos que prohíban el uso de tecnologías complementarias. Esta restricción puede referirse a:

i) La prohibición para utilizar conocimientos de otras fuentes en la fabricación de los productos licenciados.

ii) El impedimento para fabricar productos distintos de aquellos involucrados en el contrato.

iii) Impedimentos para fabricar productos similares a los del contrato.

Fracción IX: Prohíbe que el licenciatarario pueda vender de manera exclusiva al proveedor de la tecnología los bienes producidos.

Fracción X: Pretende fortalecer la estructura científico-tecnológica nacional, promoviendo la utilización de técnicos mexicanos, --- cuando hay disponibilidad de éstos y constituye además una precau--- ción legal para que los suministradores de tecnología no infrinjan - las disposiciones de las leyes laborales y las leyes de inmigración, en lo que hace a la obligación de capacitar técnicos mexicanos susti--- tutos de los extranjeros.

Fracción XI: Contempla como no inscribibles los contratos que con--- tengan cláusulas que limiten los volúmenes de producción o impongan--- precios de venta o reventa a los artículos fabricados por el adqui--- riente de la tecnología, ya sea que éstos se destinen al consumo in--- terno o a la exportación.

Fracción XII: Impide las cláusulas compromisorias por las que la--- parte receptora se obligue a celebrar contratos de venta o represen--- tación exclusivas con el proveedor.

Impedimentos absolutos:

Fracción I: Establece que no se registrarán aquellos contratos -- que se refieran a transferencia de tecnología libremente disponible--- en el país, siempre que se trate de la misma tecnología.

Fracción IV: En ningún caso se admitirá que se establezca la obli--- gación de ceder a título oneroso o gratuito al proveedor de la tecnol--- ología, las patentes, marcas, innovaciones o mejoras que se obtengan--- por el adquirente.

Fracción V: Se refiere a que no deben incluirse en los contratos--- cláusulas a través de las cuales se impongan limitaciones al desarro--- llo tecnológico del adquirente.

Fracción VII: Indica que no serán inscritos en el Registro los -- contratos que prohíban o limiten la exportación de los bienes o ser--- vicios producidos por el receptor de manera contraria a los intere--- ses del país.

Fracción XIII: Señala la improcedencia de otorgar el registro a - aquellos contratos que consignent plazos excesivos de vigencia, indi--- cando que en ningún caso los plazos podrán exceder de diez años obli--- gatorios para el adquirente.

Fracción XIV: Dispone que el Registro no admitirá que el conocimiento de los convenios para fines de interpretación o controversia se someta a tribunales extranjeros". (6)

2) México como participante en Organismos Internacionales.

Para finalizar nuestro análisis, es necesario observar la posición que guarda el gobierno de México ante los organismos internacionales que consideran los problemas que generan las ET. Para ello, seleccionamos cuatro organismos que, sin duda, al efectuar el análisis, nos proporcionarán los elementos necesarios para definir la posición de México ante el orden económico que a través de la ET impera en el ámbito internacional.

Estimamos necesario abordar primeramente la actitud del Estado --- mexicano ante la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Durante las Asambleas Generales de la ONU, México ha mantenido contiendas a favor de un orden económico internacional más justo que -- contribuya al fortalecimiento de los precarios e inestables fundamentos legales de mutua cooperación que paulatinamente se han deteriorado y pretenden ser modificados hoy en día por los principales países industrializados.

A través de los Foros Internacionales que constantemente se llevan a cabo, el Gobierno mexicano ha participado de una u otra manera. - De tal suerte que, ante la proximidad de la 1a. Conferencia de las - Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), a celebrarse - en Ginebra, Suiza, en 1964 surgió "El Grupo de los 77", del cual --- México forma parte.

"El Grupo de los 77 surgió en vísperas de la celebración de la- Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desa-- rrollo (UNCTAD), el 15 de Junio de 1964, cuando los representantes de Latinoamérica, Africa y Asia, cuyo número ascendía a 77 estados, decidieron unirse en un bloque cerrado que estimularía a la UNCTAD a adoptar, dentro de sus políticas comerciales y financieras, medidas arancelarias y no arancelarias encauzadas a mejorar la posi--- ción de los países en desarrollo en el campo de sus exportaciones- de productos básicos y de manufacturas hacia áreas industrializa-- das, así como otras disposiciones encaminadas a promover la ayuda- financiera en la asistencia técnica". (7)

En 1972, el gobierno de México, por el conducto del otrora presidente Luis Echeverría, presentó los primeros esbozos de un documento jurídico internacional ante la III UNCTAD, celebrada en Santiago de Chile, en donde el 19 de abril del mismo año se propuso el concepto final. Nos referimos al proyecto para la constitución de la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados (CDDEE), que, -- posteriormente, la Asamblea General de la ONU adoptó y proclamó en la Resolución 3281 (XXIX), el 12 de diciembre de 1974. (8)

Cabe añadir que fue aprobada dentro del Foro de la ONU por 120 -- países, hubo 10 abstenciones y fue refutada por los siguientes países industrializados: Bélgica, Dinamarca, Estados Unidos de Norteamérica, Gran Bretaña, Luxemburgo y la República Federal de Alemania. - (9)

A continuación transcribimos algunos de los puntos que repercuten en la regulación de las actividades de las ET:

"Artículo 2.- Todo Estado tiene el derecho de:

a) reglamentar y ejercer la autoridad sobre las inversiones ex tranjeras dentro de su jurisdicción nacional con arreglo a sus le yes, y reglamentos y de conformidad con sus objetivos y prioridades nacionales. Ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un - tratamiento preferencial a la inversión extranjera.

b) reglamentar y supervisar las actividades de empresas transnacionales que operen dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que esas actividades se ajusten a sus leyes, reglamentos y disposiciones y estén de acuerdo con sus políticas económicas y sociales. Las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acudan.

c) nacionalizar, expropiar o transferir la propiedad de bienes extranjeros, en cuyo caso el Estado que adopte esas medidas deberá pagar una compensación apropiada, teniendo en cuenta sus leyes y - reglamentos aplicables y todas las circunstancias que el Estado considere pertinentes.

Artículo 8.- Los Estados deben cooperar para facilitar relaciones económicas internacionales más racionales y equitativas y para fomentar cambios estructurales en el contexto de una economía mundial equilibrada, en armonía con las necesidades e intereses de todos los países, en particular los países en desarrollo, y -- con ese propósito deben adoptar medidas adecuadas.

Artículo 24.- Todos los Estados tienen el deber de conducir -- sus relaciones económicas mutuas de forma que tengan en cuenta -- los intereses de los demás países. En particular, todos los Estados deben evitar perjudicar los intereses de los países en desarrollo". (10)

Bajo estos argumentos podemos determinar la posición de México ante la ONU y, específicamente, ante las ET en el sentido de la realización de políticas internacionales que influyan en el comportamiento de estas empresas.

La participación de México en la ONU, a través de la CDDEE, difunde los preceptos que deben observar los países receptores de inversión extranjera y tiene por objetivo promover el establecimiento de un nuevo orden económico internacional sustentado en la cooperación entre todos los Estados, enfocada a solucionar los problemas comunes en el entendido de plena soberanía.

Por otra parte, la CDDEE desarrolla cuestiones concretas que incurren entre otras materias: en el pleno derecho gubernamental de intervenir en el proceso de transferencia de recursos productivos a escala mundial; en el establecimiento de normas que constituyan un régimen de conducta para las ET; en las relaciones con los países en donde operan; en declarar el libre ejercicio de los derechos soberanos de los Estados, sin tomar en cuenta el grado de desarrollo; y, - en proyectar esfuerzos hacia la consecución de mejores condiciones - para la negociación ante los países industrializados que, en primera instancia, son los que albergan a las ET .

Así, pues, durante las cinco conferencias de la UNCTAD (11), México se ha pronunciado en favor de la implantación de mejores condiciones de negociación que favorezcan a los países "en desarrollo", en reglamentar las actividades de las ET y en modular la inversión extranjera.

Para fundamentar lo anterior, transcribimos algunos párrafos del discurso pronunciado por el Secretario de Comercio de México, Jorge de la Vega Domínguez, el 11 de mayo de 1979, en Manila, Filipinas, - ante la V UNCTAD:

"La expansión del comercio internacional ha sido frenada por el proteccionismo, asociado a la dura competencia entre los sistemas económicos y entre las naciones más industrializadas.

Estos fenómenos no son sino el reflejo de los problemas que -- llevaron a la creación de la UNCTAD. Nos enfrentamos a un sistema de relaciones internacionales que reproduce y amplía constantemente la desigualdad en que se funda. Los desequilibrios que en un principio parecían coyunturales revelan hoy su naturaleza estructural.

La balanza comercial de manufacturas continúa siendo abrumadoramente favorable a los países industrializados. El creciente -- proteccionismo de los más desarrollados y su imperiosa necesidad de contar con recursos naturales para un consumo dispendioso, propician comportamientos internacionales contrarios a los principios del nuevo orden económico.

.., es indispensable tener presente que los países en desarrollo no participan plenamente en las decisiones que los afectan, - tanto en el ámbito del comercio, como en el de la moneda, el financiamiento, la tecnología o los transportes. Tales decisiones se generan en organismos que reflejan preponderantemente los intereses de las naciones más poderosas.

Consideramos asimismo que los conceptos de garantía a las inversiones extranjeras y de acceso a los suministros son contrarios a los compromisos que la comunidad internacional ha contraído.

El esquema clásico de la división internacional del trabajo ya no explica suficientemente la economía de nuestro tiempo, caracterizada por una creciente transnacionalización, que a veces interfiere en las soberanías y contraría los proyectos nacionales de la mayor parte de nuestros países.

Persiste un régimen económico que intercambia, en condiciones desfavorables, productos primarios por bienes manufacturados. Si simultáneamente, instalan en nuestros países enclaves tecnológicos-avanzados, que agudizan la desigualdad interna y la internacional y cuyo control estratégico desborda la capacidad política de los estados.

Este nuevo esquema de organización productiva descansa en una concepción económica global opuesta a los principios de esta conferencia". (12)

Con todo lo anterior, la participación de México ante la ONU y la UNCTAD ha girado en torno al establecimiento de un orden económico más justo a través de la CDDEE, en virtud de que pretende consolidar jurídicamente una reglamentación que atente contra aquellos que deterioran las economías de los países "en desarrollo", es decir, se pronuncia en favor "del derecho al desarrollo".

Siguiendo otra trayectoria, el 18 de febrero de 1960 se firmó el Tratado de Montevideo, el cual derivó en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). (13) Que en un principio la integraron: Argentina, Brasil, Chile, México, Paraguay, Perú y Uruguay; posteriormente, se incorporaron Colombia y Ecuador, en 1966 Venezuela y, en 1967, Bolivia. (14)

Sería imposible desarrollar totalmente el Tratado; sin embargo, y para los efectos de nuestro análisis, consideraremos lo siguiente:

"El Tratado de Montevideo consta de doce capítulos, cinco protocolos y dos resoluciones. /71/ Los capítulos constan de 65 artículos.

En el capítulo I, se hace mención del nombre y objeto del Tratado y se instituye la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, cuya sede será la ciudad de Montevideo en Uruguay.

El capítulo II se refiere "al programa de liberación del intercambio". En este apartado se dice que la Zona de Libre Comercio se verificará en un período máximo de doce años a partir de la fecha de su entrada en vigor; estos es, el comercio se irá liberalizando en todos los países de la Zona en forma progresiva, hasta culminar a los doce años.

Los países de la ALALC deberán eliminar paulatinamente, para lo "esencial" de su comercio recíproco, los aranceles y demás -- restricciones que inciden sobre la importación de los productos -- originarios de cualquier otro país miembro.

Lo "esencial" del comercio recíproco comprende el 80% del intercambio entre los países miembros; éste es un concepto semejante al que establece el Estatuto del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), al que pertenecen algunos miembros de la ALALC /72/". (15)

México no ha sido un país entusiasta desde que se comenzaron las reuniones preparatorias para la creación de la ALALC; sin embargo, -- ha influido en tres importantes aspectos que son los siguientes: a) -- el principio de la reciprocidad; b) la participación de los países -- de menor desarrollo económico relativo; y, c) en la coordinación de -- los diferentes sectores productivos.

Lejos de lograr lo anterior, México ha guardado cierta discreción en cuanto a su participación, es decir, ha tenido la debida cautela para intervenir directamente dentro de la ALALC. Dado que el go--- bierno mexicano tiene el pleno juicio de que la integración regional es una base para el desarrollo compartido, tiene entre sus objetivos el de afrontar satisfactoriamente las corrientes de comercio interna cional que día a día se modifican. En palabras de Armando Cortés:

Observamos que en México hay una tendencia a reconocer los -- problemas actuales de la ALALC sin implicarse en ellos. En la po sición de México, en las reuniones del Comité Ejecutivo Permanen-- te, para evaluar el proceso de integración, celebradas durante -- 1969, ...la tónica de México en la ALALC, actualmente es esperar -- y tratar de fomentar los contactos y los acuerdos con países y -- bloques de extrazona, para diversificar su comercio y poder mejo-- rar su estructura productiva". (16)

Por ello, la posición de México ante la ALALC se ha traducido en el reconocimiento del proceso de integración que se ha mantenido variable, sin embargo, y con relación al Tratado de Montevideo ha decretado y aceptado tres problemas fundamentales que se han mantenido desde la creación de la ALALC, los cuales son:

- 1o.- La disparidad en el grado de desarrollo;
- 2o.- La liberación de productos agrícolas; y,
- 3o.- Las variantes de la política económica de los países miembros que generan una competencia desigual.

Por otra parte, cabe hacer mención que la experiencia de la ALALC ha demostrado la incapacidad de formular verdaderos acuerdos de integración económica en América Latina y, por consiguiente, el poder establecer un bloque comercial que coadyuve a lograr la independencia económica que pretenden los países miembros.

La ALALC ha carecido de audacia en sus decisiones políticas, se ha perdido, en gran parte, la voluntad de cooperación entre los países, se ha generado el burocratismo y, entre los países miembros, se han establecido transacciones bilaterales que propician la enajenación comercial, lo que conduce a obstaculizar las políticas comerciales que se pretenden establecer dentro de la ALALC.

"La ALALC está insertada en un ambiente estructuralmente muy -- hostil, que le impide ser independiente y crecer. Le impiden decidir las fuerzas de dentro y de fuera que persiguen fines ajenos al bien nacional y regional.

Internamente ha faltado empuje y audacia en la toma de decisiones políticas; no hay voluntad en los gobiernos y se aprecia una miopía y una parálisis de éstos, respecto al futuro de la región.

Muy a menudo se sustituye la acción con la retórica integracionista, sin pensar que los discursos no resuelven los problemas concretos. La ALALC ha caído últimamente en una espiral retórica y en cierto juego amoral, en el que todo se permite.

No existe congruencia entre las circunstancias y aspiraciones que predominan en los diferentes países o grupos de países de la región y la simplicidad de las concepciones y alcances de los --- acuerdos latinoamericanos de integración económica, /198/". (17)

Dentro de la ALALC, los países "en desarrollo" que mantienen una posición económica relativamente ventajosa, como lo son Argentina, - Brasil y México, y las ET que en ellos operan, obtienen mejores ventajas comerciales que los restantes, lo que conduce a discrepancias de orden político y comercial dentro de la misma región y en extrazo na.

"Las dificultades comenzaron a presentarse en la ALALC cuando se trato de alcanzar el segundo objetivo, el de expandir las exportaciones dentro de la región, tanto para productos básicos como para productos manufacturados, de modo de aliviar la escasez - de medio de pagos externos.

La experiencia demostró que no todos los países aprovechaban - las ventajas del proceso de integración del mismo modo. Al poco andar se notó que tres países -Argentina, Brasil y México- exportaban más manufacturas dentro de la región que los demás. Las ra zones por las cuales no todos los países exportaban manufacturas - al mismo ritmo se encontraban en que el desarrollo industrial de Argentina, Brasil y México era y sigue siendo muy superior al de los demás, y secundariamente, a que estos tres países habían iniciado en esos años acciones tendientes a promover las exportaciones de productos industriales". (18)

Poco puede argumentarse respecto a que si la ALALC ha tenido una verdadera trayectoria como tal, a efecto de contrarrestar la influencia externa de los países industrializados y por lo tanto, de las ET que paulatinamente han penetrado hasta el mismo seno de la ALALC. -- (19) Empero, sí podemos determinar que la posición de México ante - la Asociación ha sido con mucho, de precavida y poco entusiasta.

Por otra parte, los movimientos integradores en América Latina, - que se han gestado durante los últimos veinte años, han sido "fortalecidos" por el Sistema Económico Latinoamericano (SELA), que fue -- concebido a manera de un Foro de consulta y cooperación.

Dicho organismo fue propuesto en 1974 por los gobiernos de México y Venezuela, y se constituyó el 17 de octubre de 1975, en Panamá. --
(20)

El SELA es un órgano que ha pretendido fortalecer los procesos de integración económica en América Latina. La propuesta planteada por el expresidente Luis Echeverría, en el sentido de crear un organismo regional de consulta, coordinación y cooperación económica con personalidad jurídica internacional, teniendo por objetivo principal el de integrar a los Estados soberanos de América Latina contra los intereses de los países industrializados. Sus miembros son: Cuba, El Salvador, Guatemala, México y Venezuela. Transcribimos a continuación los principales conceptos que se acordaron en el Convenio Constitutivo del SELA el 17 de octubre de 1975:

"En el Convenio Constitutivo del SELA se establecen cinco objetivos del organismo:

1) Promover la cooperación regional, con el fin de lograr un desarrollo integral, autosostenido e independiente...

2) Apoyar los procesos de integración de la región y propiciar acciones coordinadas de éstos, o de éstos con Estados miembros -- del SELA y en especial aquellas acciones que tiendan a su armonización y convergencia, respetando los compromisos asumidos en el marco de tales procesos.

3) Promover la formulación y ejecución de programas y proyectos económicos y sociales de interés para los estados miembros.

4) Actuar como mecanismo de consulta y coordinación de América Latina para formular posiciones y estrategias comunes sobre temas económicos y sociales ante terceros países, agrupaciones de países y en organismos y foros internacionales.

5) Propiciar, en el contexto de los objetivos de cooperación intrarregional del SELA, los medios para asegurar un trato preferente para los países de menor desarrollo relativo y medidas especiales para los países de mercado limitado y para aquellos cuya condición mediterránea incide en su desarrollo, teniendo en cuenta las condiciones económicas de cada uno de los estados miembros.

Entre las acciones conducentes a alcanzar objetivos mencionados se hace especial hincapié en las tendientes a lograr la mejor utilización de todo tipo de recursos de la región mediante el establecimiento e impulso de empresas multinacionales latinoamericanas, constituidas *con aportes de capital estatal, paraestatal, privado o mixto, cuyo carácter nacional sea garantizado por los respectivos estados miembros y cuyas actividades estén sometidas a la jurisdicción y supervisión de los mismos*". (21)

El planteamiento realizado por el gobierno mexicano ha establecido un marco apropiado mediante el cual es factible formular un orden económico internacional, en cuya disposición es importante fortalecer e integrar un bloque en América Latina, con el objeto, pues, de establecer ante los Foros Internacionales mejores condiciones económicas para los países que constituyen el SELA.

Asimismo, México se ha pronunciado dentro del SELA en favor de un trato preferente para los países de América Latina, a fin de aminorar la dependencia existente con los países industrializados. Por otra parte, ha establecido una cierta influencia para la creación -- de un Código de Conducta hacia las ET para el desarrollo económico de las regiones, ha proyectado mejores condiciones de negociación y ha pretendido fortalecer los sistemas de producción y suministro de productos básicos, transformando las regiones en centros industriales, intentando "distorsionar" con ello, la estructura imperante que los países industrializados ejercen en relación a la división internacional del trabajo.

Por lo que respecta a la promoción de EM, hemos apuntado dos ejemplos significativos los cuales son: "La Empresa Multinacional del Caribe, S.A." (NAMUCAR), que se fundó en 1976, a través de la Acta --- Constitutiva que firmaron los siguientes países: Colombia, Costa Rica, Cuba, Jamaica, México, Nicaragua y Venezuela. NAMUCAR, enlaza - quincenalmente más de once puertos de México, Las Antillas, Centro y Sudamérica. La segunda es: "Fertilizantes Centroamericanos ----- (FERTICA), que tiene por accionistas a Costa Rica y México. (22)

Con lo anterior, se pretende ensanchar el mercado regional "reduciendo", en cierta medida, la dependencia con los países industrializados y practicando el comercio internacional por medio de un órgano constituido por un bloque de países "en desarrollo", es decir, el -- SELA.

Por lo que se refiere a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), se creó con el objeto de reencauzar el proceso de sustitución de importaciones y de proseguir la "industrialización" sobre bases regionales.

La CEPAL ha contribuido a fortalecer la posición de América Latina ante los Foros Internacionales, en los cuales el gobierno de México se ha pronunciado enérgicamente en contra de las actividades de las ET. Tal es el caso del embate que realizó contra los EE.UU., durante la reunión celebrada en la Paz, Bolivia, en el mes de abril de 1979, en la cual la representación mexicana ante la CEPAL señaló:

"...pese a los discursos y buenos propósitos, la posición de Estados Unidos en relación con América Latina no ha cambiado en los últimos años y sigue siendo un obstáculo para el desarrollo de la región.

La crítica mexicana se debe a la posición norteamericana en relación al proteccionismo comercial de esa nación hacia los productos latinoamericanos y en referencia a un código de conducta para las empresas transnacionales que las naciones latinoamericanas quieren promulgar para reglamentar el comportamiento de las citadas empresas en la región". (23)

La CEPAL ha pretendido elaborar un Código de Conducta que tendría carácter de obligatorio; sin embargo, los países industrializados pugnan por que dicho Código sea de carácter voluntario, lo que se decidirá en los Foros Internacionales de la UNCTAD.

Las posibilidades de reglamentación a nivel internacional se presentan poco satisfactorias, y demasiado desarticuladas.

"En el ámbito interamericano, y en el marco del "nuevo diálogo" abierto en 1973 con Estados Unidos, se constituyó un Grupo de Trabajo con el mandato de preparar un documento que contenga los principios de conducta que deben observar las empresas transnacionales. En la reunión de Bogotá (noviembre de 1973) los gobiernos latinoamericanos expresaron una honda preocupación *por la actitud de las empresas transnacionales que se inmiscuyen en asuntos internos de los países en los cuales realizan sus actividades y pretenden sustraerse a la legislación y a la jurisdicción de los tribunales nacionales competentes*". /14/ (24)

Con todo lo anterior, puede establecerse que la posición de México ante los organismos internacionales aquí mencionados, conlleva un alto grado para la reglamentación de las actividades de las ET. Sin embargo, la convergencia hacia la regulación de las mismas no complementa la legislación nacional. Por el contrario, dado que dentro del territorio nacional se admite el ingreso y desarrollo de las ET, las reglamentaciones internacionales tienden a sustituir las legislaciones internas del país. De este modo, se originan profundas diferencias que se manifiestan sobre las normas reguladoras en dichos niveles, lo que por consecuencia lleva a que las ET aprovechen tal situación para la expansión de sus actividades. He aquí donde el Estado tendrá que probar su capacidad efectiva para saber manejar sus normas y reglamentaciones dentro del país y las propuestas a nivel internacional.

CAPITULO IV:

1. Cf: Varios Autores, "Derecho Económico Internacional", edit., FCE, 1a.- edición, México, 1976, p. 178.
2. Ibidem.
3. Cf: Rafael De Pina Vara, "Nuevo régimen de invenciones y marcas", en -- "Comercio Exterior", Vol. 26, No. 7, (Suplemento), julio de 1976, México, 1976, p. 38.
4. Los criterios aparecen en la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, contenidos en el artículo 13o. del capítulo III; consta de 17 criterios, sin embargo, únicamente consideramos los más importantes.
5. Respecto a esta Ley, nos fue imposible adquirir algún ejemplar; empero, las disposiciones fundamentales que interesan para nuestro análisis se encuentran, de acuerdo con Rafael De Pina Vara, en el artículo 116 de la referida Ley que estipula textualmente: "Toda marca de origen extranjero o cuya titularidad corresponda a una persona física o moral, extranjera que esté destinada a amparar artículos fabricados o producidos dentro del territorio nacional, deberá usarse vinculada a una marca originalmente registrada en México. Ambas marcas deberán usarse de manera igualmente ostensible". Cf: Rafael De Pina Vara, op. cit., p. 39.
6. Tomado de Jaime Alvarez Soberanis, "Necesidad de formular un código internacional de conducta en materia de transferencia de tecnología", en "Comercio Exterior", Vol. 26, No. 6, junio de 1976, México, 1976, p.p. 637 y 638.
7. Véase: "Dos reuniones en favor de un nuevo orden económico internacional", en "Comercio Exterior", Vol. 25, No. 4, abril de 1975, México, -- 1975, p. 435.
8. Véase: Varios Autores, op. cit., p.p. 84 y 85.
9. Ibid., p. 94.
10. La Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, se publicó en la revista "Exámen de la Situación Económica de México", editada por el Banco Nacional de México, S.A., enero de 1975, México, 1975 (Suplemento).
11. Véase: Varios Autores, op. cit., p. 92.
Nota: I UNCTAD: Ginebra, Suiza, 1964; II UNCTAD: Nueva Delhi, India, -- 1968; III UNCTAD: Santiago de Chile, Chile, 1972; IV UNCTAD: Nairobi, - Kenia, 1976 y: V UNCTAD: Manila, Filipinas, 1979.
De acuerdo a la reunión Ministerial del "Grupo de los 77" celebrada en Arusha, Tanzania en 1979, el número de países miembros asciende a 115.

12. Cf: Jorge De La Vega Domínguez, "México en la V UNCTAD", en "Comercio - Exterior", Vol 29, No. 5, mayo de 1979, México, 1979, p.p. 552 y 553.
13. Después de 20 años de "operar", la ALALC no consiguió su propósito fundamental de crear una zona de "libre comercio". Por ello, fue sustituida por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), misma que se constituyó a través de un proceso de revisión iniciado en Caracas, - Venezuela, continuó en Asunción, Paraguay, y culminó en Acapulco, México, con la reunión de más de 100 técnicos gubernamentales y empresariales en junio de 1980 (del 16 al 27). Para posteriormente, en agosto -- del mismo año, en Montevideo, Uruguay, dar formal nacimiento a la ALADI.

Dicha Asociación pretende, en base a la experiencia adquirida por ALALC, crear un "Mercado Común Latinoamericano". Reconoce diferentes niveles - de "desarrollo económico relativo", estableciendo tres bloques de países: a) Argentina, Brasil y México; b) Colombia, Chile, Perú, Uruguay y Venezuela y; c) Bolivia, Ecuador y Paraguay. Estos últimos, tendrán un tratamiento especial "favorable", tanto por su menor desarrollo relativo, como por el hecho de que no tienen salida directa al mar.

La ALADI tiene cierta "flexibilidad"; permite que dos países entre sí, por ejemplo México y Argentina celebren acuerdos bilaterales sin que - necesariamente tengan que compartir las ventajas que negocien mutuamente con los otros integrantes de la Asociación. La única obligación de los países es hacer extensivas las ventajas que negocien a los países con menor desarrollo relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay). Siendo - la bilateralidad un paso hacia la multilateralidad dentro y fuera del organismo. Asimismo, no impide a sus socios establecer acuerdos bilaterales y dar y conceder ventajas comerciales a países ajenos a la Asociación.

La ALADI comienza a operar en base al actual comercio y relaciones económicas que experimentó la ALALC dentro de un marco de deuda externa - que asciende, en conjunto, a más de 150,000 millones de dólares. Cf: - Neftalí Celis, "ALADI, Nueva Esperanza de Integración Latinoamericana", en "Decisión", Año II, No. 18, agosto de 1980, México, 1980, p.p. 37--39.

14. El 3 de enero de 1977, Chile formalizó su retiro de la ALALC. Véase: - "El Heraldo de México", 22 de junio de 1977, México, 1977.
15. /71/ Durante el Noveno Período de Sesiones Ordinarias de la Conferencia de las Partes Contratantes del Tratado de Montevideo, celebrado en Caracas, Venezuela, en el año de 1969; se aprobó el llamado "Protocolo de Caracas" (Res. 261 IX), que modifica el Tratado de Montevideo. Estas modificaciones entrarán en vigor hasta que sea ratificado el mencionado protocolo por los congresos de todos los países miembros.

/72/ Actualmente (Julio 1971) pertenecen al GATT, Argentina, Brasil, -- Chile, Perú y Uruguay. Cf: Armando Cortés Guzmán, "La Estructura Política de la ALALC", Centro de Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1974, p. 38.

16. Ibid., p. 96.
17. /198/ David Ibarra, "Notas Sobre la Integración Latinoamericana", en -- "Comercio Exterior", octubre de 1971, México, 1971, p. 936; Ibid., p.p. 104-105.
18. Cf: Elvio Baldinelli, "Un nuevo camino hacia la integración latinoamericana", en "Comercio Exterior", Vol. 26, No. 10, octubre de 1976, México, 1976, p. 1216.
19. El día 11 de enero de 1980, tuvimos la oportunidad de investigar directamente a la empresa Fispo, S.A., armadora de aparatos de medición industriales; filial de Fischer & Porter de los Estados Unidos Norteamericanos, la cual, y como muchas otras empresas de este tipo, realiza sus exportaciones hacia Sudamérica (Brasil), a través de la ALALC. Siendo que tal exportación es parte del sistema comercial intrafirmas que promueven las ET, lo que nos sugiere que los mecanismos comerciales de la Asociación están íntimamente ligados con los de las ET.
20. Cf: "Informe Mensual de la Integración Latinoamericana", en "Comercio Exterior", Vol. 26, No. 1, enero de 1976, México, 1976, p. 72.
21. Véase: "La Constitución del SELA", en "Comercio Exterior", Vol. 25, No. 10, octubre de 1975, México, 1975, p. 1074.
22. Véase: "Informe Mensual de la Integración Latinoamericana", en "Comercio Exterior", Vol. 26, No. 7, julio de 1976, México, 1976, p.p. 830 y 831.
23. Cf: "El Heraldo de México", 22 de abril de 1979, México, 1979.
24. /14/ Conferencia de Cancilleres de América Latina para la Cooperación - Continental, "Bases para un nuevo diálogo entre América Latina y los Estados Unidos", Bogotá, nov. 1973. Véase: Varios Autores, op. cit., p. - 184.

C O N C L U S I O N E S

- Primera.- La Empresa Transnacional es aquella entidad de capital que, al haber desarrollado un cierto potencial productivo y financiero dentro de su país de origen, decide colocar sus excedentes en el extranjero con el fin de obtener tasas de beneficio más atractivas, manteniendo el control parcial o total de la inversión, a través de complejos sistemas de organización, operación, distribución y supervisión, siendo su país de origen el centro de mando de las actividades que realiza en el exterior.
- Segunda.- Históricamente determinamos tres etapas en la evolución de la Empresa Transnacional: a) a la que consideramos como el surgimiento de la gran empresa mediante la reunión de capitales sociales que Marx claramente señaló como la formación de la sociedad capitalista; b) se la atribuimos a Hilferding y Lenin, según la cual, las incipientes grandes empresas tienen la necesidad de encontrar nuevas formas para desarrollar su capital. Esta etapa se caracterizó por la combinación, fusión e integración entre las grandes empresas; y c) a la que señalamos como contemporánea, que se caracteriza por las grandes corporaciones empresariales (ET), delineadas dentro de un marco internacional definido, muestran su avanzado desarrollo empresarial que las convierte en la máxima expresión del capitalismo moderno.
- Tercera.- Los consorcios bancarios son un factor fundamental en el desarrollo de la Empresa Transnacional, ya que participan en la instalación de factorías, intervienen en las decisiones dentro de las empresas y dictaminan toda clase de prácticas monopólicas (fusiones, combinaciones, compra de empresas, integraciones, etcétera).
- Cuarta.- Las filiales (sociedades nacionales con personalidad jurídica propia) y las subsidiarias (entidades que carecen de autonomía, es decir, son controladas y administradas por la empresa matriz), toda vez que se han desarrollado, se convierten en fuentes adicionales de

capital que envían hacia la matriz, ya que generan altos niveles de utilidades, perpetuando con ello el proceso de acumulación de capital.

- Quinta.- Después de dominar una rama económica, la exportación de capital que generan las Empresas Transnacionales -- adquiere un desarrollo que tiende a absorber y eliminar a la pequeña empresa independiente en otros países, siguiendo una línea integradora y no necesariamente de combinación, lo que origina una comunidad de intereses monopolistas, limitando de esta manera la movilidad -- del capital.
- Sexta.- La concentración, centralización, conglomeración e internacionalización no es más que la notable acumulación de capital que experimentan las Empresas Transnacionales. Ello conduce a una desordenada ambición de riquezas entre los mismos empresarios, reduciéndose el número de capitalistas y monopolizando la economía en el país donde operan haciéndola, por lo tanto, más dependiente del exterior.
- Séptima.- La tendencia hacia la acumulación acelerada de capital determina, en gran medida, que los capitalistas finiquen su expansión y desarrollo empresarial en los sectores económicos más susceptibles de mecanizarse y no en los más atrasados.
- Octava.- El proceso de acumulación impulsa a las empresas a la producción en gran escala y, a la vez, la restringe. - Esta contradicción se cristaliza mediante la explotación de los trabajadores, los limita en su consumo, pero al mismo tiempo los amplía. Los limita por cuanto los salarios son de bajo nivel y, los amplía, por cuanto la empresa capitalista seudocrea "nuevos" estilos - de consumo.
- Novena.- La Empresa Transnacional elige su seguridad estableciendo acuerdos de "no agresión" a través de la utilización del Estado. Aseguran que las fronteras estén bien custodiadas y las tasas de ganancia bien protegidas contra la "competencia extranjera". Su objetivo será establecer la continuidad en la obtención de beneficios y, con ello, el entrelazamiento de la burguesía monopolista entre las naciones.

En el caso de México, las condiciones históricas fueron las siguientes:

- Décima.- Durante la dictadura del general Porfirio Díaz, además de edificarse las condiciones políticas para el "desarrollo económico" de México, también se consolidaron las condiciones para el desenvolvimiento de las empresas extranjeras. Con Díaz se garantizó a las inversiones extranjeras un margen de seguridad y protección, para lo que intervino directamente a través del sometimiento de las clases trabajadoras.
- Décima
Primera.- Posterior a la Revolución de 1910 y, más concretamente, a partir de 1934, se ha creado un clima de estabilidad político, económico y social para la expansión y desarrollo de las empresas extranjeras en nuestro país. - Los nexos de los funcionarios públicos con el capitalforáneo conllevan al sometimiento de las clases populares y a la consolidación de un Estado monopolista, del cual son responsables los mismos dirigentes gubernamentales entrelazados, al mismo tiempo, con la burguesía nacional.
- Décima
Segunda.- El excesivo endeudamiento externo en el que ha incurrido el Estado Mexicano, no cumple su función "complementaria", por el contrario, agudiza en sí mismo el proceso de dependencia con el exterior, ya que el enorme ritmo de crecimiento de las inversiones extranjeras en nuestro país, y la importación de bienes de capital -- que la mayor parte de las veces superan el valor total de las exportaciones mexicanas, además de hacerse crónico convierte a nuestra economía en dependiente del financiamiento externo. Por lo tanto, el supuesto (en demasía manejado por el Estado) de complementar el ahorro interno y la inversión mexicana a través del endeudamiento externo y con la inversión extranjera directa se viene abajo, puesto que las empresas extranjeras toman las fuentes de financiamiento interno del país. - Si bien el Estado apoya la industrialización del país, al mismo tiempo se compromete peligrosamente con el exterior.
- Décima
Tercera.- La magnitud del proceso de acumulación de capital en México, dependió tanto de las condiciones externas como de las internas. Es decir, de las condiciones en que el capitalismo penetró y se implantó en nuestro --

país y de la forma en que se configuraron en el interior las clases dominantes. De tal suerte que el mercado interno está sumamente atrofiado por las características de las Empresas Transnacionales, las que --- (ubicadas plenamente en el sector industrial y "desarrollando" hoy en día el sector de la agroindustria)-distorsionan el proceso interno de acumulación de capital y, por lo tanto, inhiben el desarrollo económico de México.

Décima
Cuarta.-

Durante largo tiempo México ha demandado bienes y servicios del extranjero, más para satisfacer la opulencia de la burguesía que para satisfacer las necesidades sociales del país. Se ha creado un "consumismo", que se cristaliza en la depreciación más acelerada de los bienes de consumo duraderos y en multitud de artículos desechables y de uso inmediato. Por lo tanto, las empresas extranjeras conducen a nuestra economía a una "economía de desperdicio". Los modelos de desarrollo favorecen la configuración de una "extranjeroización" en la que, por lo mismo, influyen fuerzas acumulativas que imponen una descapitalización en la economía.

Décima
Quinta.-

La posición de México ante las Empresas Transnacionales se finca en el marco jurídico de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. Las leyes que derivan de ella, no han cumplido su función como tales, por el contrario, el Estado Mexicano no ha sido capaz de encauzar las disposiciones, reglamentaciones y sanciones al capital foráneo, bien por la corrupción en el país o bien, por la ineficacia del Estado para hacerlas cumplir.

Décima
Sexta.-

De hecho, no se trata de complementar a la inversión nacional, sino hacerla más dependiente. El Estado ha otorgado grandes facilidades para la instalación y desarrollo del capital foráneo. Lo fomenta a través -- del cumplimiento (o incumplimiento) de las disposiciones que "rigen" a las empresas extranjeras.

Décima

Séptima.-

Buena parte de los privilegios que hoy disfruta el capital extranjero y la burguesía nacional, se encuentran respaldados por leyes, reglamentos y aparatos administrativos que no son más que el sometimiento del Estado por el imperialismo capitalista.

Décima

Octava.-

México se ha pronunciado ante los Organismos Internacionales por una reglamentación al capital extranjero. Sin embargo, la convergencia hacia la regulación del mismo no complementa la legislación nacional. Por el contrario, dado que en nuestro país se admite el ingreso y desarrollo de las Empresas Transnacionales, las reglamentaciones internacionales tienden a sustituir las disposiciones internas de México, lo que origina profundas diferencias sobre las normas reguladoras en tales niveles.

Décima

Novena.-

El fenómeno de Empresa Transnacional dentro de nuestra economía tiene muchas implicaciones, por ejemplo: la descapitalización de la economía, "la extranjerización" en los estilos de producción y consumo, la dependencia del financiamiento externo, la asociación de empresas nacionales con extranjeras, las presiones de tipo económico y político y la generalización de prácticas monopolísticas que hacen muy difícil la regulación de estas empresas no tanto por ser la última expresión del capitalismo, sino por el ejercicio de sus actividades que, en base a la velocidad del cambio en sus estructuras, van un paso adelante de la lentitud del cambio de las estructuras jurídicas que el Estado Mexicano pretende establecer.

C O M E N T A R I O F I N A L

El no avance para la solución de los problemas en México -de semplejo, inflación, insuficiencia del ahorro interno, enorme en deudamiento público externo, pérdida de poder adquisitivo del - salario, quiebra masiva de pequeñas y medianas empresas, mayor- presencia de capital extranjero, etcétera- es producto del esti- lo de industrialización adoptado, que se cristaliza en un "cre- cimiento económico" cada vez más dependiente del exterior, ade- más de la ya reiterada descapitalización de la economía, la elevada concentración de la riqueza entre los grandes monopolios - estatales, privados nacionales y el intervencionismo y protec- cionismo del Estado en favor de las Empresas Transnacionales -- que consolidan el poderío -en ascenso- del capital monopólico - extranjero.

Lo aquí plasmado, no pretende ser la panacea contra las actividades de las Empresas Transnacionales, ni tampoco el acervo - donde se localice todo lo relacionado con las mismas. Empero, - sí quiero dejar constancia de que el entrelazamiento del Estado con la burguesía nacional y el capital extranjero inhiben -a -- través de la poca honestidad e integridad y enorme corrupción - el desarrollo económico de México . Por lo tanto, se confirma- la contradicción entre los intereses de las empresas extranje-- ras con las necesidades básicas del país.

SERGIO MIGUEL FERNANDEZ VAZQUEZ

Ciudad de México

Enero 1981

B I B L I O G R A F I A

Aguilar Monteverde, Alonso.

Dialéctica de la Economía Mexicana.
Editorial Nuestro Tiempo, 14a. Edición, México, 1978.

Aguilera Gómez, Manuel.

La Desnacionalización de la Economía Mexicana.
Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

Argüello, Gilberto.

En Torno al Poder y a la Ideología Dominantes en México.
Escuela de Filosofía y Letras, Universidad Autónoma de Puebla, 2a.
Edición, Puebla, México, 1977.

Bach Leland, George.

Economics, An introduction to analysis and policy.
Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, 9th, Edition, New Jersey, -
U.S.A., 1977.

Baran A., Paul y Sweezy M., Paul.

El Capital Monopolista.
Editorial Siglo XXI, 13a. Edición, México, 1977.

Barceló R., Victor Manuel.

La Empresa Multinacional en Países del Tercer Mundo.
Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 1975.

Bernal Sahagún, Victor Manuel.

El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los In--
gresos: El Caso de México.
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1977. -Mimeo-

Carmona, Fernando y Aguilar Monteverde, Alonso.

México: Riqueza y Miseria.

Editorial Nuestro Tiempo, 10a. Edición, México, 1977.

Carrión, Jorge y Aguilar Monteverde, Alonso.

La Burguesía, La Oligarquía y El Estado.

Editorial Nuestro Tiempo, 4a. Edición, México, 1977.

Ceceña, José Luis.

México en la Orbits Imperial.

Ediciones "El Caballito", 7a. Edición, México, 1976.

El Imperio del Dólar.

Ediciones "El Caballito", 3a. Edición, México, 1977.

Cordero H., Salvador.

Concentración Industrial y Poder Económico en México.

Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, México, 1977.

Cortés Guzmán, Armando.

La Estructura Política de la ALALC.

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 1974.

Chapoy Bonifaz, Alma.

Empresas Multinacionales.

Ediciones "El Caballito", México, 1975.

Chudnovsky, Daniel.

Empresas Multinacionales y Ganancias Monopólicas en una Economía - Latinoamericana.

Editorial Siglo XXI, 3a. Edición, México, 1978.

Deverell, John y The American Working Group.

Anatomía de una Corporación Transnacional.

Editorial Siglo XXI, México, 1977.

Dos Santos, Theotonio.

Imperialismo y Dependencia.
Ediciones Era, México, 1978.

Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó, Trinidad.

Las Empresas Transnacionales. Expansión a Nivel Mundial y Proyección en la Industria Mexicana.
Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

García Cantú, Gastón.

Las Invasiones Norteamericanas en México.
Editorial Serie Popular Era, 2a. Edición, México, 1974.

Green, Rosario.

El Endeudamiento Público Externo de México 1940-1973.
El Colegio de México, México, 1976.

Heilbroner L., Robert.

La Formación de la Sociedad Económica.
Editorial Fondo de Cultura Económica, 2a. Edición, México, 1970, -
1a. Reimpresión, México, 1972.

Hilferding, Rudolf.

El Capital Financiero.
Editorial Tecnos, Madrid, España, 1963.

Ianni, Octavio.

El Estado Capitalista en la Epoca de Cárdenas.
Editorial Serie Popular Era, México, 1977.

Leal, Juan Felipe.

La Burguesía y El Estado Mexicano.
Ediciones "El Caballito", 5a. Edición, México, 1977.

Lenin, Vladímir Ilich.

Obras Escogidas.
Editorial Progreso, Moscú, URSS, 1971.

Marx, Carlos.

El Capital. Crítica de la Economía Política.
Editorial Fondo de Cultura Económica, 1a. Edición en español, --
México, 1959, 7a. Reimpresión, México, 1973.

Naciones Unidas.

Las Corporaciones Multinacionales en el Desarrollo Económico Mundial.
Naciones Unidas, ST/ECA/190, Nueva York, USA, 1973.

Palloix, Christian.

Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización.
Editorial Siglo XXI, 2a. Edición, México, 1977.

Ruíz Massieu, José Francisco.

Régimen Jurídico de las Empresas Multinacionales en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio.
Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, 1972.

Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio.

La Inversión Extranjera en México.
Editorial Fondo de Cultura Económica, 1a. Edición, México, 1973,
1a. Reimpresión, México, 1977.

Tello, Manuel.

Política Exterior de México (1970-1974).
Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1975.

Tugendhat, Christopher.

Las Empresas Multinacionales.
Editorial Alianza Editorial, Madrid, España, 1973.

Varios Autores.

Derecho Económico Internacional.
Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1976.

Varios Autores.

Diccionario Marxista de Economía Política.
Ediciones de Cultura Popular, 1a. Edición, México, 1977, 2a. --
Reimpresión, México, 1978.

Varios Autores.

Las Empresas Transnacionales en México.
El Colegio de México, 1a. Edición, México, 1974, 1a. Reimpresión,
México, 1977.

Varios Autores.

México, Hoy.
Editorial Siglo XXI, 2a. Edición, México, 1979.

Varios Autores.

Política Mexicana Sobre Inversiones Extranjeras.
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1977.

Varios Autores.

Teoría y Práctica de la Empresa Multinacional.
Ediciones Periferia, Buenos Aires, Argentina, 1974.

Vernon, Raymond.

Soberanía en Peligro.
Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

Wionczek, Miguel S.

El Nacionalismo Mexicano y la Inversión Extranjera.
Editorial Siglo XXI, 4a. Edición, México, 1977.

Revistas.

Comercio Exterior.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., México.

Decisión.

Órgano Oficial de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, México.

El Economista Mexicano.

Colegio Nacional de Economistas, A.C., México.

Exámen de la Situación Económica en México.

Banco Nacional de México, S.A., México.

Investigación Económica.

Facultad de Economía, UNAM, México.

Problemas del Desarrollo.

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

Periódicos.

El Heraldo de México.

México.