

rior a  
que se  
llones.  
9 838 m.  
de la IED

El nuevo  
la IED

Desde c  
tomas de  
se fueron  
insistencia  
manufacturas  
salir de la crisis

El creciente  
comercio exterior y  
industrial hacia el n  
tanto de los ajustes real  
tendientes a modifi  
bajo mediante el  
do de algunas activida  
mejores condiciones de  
capital trasnacional, co  
subdesarrollado de cor.  
las exportaciones manuf  
ra disminuir el desequi  
procesos de crecimiento en

Se llegó a hablar tanto  
analistas de las más diver  
nes, de la puesta en mar  
acumulación", el que a  
período 1950-1970 que  
taciones se basaría en la sust

des desarrollados se pu  
ue industrial» según l  
comparativas, los países del

# El Capital Extranjero en México

ha y  
mi-  
los  
rital

s y

sin-  
ional  
ciente  
ón de  
para

en el  
la estructura  
n el resultado  
es desarrollados  
cional del tra-  
del Tercer Mun-  
consiguiendo así  
la operación del  
d de los países  
recimiento de  
as necesarias pa-  
continuar con el  
más estables.

iciales como entre  
ncontró la posicio-  
"nuevo modelo de  
el vigente en el pe-  
sustitución de impor-  
n de exportaciones. En  
de moda la tesis del «re-  
las  
Tercer Mundo se

S SILVA HERZOG"

C26



Aguilar M.

Victor M. Bernal

Arturo Guillén

Gregorio Vida

# EL CAPITAL EXTRANJERO EN MEXICO

ALONSO AGUILAR M.

VICTOR M. BERNAL SAHAGUN

ARTURO GUILLEN R.

GREGORIO VIDAL



EDITORIAL  
NUESTRO TIEMPO, S. A.

Colección: DESARROLLO

© Editorial Nuestro Tiempo, S. A.

Avenida Universidad 771-103 y 104  
Col. del Valle, Delegación Benito Juárez  
Código Postal 03100  
México, D. F.

Portada: Irma Carrión

ISBN 968-427-125-5

Primera edición, 1986

Derechos reservados conforme a la ley

Impreso y hecho en México  
*Printed and made in Mexico*

## I N D I C E

<i>Alonso Aguilar M.</i> Estrategia del Capital Extranjero	7
<i>Alonso Aguilar M.</i> Estrategia del Capital Extranjero en México	48
<i>Víctor M. Bernal Sahagún.</i> La Inversión Extranjera en los Últimos Años: 1970-1984	104
<i>Gregorio Vidal.</i> Capital Monopolista Nacional y Extranjero. Relaciones Entrelazamientos, Contradicciones	153
<i>Arturo Guillén R.</i> El Capital Extranjero y los Desequilibrios de la Economía Mexicana	201

Los autores del libro agradecen el apoyo financiero recibido del Fondo de Estudios e Investigaciones Ricardo J. Zevada, cuya valiosa cooperación fue muy importante para el desarrollo de este trabajo.

Asimismo agradecen la ayuda recibida de los licenciados Arturo Márquez M. y Manuel Vizcaíno M. y de la compañera Ma. Luisa Sánchez F., quienes participaron entusiastamente como ayudantes de investigación del proyecto en tareas de apoyo bibliográfico y estadístico.

## ESTRATEGIA DEL CAPITAL EXTRANJERO

ALONSO AGUILAR M.\*

### *Introducción*

Para examinar la estrategia del capital extranjero, o sea los rasgos fundamentales que a largo plazo caracterizan su operación y funcionamiento, es preciso o al menos muy útil situar el problema en perspectiva histórica, es decir verlo dinámicamente en el tiempo, eslabonar el presente al pasado y comparar lo que ocurre en un momento dado en nuestro país con lo que acontece más allá de sus fronteras, y en su caso, determinar el origen de los cambios que esa estrategia experimenta.

El propósito de este primer capítulo es examinar la estrategia del capital extranjero en años recientes, especialmente en la etapa que corresponde a la crisis que se inicia a fines de los años sesenta. Este solo hecho entraña una limitación difícil de superar. Pero aun no siendo tema central de nuestro estudio reparar en las condiciones imperantes en años previos, empezaremos por recordar los hechos de mayor alcance que explican por qué el capital extranjero se orienta internacionalmente en la dirección en que lo hace. En particular nos interesa llamar la atención del lector acerca de los cambios que se producen durante la Segunda Guerra Mundial y en la

\* Investigador Titular en el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

inmediata posguerra, pues a nuestro juicio son muy importantes para entender no sólo la estrategia que el capital extranjero adopta a partir de entonces sino incluso el por qué de una nueva división del trabajo y el rango sin precedentes de la internacionalización del capital.

### *Estrategia del capital extranjero a partir de la Segunda Guerra*

El rápido crecimiento de la inversión extranjera en México, la nueva forma en que se distribuye después de la Segunda Guerra y otros rasgos característicos de la misma sólo pueden comprenderse a partir de lo acontecido en el mundo desde los años treinta.

La depresión que sigue a la crisis de 1929 es la más profunda vivida por el capitalismo hasta entonces. De hecho está presente a lo largo de todo el decenio, pues la recuperación de 1937 se interrumpe con el receso de 38, y si bien Alemania empieza a crecer sobre todo desde 1936, en realidad su expansión se sostiene en una carrera armamentista sin precedentes y una agresiva política de intervención militar en otros países que culmina en la Segunda Guerra Mundial. Como se sabe es ésta, con la incorporación de millones de jóvenes a las armas y la necesidad de enormes gastos militares que en gran parte se destinan a aviones, barcos y otros equipos e instalaciones que son pronto destruidos, lo que en realidad acaba con el desempleo y la capacidad ociosa de los años previos. Y lo que hace posible al capital, obtener pingües beneficios. Durante la guerra se elevan rápidamente la inversión y la producción de los principales países industriales, y aunque sobre todo Estados Unidos canaliza ciertas inversiones y créditos hacia el exterior, es principalmente a partir de la terminación de la guerra cuando el movimiento internacional de capital se restablece y cambia sensiblemente su estrategia.

El crecimiento de la inversión extranjera se registra

especialmente después de 1950, pero ya para entonces es significativo y, sobre todo, se modifica su estrategia. La terminación de la guerra plantea una situación totalmente distinta de la que privaba en 1939. Alemania, de nuevo, es derrotada. Pero la victoria de la coalición antihitleriana da un gran impulso a las fuerzas democráticas y antifascistas. Las democracias populares que surgen en varios de los países antes directamente sometidos al fascismo, son un hecho político no solamente nuevo sino de gran dimensión histórica. Pese a sus enormes pérdidas en bienes materiales y sobre todo en vidas humanas la URSS sale militar y políticamente fortalecida del conflicto bélico, y desde Grecia y Turquía hasta España y desde Alemania hasta Italia hay la posibilidad de que se produzcan cambios y de que los antifascistas conquisten el poder.

A nuestro juicio es esta nueva correlación de fuerzas lo que explica la llamada "guerra fría", o sea la hostilidad con que sobre todo Estados Unidos e Inglaterra, apenas al año siguiente de la terminación de la guerra, convierten a la URSS —el aliado de la víspera— y al "comunismo internacional" en el nuevo enemigo a combatir.

El comunismo, en un sentido estricto, no era desde luego el problema. El verdadero peligro lo constituía el antifascismo y la lucha democrática y revolucionaria que explicablemente cobraba impulso en todas partes. De lo que realmente se trataba, en tal virtud, era de impedir el cambio social y de no dejar que siquiera en la propia Alemania se llevara a cabo la desmilitarización, la desnazificación y la democratización convenidas por los aliados en los tratados de Yalta y Potsdam. Pues bien, es en este marco en el que el capital extranjero crece con rapidez, porque gracias a la guerra —aunque desde luego a un costo social enorme—, se logra al fin superar los obstáculos que impedían la recuperación económica.

La primera tarea a acometer después de la guerra es la reconstrucción de todo lo que ha sido destruido o gravemente dañado. De momento casi todos los países ca-



recen de medios para hacerlo. Por eso el capital norteamericano juega un papel de primer orden. Y curiosamente, uno de los países a los que se ofrece la mayor ayuda es la propia Alemania, en donde buena parte de los nazis siguen en posiciones que les permiten ejercer influencia, en lo que a partir de 1949 sería la RFA.

El Plan Marshall, lanzado en 1947, es el principal instrumento con que los Estados Unidos se proponen contribuir a la reconstrucción europea. Tan sólo entre 1949 y 1952, por su conducto se canalizan 21 700 millones de dólares de "ayuda" económica y militar a varios países. Pero pronto queda claro que el objeto del plan no es la reconstrucción económica de los países devastados por la guerra sino el fortalecimiento económico-político y aun militar de algunos de ellos, a fin de que el fantasma de la revolución no se proyecte hacia Europa Occidental. La exclusión de los comunistas del gobierno francés en 1947 no es ajena a la política que el Plan Marshall representa, como no lo son la sospechosa complacencia con los nazis, el antisovietismo, el reforzamiento de los monopolios norteamericanos en Europa y las cuantiosas sumas de dinero que Estados Unidos destina a China —entonces «amenazada» por la revolución—, a Taiwan, Irán, Grecia y Turquía.

Hasta 1950 la inversión extranjera aumenta lentamente, pues de hecho sólo los Estados Unidos están en condiciones de exportar capital. Por entonces este país mantiene inversiones en otros por 11 800 millones de dólares, que se reparten por mitad entre países capitalistas desarrollados y subdesarrollados. En el siguiente quinquenio la inversión norteamericana llega a 19.4 miles de millones de dólares. En 1960 es ya de 31.9 miles de millones, que ahora sí en más de 60% corresponde a países capitalistas industrializados. En 1965 alcanza 49.5 miles de millones con casi el 70% en favor de los países industriales, y en 1975 sobrepasa ya los 75 mil millones de dólares. Por esos años, sin embargo, la mayor parte del capital norteamericano sigue canalizándose a través

de subsidios y préstamos de origen gubernamental. Así por ejemplo, conforme a la ley de 1951, que con fines de "seguridad" unifica la "ayuda" técnica, económica y militar, tan sólo entre 1953 y 1961 los Estados Unidos destinan a otros países 47 500 millones de dólares, suma que en los tres años siguientes se incrementa en otros 24 900 millones, lo que hace que en conjunto, entre 1946 y 1965, los Estados Unidos destinen a otros países, a través de programas especiales, más de 107 mil millones de dólares.<sup>1</sup> El grueso de esta suma —67%—, se destina en el primer decenio a países capitalistas desarrollados, entre los que destacan los de Europa Occidental y sobre todo Inglaterra, Francia, Alemania e Italia. En el segundo decenio, en cambio, el 90% del capital norteamericano canalizado a través de préstamos y subsidios para fines económicos y militares se dirige hacia países subdesarrollados, principalmente del Medio Oriente y del Sureste de Asia en lo que hace a la «ayuda» militar, y la India, Corea del Sur, Vietnam del Sur, Paquistán y Turquía, en cuanto a la ayuda económica. Aunque como dice Truman en 1951, "no existe una frontera exacta entre la ayuda militar y la ayuda económica".

Hacia 1967 se estima que la inversión extranjera directa alcanza ya 112.4 miles de millones de dólares, de los que 56.6 miles, o sea el 50.3% procede de Estados Unidos. Inglaterra participa con el 15.6%. Holanda con el 9.8% y Francia con el 5.3%, lo que hace que el 81% de la inversión total se concentre en sólo 4 países. Entre 1950 y 1970 la inversión norteamericana en países capitalistas desarrollados se eleva del 48.6% al 68.0% del total, en tanto que la destinada a países subdesarrollados declina del 48.5% al 27.4%.

Entre 1950 y 1965 crece con especial rapidez la inversión estadounidense en Europa Occidental, hasta llegar a 14 mil millones de dólares, aumentando también con ce-

<sup>1</sup> A. Gromyko, *La exportación de capital*, México, Editorial Nuestro Tiempo (en prensa).

leridad la inversión en Canadá, aquí ya de más de 15 mil millones. Tomada en su conjunto la inversión norteamericana hacia los países capitalistas desarrollados se destina en lo fundamental a la industria de transformación (sobre todo química, automotriz y de maquinaria y equipo), aunque es también importante la refinación de petróleo. En los países subdesarrollados, en cambio, el petróleo, que a menudo consiste en la mera extracción de crudo, constituye el destino principal, si bien la industria manufacturera gana terreno sobre todo en América Latina.

O sea que en la etapa de posguerra que se extiende hasta fines de los años sesenta, y que en general es de rápido y relativamente estable crecimiento económico, la inversión extranjera directa, sobre todo norteamericana aumentó con una velocidad sin precedentes, y aunque a partir de la segunda mitad de los años cincuenta lo hizo también en los países subdesarrollados, entre 1955 y 65 la proporción con que éstos concurren en la inversión procedente de Estados Unidos bajó del 41.2 al 30.7%. El carácter de estas inversiones cambió grandemente, predominando ahora la instalación en el extranjero "de grandes complejos industriales basados en la división del trabajo intrafirma".<sup>2</sup> La inversión procedió de muy pocos países y de un número también reducido de grandes empresas. En general los inversionistas extranjeros buscaban economías industriales, mercados en rápido proceso de expansión y en los que pudiera utilizarse la nueva tecnología norteamericana, como la Comunidad Económica Europea; y aunque esperaban tasas de beneficio superiores a las domésticas, pese a que las más favorables han sido las que se obtienen en los países subdesarrollados, la mayor masa o volumen de ganancias tenía su origen en los países industriales. La preferencia por estos países como destino de la inversión extranjera obedeció también

<sup>2</sup> A. Z. Astapovich, *The Strategy of transnational corporations*, Moscú, 1983, p. 11.

a razones de otro tipo. En un momento dado fueron los que ofrecían mayores garantías al capital estadounidense, y sobre todo aquellos a los que se prefirió reforzar, a fin de evitar posibles cambios revolucionarios como los que tuvieron lugar en el centro y oriente de Europa.

### *El capital extranjero bajo la crisis*

Hasta 1967, como se señaló, el valor acumulado de la inversión extranjera directa se estimaba en 112.4 miles de millones de dólares. Pues bien apenas seis años después, en 1973, su monto se calculaba ya en 207.1 miles de millones y en 1979 era de 420.0 miles de millones.

CUADRO 1

### INVERSION EXTRANJERA DIRECTA\*

— Miles de millones de dólares —

<i>País</i>	1967	%	1979	%
Total	112.4	100.0	420.0	100.0
Estados Unidos	56.6	50.3	192.6	45.7
Gran Bretaña	17.5	15.6	46.9	11.1
RFA	3.0	2.7	36.4	8.6
Suiza	3.7	3.3	31.0	7.4
Japón	1.5	1.2	29.7	7.1
Holanda	11.0	9.8	26.0	6.1
Francia	6.0	5.3	16.9	4.0
Canadá	3.7	3.3	15.4	3.7
Otros industriales	5.1	4.6	16.4	3.9
Total	108.1	96.1	411.2	97.6
Todos los demás países	4.4	3.9	8.8	2.4

\* Saldos al fin de cada año.

FUENTE: A. Z. Astapovich, *Ob. cit.*, p. 28.

Todo lo anterior demuestra que si bien la inversión extranjera crece como nunca antes después de la Segunda Guerra, es sobre todo a partir del inicio de la actual crisis, o sea desde fines de los años sesenta cuando tanto la IED como sobre todo la inversión indirecta, es decir el crédito, aumentan con gran celeridad y dan al movimiento internacional de capitales un impulso hasta entonces desconocido.

El lector advertirá que las principales tendencias que exhibe el Cuadro anterior son: 1) la inversión extranjera procede, casi en su totalidad, de los países capitalistas desarrollados, y sobre todo de Estados Unidos; 2) no obstante, la importancia relativa de la inversión de este país declina en años recientes en forma considerable, tendencia que es sin embargo más aguda en el caso de Inglaterra, de Holanda y en menor medida de Francia, cuya participación conjunta disminuye del 30.7% al 21.2%;<sup>3</sup> pero el cambio más significativo consiste en que la RFA, Suiza y Japón, que en 1967 sólo concurren con el 7.2% de la IED, en 1979 participan ya con el 23.1%. Hasta ahora sólo disponemos de cifras sobre la inversión directa hasta 1982, año en que la inversión acumulada alcanza probablemente unos 520 mil millones de dólares, suma en la que Estados Unidos participa con cerca de 264 mil, Inglaterra con 68 mil, la RFA con 48 mil y Japón con poco más de 40 mil millones.

Si se examina el origen y destino de las inversiones se advierte claramente que los mayores aumentos absolutos corresponden a la IED procedente de Estados Unidos, y entre 1965 y 1981 se eleva de 49 412 a 226 359 millones de dólares, destinándose fundamentalmente hacia Europa Occidental, en donde la inversión norteamericana pasa de alrededor de 13 985 a 101 514 millones de dólares. Inglaterra y la RFA reciben las mayores inversiones —30 100 millones de dólares y 15 mil millones, respectivamente—, pero tienen también importancia las correspondientes a Suiza —12 000—, Francia —9 100—, y Holanda —8 800. En el mismo lapso, la IED de los Estados Unidos se eleva

de 15 223 a 45 129 millones de dólares en Canadá, y de 675 a 6 755 millones en Japón, en tanto que la destinada a los países subdesarrollados aumenta de 15 210 a 56 183. A su vez, las inversiones procedentes de Japón, la RFA, Suiza y otros países europeos se destinan principalmente a Europa Occidental y sobre todo a Estados Unidos, que como es sabido pasa a ser el más importante destinatario del capital internacional.

El flujo, o sea los movimientos anuales de la IED en la década de los setenta, permite advertir lo que sigue:

— A precios corrientes, entre 1970 y 1972 afluyen en conjunto inversiones por 348 424.9 millones de dólares, lo que da cuenta de la magnitud sin precedentes del movimiento internacional de capital;

— Los flujos tienden a elevarse en el periodo, alcanzando el nivel más alto —47 270.4 millones— en 1979, y bajando hasta 22 051 millones en 1982;

→ Como ya vimos, la nueva inversión procedente de Europa Occidental, Inglaterra y Japón aumenta en forma significativa, no así de Estados Unidos;

— En cambio este país se afirma como el principal receptor mundial de capital extranjero, al recibir alrededor de 80 mil millones de dólares en los años antes mencionados. En conjunto los países capitalistas industrializados reciben inversiones por 221 814.9 millones, en tanto que a la América Latina sólo llegan 42 313.3 millones, que equivalen al 54% de lo que se destina a todos los países subdesarrollados.

— Entre 1970 y 1980, el valor acumulado de la inversión extranjera en América Latina aumenta sustancialmente. Tan sólo la de Estados Unidos pasa de 14 760 a 38 883 millones de dólares. Pero en los dos años siguientes, la caída cíclica de la economía norteamericana y la recesión latinoamericana contribuyen a que la inversión se reduzca hasta 33 039 millones, o sea del 73% al 62% de la que se destina a los países subdesarrollados;

— Mientras que en 1970, Brasil, México, Argentina y Venezuela concentraban el 51.6% de la inversión directa

de Estados Unidos en Latinoamérica, en 1982 sólo participaban con el 41%.<sup>3</sup>

*Desplazamiento del capital. De la inversión directa a la indirecta*

En cuanto a los créditos, los destinados a los países subdesarrollados aumentan en años recientes como sigue:

CUADRO 2

CREDITOS A LOS PAISES SUBDESARROLLADOS

— Miles de millones de dólares —

Año	Saldo al fin de cada año
1967	50.7
1968	57.2
1969	64.1
1970	73.7
1971	86.1
1972	100.0
1973	118.9
1974	149.1
1975	179.1
1976	216.9
1977	223.0
1978	348.2
1979	407.8
1980	465.5
1981	515.5
1982	569.6
1983	632.3

FUENTE: Banco Mundial, *Coping with the External Debt in the 1980's*. Los datos para 1975 y 1977 proceden de: Fidel Castro, *La crisis económica y social del mundo*. (Informe a la VII Cumbre de los Países No Alineados), La Habana, 1983.

<sup>3</sup> Las cifras anteriores proceden del *Survey of Current Business*.

Se observará que en el breve lapso a que se refiere el cuadro anterior el monto acumulado de los créditos a los países subdesarrollados se eleva más de doce veces, lo que supone tasas anuales de crecimiento muy altas, que superan apreciablemente a las del producto interno bruto de los países prestatarios. Y si al saldo de estos créditos se suma el de la IED, el capital extranjero en su conjunto rebasa con mucho la suma de un billón de dólares, cifra que hace apenas unos años habría sido inconcebible.

¿A qué obedece y qué papel juega ese desplazamiento masivo del capital extranjero hacia el crédito internacional? Entre los principales factores que explican el aumento sin precedente de los préstamos cabría mencionar los que siguen:

1) Durante la larga fase de expansión que siguió a la Segunda Guerra, el crecimiento económico fue en general acompañado de altas tasas de ganancia que sin duda estimularon ampliamente las fuentes internas de financiamiento de las empresas y la inversión directa tanto nacional como extranjera; pero a partir del momento en que se inicia la crisis de fines de los años sesenta, muchas de las empresas que hasta entonces habían hecho cuantiosas inversiones con recursos propios empiezan a ver declinar sus excedentes y a depender cada vez más de créditos;

2) los fondos en el mercado financiero internacional, que a principios de los años setenta empiezan a acumularse con rapidez, crecen con celeridad inusitada a partir de 1973-74, debido a que el fuerte aumento de los precios del petróleo permite a los países productores y exportadores ofrecer al mercado enormes sumas de dinero, lo que trae consigo una gran liquidez;

3) tanto el mercado de eurodólares como las instituciones financieras internacionales, los grandes bancos de inversión y los propios bancos comerciales privados —que por lo demás se expanden con rapidez—, a menudo sin



sujetarse a normas estrictas, ponen a disposición sobre todo de los países subdesarrollados cuya economía es más compleja y diversificada y que crece más de prisa —como ocurre con Brasil y México— sumas de dinero que en otras condiciones se habrían manejado con mayor responsabilidad y cautela;

4) los bancos internacionales, para los que su principal negocio es después de todo prestar dinero, durante años no parecen reparar en los peligros que su laxa política entraña. Antes al contrario, atraídos por la facilidad con que obtienen recursos adicionales, porque el crédito internacional se convierte en una nueva lucrativa línea de acción y porque el creciente peso de la banca privada les permite reducir plazos, imponer condiciones de pago más favorables para ellos y elevar las tasas de interés y los cargos por comisiones, presionan inclusive a ciertos países para que acepten más créditos de lo que parece razonable;<sup>4</sup>

5) los bancos mexicanos, que anteriormente no participaban en financiamientos internacionales, estrechan relaciones a partir de los años setenta con la banca extranjera, y no sólo participan y en ocasiones aun encabezan algún sindicato, sino que promueven una política que, dadas las restricciones a los financiamientos internos, impulsa a ciertas empresas a contratar con su ayuda créditos del exterior;

6) los propios prestatarios, a menudo bajo la influencia del capital trasnacional, en vez de admitir que sus pasivos exceden ya su capacidad de pago, se engolosinan con las facilidades que se les ofrecen y con previsiones de

<sup>4</sup> Tan sólo entre 1973 y 1983, el saldo de los créditos de la banca privada a los países subdesarrollados se eleva de 25 699.3 millones de dólares a 294 128.9 millones, cifras que representan el 21.6% y el 46.5%, respectivamente, del total de los créditos, lo que confirma el espectacular aumento de dichos préstamos en la última década.

crecimiento que a menudo resultan poco realistas. Lo cierto sin embargo es que el Estado y las empresas privadas nacionales y extranjeras contraen deudas desproporcionadas que si bien permiten importar más e impulsar ciertas actividades, imponen un servicio cada vez más oneroso; y

7) mientras las tasas de crecimiento económico son en general satisfactorias y junto a los créditos afluye la inversión directa extranjera, los problemas de balanza de pagos se sortean con relativa facilidad, pero cuando bajo la influencia de una inflación cada vez más severa, de fuertes devaluaciones monetarias y de desajustes internos y externos se intensifica la fuga de capitales y se inicia una recesión cíclica que deprime la actividad económica, el nivel de inversión y de empleo y el comercio internacional, ante las dificultades para utilizar racionalmente el potencial interno de recursos se tiende a depender más y más del crédito exterior, lo que a la postre resulta en situaciones críticas en las que no es posible ya amortizar el capital y en que incluso el pago de los intereses deviene una pesada carga que obliga a destinar a los acreedores una alta proporción de los ingresos totales de divisas.

Lo que quiere decir que si bien durante algunos años el crédito internacional, ahora no sólo público sino privado, de proveedores y sobre todo de la banca, juega un papel muy importante para mantener la demanda a niveles altos aun cuando el descenso de la tasa de ganancia anuncia ya una caída cíclica inevitable, a la postre resulta un mecanismo de regulación que como otros de diversa naturaleza se muestra incapaz de contrarrestar a largo plazo la caída de la tasa de ganancia y los profundos desequilibrios en que se expresa la mayor intensidad de la contradicción capital-trabajo. Todavía más: cuando a partir de 1981-82 la actividad económica, el ingreso y el empleo concretamente de los países latinoamericanos se estancan y aun sufren fuertes descensos, el mecanismo

del crédito se suma a otros factores que dificultan la recuperación y acentúan la discontinuidad del proceso de acumulación, pues aparte de que ahora no hay ya nuevos préstamos, Latinoamérica debe al exterior unos 360 mil millones de dólares, que sólo por concepto de intereses reclaman 40 mil millones anuales. Por esto no es extraño que, sobre todo en los dos últimos años el drenaje de fondos se agrave y Latinoamérica se convierta en exportadora neta de capital.

Al respecto se estima que únicamente en 1984, nuestros países perdieron 70 mil millones de dólares, sin contar la fuga de capitales de que es además responsable la burguesía nacional y extranjera.<sup>5</sup>

Los fondos que, por desconfianza, conveniencia u otras razones, aquélla traslada al extranjero no son sin embargo, como se sabe, la única vía a través de la cual se drenan los recursos de los países subdesarrollados. La a menudo cada vez más desfavorable relación de intercambio, el alto costo de una tecnología que no es siquiera la que mejor responde a sus necesidades, los pagos por ciertos servicios, la especulación financiera incluido el encarecimiento artificial del dinero y el crédito, las devaluaciones monetarias, la llamada "fuga de cerebros" cuya preparación profesional exige cuantiosas inversiones que a la postre benefician a los países industriales, y toda una red de mecanismos en el fondo destinados a que el excedente de los países pobres se canalice de un modo u otro hacia los ricos, son hechos que influyen para que, en vez de que los países subdesarrollados empleen sus propios recursos con cierta racionalidad, los malutilicen y tiendan a depender crecientemente del capital extranjero y en particular del crédito de la banca internacional.

Esta dependencia no es meramente externa. En el fondo expresa desequilibrios internos profundos, entre los que probablemente destaca el déficit ya crónico de las

<sup>5</sup> Véase: Fidel Castro. Entrevista al director del periódico *Excelsior* de México, 21 de marzo de 1985.

finanzas gubernamentales. Bajo la influencia de una política keynesiana, aun en los años de expansión que culminan hacia fines de los años sesenta, el Estado incurre en crecientes gastos que a menudo generan graves desajustes presupuestales que en buena parte se cubren de manera inflacionaria. Y si en condiciones en general favorables el Estado no logra financiar sus gastos con ingresos que a través del sistema fiscal y del mercado financiero se obtengan de recursos ya creados, cuando la crisis angosta las posibilidades de crecimiento y de utilización más o menos racional del excedente, la situación se agrava, el déficit se multiplica y la deuda tanto interna como externa llega a cifras estratosféricas. Lo que acontece en los Estados Unidos, en que el déficit fiscal se aproxima hoy a los 200 mil millones de dólares, de los que una mitad se financia con fondos procedentes de otros países que buscan altos tipos de interés, es una buena prueba de lo antes señalado. Y de hecho lo mismo se observa en otros países industriales y en muchos subdesarrollados.

La llamada "crisis fiscal" del Estado es sin duda una expresión de la crisis financiera, y en particular de la incapacidad del Estado y en general del sistema en la presente etapa del capitalismo monopolista de Estado (CME), para obtener, por vías fiscales y financieras no inflacionarias, los fondos necesarios para cubrir los cada vez mayores gastos que el Estado debe hacer; pero en un sentido más profundo la "crisis fiscal" deriva de la acentuación de la contradicción capital-trabajo, de la creciente explotación de los trabajadores y de la tendencia del capital monopolista a destinar gran parte del excedente a fines improductivos, a presionar a la vez al Estado, al que también presionan otras clases y segmentos para que realice múltiples gastos poco o nada rentables y para que los financie incluso en forma obviamente inflacionaria.

Lo que en otras palabras significa también que la actual crisis financiera y el desbordamiento del crédito

tanto interno como internacional exhiben un crecimiento desmedido y aun incontrolable del dinero en circulación, y en un sentido más amplio del llamado capital ficticio, el que se divorcia cada vez más del proceso productivo y por tanto de la capacidad de éste para generar, a través de la realización en el mercado, una masa determinada de capital-dinero. Ante la imposibilidad de movilizar y utilizar racionalmente el potencial de recursos de que se dispone, los bancos «crean» nuevos medios de pago al ritmo que la inflación lo reclama, y así es como, de manera inflacionaria, se financia tanto el déficit de los gobiernos como el de las empresas. Y aunque el crédito contribuye a movilizar recursos reales y a hacer crecer las fuerzas productivas, especialmente en las fases descendentes del ciclo ejerce a la vez una severa presión que contribuye a acentuar la inestabilidad. Bajo la influencia del curso mismo de la crisis y la política de los países industriales subdesarrollados, éstos recurren en general a un cada vez mayor y muy costoso endeudamiento interno, que de nuevo pone al descubierto la incapacidad para utilizar los recursos reales con cierta racionalidad, y que enfrenta a los diversos demandantes de fondos en una competencia cada vez más intensa.

### *Paréntesis teórico*<sup>6</sup>

Con frecuencia se piensa que la expansión económica de la posguerra fue en buena parte resultado de la inversión extranjera y ésta, expresión a su vez de la internacionalización del capital. Algunos olvidan que tal fe-

<sup>6</sup> Algunas de las siguientes observaciones así como de las que más adelante se hacen sobre la estrategia del capital extranjero proceden de la ponencia del autor, inédita en español, "Estrategia de las empresas transnacionales en los países subdesarrollados", presentada a la II Conferencia sobre "El papel de las corporaciones transnacionales y las estrategias del desarrollo", celebrada en Addis Abeba, Etiopía, en mayo de 1983.

nómeno caracteriza al desarrollo del capitalismo en toda la fase imperialista, y aun suelen convertirlo en una nueva fase cuyo principal protagonista son las empresas transnacionales. Sin negar desde luego significación a hechos que sin duda están presentes, lo primero a advertir es que la creciente exportación de capital en la posguerra, lejos de ser el motor de la expansión económica fue en rigor una de sus principales consecuencias. La larga depresión de los años treinta y sobre todo la Segunda Guerra Mundial —es preciso subrayarlo— crearon las condiciones para una renovación masiva del capital fijo, que con leves interrupciones aseguró la expansión que se prolongó hasta la segunda mitad de los años sesenta.

O sea que la internacionalización del capital y concretamente la diseminación de las empresas transnacionales (ETN) no fueron siquiera solamente el fruto de la concentración y centralización del capital. En un sentido más profundo resultaron de la acentuación de la crisis general que se expresa en la larga depresión que siguió al colapso de 1929, en la guerra más cruenta sufrida hasta entonces, en la «guerra fría», en el inicio del desplome del sistema colonial y en la nueva correlación de fuerzas que la derrota del fascismo y el fortalecimiento de la democracia popular y el socialismo hicieron posible.

El segundo gran factor que impulsó la internacionalización del capital y el fortalecimiento de las ETN fue el desarrollo del capitalismo monopolista de Estado, sin el cual habría sido imposible que incluso el capital monopolista privado aplicara la política, creara los múltiples mecanismos que impulsaron la actividad económica — como el ya mencionado Plan Marshall, la Doctrina Truman, el Fondo Monetario y el Banco Mundial, la iniciación de la Comunidad Económica Europea y otros esquemas de integración regional; que llevara a cabo ciertos acuerdos intergubernamentales, que estableciera la OTAN y desde luego hiciera los enormes gastos deficitarios que reclamó la Guerra de Corea y, sobre todo, la de Vietnam.

Inclusive la revolución científico-técnica (RCT), la que a menudo se asocia y aun atribuye a la internacionalización del capital en la posguerra, y que sin duda influyó en la expansión de esos años, habría sido muy difícil y hasta imposible sin la activa presencia del Estado en el campo de la investigación, en la introducción de nuevos métodos y el impulso de numerosas actividades de baja o nula rentabilidad y que exigían enormes sumas de dinero. Lo que comprueba que aun el desarrollo tecnológico sin precedente a partir de los años cuarenta, que sin duda contribuyó a modificar la división del trabajo, a elevar la productividad y a impulsar el proceso de acumulación, dependió en lo fundamental de condiciones socioeconómicas y aun políticas que hicieron posible el crecimiento de las fuerzas productivas. En otras palabras ello equivale a decir que la propia RCT significó cambios cualitativos en el desarrollo de la ciencia y la tecnología y en la organización de la producción, y tuvo una base social sin la que sería incomprensible y aun inviable. Todo lo cual demuestra, a la vez, que las empresas transnacionales y en general el fenómeno de la internacionalización de la producción y el capital no son algo que sólo tenga que ver con el capital privado. Conciernen también al Estado, y en un sentido más amplio al capitalismo monopolista de Estado, y esto permite apreciar que la socialización de las fuerzas productivas juega un papel fundamental en los nuevos caracteres de la exportación de capital y en particular en las ETN.

El CME expresa y al mismo tiempo contribuye a socializar las fuerzas productivas como nunca antes. Bajo esta etapa el capitalismo adapta al máximo sus relaciones de producción y el sistema de propiedad privada a las nuevas condiciones resultantes de la dinámica de las fuerzas productivas. Como dice un autor, el CME "intensifica la división del trabajo y la concentración y centralización de la producción y el capital. Permite el surgimiento de enormes organizaciones económicas y la socia-

lización de la economía al nivel del Estado y en escala internacional...".<sup>7</sup>

En el desarrollo de las empresas trasnacionales, en resumen, la influencia que ejercen las relaciones de producción y en particular el capital monopolista es importante. Pero las relaciones de producción y las fuerzas productivas no se desenvuelven por separado ni de manera independiente. Aunque estas últimas juegan el papel principal, entre ambas hay una relación dialéctica. Es decir, su interacción expresa una contradicción, en realidad la contradicción fundamental del sistema, que en nuestra época está presente no sólo entre el capital y el trabajo sino entre el capitalismo y el socialismo.

El CME libera un potencial productivo que los monopolios privados no podrían movilizar en cada país y menos todavía a escala internacional. Pero al favorecer al capital monopolista, promueve y refuerza la concentración y centralización, que a menudo entraña un obstáculo al progreso técnico, que intensifica la contradicción fundamental. A ello obedece que esta contradicción y no sólo uno de sus términos —es decir la socialización de la producción o la concentración y centralización monopolista del capital— sea el hecho que subyace a la internacionalización del proceso económico, y específicamente a las firmas trasnacionales y sus esfuerzos para reacomodar el capital monopolista a nivel mundial, para transferir en su beneficio de un país a otro grandes cantidades de valor, a expensas de sus competidores más débiles, del capital no monopolista y, desde luego, de los pueblos.

La contradicción fundamental del sistema se intensifica considerablemente y adopta nuevas formas en una crisis como la actual. No sólo condiciona y altera el mecanismo de los precios y del proceso de reproducción; modifica también el régimen del ciclo económico, y además

<sup>7</sup> S. Novosselov, *La contradicción fundamental du capitalisme et l'époque contemporaine*, Moscú, 1981, p. 220. (Traducido al español por la Editorial Nuestro Tiempo).



de acentuar la inflación y el desempleo, los convierte en problemas crónicos y refuerza la tendencia a la sobreacumulación de capital, impidiendo que la crisis cíclica y aun una larga y severa depresión cumplan plenamente la función de reactivar la economía a partir de la desvalorización del capital. Esta contradicción se manifiesta de manera simultánea al menos en otros dos niveles decisivos; al nivel del sistema de regulación, y en el de la dominación ideológica y política. El primero de ellos se evidencia no sólo en las nuevas modalidades de la crisis cíclica sino en la crisis monetario-financiera, en los desequilibrios en las balanzas de pagos, en la inflación, las enormes deudas, la militarización de la economía, la llamada crisis energética, la crisis ecológica y otros graves desajustes y deformaciones. El segundo nivel está presente en las causadas por la cada vez más intensa lucha de clases, a través de la cual los pueblos y en particular los trabajadores adquieren una mayor conciencia de sus intereses, conquistan el poder político y aun logran transformaciones sociales revolucionarias, cuando el socialismo se consolida y extiende, y empieza a ser la fuerza que determina el curso de la historia.

Lo anterior no significa, desde luego, que la internacionalización del capital no juegue un papel importante tanto en la expansión de la posguerra como en la actual crisis. Aunque como hemos dicho no se trata de un fenómeno nuevo, es sin duda un elemento que adquiere gran significación y que por tanto no debiera menospreciarse. El solo hecho de que en los últimos decenios el movimiento internacional de capital cobre el impulso que lo ha caracterizado y alcance niveles que en verdad no tienen precedente, le da un rango de primer orden. Pero lo que hemos querido subrayar es que la exportación de capital y el nuevo alcance de la misma, y en un sentido más amplio del fenómeno de la internacionalización, no se dan en el vacío. Se producen en un marco socioeconómico y político determinado, y son otros hechos de mayor complejidad y significación histórica, no me-

nos factores financieros o tecnológicos, los que actúan como resortes fundamentales de un proceso en el que una vez que se crean ciertas condiciones, la exportación de capital empieza a su vez a ejercer creciente influencia, como expresión del carácter dialéctico de las relaciones que condicionan su desarrollo.

### *Las empresas trasnacionales. (ETN)*

Recordamos ya algunos de los rasgos que caracterizan la estrategia del capital extranjero. Veamos sin embargo con más precisión aquellos que parecen distinguirlo desde fines de los años sesenta, o sea que coinciden con la crisis actual del capitalismo.

El primero y acaso más llamativo consiste en que el capital se mueve a través de grandes empresas, a las que hoy se conoce como trasnacionales, las que representando menos del 1% del total en operación, controlan gran parte del capital, de los recursos financieros, la tecnología, el personal más altamente calificado, el comercio internacional y la producción del mundo capitalista.

El crecimiento de estas corporaciones ha sido tan rápido, que mientras en 1967 la inversión directa acumulada en el exterior ascendía como ya vimos a poco más de 112 mil millones de dólares, a la fecha supera probablemente los 520 mil millones. Lo que, de paso, muestra que si bien las ETN crecieron con celeridad durante la expansión de posguerra, lo hicieron también bajo la crisis de los años setenta.

### *Formas de organización y funcionamiento*

Ahora bien, ¿qué es lo que fundamentalmente ha caracterizado su estrategia en estos años?

— Dichas empresas son monopolios u oligopolios, esto es poderosos consorcios que generalmente controlan o al

menos ejercen gran influencia en los campos en que operan, sobre la producción y el mercado a nivel nacional e internacional. Las ETN son en realidad la forma más característica del capital monopolista de nuestros días:<sup>8</sup>

Se trata a menudo de conglomerados, o sea de enormes corporaciones que inicialmente se desarrollaron en un determinado campo, pero que después se desplazan rápidamente hacia otros no necesariamente relacionados entre sí, con el objeto de diversificar sus actividades, reducir riesgos y ampliar su radio de influencia, su poder y sus ganancias, a partir de complejas y altamente centralizadas y tecnificadas formas de organización y funcionamiento.

— Estas empresas proceden y aun tienen su origen casi exclusivamente en los países capitalistas industrializados, es decir en aquellos que efectúan cuantiosas inversiones en el extranjero y que en realidad concentran la mayor parte del capital financiero a escala mundial. Una alta proporción de las mismas es de origen norteamericano y en menor escala inglés, alemán y japonés.<sup>9</sup>

<sup>8</sup> El peso de las 500, y en particular de las 200 empresas más poderosas, es decisivo en la economía de Estados Unidos. Y lo mismo acontece en los demás países capitalistas altamente industrializados. Se dice, por ejemplo, que la economía japonesa está en realidad controlada por 8 conglomerados: Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Toshiba, Nissan, Toyota, Hitachi y Matsuhita. Las ETN dominan además a millares de empresas pequeñas y medianas y aun grandes supuestamente independientes. Se estima que los consorcios A.E.G., Telefunken y Siemens tienen 30 mil proveedores cautivos cada uno, y que Krupp dispone a su vez de 23 mil fundamentalmente a su servicio en los diversos campos en que opera. Véase: Héctor Heras, "Las empresas transnacionales y el Tercer Mundo". Ponencia al II Congreso de Economistas del Tercer Mundo, La Habana, Cuba, 26 al 30 de abril de 1981.

<sup>9</sup> Véase: ONU, *Las empresas transnacionales en el desarrollo mundial* (mimeógrafo), Nueva York, 1983, p. 40 y siguientes. En 1980, de las 500 más grandes empresas industriales del mundo capitalista, 217 eran estadounidenses, 53 inglesas, 38 de

Operan usualmente en dos o más países y después, en gran medida, de sus ventas en el exterior.<sup>10</sup>

— Se organizan legalmente de diversas maneras. Sus filiales funcionan de acuerdo con las leyes de los países en que operan, y suelen ser empresas mixtas en las que participa capital local. Algunas son controladas totalmente por la empresa matriz o compartidas con otra trasnacional u otros socios.<sup>11</sup> A menudo se utilizan "holding companies" para manejar las inversiones del grupo, como ocurre por ejemplo en las empresas «sin nacionalidad» que se establecen en paraísos fiscales como Lechistenstein, Suiza, Panamá, las Bermudas, Bahamas y otros.

En años recientes se advierte, sobre todo en los países subdesarrollados, un desplazamiento de las empresas controladas totalmente por el capital extranjero a las mixtas, o sea a aquellas en que éste se asocia a capital nacional, bien en proporción mayoritaria o participando con menos de la mitad del capital, pero conservando a menudo el control real de las filiales o subsidiarias.<sup>12</sup>

la RFA y 66 del Japón. Raúl Trajtenberg, *Concentración global y trasnacionalización*, CET/IPAL, Buenos Aires, julio de 1985, p. 57.

<sup>10</sup> Héctor Heras, *Ob. cit.* "Según las Naciones Unidas, de 9 500 trasnacionales estimadas en 1973, 4 274 operaban en 2 o 10 países, y más de mil lo hacían en 11 países o más..." Nestlé, por ejemplo, realizaba el 97% de sus ventas fuera de Suiza, Hoffman-La Roche del 95% y Brown Boveri el 76%. Basf y Siemens, por su parte, hacen más de la mitad de sus negocios en Alemania Occidental y Hoechst y Bayer el 67% y el 68%, respectivamente.

<sup>11</sup> Entre aquellas empresas que no admiten fácilmente socios extranjeros en sus filiales destacan IBM, GM, International Harvester, RCA, Honeywell, Burroughs, Motorola y Smith.

<sup>12</sup> "...Las empresas mixtas no son un fenómeno nuevo, pero han aumentado marcadamente en los últimos años. Desde el punto de vista financiero, este cambio parecería ser más de grado que de sustancia. La mejoría cualitativa percibida por el país receptor puede, sin embargo, ser más aparente que real, dado que la dilución de la propiedad no siempre determina un cambio en el control", ONU, *Ob. cit.*, pp. 53-54.

Con frecuencia las ETN recurren a formas de participación que no entrañan inversiones directas de capital en empresas propias o mixtas que operen bajo su control. Entre otras podrían señalarse el otorgamiento de licencias, los contratos de gestión, de administración y otros especiales, la subcontratación, las operaciones «llave en mano», etc., algunas de las cuales “permiten obtener beneficios... sin incurrir en los gastos y riesgos de una inversión de capital...”<sup>13</sup>

— Una significativa característica de la estrategia de las ETN, especialmente desde los años de la segunda posguerra, consiste en que la inversión se inserta directamente en las estructuras productivas de otros países. O sea que se internacionaliza el capital productivo y no sólo el capital-mercancía y el capital-dinero. Esta práctica fue común desde hace mucho tiempo en la agricultura, la minería, la industria eléctrica, el petróleo y los transportes. Pero en los últimos decenios el capital internacional se desplaza más y más hacia las manufacturas, campo en el que a menudo domina las principales líneas y productos en los países desarrollados y en los subdesarrollados. El capital extranjero está además presente en las actividades más dinámicas, así como en las de mayor valor estratégico: materias primas básicas, energía nuclear, química y petroquímica, ciertas áreas de la construcción, electrónica e industrias metal-mecánicas (concretamente automotriz y de autopartes) y maquinaria y equipos industriales.

— Frecuentemente inician sus operaciones, sobre todo en países subdesarrollados, fusionando ciertas empresas, o más aún, comprando negocios ya establecidos, que en

<sup>13</sup> “Con arreglo a un contrato llave en mano, el contratista acepta la responsabilidad por todas las tareas asociadas al diseño, construcción y puesta en marcha de una instalación”. “Las empresas transnacionales que suscriben contratos llave en mano son habitualmente compañías internacionales de ingeniería que rara vez conservan la titularidad de las instalaciones y los servicios que construyen...”, *Ibid.*, pp. 162 y 201.

parte debido a los riesgos y dificultades que plantea competir con las ETN, prefieren venderse.

— Realizan una proporción sustancial de sus operaciones —del 25 al 50%— como comercio intra-firma, es decir en el seno de cada corporación, lo que en otras palabras significa que la producción se internacionaliza como nunca antes pero sin cambiar realmente de dueño. Ese comercio incluye el de la tecnología.<sup>14</sup>

— Especialmente en los países subdesarrollados las ETN promueven o aceptan una política industrial de sustitución de importaciones, que en una primera fase se inclina en favor de la producción interna de bienes durables de consumo, a menudo controlada por, o en la que participa, el capital extranjero. En los países de mayor desarrollo, a partir de cierto momento se impulsa además la producción de bienes de capital. Y a últimas fechas, sin abandonarse la sustitución de importaciones, en los países que tienen condiciones más propicias para ello se adopta una estrategia que se orienta hacia la exportación de manufacturas, que en buena parte proceden de actividades controladas (como la automotriz) o en las que es importante el capital extranjero, y cuya capacidad rebasa con mucho la demanda interna.

Durante algún tiempo se pensó que la política sustitutiva de importaciones, a la que tendía a verse como expresión de un interés fundamentalmente nacional, aceleraría el desarrollo industrial y afirmaría la independencia económica de Latinoamérica. En el fondo no se advirtió que si bien ciertos sectores nacionales en los países subdesarrollados apoyaban explícitamente tal política —que por lo demás muy pronto exhibió serias limitaciones—, ella expresaba sobre todo un cambio en la división internacional del trabajo que, ante la revolución científico-técnica y su influencia como fuerza productiva directa y el gran desarrollo del capital monopolista en los países industriales, éste contribuyó grandemente a es-

<sup>14</sup> *Ibid.*, pp. 87 y 178.

tablecer, consciente de que lejos de que los nuevos desplazamientos y los cambios en la estructura productiva le afectaran en forma desfavorable, contribuirían a fortalecerlo y le ayudarían a jugar un papel de primer orden en la recomposición internacional de la actividad económica capitalista.

Aunque podría pensarse que la sustitución de importaciones y más tarde el fomento de la exportación traerían consigo una balanza comercial favorable en los países «en desarrollo», lo cierto es que las ETN contribuyeron hasta ahora fundamentalmente a aumentar las importaciones y por tanto a acentuar los desequilibrios de balanza de pagos.<sup>15</sup>

— En cuanto a los países subdesarrollados, las ETN se interesan especialmente en aquellas que debido a su desarrollo industrial y la magnitud, crecimiento y poder de compra de su población ofrecen amplios mercados en rápida expansión, ciertas materias primas, energéticos a precios inferiores a los del mercado internacional, infraestructuras que pueden utilizarse en condiciones muy ventajosas, bajos impuestos, generosos subsidios estatales, mano de obra abundante y barata, gobiernos amistosos, empresarios locales con los que el capital extranjero pueda incluso asociarse y entre quienes encuentre una buena acogida, y condiciones relativamente estables, en las que no esté a la vista el peligro de cambios bruscos y desde luego de luchas sociales y transformaciones revolucionarias que afecten al capital en su conjunto. En América Latina, como se sabe, el grueso de la inversión extranjera en años recientes se ha destinado a Brasil y México y en menor escala a la Argentina y Venezuela, aunque a partir de los años setenta cobra gran importancia la inversión «financiera» en Panamá, las Bermudas, las Bahamas y las Antillas Holandesas.

En parte, lo anterior responde a la cuestión de por qué

<sup>15</sup> Véase el estudio de la ONU, ya citado, así como el último capítulo del presente estudio.

las ETN se proyectan hacia el exterior y concretamente hacia los países subdesarrollados, modalidad que como ya advertimos es característica de su estrategia. Desde luego influye en tal sentido el hecho de que en general tales empresas cuentan con una capacidad que desborda con mucho sus mercados nacionales de origen, son empresas monopolistas muy poderosas en los campos en que operan y disponen de ventajas tecnológicas, financieras, comerciales y administrativas, lo que les asegura una fuerte posición competitiva, radios de acción muy amplios y ganancias atractivas.<sup>16</sup>

— Dado que son fundamentalmente monopolios, las ETN influyen desde luego en la formación y el nivel de los precios, empezando con los propios. Debido a su tecnología y organización, a la alta composición de su capital y a su productividad, a su capacidad para aprovechar economías de escala, a las altas tasas de explotación de la fuerza de trabajo y a las múltiples facilidades que el Estado les otorga, sus costos de producción son comparativamente más bajos que los de otras empresas y sus márgenes de operación y tasas de ganancia generalmente superiores. En Latinoamérica, en particular, diversos estudios han demostrado que sus tasas de beneficio son sustancialmente más altas que las que prevalecen en sus países de origen. Lo que parece ser así en tratándose, en general, de los países subdesarrollados.

La política de precios de las ETN y su interés fundamental en obtener altas ganancias, su impulso a múltiples actividades improductivas, la tendencia a sobrefacturar importaciones y subfacturar exportaciones, su activa par-

<sup>16</sup> Dichas firmas "deciden invertir en el exterior dado que el suministro a los mercados extranjeros de productos fabricados en los países receptores resulta más rentable que las exportaciones desde el país de origen..." Y aún no siendo así, la inversión en el exterior puede ser "la respuesta a una estrategia de comercialización mundial orientada a conservar o aumentar la participación de la firma de que se trate en el mercado mundial", ONU, *Ob cit.*, p. 161.



ticipación para introducir patrones de consumo —en realidad de consumismo— irracionales que sustraen parte del excedente que debiera destinarse a actividades productivas, sus prácticas especulativas en el mercado de cambios y en general en los mercados financieros, y su contribución al déficit de la balanza comercial y de pagos, al crecimiento de la deuda extranjera, a la devaluación de la moneda local y en general a una creciente inestabilidad, son rasgos estratégicos del capital extranjero que influyen en las vicisitudes de los países subdesarrollados y en la severa inflación de los últimos años, y que sin duda ahondan las deformaciones estructurales propias del capitalismo del subdesarrollo.

### *Transferencia de tecnología*

Las ETN suelen subrayar como una de sus principales virtudes, que su misión es modernizar la actividad económica a través de la transferencia de una tecnología avanzada y eficiente. La mera exportación de mercancías suele entrañar en cierto modo una transferencia tecnológica. La exportación de capital lo es en mayor medida. Pero en las condiciones actuales, la tecnología más avanzada sólo puede desarrollarse y aplicarse a nivel internacional a partir de cuantiosas inversiones en el campo de la investigación. O sea que cuando, en el seno de las ETN se transfiere tecnología de la matriz a una subsidiaria a través del comercio intra-firma, se retiene el control y no hay propiamente un traslado de tecnología de un país a otro. El país que supuestamente la recibe suele adquirirla a un alto costo y no permitírsele producir o desarrollar su propia tecnología.<sup>17</sup>

<sup>17</sup> "Se estima que las sumas enviadas a los países de la OCDE por los países en desarrollo, por concepto de regalías y honorarios y de remuneración por servicios técnicos aumentaron a un promedio anual de 15.6% durante el decenio de 1970, pasando de 610 millones de dólares en 1970 a 2 620 millones en 1980,

Y no sólo eso: la estrategia tecnológica de las ETN significa a menudo:

- Importaciones en «bloque» o en «paquete», que obligan a los compradores a adquirir no precisamente lo que más necesitan sino lo que se les quiere vender;
- Creciente dependencia, especialmente en tratándose de productos intermedios y bienes de capital sobre todo en la industria mecánica y eléctrica-electrónica, así como respecto a proveedores, canales y mecanismos comerciales utilizados por los grandes consorcios internacionales en su beneficio;
- Alto costo de los equipos importados y de los servicios técnicos correspondientes, que encarecen y vuelven más difícil el proceso industrial;
- Concentración y control de los centros de investigación científico-técnica en los países capitalistas de mayor desarrollo y con frecuencia en el seno de los propios conglomerados.<sup>18</sup>
- Una selección tecnológica que no responde a las necesidades y posibilidades del desarrollo interno o siquiera a los precios relativos del capital y la fuerza de trabajo, que se transfiere de manera automática (incluyendo formas de organización y comercialización), desde procesos de alta intensidad de capital a otros menos intensivos y, sobre todo de la alta

una tasa de crecimiento levemente superior en desarrollo...”, ONU, *Ob. cit.*, p. 190.

Se estima asimismo que entre el 80 y el 85% de los ingresos de los ETN norteamericanos e ingleses por concesión de licencias y asistencia técnica proceden de acuerdos intrafirma, *ibid.*, p. 192.

<sup>18</sup> En 1973, el 87.1% del gasto total en investigación para el subdesarrollo (I-D) correspondió a países desarrollados y 12.9% a los subdesarrollados. Y mientras éstos sólo tenían 2.6% del personal altamente calificado (ingenieros, científicos e investigadores), aquéllos disponían del 97.4%. A. Benachenou, *Le Thiers-Monde en Jeu*, Algiers, 1981, p. 136.

intensidad de mano de obra y en los que el atraso tecnológico limita la elevación de la eficiencia y la productividad.

- Resistencia al establecimiento y desarrollo de una industria nacional autónoma de bienes de capital y a la reproducción de técnicas basadas en la investigación científica y en una creciente capacidad en materia de ingeniería industrial;
- Transferencia de técnicas superadas y aun obsoletas, que a menudo han sido ya sustituidas por otras más eficientes;
- Menosprecio de la necesidad de los países subdesarrollados de adiestrar personal en los más altos niveles científicos, e incluso tendencia a sustraer a los mejores elementos —fuga de cerebros— para que trabajen directamente al servicio de los países capitalistas industrializados;
- Control monopolista y oligopolista del potencial tecnológico por unos cuantos grupos que dominan la instalación de nuevas fábricas y la tecnología más avanzada en industrias como la química, de productos y equipos eléctricos, energía nuclear y solar, y otras;
- Severa y a veces ruinoso competencia con pequeñas, medianas e inclusive grandes empresas que operan a niveles técnicos inferiores, a costa de las cuales las ETN trasladan grandes masas de valor en su beneficio.

En el curso y bajo el impacto de la presente crisis, las ETN han optado por lo que suele llamarse «redespiegue» industrial, es decir, el traslado de ciertas líneas a otros países y en particular a «zonas libres» o «francas», también conocidas como «plataformas de exportación» que se les ofrecen principalmente en «los nuevos países industriales» (NIC) como México, Brasil, Corea del Sur, Taiwan, Singapur, Malasia y otros, en los que con muy bajos costos de instalación y operación y un régimen que

les otorga las más amplias facilidades para producir y exportar, establecen empresas «maquiladoras». En general estas son industrias de baja composición orgánica de capital, que fundamentalmente fabrican partes o componentes —aunque también artículos terminados— para exportar hacia los países de origen de las ETN y hacia otros mercados extranjeros. Lo característico de estas empresas desde el punto de vista de la unidad del proceso productivo y del nivel y formas de integración del capital, consiste en que la producción se fragmenta y redistribuye internacionamente en busca de mayores utilidades para el conjunto de consorcio de que se trate, lo que no sólo altera el proceso productivo y la articulación de sus diversas fases sino el tipo de integración, en realidad a partir de una nueva y diferente división internacional del trabajo.

En efecto lo que a menudo se traslada a los países subdesarrollados son sólo ciertas fases del proceso de trabajo, en general las más simples y que requieren más mano de obra de bajo nivel de calificación, lo que en tratándose de trabajadores débilmente organizados, en general jóvenes que carecen de otras posibilidades de ocupación y en buena parte mujeres que reciben salarios inferiores a los de los hombres, asegura a las ETN condiciones muy favorables en el mercado de trabajo, a lo que se añaden franquicias fiscales y otras facilidades que colocan a dichas empresas en condiciones privilegiadas.

Y como es obvio, cuando se dan tales condiciones, lejos de que la inversión extranjera resulte complementaria y sea un factor de integración del desarrollo nacional, lo que ocurre es que las fases del proceso productivo que así se introducen en ciertos países, funcionan como parte integrante de estructuras productivas ajenas, propiamente internacionales —no de la economía nacional del país receptor—, que acentúan y dan nueva forma a la dependencia y resultan profundamente desintegradoras y aun. desnacionalizadoras.

Adicionalmente, si bien el rápido desarrollo de las empresas «maquiladoras» impulsó el crecimiento económico en las «plataformas de exportación» de varios países en los últimos quince a veinte años y contribuyó a modernizar las ciudades y centros en que operan, el saldo de tal estrategia es un conjunto de empresas controladas casi totalmente por el capital extranjero, hechas de prisa y a veces en condiciones muy precarias e inestables, que no requieren grandes inversiones en activos fijos, con frecuencia altamente contaminantes o que entrañan una severa explotación de quienes trabajan en ellas y que, como ya se señaló, eligen como su campo de operación una fase aislada del proceso productivo, se limitan de preferencia al montaje o ensamble, dependen en gran parte de insumos importados y producen en lo fundamental para el mercado exterior.

No es extraño entonces que el saldo de tal estrategia sea una planta industrial débil, deforme, desnacionalizada, carente de una sólida rama propia de bienes de producción, laxamente organizada y a la que faltan los eslabones necesarios para asegurar una adecuada y consistente integración interna. Y por ello, en vez de ser la base y el eje de un desarrollo nacional independiente se vuelve parte subordinada de una estructura internacional cuya suerte se decide en otros países y dentro de sistemas altamente centralizados, jerarquizados y cuya integración vertical permite a las empresas matrices influir y aun decidir el destino industrial de numerosos países supuestamente independientes.<sup>19</sup>

<sup>19</sup> Como señala el profesor Tamas Szentcs: "Las corporaciones internacionales 'toman' en sus casas matrices sus decisiones de política de organización, tecnología, inversión y distribución comercial, sobre cuestiones relacionadas con el patrón, la calidad y la cantidad de producción de las compañías bajo su manejo y supervisión, o de empresas de propiedad mixta. La división horizontal, 'internacional' del trabajo, que toma cuerpo en las subsidiarias individuales, a través de una división vertical del trabajo crea al mismo tiempo un orden jerárquico en la

*Estrategia comercial y financiera*

La estrategia comercial tiene también sus particularidades. Si algo distingue a las ETN es que son empresas que no sólo producen para vender sino para vender lo más posible e incluso para dominar los mercados en que operan e imponerse a los competidores a escala internacional. La preferencia por los grandes mercados que representan las economías altamente industrializadas da cuenta de que, para un poderoso consorcio trasnacional, bajo ciertas condiciones lo que más impulsa la acumulación de capital es el volumen de las ganancias. O como dice un autor: "...un gran capital con una pequeña tasa de ganancia se acumula más rápidamente que un pequeño capital con una alta tasa de beneficio"<sup>20</sup> De ahí que su máximo objetivo comercial sea el mercado mundial.

El comercio internacional de las ETN, no obstante, se realiza en buena parte como ya vimos en el seno de un solo gran consorcio, en el que juegan un papel fundamental las empresas filiales que operan en países distintos al de la matriz, y cuyas ventas superan a las exportaciones tradicionales hechas desde los países de origen.

El control de los diseños y de las patentes y marcas, así como la diferenciación de productos y la multiplicidad de modelos, dan al capital extranjero obvias ventajas. Lo mismo ocurre con las economías de escala no sólo en la producción sino en la publicidad, el financiamiento y la información. Las ETN usan en algunas líneas la mercado-

toma de decisiones...”, cuyo más alto nivel es la empresa “madre”. “De este modo las corporaciones trasnacionales tienden a centralizar el control sobre las economías nacionales y luchan por imponer una especie de sistema jerárquico de manejo sobre ellas”. Tamas Szentcs, Ponencia al II Congreso Internacional de Economistas del Tercer Mundo, La Habana, abril de 1981, *La crisis del capitalismo y los países subdesarrollados*, México, 1982, pp. 133-34.

<sup>20</sup> A. Z. Astapovich, *Ob. cit.*, p. 19.

tecnia masiva y a menudo imponen estructuras de consumo que si bien dan a ciertas capas de la población acceso a bienes y servicios de los que antes sólo disponía una pequeña minoría, encarecen la distribución, distorsionan el proceso económico y derivan en múltiples formas de gasto improductivo.

Las ETN ejercen gran influencia en el comercio internacional que incluso controlan en cada vez mayor medida, concretamente en los países subdesarrollados. Aun las empresas exportadoras generan a la vez cuantiosas importaciones que acentúan el desequilibrio comercial y tienden a dar a las importaciones una marcada inflexibilidad.

En parte debido a la manipulación de los precios de transferencia en el comercio intra-firma, y sobre todo debido al carácter profundamente desigual e inequitativo del intercambio entre los países capitalistas industriales y los subdesarrollados, la relación de intercambio de éstos tiende a ser crónicamente desfavorable, lo que provoca fuertes desequilibrios en la balanza de pagos, incremento de la deuda exterior, drenaje de fondos, y a la postre una reducción sustancial del potencial de inversión.

En resumen, las ETN contribuyen mínimamente al aumento de las exportaciones, recurren a menudo a prácticas comerciales restrictivas y discriminatorias, reclaman especial protección arancelaria, arbitrariamente limitan las posibilidades de exportación de sus subsidiarias, vuelven más rígido el intercambio comercial, utilizan en su beneficio las medidas liberalizadoras que se adoptan en mercados comunes como el europeo y en esquemas de integración regional como los que operan en Latinoamérica, e imprimen a la exportación de capital en su conjunto los caracteres que más convienen al capital financiero internacional, de todo lo cual resulta una creciente dependencia de los países subdesarrollados.

Los defensores de la inversión extranjera reiteran a menudo que lo que vuelve a ésta necesaria es que por su conducto obtienen los países subdesarrollados recursos fi-

nancieros que complementan y amplían los propios, lo que les permite entre otras cosas importar más, ampliar la oferta, elevar la productividad y acelerar el desarrollo. En ocasiones, en efecto, la inversión extranjera implica una mayor afluencia neta de fondos que al margen de otras consideraciones tienen ese carácter complementario. En general, sin embargo, las ETN descansan fundamentalmente no en las inversiones que proceden de sus países de origen sino en los fondos que obtienen en las naciones en que operan sus filiales, en la reinversión de utilidades y en créditos procedentes de la banca y del mercado financiero internacional. Se estima que la contribución directa de las ETN a su propio financiamiento usualmente no excede del 25 al 30%.<sup>21</sup>

Todavía más: la tendencia a sustraer recursos de los países subdesarrollados para el pago de dividendos y regalías sin importar las dificultades a que tales países se enfrenten y el cada vez más oneroso servicio de la deuda externa debido al rápido crecimiento de ésta, al carácter comercial y rígido de los créditos que obliga a amortizar el capital en plazos cortos y a pagar intereses prohibitivos, contribuye a un crónico desequilibrio externo, a una cada vez mayor inestabilidad y a frecuentes devaluaciones monetarias, a fomentar la especulación y la fuga de capitales, y a afirmar el poder del capital monopolista internacional en los mercados financieros y en la política de organismos tales como el FMI, el Banco Mundial y otros.<sup>22</sup> Lo que significa que la grave crisis a la que hoy nos enfrentamos, si bien expresa contradicciones muy profundas y la acción de leyes que rebasan la órbita propiamente financiera, a la vez resulta en parte de la estrategia financiera de las empresas transnacionales.

Los hechos desmienten la idea tan socorrida de que la

<sup>21</sup> A. Z. Astapovich, *Ob. cit.*, pp. 56, 57 y 102.

<sup>22</sup> Véase Eugenio Espinosa M., "Transnacionales e Imperialismo", *Revista Economía y Desarrollo*, No. 43, Sept.-Oct. de 1977.



inversión extranjera aporta a los países subdesarrollados sumas considerables que en buena parte se convierten en bienes y servicios productivos. Lo que esos hechos revelan es que lejos de ser los países capitalistas más desarrollados los que financian a las naciones pobres y subdesarrolladas, son éstas las que contribuyen a sostener a aquéllas, lo que sin duda es otro rasgo muy importante de la estrategia financiera de las ETN. Las cifras respectivas varían según las fuentes y los conceptos que se tomen en cuenta en cada caso, pero coinciden en cuanto a que, bajo la actual crisis o sea desde fines de los años sesenta, es más lo que ha salido que lo que entró a los países subdesarrollados a través de la inversión extranjera directa. Así por ejemplo, según datos de la OCDE relativos a 62 países subdesarrollados, entre 1971 y 1978 las nuevas inversiones recibidas por esos países ascendieron a 34 060 millones de dólares. Pero en ese mismo lapso las utilidades remitidas por tal concepto alcanzaron 85 341 millones, lo que entrañó un déficit de 51 341 millones de dólares en sólo ocho años.

Y cuando la inversión directa hacia los países subdesarrollados pierde importancia relativa frente a los créditos, las cosas tienden incluso a agravarse, pues el crecimiento en espiral de la deuda externa, la elevación de las tasas de interés, el sistema de tasas flexibles, la devaluación de múltiples monedas frente al dólar y la presión del FMI en favor de políticas de corte monetarista se traduce en un drenaje de fondos sin precedente que paradójica pero explicablemente convierte a dichos países en exportadores netos de capital. Todo lo cual comprueba que el rasgo fundamental de la estrategia financiera de las ETN concretamente en los países subdesarrollados, es extraer recursos y trasladarlos masivamente hacia las naciones económicamente más poderosas, en las que se concentran fundamentalmente en el capital monopolista.

*Filosofía de las trasnacionales*

Las empresas trasnacionales tienen además una estrategia política que expresa la ideología del imperialismo. Tal estrategia es profundamente antinacional. Descansa a menudo como hemos visto en la compra de empresas establecidas más que en la instalación de nuevas que refuercen y se integren a la economía nacional del país en que operan. En las palabras de un empresario francés: "Su meta es la ganancia, no la nación". O como dice uno de los directores de la Nestlé: "Nestlé es nuestra nacionalidad".<sup>23</sup> Del mismo modo que IBM, IRT o Ford es la nacionalidad de muchos inversionistas extranjeros.<sup>24</sup>

Incluso podría decirse que en vez de respetar los principios de no intervención y autodeterminación, las ETN defienden el «derecho» a intervenir, aun militarmente, en otros países. Pese al amplio reconocimiento internacional de la Doctrina Calvo (según la cual los inversionistas extranjeros no pueden invocar la protección de sus gobiernos), el gobierno de los Estados Unidos, en particular, en abierta violación del derecho internacional interviene ilegalmente en numerosos países, a la manera hitleriana pretende defender «intereses vitales» en todas partes, y al amparo de la Enmienda Hickenlooper se opone y ejerce presión sobre los países que, en ejercicio de su soberanía, "deciden nacionalizar, expropiar o confiscar propiedades de ciudadanos norteamericanos".

La filosofía del «internacionalismo corporativo» y la «cultura cosmopolita» que según las ETN supera las contradicciones de clase y universaliza ciertos valores humanos, en el fondo es chovinista y antinacional. No expresa valores realmente universales sino que atribuye ese rango a los intereses egoístas y con frecuencia mezquinos de las empresas trasnacionales. Así como el gobierno de los

<sup>23</sup> Henri Claude, *Les Multinationales et l'imperialisme*, París, 1978, p. 203.

<sup>24</sup> Véase: Nancy Foy, *The IBM World*, Londres, 1974.

Estados Unidos convierte los intereses de sus inversionistas en el extranjero en intereses «vitales» de la nación, las ETN hacen de sus posiciones antinacionales supuestos valores universales que los pueblos debieran aceptar sumisamente.

El internacionalismo de las ETN no es, como algunos postulan, uno que mitigue y aun elimine las contradicciones nacionales y la lucha de clases. La tesis según la cual los trabajadores y empresarios de los grandes consorcios transnacionales se vuelven miembros de una sola familia —la familia Ford o General Motors— es demagógica y falsa. Lo cierto es que las ETN internacionalizan, intensifican y dan nueva dimensión a la contradicción capital-trabajo, y que los grandes consorcios monopolistas no trabajan para la comunidad ni en bien de la nación en que operan. Como observa un funcionario de la filial inglesa de la firma Ronson, el ejecutivo de las ETN “debe hacer a un lado toda actitud nacionalista y entender que, en última instancia, debe ser leal a los accionistas de la empresa matriz y proteger sus intereses incluso si éstos no parecen responder al interés nacional del país en que él opere...”.<sup>25</sup>

Como sucedió en Guatemala bajo el gobierno de Arbenz con la United Fruit Company, en la Cuba revolucionaria muchas veces y con muchas empresas, en Chile bajo Allende con la ITT, y ahora en Nicaragua y El Salvador, las ETN defienden sus estrategias con todos los medios a su alcance no sólo económicos y diplomáticos sino incluyendo el sabotaje, la calumnia, el terrorismo, el asesinato y aun la intervención militar; una estrategia que se opone al progreso social y a la liberación nacional, a que los pueblos sean realmente independientes, y sobre todo a que conquisten el poder e implanten una genuina democracia popular.

Todo lo cual comprueba que el propósito fundamental

<sup>25</sup> *Multinational Corporations*, U.S. Government Printing Office, Washington, 1973, p. 452.

de las ETN en el Tercer Mundo es preservar el estado de cosas imperante, permitir cuando más ciertos pequeños cambios para que todo siga más o menos igual, mantener la explotación y la subordinación respecto al imperialismo y tratar de detener, llegado el caso inclusive por la fuerza, la marcha de la historia.

Tal estrategia que sin duda deforma y frena en un sentido profundo al proceso de acumulación y desarrollo de los países sometidos al capital extranjero, es en parte resultado de la actual crisis del capitalismo y del Capitalismo Monetarista de Estado, o sea de una estrecha relación entre el capital monopolista y el Estado, tanto en los países industriales como en algunos subdesarrollados.

“Las ETN no podrían por sí mismas —comenta Raúl Prebisch— cambiar el sistema económico ni los patrones de consumo. Eso depende de decisiones de los gobiernos...”. La cooperación que éstos prestan a las ETN es esencial para facilitar la explotación de la fuerza de trabajo. “Con el apoyo de las instituciones financieras internacionales, (ellos) proveen a las ETN de infraestructuras industriales, de servicios públicos y de incentivos donde se concentra la mano de obra barata, y las convierte en las principales beneficiarias de las concesiones comerciales, monetarias y fiscales que favorecen cada vez más los movimientos de mercancías y de capitales en las ‘zonas de libre exportación’”.<sup>26</sup>

La íntima relación entre los Estados y las ETN es objeto de creciente atención de numerosos investigadores. Y aunque a menudo se advierten desacuerdos, fricciones y contradicciones en general no antagónicas, lo cierto es que bajo el impacto de la actual crisis la relación entre el capital monopolista y el Estado adquiere nuevas modalidades y se hace más cercana tanto en los países capitalistas desarrollados como en los subdesarrollados. Las gran-

<sup>26</sup> L. C. Marinho, “Las empresas trasnacionales y la modalidad de crecimiento económico en América Latina”, *Revista de la CEPAL*, agosto de 1981.

des empresas se quejan a menudo de la intervención estatal, mas lo cierto es que sin ella no podrían hacer lo que hacen ni en sus respectivos países ni a escala internacional.

“Generalmente hay una estrecha colaboración política entre el Estado que recibe la inversión extranjera y los grupos monopolistas, a fin de que el capital obtenga una más alta tasa de plusvalía”. En esta nueva alianza de clases, la burguesía monopolista local juega un papel económico muy importante. Ella es un soporte y a la vez un socio privilegiado de la burguesía internacional...”.<sup>27</sup>

La desnacionalización, por lo menos en algunos países de América Latina, es cada vez mayor, y tal proceso no es ajeno a la forma en que los Estados apoyan la «racionalidad» capitalista defendida por las ETN. Estas suelen tener obvias ventajas en sus tratos con algunos gobiernos, y lo que hoy se observa a menudo es una alianza entre el sector público, las empresas locales y el capital extranjero que tiende a reproducir precisamente los «modelos» de desarrollo que muchos impugnan.

Esta es una cuestión fundamental. El reformismo sostiene que el Estado es la garantía de un desarrollo independiente en el Tercer Mundo... La creciente intervención estatal en los asuntos económicos y sociales — se dice— hará posible una situación totalmente diferente de la actual. Se piensa en un Estado que carece de un contenido de clase específico, ahistórico y no sólo no subordinado sino opuesto a la burguesía y a sus más poderosas fracciones. Los reformistas creen en un desarrollo **capitalista** nacionalmente independiente.

La experiencia latinoamericana demuestra que tal desarrollo es en nuestros días imposible, y que incluso en aquellos países en los que el Estado cuenta con una base relativamente amplia de consenso y tiene ciertas inevitables contradicciones con el imperialismo, su principal

<sup>27</sup> René Báez, *Las empresas transnacionales y América Latina*, Ecuador, 1982, p. 62.

misión es servir a la clase dominante y reproducir el sistema capitalista de explotación y dependencia.

Mientras las cosas sigan así, las empresas trasnacionales continuarán operando conforme a una estrategia que fundamentalmente sirve a sus intereses y que de un modo u otro, con o sin entusiasmo, apoyan los Estados de los países receptores. Sólo un Estado del todo diferente, genuinamente popular, en el que los trabajadores en su conjunto sean la fuerza económica y política dirigente, será capaz de convertir los anhelos de independencia, libertad y bienestar de los pueblos del Tercer Mundo en una nueva y prometedora realidad.

Y las contradicciones en que la actual crisis se expresa y a la vez contribuye a acentuar, pueden ser el terreno propicio para una lucha en la que los mejores intereses nacionales y populares acaben por imponerse. Esta lucha no puede ser estrecha ni sectaria. Tiene que ser amplia, capaz de aglutinar, movilizar a las fuerzas potencialmente muy poderosas que constituyen la mayoría del pueblo en cada país. Sólo una lucha así puede cambiar la correlación de fuerzas en favor de los mejores intereses nacionales y populares, y culminar finalmente en la victoria.

## ESTRATEGIA DEL CAPITAL EXTRANJERO EN MEXICO\*

Alonso AGUILAR M.

### *Antecedentes históricos*

La exportación de capital extranjero hacia México adquiere importancia en el último cuarto del siglo XIX y principios del XX, o sea bajo el porfiriato. Con anterioridad se hacen en ciertos momentos inversiones aisladas, en general pequeñas, y desde poco tiempo después de consumarse la independencia política se contratan empréstitos, a veces en condiciones muy onerosas y cuyo reembolso provoca graves desequilibrios, frecuentes incumplimientos, presiones diplomáticas, difíciles situaciones políticas y aun intervenciones militares.

Sobre todo después de 1880, las inversiones extranjeras cobran en México gran impulso.<sup>1</sup> Algunos autores creen que ello obedece a la prosperidad de nuestro país bajo el porfiriato, y a las facilidades que éste ofrece al capital

\* El autor agradece a Arturo Márquez, compañero en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, la valiosa colaboración que le prestó, sobre todo en la preparación del material estadístico y en varias lecturas que se aprovecharon para la preparación de este capítulo.

<sup>1</sup> La breve recapitulación que sigue procede principalmente del estudio del autor titulado *Inversión extranjera y desarrollo económico en México*, que se presentó como ponencia de la Cámara Textil del Norte al IV Congreso Nacional de Industriales, celebrado en la Ciudad de México en 1957.

extranjero. Y aunque sobre todo lo último está presente, y el advenimiento del capitalismo mexicano es un factor que influye sin duda en la expansión de las fuerzas productivas, el hecho fundamental consiste en que las postrimerías del siglo xix y principios del xx el capitalismo internacional se desarrolla con rapidez, el capital monopolista pasa al primer plano y la creciente necesidad de materias primas y mercados hace que sobre todo Inglaterra y Estados Unidos, y en menor escala Alemania y Francia, promuevan activamente la exportación de capital.

En un principio la mayor parte del capital del exterior en nuestro país procede de Inglaterra y se destina a los ferrocarriles. Inglaterra cuenta con la flota mercante más poderosa y desde tiempo atrás domina los mares; pero ahora penetra en los países que, en los diversos continentes, disponen de un mayor potencial de recursos, y para ello comunica en México el puerto de Veracruz con la capital de la República y el altiplano, y a éstos con la frontera norte. Los Estados Unidos, a su vez, requieren también de ferrocarriles que los acerquen directamente a México, y por eso participan en la construcción de las principales líneas de norte a sur. Integrada en lo fundamental la red ferroviaria el capital extranjero se desplaza principalmente hacia la minería, en la que inicialmente domina también el capital inglés.

Hacia principios del nuevo siglo la inversión norteamericana crece de prisa y pasa al primer lugar. Cleona Lewis estima que, entre 1897 y 1908, la inversión de Estados Unidos en México asciende de 200.5 a 416.4 millones de dólares. En el primero de esos años más de la mitad de la inversión —110.6 millones— se halla en los ferrocarriles, y 68.0 en la minería. Una década más tarde ésta ocupa ya el primer sitio con 234 millones y los ferrocarriles quedan en segundo, con 56.8; lo que se explica porque el gobierno mexicano toma parte de su capital, decisión que por cierto se traduce en un aumento de la deuda pública exterior.



El tercer hecho digno de subrayarse consiste en que en ese breve lapso la inversión en el petróleo se multiplica, al pasar de 1.5 a 50 millones de dólares. Y en cuanto al resto de la inversión lo más significativo es que la destinada a servicios públicos crece de 5.6 a 21.6 millones, la agrícola de 10 a 20 y la que va a las manufacturas, de 3 a 20 millones.<sup>2</sup>

En resumen, hasta antes de la Revolución Mexicana, lo que fundamentalmente caracterizó a la inversión extranjera en nuestro país fue que provino en gran parte de Inglaterra y los Estados Unidos, que al fin del periodo eran ya el primer inversor; afluyó irregularmente de un año a otro; se destinó primero a los ferrocarriles, después a la minería y más tarde al petróleo; llegó a través de grandes consorcios que con frecuencia dominaban ya sus campos de operación, y que, en una fase temprana del desarrollo del capitalismo mexicano contribuyeron a reforzar el capital monopolista; fundamentalmente consistió en inversiones directas, aunque ya instaladas, las nuevas empresas empezaron a contratar créditos y a colocar valores de renta fija principalmente en el mercado de los Estados Unidos; introdujo nuevas técnicas y formas de organización más eficientes; vino sobre todo en busca de materias primas y en menor escala de alimentos que requería la rápida industrialización que por entonces tenía lugar en los Estados Unidos, Inglaterra, Francia y Alemania, y por tanto, impulsó la exportación sobre todo de minerales y petróleo, y extrajo cuantiosas sumas de dinero por envío de utilidades y pagos de intereses, lo que a menudo implicó que aun siendo favorable el saldo comercial, la cuenta corriente de la balanza de pagos resultara deficitaria.

<sup>2</sup> Las estimaciones sobre el valor de la inversión norteamericana y en general extranjera en México hacia fines del porfiriato acusa sensibles discrepancias, variando la primera, según los diversos autores, entre 700 y poco más de 1 100 millones de dólares, suma a la que otros hacen llegar la segunda, hacia 1910.

Las autoridades porfirianas hicieron todo lo posible para atraer la inversión del exterior. En 1904 decía al respecto la Comisión Monetaria: "...Nada reviste para México una importancia mayor que la inversión de capitales extranjeros... ni hay sacrificios, por grandes que se les suponga que la nación no deba llevar a cabo para no interrumpir la corriente de capitales que en estos últimos años han venido a fecundar nuestro suelo...".<sup>3</sup> Y el ministro Limantour, con no menor entusiasmo expresaba: "Sin los capitales extranjeros nunca saldremos de nuestra vida inerte y raquítica. Ofrecerles debemos el vastísimo campo que representan nuestras inexploradas riquezas, y quiera Dios que no tarde mucho el día en que se lo disputen los capitales del exterior...".<sup>4</sup>

La revolución hizo crecer la deuda pública, y en 1914 se suspendió el pago de intereses de la misma. En ese propio año tuvo lugar la intervención armada de Estados Unidos en Veracruz. La Constitución de 1917, y en particular el artículo 27 fueron considerados «confiscatorios» por los inversionistas extranjeros, quienes no vacilaron para oponerse abiertamente a su aplicación.

Sobre todo durante los años de la lucha armada la inversión privada se interrumpió salvo en la industria petrolera. Pero las cuantiosas exportaciones de petróleo no impidieron el desequilibrio de la balanza de pagos ni la caída del peso. En el Convenio De la Huerta-Lamont, suscrito en 1922, se estimó el importe de la deuda exterior en 1 000 millones de pesos y los intereses vencidos en cerca de 400, sumas que muchos consideraron excesivas y aun impagables, como a la postre lo fueron.

Hacia 1928, Max Winkler calculaba la inversión directa norteamericana en México en unos 1 400 millones de dólares, que en su mayor parte correspondía a la mi-

<sup>3</sup> *Memoria de Hacienda*, 1903-04, México, 1909, pp. 611 y 612.

<sup>4</sup> Jesús Silva Herzog, *El pensamiento económico de México* 1941, p. 109.

nería y el petróleo, en tanto que el Departamento de Comercio la hacía llegar por entonces a menos de 700 millones, aunque no incluía ciertas partidas. Y su crecimiento en los años veinte fue inferior al alcanzado por la inversión estadounidense en otros países.

La crisis de 1929 y la depresión subsiguiente hicieron caer la demanda, la producción, los precios y el comercio exterior, paralizando además el movimiento internacional de capitales. Hacia 1935, bajo el gobierno de Lázaro Cárdenas, la economía mexicana empezó a desarrollarse y sobre todo sufrió profundos cambios debido principalmente a una enérgica reforma agraria, una activa política de obras públicas y de impulso a la organización de los trabajadores, y la reivindicación nacional de los ferrocarriles, parte de la industria eléctrica y sobre todo del petróleo. Según el Banco de México, en 1938 la inversión extranjera directa era de 2 057 millones de pesos, y conforme a estimaciones del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la inversión norteamericana en 1940 era de sólo 358 millones de dólares, o sea muy inferior a la de 1929.

Con la Segunda Guerra la inversión extranjera comenzó a crecer de nuevo, sobre todo en los servicios públicos y los transportes, aunque también ya en forma significativa en la industria y el comercio. Entre 1943 y 1950, las inversiones directas de Estados Unidos en América Latina aumentaron 70%, al llegar a 4 700 millones de dólares. En 1958 eran ya de 6 000 millones, y en 1965 de 7 000, aunque el Departamento de Comercio estimaba que el valor real de las mismas debía ser muy superior.<sup>5</sup>

El Banco de México consideró que entre 1946 y 1956, la inversión extranjera aumentó de 2 824 a 11 491 millones de pesos, es decir de 100.0 a 406.8 puntos. En dólares, el incremento fue de 326.5 a 919.2 millones, de

<sup>5</sup> Naciones Unidas, *Las inversiones extranjeras en Latinoamérica*, Nueva York, 1955, p. 13. Cit. por Alonso Aguilar M., en el estudio ya mencionado.

los que alrededor de 600 millones correspondían a la inversión norteamericana. Según otra estimación, entre 1950 y 1955 la inversión extranjera pasó de 566 a 953 millones de dólares, pudiendo advertirse que el crecimiento fue muy rápido, no así de ahí a 1960, en que la inversión se calculaba en 1 081 millones.

Para entonces, por cierto, se había ya producido un cambio fundamental en la estructura de la inversión extranjera. Considerando las cifras correspondientes a las de Estados Unidos en nuestro país, se observa que las manufacturas eran ya el principal destino con el 45% del total, la minería y fundiciones el segundo, con 25.5%; los servicios públicos, el tercero, con poco más de 15%; el comercio el cuarto con el 9.2%, en tanto que otras actividades absorbían el 3%, y el petróleo sólo ligeramente más del 2%.

En el propio año de 1955, la deuda pública exterior de México —considerando sólo los créditos a plazo mayor de un año— era de 502.4 millones de dólares, que en lo fundamental incluía financiamientos para comunicaciones y transportes, y en menor medida para la industria eléctrica y diversas obras ligadas a la agricultura.

Desde los años treinta, o sea en una época bastante temprana, se advierte un cambio en la distribución de la inversión extranjera en México, y ya en 1950 la industria es un objetivo de creciente interés y absorbe el 26.1% de la inversión directa. Pero es sobre todo en la siguiente década, cuando en particular la industria manufacturera empieza a desarrollarse más de prisa y a atraer al capital del exterior. Al cierre de la década de los cincuenta, el 55.7% de la inversión extranjera total se destina a las manufacturas, las que se afirman en el primer lugar. El segundo corresponde a la minería, con el 19.8% —proporción por cierto bastante inferior a la de años previos—, y el tercero a transportes y comunicaciones —13.3%. Y para entonces el comercio, que un decenio antes sólo participa con el 3.5%, ahora lo hace ya con el 12.3%.

Contribuye a ello el que los países industriales comprometidos en el conflicto bélico no están en condiciones de seguir surtiendo sus mercados tradicionales, lo que hace necesario sustituir lo que antes se importaba con producción local, ya concluida la guerra, la inversión extranjera empieza a afluir otra vez hacia nuestro país, pero lo hace en un nuevo escenario económico y político internacional y cuando se han producido ya sensibles cambios en la división internacional del trabajo.

### *El capital extranjero en años recientes*

Entre 1960 y 1970 la inversión directa en México aumentó apreciablemente, de 1 081 a 2 822 millones de dólares. En los años siguientes registró un ligero incremento, llegando a 4 275 millones en 1974, para descender a 3 254 en 1976. Pero a partir de ahí, como puede comprobarse en el Cuadro que sigue, su elevación fue continua y rápida:

CUADRO 1

### MONTO ACUMULADO DE LA IED EN MEXICO

— Millones de dólares —

Año	Total	E. Unidos	Alemania	Inglaterra	Otros
1976	3 254.4	2 335.9	74.2	213.2	631.1
1977	3 707.3	2 554.4	143.4	232.7	776.8
1978	4 739.3	3 276.7	203.3	256.6	1 002.7
1979	6 644.9	4 520.0	347.7	444.4	1 332.8
1980	9 954.7	6 591.2	612.5	668.4	2 082.6
1981	13 543.1	8 894.5	1 040.3	971.5	2 636.8

FUENTE: Banco de México.

No obstante la alta proporción que corresponde a la IED procedente de los Estados Unidos, su importancia relativa decrece en los años antes considerados, desde el 80.9%, o sea el máximo que alcanza en 1971, al 65.6% diez años después. La inversión alemana, en cambio, que hasta 1976 sufre altibajos y aun cae al 2.2%, a partir de entonces aumenta en forma ininterrumpida y en 1981 representa ya el 7.7%. La inversión inglesa, que en los primeros cinco años casi no registra variaciones, entre 1974 y 81 eleva su participación de 3.7 a 7.2% del total. Los siguientes tres países de los que proceden inversiones significativas son Suiza, que al cierre de 1981 cuenta con 548.1 millones, o sea el 4%; Canadá, de donde a la misma fecha proceden 400 millones de dólares que equivalen al 2.9%, y Japón, cuyas inversiones ascienden a 311.4 millones, es decir al 2.3%.

Aunque en cifras absolutas la IED en México aumenta sensiblemente desde 1950, pues en los dos decenios previos se había contraído, entre 1970 y 1979 se eleva sustancialmente, pero no más de prisa que en el resto de la región, lo que explica que en términos porcentuales permanezca más o menos al mismo nivel.

En 1980, Estados Unidos tiene en México el 25.9% de todas las filiales latinoamericanas de sus empresas trasnacionales, proporción bastante más alta que el 19.1% que corresponde a Brasil, y desde luego que el 9.8% que toca a Venezuela. De España, México participa con el 21% de las filiales, lo que también supera al 17.5% y al 15.7% con que concurren Brasil y Argentina. En cambio con el 15.1%, el 14.7% y el 14.2% de las filiales de empresas suizas, alemanas y suecas, su lugar es muy inferior al de Brasil, país al que corresponden el 25.0%, el 50.6% y el 34.4% de tales empresas.

A partir de 1982 no conocemos con precisión el origen, por países, de la IED. El Banco de México estima que al cierre de ese año dicha inversión alcanza 14 251.8 millones de dólares, un año después se calcula en 14 625.6 millones, y para 1984, según cifras preliminares, se la

hace llegar a 15 016.7 millones. Al mencionar estas cifras debiera sin embargo aclararse que, como sucede a menudo en tratándose de otros indicadores, las estimaciones del Banco central no coinciden con las de otras fuentes.<sup>6</sup>

Como advertirá el lector, la IED crece lentamente entre 1970 y 1972; se eleva con cierta rapidez en los dos años siguientes pero cae de 1974 a 1976, lo que tiende asociarse a la expedición de la Ley sobre Inversiones Extranjeras, aunque más bien se relaciona con el receso que afecta a la economía norteamericana y de otros países industriales en 1974-75, y que en México se resiente especialmente en 1976-77. Pero es en los años del auge petrolero, entre 1978 y 1981, cuando la IED aumenta en forma espectacular.

En esos cuatro años, como se sabe, las tasas de crecimiento de la economía mexicana son muy altas y tanto el comercio como el movimiento internacional de capitales, crecientes también. Y aunque a primera vista podría parecer que es la inversión extranjera directa la que se incrementa con mayor celeridad, lo cierto es que es la indirecta, o sea los préstamos, el conducto a través del cual se mueve el grueso del capital extranjero, lo que sin duda constituye un rasgo muy importante a tomar en cuenta en el examen de la estrategia de ese capital.

Las cifras precedentes no dejan lugar a dudas. En el periodo antes considerado, pero sobre todo hasta 1981, la deuda exterior crece con una celeridad nunca antes vista. Mientras la IED se eleva 5.3 veces, los préstamos del exterior lo hacen 22.1 veces. Tal situación revela un quiebre profundo en el movimiento internacional de capitales. Mientras que, como ya vimos, la IED se dirige principalmente hacia los países capitalistas industrializados, en México crece sin embargo en forma significativa, lo que exhibe el interés de las ETN en beneficiarse de la

<sup>6</sup> Según la Dirección General de Inversiones Extranjeras de la SECOFI, el monto acumulado de la IED en México alcanzó 10 159.9 millones en 1981, 10 786.4 en 1982 y 11 470.1 en 1983.

expansión de la economía, y en particular de la industria mexicana. Mas el hecho realmente llamativo, el que sin duda expresa un cambio en el funcionamiento del sistema a escala internacional, es el rápido aumento de los préstamos, que en primer lugar muestra que el desplazamiento del capital productivo a través de las ETN, siendo importante, queda en un plano del todo secundario frente al del capital bancario, el que sin embargo se desenvuelve en estrecha asociación con numerosas empresas y con el Estado.

## CUADRO 2

## INVERSION EXTRANJERA DIRECTA E INDIRECTA EN MEXICO

— Valor acumulado al cierre del año,\*  
en miles de millones de dólares —

	IED ( ) (1)	Préstamos* (2)	Total (3)	(2)/(1) (4)
1970	2 822.3	4.263	7 085.3	1.5
1971	2 789.2	4.540	7 329.2	1.6
1972	3 167.7	5.065	8 232.7	1.6
1973	3 644.6	7.071	10 715.6	1.9
1974	4 122.8	9.925	14 047.8	2.4
1975	4 580.9	14.449	22 854.4	3.1
1976	3 254.4	19.600	33 207.3	6.0
1977	3 707.3	29.500	38 739.3	8.0
1978	4 739.3	34.000	47 044.9	7.1
1979	6 644.9	40.400	62 454.7	6.0
1980	9 954.7	52.500	94 943.1	5.2
1981	13 548.1	79.400	98 851.8	5.8
1982	14 251.8	84.600	99 312.8	5.7
1983	14 625.6	88.590	103 302.8	6.0
1984	15 016.7	94.218	109 321.4	6.2

\* Hasta 1976, el saldo de los préstamos sólo incluye la deuda pública exterior.

FUENTE: Banco de México. Los datos relativos a 1982-84 se estimaron a partir de los flujos anuales reportados por el propio Banco de México.



La afluencia de divisas que acompaña sobre todo el auge de 1978-81, provoca una oleada de optimismo. Las cuantiosas exportaciones de hidrocarburos, a precios cada vez más altos; el rápido aumento de la inversión extranjera directa y la fácil obtención de créditos por sumas hasta entonces desconocidas, hacen pensar a ciertos funcionarios mexicanos que se abre toda una nueva y prometedora perspectiva a la economía del país. Los más entusiastas creen inclusive que la situación ha cambiado de manera cualitativa y que surge al fin la posibilidad de un desarrollo nacional independiente.<sup>7</sup> El Plan de Desarrollo Industrial lanzado en 1979 y el llamado Plan Global de Desarrollo, de 1980, prevén una expansión rápida e ininterrumpida en México para el siguiente decenio, de hecho hasta fines del siglo, gracias sobre todo a la liberación de las presiones sufridas tradicionalmente por la balanza de pagos. El excedente petrolero es la nueva pieza clave, el resorte central de nuestro desarrollo. La euforia del primer momento da lugar a un increíble triunfalismo, y aunque la realidad empieza a exhibir problemas y contradicciones no fáciles de resolver, los apologistas más superficiales se empeñan en hacer cuentas alegres. El crecimiento en espiral de la deuda externa no les preocupa. El cada vez mayor endeudamiento no rebasa, según ellos, la capacidad de pago del país. La inminente caída de la producción, el ingreso y el empleo no está en la óptica de tales funcionarios, quienes en vísperas del colapso reiteran que el país mantendrá sus altas tasas de crecimiento. Las obvias y cada vez más graves presiones que anuncian la devaluación del peso se menosprecian y aun presentan como desequilibrios leves y transitorios; los desajustes de la balanza de pagos se minimizan y en el momento mismo en que el crecimiento se interrumpe y los bancos extranjeros cierran sus ventanillas, en que la desconfianza se gene-

<sup>7</sup> Véase Alonso Aguilar M., "El plan de desarrollo industrial", *Estrategia*, No. 29, México, 1980, p. 55.

raliza, el peso se derrumba y la fuga de capitales cobra un impulso inusitado, los voceros del «milagro mexicano» aseguran que la situación está bajo control, que la crisis es pasajera y que obedece a una momentánea pérdida de liquidez, o sea a un mero problema de «caja» que se superará sin dificultad.

### *El fin de las ilusiones*

Desde principios de 1982 la situación económica y en particular la financiera muestran un evidente deterioro. Y aunque el gobierno reitera su decisión de defender el peso con firmeza y su confianza de que las medidas de ajuste —principalmente algunos aumentos de precios, la reducción del gasto gubernamental y la elevación de las tasas de interés—, contribuirán a lograrlo, el tipo de cambio de 25 pesos por dólar cae primero a 49 y unos meses más tarde a 70, precio al que se pagan los depósitos en dólares (mexdólares) hechos en bancos mexicanos.

En agosto la situación se torna insostenible y verdaderamente explosiva, y muestra que la dependencia financiera del exterior es cada vez mayor. El 23 de julio se reúnen en Washington los secretarios de Hacienda de México y Estados Unidos y se toma nota de que las cosas son difíciles. El 4 de agosto el Sistema de la Reserva Federal otorga a México un préstamo de emergencia por 700 millones de dólares. El día 13 vuelve a Washington el secretario mexicano Silva Herzog en busca de un nuevo apoyo, que fundamentalmente se encarga de negociar el secretario del Tesoro norteamericano, Donald Regan. Y cuatro días después, de regreso en México, Silva Herzog anuncia que, para afrontar la crisis se ha resuelto vender al Departamento de Defensa de los Estados Unidos petróleo adicional para sus reservas estratégicas por 1 000 millones de dólares cuyo pago se ha hecho ya; se ha obtenido un crédito por igual suma para importar ali-

mentos, se gestionan principalmente con los bancos centrales de los países industrializados créditos nuevos por 1 500 millones de dólares, todo ello mientras se llega a un nuevo arreglo con el FMI.

La venta del petróleo, en particular, se hizo en condiciones que se estiman desfavorables, pues el precio fue de sólo Dls. 27.20 por barril, o sea casi 20% abajo del de mercado, y el tipo de interés por el dinero anticipado fue de más de 30%.<sup>8</sup>

Pero pese a los nuevos préstamos la situación siguió agravándose debido sobre todo a la incontenible fuga de capital. El 19 de agosto el Secretario de Hacienda mexicano se reunió una vez más en Nueva York, ahora con los bancos privados, asegurándoles primero que México sólo requería una moratoria de 90 días para el pago de capital correspondiente a la deuda pública, y admitiendo después que probablemente se necesitarían además nuevos créditos por unos mil millones de dólares.

El 23 de agosto el comité bancario consultivo formado para considerar el problema aceptó la propuesta mexicana y recomendó a los otros bancos acreedores aceptarla también. Los seis principales bancos mexicanos debían alrededor de 6 500 millones de dólares que no podían pagar de inmediato, por lo que se convino en seguirlos apoyando para evitar la suspensión de pagos.

El 29 de agosto se concedió a México el crédito anunciado días antes por el Secretario de Hacienda, el que alcanzó incluso un monto ligeramente mayor al previsto, reiterándose que la disposición del mismo se haría en tres entregas, de acuerdo con el avance en la elaboración del programa de ajuste con el FMI. Este, sin embargo, tropezó con dificultades, y aunque en un principio se pensó que sería aprobado en septiembre no obstante el desconcierto causado por la nacionalización de la banca privada en México, de hecho fue hasta noviembre de

<sup>8</sup> Véase al respecto: "The Group of Thirty", *The Mexican Rescue*, Nueva York, 1984, p. 16.

1982 cuando se anunció el acuerdo con el Fondo, por el que el gobierno mexicano aceptó reducir el déficit fiscal del 16.5% del PIB al 8.5% en 1983; reducir asimismo el nuevo financiamiento externo de 20 mil a 5 mil millones de dólares; hacer bajar la tasa de inflación de casi 100% al 55%, aumentar impuestos y contener las importaciones, los subsidios y los ajustes salariales.

Pero la firma del acuerdo se postergó hasta el 8 de diciembre, cuando ya había tomado posesión el nuevo presidente De la Madrid, quien restituyó en el banco central al ultraconservador Miguel Mancera, a quien se había separado unos meses antes por no estar de acuerdo con la nacionalización de la banca.

El arreglo con el Fondo Monetario respondió a lo que fundamentalmente éste buscaba, es decir, someter al gobierno mexicano a un programa de ajuste de corte monetarista como condición para renegociar la deuda y otorgar nuevos préstamos. Con base en él los bancos aceptaron que en todo 1984 no se hicieran amortizaciones de capital. El crédito por 5 mil millones de dólares para 1983 y la propia reestructuración de parte de la deuda pública —23 mil millones— se hicieron en condiciones muy ventajosas para los bancos acreedores, los que “recibieron tasas muy jugosas”, y amplios diferenciales, en el caso del nuevo crédito de 2 1/8% por encima de la tasa preferencial del mercado norteamericano y 2 1/4% arriba de la Libor. Angel Gurría, funcionario mexicano que intervino en las negociaciones, amigo de los norteamericanos y quien según uno de los representantes del Manufacturers Hanover mereció la expresión reveladora de “No hay nadie realmente como Angel...”, comentó al respecto: “A los bancos les fue fabulosamente bien en el arreglo. Actuaron como el buen Samaritano e hicieron su mejor negocio. Ganaron entre el 70 y 90% sobre su capital...”<sup>9</sup>

<sup>9</sup> *Ibid.*, p. 48.

Entretanto el peso mexicano sufrió nuevos descensos, cayendo primero a 110, y al concluir el año a 150 por dólar.

### *Impacto financiero de la inversión directa e indirecta*

Hasta antes del auge petrolero, la IED representa menos del 4.5% de la inversión bruta fija de México, proporción que bajo el auge alcanza poco más del 7%. Pero a partir de 1982 tal proporción cae a 1.9%, 1.8% y 1.6%, pues si bien la inversión nacional sufre un fuerte descenso, la extranjera se desploma, entre 1981 y 1984 baja de 1 188.7% millones de dólares a 391.1 millones.

El hecho de que la IED represente en general una pequeña proporción de la inversión total tiende a ser visto como la comprobación de que la inversión extranjera tiene muy poca importancia en la economía mexicana. Mas lo cierto es que su significación no puede medirse adecuadamente de esa manera. En primer lugar, referida a la inversión privada la IED representaría a menudo más del 10% de la misma. Comparada con la inversión en la industria manufacturera excedería del 20% y aun del 25%, y si sólo se tomara en cuenta a ciertas industrias de aquellas que o bien son las más dinámicas o de mayor importancia estratégica, se advertiría que el peso de la inversión extranjera es mucho mayor de lo que a primera vista pudiera pensarse y que en no pocas actividades es incluso decisivo. Esto por lo que hace concretamente a la IED. Pero si en vez de limitarnos a ella, consideramos el flujo de capital del exterior en su conjunto, o sea incluimos el crédito externo, la situación se altera grandemente y la significación del financiamiento extranjero se eleva en forma notable.

En el Cuadro que sigue se aprecia tal fenómeno claramente:

## CUADRO 3

## FLUJO ANUAL DE CAPITAL EXTRANJERO EN MEXICO\*

— Miles de millones de dólares —

	<i>Nueva inversión directa*</i> (1)	<i>Créditos</i> (2)	<i>Total</i> (3)	<i>Inversión Bruta fija</i> (4)	<i>Relación %</i> (3)/(4)
1970	184.6	789.5	974.1	7 092.8	13.7
1971	173.0	765.3	938.3	7 045.8	13.3
1972	156.1	908.2	1 064.3	8 570.3	12.4
1973	221.7	1 951.5	2 173.2	10 667.2	20.3
1974	290.9	2 645.0	2 935.9	14 304.9	20.5
1975	204.1	4 380.5	4 584.6	18 848.5	24.3
1976	451.0	5 417.9	5 868.9	14 457.1	40.6
1977	325.2	6 232.3	6 557.5	15 917.5	41.2
1978	383.3	8 343.3	8 726.6	21 434.7	40.7
1979	781.0	10 415.0	11 196.0	31 511.2	35.5
1980	1 071.1	7 771.1	8 842.2	44 407.6	19.9
1981	1 188.7	13 822.5	15 011.2	57 543.5	26.0
1982	708.7	14 250.0	14 958.7	36 708.4	40.7
1983	373.8	8 305.2	8 679.0	25 846.5	33.5
1984	391.1	4 814.3	5 205.4	24 118.8	21.6

FUENTE: Banco de México y NAFINSA.

\* Excluye reinversiones.

Entre 1970 y 1972 el capital extranjero representa una pequeña proporción del monto de la inversión bruta fija; en los siguientes tres años tal proporción se eleva considerablemente, pero es sobre todo a partir de 1976, primero porque con motivo de la crisis cíclica baja el monto de la inversión bruta fija, y después porque el flujo del capital extranjero crece con gran rapidez, cuando la importancia relativa de éste aumenta a los más altos niveles. En los últimos años la proporción de que hablamos vuelve a declinar, ahora porque bajo el auge aumenta muy rápidamente la inversión nacional, y después porque,

aunque descendiendo ésta sustancialmente, es mayor todavía la caída del flujo de capital del exterior.

CUADRO 4  
FLUJO DE CAPITAL DEL EXTERIOR

— Miles de millones de dólares —

	<i>Nuevas inversiones y préstamos</i>	<i>Amortizaciones y pago de intereses</i>	<i>Dividendos, regalías y otros pagos</i>	<i>(2+3)</i>	<i>Afluencia neta de capital (1-4)</i>
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1970	1 101.4	761.1	243.1	1 008.2	93.2
1971	938.9	692.6	239.9	932.5	6.4
1972	1 086.4	766.0	266.8	1 032.8	53.6
1973	2 397.6	1 223.0	301.1	1 524.9	872.7
1974	3 153.4	1 149.5	336.7	1 486.2	1 667.2
1975	4 838.6	1 656.5	365.3	2 021.8	2 816.8
1976	5 040.0	2 879.3	475.5	3 354.8	1 685.2
1977	5 742.5	4 269.0	357.3	4 626.0	1 116.5
1978	9 359.9	6 835.9	401.9	7 237.8	2 122.1
1979	21 327.9	11 023.2	668.3	11 691.5	9 636.4
1980	7 771.1	9 102.9	958.2	10 061.1	-2 290.0
1981	17 410.8	13 189.4	1 367.6	14 557.0	2 853.8
1982	14 958.7	16 534.4	1 150.4	17 684.8	-2 726.1
1983	8 679.0	14 451.3	381.1	14 832.4	-6 153.4
1984	5 205.4	14 637.3	433.0	15 070.3	-9 864.9

FUENTE: Banco de México.

Las cifras anteriores son, sin duda, reveladoras.

Las inversiones y préstamos del exterior constituyen una fuente de ingresos financieros que, en un momento dado, pueden ser significativos y representar un aporte de recursos reales. Pero tales movimientos tienen una dinámica peculiar. Si bien de un lado generan ingresos, del otro provocan salidas de fondos que suelen ser muy cuantiosas. El Cuadro 4 muestra, por ejemplo, que entre 1970 y 1984 la afluencia bruta de recursos financieros atribui-

bles al capital extranjero alcanzó en conjunto la enorme suma de 105 011.6 millones de dólares. El grueso de esos recursos se obtuvo entre 1979 y 1984, o sea en el último sexenio, lapso en el que entraron más de 75 mil millones de dólares.

Pero si se consideran las salidas de fondos, la situación cambia radicalmente. En efecto entonces resulta que, en el periodo considerado en el Cuadro 4, los retiros provocados por el capital del exterior ascienden a 107 122.1 millones de dólares. O sea que en esos años no sólo no hubo una afluencia neta de capital sino que el drenaje fue en conjunto de 2 110.5 millones de dólares. Y si sólo se considera el movimiento del último quinquenio, pese a que en él entraron fondos del exterior por 54 205.6 millones de dólares, las salidas alcanzaron 72 205.6 millones, lo que deja una pérdida neta de 18 180.6 millones en solamente cinco años, es decir 3 636.1 millones en promedio anual. O sea que si algo caracteriza la estrategia del capital extranjero es que los países subdesarrollados contribuyen con una proporción sustancial de su excedente, a financiar a los países capitalistas desarrollados.

Y tal situación no es excepcional. En 1985, en que la nueva inversión y los créditos sólo representarían un ingreso aproximado de 1 500 millones, el saldo del movimiento de capital extranjero, aun sin amortizar capital, volverá a ser desfavorable quizás en no menos de 7 500 millones de dólares. Y a partir de este propio año, si bien gracias a la renegociación de gran parte de la deuda exterior se reducirían las amortizaciones de capital, los pagos de intereses serán muy cuantiosos, sobre todo desde 1988, en que la amortización de capital empezará de nuevo a aumentar, reclamando de 5 a 6 mil millones de dólares anuales.

La renegociación de 1984 permitió que los pagos por concepto de capital se redujeran en 1985-90 de 61 225 a sólo 19 094 millones de dólares, pero los correspondientes a 1991-98, en vez de ser de 6 858 millones alcanzarían la enorme suma de 47 256 millones de dólares, a lo que



habría que añadir un diferencial de muchos miles de millones por concepto de intereses. Al nivel actual, por ejemplo, los cuatro años de gracia para la amortización del capital significan que, a razón de 11 mil millones de dólares anuales, el solo pago de intereses reclamará, si la deuda no crece, alrededor de 45 mil millones.

Al respecto cabe recordar que la renegociación de 1982 comprendió adeudos del gobierno por 23 mil millones de dólares que vencían entre agosto de 1982 y diciembre de 1984, que se reestructuraron a 8 años, con 4 de gracia. Pues bien, en septiembre de 1984 se renegociaron obligaciones por 48 500 millones de dólares, incluyendo los 23 mil millones antes mencionados. Y a consecuencia de este nuevo arreglo, el calendario de pagos por concepto de capital quedó como sigue:

CUADRO 5

PAGOS DE CAPITAL DE LA DEUDA PUBLICA EXTERNA  
ANTES Y DESPUES DE LA REESTRUCTURACION  
1984-1990  
(Millones de dólares)

Años	Antes	Después
1985	9 371	3 221
1986	8 498	1 565
1987	13 469	3 685
1988	11 778	2 443
1989	10 097	3 771
1990	8 032	4 409
1991	1 802	5 290
1992	1 507	5 496
1993	1 270	5 761
1994	843	5 910
1995	359	5 784
1996	359	5 858
1997	359	6 484
1998	359	6 173

FUENTE: Nacional Financiera, El Mercado de Valores. Año XLIV, Núm. 38, septiembre 17 de 1984.

Lo anterior fue posible tanto en el caso de la deuda ya reestructurada (43 mil millones de dólares) como de la no reestructurada, los vencimientos de 1985 a 1990 se extendieron a 14 años. Y adicionalmente, al registrarse en Ficorca hasta octubre de 1983, 1 200 empresas reestructurarán sus adeudos por 12 mil millones de dólares, a 8 años con 4 de gracia.

Conforme a esa renegociación, el Secretario de Hacienda informó que en los próximos años México deberá cubrir de 10 a 12 mil millones de dólares anuales por concepto de intereses, partida que sin embargo sería inferior a la estimada inicialmente, al sustituir la «prime-rate» norteamericana por la tasa Libor (tasa interbancaria de Londres), lo que permitiría un ahorro total de 5 146.8 millones de dólares entre 1985 y 1998.<sup>10</sup>

No obstante tales ajustes y las economías que con ellos se logran, oficialmente se estima que el servicio de la deuda exterior de México reclamaría en 1984 el 57.5% de sus exportaciones totales, y que tras descender al 43.5% en los siguientes tres años, entre 1988 y 1990 tal proporción ascendería a cerca de 49.5%.

En marzo de 1985 se redocumentan adeudos por 28 600 millones de dólares, que comprenden 23 600 de deuda con vencimientos originales entre agosto de 1982 y diciembre de 1984, así como el crédito de 5 mil millones otorgado en marzo de 1983, y que se contrató a 6 años de plazo, con tres de gracia.

A junio de 1985 se estima que la deuda externa de México alcanza 94 407 millones de dólares, que proceden de las fuentes siguientes: Cuadro 6.

En agosto de 1985 se concluye la renegociación de la deuda pública, al suscribir los contratos correspondientes a 20 100 millones de dólares, hasta entonces pendientes de reestructurar, y que incluyen financiamientos que venían entre 1985 y 1990, y que ahora se extienden a 14 años de plazo, con uno de gracia. Aun así, según el Di-

<sup>10</sup> *Ibid.*, p. 341.

rector de Crédito de la Secretaría de Hacienda, en 1985 México proyecta pagar de 3 500 a 4 000 millones de dólares por capital y unos 10 000 millones por intereses. (*Excelsior*, agosto 25 de 1985). Lo que da cuenta de lo oneroso que, en cualquier caso, resulta el servicio de una deuda de cerca de 97 mil millones de dólares. El propio funcionario anunció semanas más tarde que en 1986 la deuda externa de México será de 102 766 millones de dólares, y que en 1990 llegará a 115 mil 366 millones. (*El Día*, 6 de octubre de 1985).

CUADRO 6

DEUDA EXTERIOR DE MEXICO, POR FUENTES DE FINANCIAMIENTO  
(Millones de dólares)

Concepto	1983	1984	1985
<b>Total</b>	92 575	94 218	94 407
<b>A. Sector Público</b>	66 559	69 378	69 567
1. Bancos Comerciales	54 090	56 866	57 103
Reestructurada	23 110	23 143	23 149
No reestructurada	30 980	33 723	33 954
Aceptaciones	4 375	3 925	3 350
Otros	26 605	29 798	30 604
2. Otras fuentes	12 469	12 512	12 464
Banco Mundial y BID	4 432	4 879	5 072
Bilaterales	3 069	3 381	3 452
Colocaciones privadas	865	710	608
Proveedores	337	247	282
Bonos	3 766	3 295	3 050
<b>B. Sociedades Nacionales de Crédito</b>	6 909	6 340	6 340
Bancos comerciales	5 146	5 000	5 000
Otros acreedores	1 763	1 340	1 340
<b>C. Sector Privado</b>	19 107	18 500	18 500
Bancos comerciales	14 557	15 415	15 415
Otros acreedores	4 550	3 085	3 085

\* Cifras preliminares a junio.

FUENTE: Nacional Financiera, *El Mercado de Valores*, año XLV, Núm. 28, julio 15 de 1985, p. 658.

En estos momentos se debate no sólo en México sino en Latinoamérica y en general en el llamado Tercer Mundo, si en tales condiciones será posible pagar la deuda externa. Y aunque los funcionarios gubernamentales, empezando con los mexicanos, sostienen que sí será viable hacerlo, sobre todo si crece la economía y los acreedores acceden a ciertos ajustes del tipo de los ya realizados en la reestructuración de la deuda, en otros círculos cobra fuerza la opinión de que, de no modificarse apreciablemente la situación será muy difícil y aun imposible que pueda pagarse. Se basa este juicio en hechos como los siguientes: 1) La tasa de crecimiento económico de los países deudores es muy baja y no está a la vista la posibilidad de incrementarla, especialmente en el marco de los programas de ajuste tipo FMI; 2) aun no amortizando capital, los pagos por concepto de intereses, los envíos de dividendos de la IED y otras salidas de fondos son muy cuantiosos, 3) las exportaciones tropiezan con obstáculos difíciles de superar debido al proteccionismo de los países industriales, su política comercial restrictiva y discriminatoria y la desfavorable relación de intercambio; 4) la corriente de préstamos internacionales está prácticamente suspendida y la IED afluye en volúmenes pequeños e inestables, lo que implica que no hay recursos financieros frescos que ayuden a cubrir una parte significativa del servicio de la deuda, 5) dada la inestabilidad, las severas devaluaciones monetarias y la explicable desconfianza, la fuga de capitales es muy grande y no fácil de detener, y 6) en tales condiciones, el pago de la deuda externa sólo será viable —como de hecho ocurrió ya en 1983-84— en el mejor de los casos, al precio de reducir severamente la importación, prescindir de bienes de consumo básicos y sobre todo de bienes de producción indispensables para el desarrollo económico, aceptar un creciente nivel de desempleo y por tanto sacrificar el bienestar del grueso de la población y aun renunciar de hecho al ejercicio de la soberanía nacional, pues a ello equivaldría dejar de tomar las de-

cisiones que más convengan a nuestro pueblo y someterse a las inaceptables exigencias de los acreedores internacionales.

Concluido ya el presente estudio, la situación de México se ha agravado con motivo del sismo que afectó especialmente a la capital del país el último 19 de septiembre, pues aparte de que éste provocó la muerte de unas 7 mil personas, pérdida que es irrecuperable, dejó de 30 a 40 mil heridos y una destrucción de riqueza material que abarca el desplome de más de 400 edificios, el daño muy serio a más de 2 mil, el desajuste de la red telefónica y la ruptura del sistema de abastecimiento de agua, así como la destrucción de numerosas escuelas, de varios de los hospitales más importantes de la ciudad y de equipos e instalaciones costosas, sin contar la necesidad de cuantiosos gastos del todo imprevistos y en gran parte improductivos pero indispensables, y la influencia negativa del terremoto sobre el turismo.

Ante tal situación es comprensible que el país se enfrente ahora a crecientes dificultades para hacer frente al oneroso servicio de la deuda externa. El propio Secretario de Hacienda admite que “los niveles previstos de déficit público, balanza de pagos e inflación, no se podrán cumplir”, y aunque la demanda de un nuevo orden económico internacional se va volviendo un reclamo cada vez más amplio y de cuya legitimidad no puede dudarse, los países capitalistas industrializados defienden y pretenden imponer su vieja estrategia, y ante situaciones tan críticas como la actual no van más allá de propuestas como la hecha por el secretario norteamericano del Tesoro, James Baker, quien en la última reunión del FMI y del Banco Mundial en Corea del Sur, planteó la posibilidad de que principalmente los bancos privados destinen 20 mil millones de dólares, para prestarse a tres años a países que estén dispuestos a orientar su desarrollo a satisfacción del Fondo Monetario Internacional. Y lo que no deja de ser inquietante es que —según *The Wall Street Journal*— el funcionario estadounidense con-

sidere a México el primero y mejor candidato para probar el nuevo programa. (*Excélsior* y *La Jornada*, 8 y 9 de octubre de 1985).

Hasta aquí vimos dos aspectos importantes de la deuda: su rápido crecimiento y la afluencia real de capital que de ella procede, y la perspectiva de su servicio a partir de las renegociaciones de 1982, 1984 y 1985. Conviene además recordar cómo se distribuye y quiénes fueron los principales destinatarios de esos fondos.

### *Destino de la deuda exterior*

Entre 1970 y 1983, la deuda pública exterior aumenta de 4.3 a 62.5 miles de millones de dólares. De esta última cifra las empresas —incluidos ciertos organismos financieros— absorben el 7.9% al cierre de 1983 —lo que en cifras absolutas representan 44 965 millones de dólares—, en tanto que al gobierno corresponde el 28.1% restante. En años previos la participación de las empresas públicas es aún mayor, llegando por ejemplo en 1981 al 85.6%, lo que equivale a 45 315 millones.

Ahora bien ¿qué empresas reciben los mayores financiamientos? Entre las no bancarias, en primer lugar está Petróleos Mexicanos, que al finalizar 1983 adeuda 15 141 millones de dólares, de los que 12 177 son créditos a largo plazo. Pemex participa con el 24.2% de toda la deuda pública exterior, y dos años antes lo hace incluso con el 29.2%. Lo que quiere decir que el destino principal de la deuda externa contraída por el Estado es la industria petrolera, es decir el aumento de la extracción y de las exportaciones de petróleo crudo, que en el financiamiento de Pemex se da entre 1973 y 1981, lapso en que su pasivo en dólares aumenta de 10 300 a 29 200 millones.

El segundo lugar corresponde a la CFE, o sea a la industria eléctrica, que en 1983 adeuda 8 025 millones, y 9 221, dos años antes. Proporcionalmente, el financiamien-

to a esta industria pierde importancia pues de más del 20% en varios años, cae al 12.8% en 1983. Al cierre de este año Teléfonos de México adeuda 934 millones de dólares, o sea el 1.5% de la deuda pública total, y después vienen CONASUPO, Altos Hornos y la Siderúrgica Lázaro Cárdenas, con cifras menores.

Varios organismos financieros figuran también prominentemente entre los destinatarios de la deuda pública exterior de México. En primer lugar la Nacional Financiera, con casi 4 mil millones de dólares; en segundo Banobras, con 2 609 millones, en tercero el Banco Nacional Agropecuario y en cuarto diversos fideicomisos manejados por diferentes instituciones.

Y a la deuda pública exterior propiamente dicha se agrega la que anteriormente fue de los bancos privados, pero que a partir de la nacionalización de 1982 fue asumida como el resto de los pasivos bancarios, por el Estado, y que a la fecha alcanza 6 400 millones de dólares.

Por lo que hace a las empresas privadas, poco más de un tercio de la deuda —7.4 miles de millones de dólares— se destinan a sociedades en que participa el capital extranjero, en tanto que dos tercios —12.6 miles de millones— va a empresas mexicanas. No conocemos la distribución exacta de la deuda privada, pero a juzgar por diversas estimaciones se sabe que, de las miles de empresas de cierta significación, sólo muy pocas de ellas han sido hasta ahora las destinatarias del crédito del exterior. Según informaciones de la Bolsa Mexicana de Valores, por ejemplo, al cierre de 1982, 93 empresas respondían de una deuda de 10 267.4 millones de dólares, incluyendo préstamos a corto plazo. Lo que hace pensar que probablemente la deuda en su conjunto fue contraída por no más de 200 empresas, entre las que destacan los más poderosos grupos industriales.

Según la fuente antes mencionada, las empresas con más cuantiosas deudas en 1982 operaban en la industria, pudiendo recordarse entre ellas al grupo Alfa cuyo adeudo era de 2 100 millones de dólares, que por cierto poco

tiempo después excedió a 2 300 millones; VISA con 878.6 millones, Vitro con 848.3, Desc con 480.0, Fundidora Monterrey con 455.0, CYDSA 450.0, Agromak 446.0 Celanese Mexicana 289.9, Cervecería Moctezuma 275.9, Empresas Tolteca 229.9 y TAMSА con 200.8 millones. Entre las empresas mineras sobresalían por su deuda en dólares Cananea, con 185.8 y Peñoles con 185.1, y en telecomunicaciones, Teléfonos de México, con un adeudo de 764.4 millones.

Otras empresas también endeudadas, pero con sumas muy inferiores a las anteriores eran Nacobre, Spicer, Tremec, Condumex, Apasco, Pliana, Unión Carbide, etc.

Las deudas en dólares constituyen pasivos que debido a la severa y continua devaluación del peso después de 1981 entrañan obligaciones que en verdad se han multiplicado para los deudores. Así por ejemplo la deuda externa privada en su conjunto, cuyo monto se estimaba en 529.8 miles de millones de pesos en 1981, pasó un año después a 1 billón 269.5 millones y en 1983 a 2 billones 878.6 millones, o sea que en sólo dos años aumentó más de cinco veces a precios corrientes. La correspondiente a 93 empresas, a su vez, en el mismo breve lapso pasó de 238.7 a 291.4 miles de millones. Lo que quiere decir que la pesada carga que entraña una deuda en dólares, sobre todo cuando como ocurrió en años recientes se devalúa severamente el peso y aumentan las tasas de interés con que se contraen los créditos, se vuelve realmente intolerable para numerosas empresas. Al respecto se estima que en 1983, si bien casi todos los deudores habían recurrido al apoyo de Ficorca para protegerse de nuevas devaluaciones, la deuda en moneda extranjera de los principales grupos y empresas era (en pesos mexicanos) la siguiente: grupo Alfa, 309.9 miles de millones; grupo VISA 148.2, Vitro 109.8, Bailleres 8.0, TAMS 79.9, CYDSA 57.9, Desc 35.2 y Pliana 20.3 miles de millones. Y otras empresas nacionales y extranjeras fuertemente endeudadas eran: Celanese Mexicana con 45 632.6 millones de pesos, Minera de Cananea, con 40 775.6, Em-



presas Tolteca con 37 028.0, Texaco Mexicana con 24 047.0, Cía. Industrial de San Cristóbal con 22 910.3, Minera Autlán con 22 343.3 y Apasco con 20 168.0 millones de pesos.

Con la anterior situación de fuerte endeudamiento extranjero contrastan otras empresas. En la actividad comercial, por ejemplo, no aparecen con un pasivo en dólares de significación Liverpool, El Palacio de Hierro y Sanborns, en tanto que Salinas y Rocha reporta una deuda de 15 509.3 millones de pesos. Y en otros campos tienen pasivos relativamente pequeños Frisco, Anderson Clayton, Bacardí, Tabacalera, Loreto y Peña Pobre, Hulera El Centenario, Química Penwalt, Mexalit Reynolds Aluminio, Grupo Industrial Camesa, Indetel, John Deere y otras.

### *Estrategia de la inversión extranjera en México*

El enmarcamiento anterior ayuda indudablemente a entender aspectos fundamentales de la estrategia así como la dirección en que se desenvuelve el capital extranjero en México. Ahora sin embargo conviene establecer en qué medida la IED, concretamente, opera en nuestro país como lo hace en otros, y hasta dónde, en su caso, adopta modalidades propias.

Se reconoce a menudo que las empresas trasnacionales tienen una estrategia global. Como se dice en un estudio: "la importancia de la empresa trasnacional radica en la existencia de una estrategia corporativa global que combina, bajo un control central, consideraciones financieras, comerciales, tecnológicas, administrativas y políticas...".<sup>11</sup>

Convencido de que ello es así, en las líneas que siguen trataré de destacar los rasgos que parecen caracterizar

<sup>11</sup> Sepúlveda y Chumacero, *Ob. cit.*, p. 18.

esa estrategia en el plano económico, tecnológico, político y cultural, concretamente en nuestro país.

La estrategia propiamente económica se expresa fundamentalmente en tres campos: el industrial o en un sentido más amplio, productivo, el comercial y el financiero.

La estrategia productiva de la IED en México deja ver las características siguientes:

### *Estrategia económica*

Las empresas de las que procede la mayor parte de la inversión extranjera son poderosos consorcios transnacionales. De hacer una lista comprobaríamos que una alta proporción de las más fuertes ETN de Estados Unidos y otros países operan en México. Y si bien la importancia relativa de las operaciones de sus filiales y subsidiarias en nuestro país es generalmente muy pequeña a nivel internacional, en la economía mexicana sobresalen a menudo entre las de mayor significación.

Así por ejemplo, a partir de los datos sobre el monto de sus ventas, de las 500 más grandes empresas que operaban en México en 1983, 245 tenían inversión extranjera. Entre las 200 mayores había 115 con capital extranjero, 57 en las primeras 100 y 27 en las 50 más importantes. En ese año estas últimas vendieron bienes y servicios por 4 billones 800 027.5 millones de pesos, lo que equivale a decir que el 10% concurre con el 78.1% de las ventas totales de las 500 empresas más grandes. Pues bien, en tanto que las empresas nacionales participaron con el 72.8% de las ventas, las de inversión extranjera lo hicieron con el 27.2% restante.

Si en vez de las 50 primeras se consideran las 500 en su conjunto, la participación de las empresas con capital extranjero se eleva al 34.6% del total de las ventas, proporción que no es mayor debido al peso muy grande de Pemex en las empresas nacionales. Si para fines de aná-

lisis y para saber cuál es la situación real de unas y otras empresas en el resto de la economía se excluyera a Petróleos Mexicanos, resultaría entonces que en tanto las nacionales concurren con el 41.8% de las ventas, las de capital extranjero lo hacen con el 58.2%, lo que confirma que su importancia relativa es sin duda mucho mayor de lo que sugieren las cifras respecto al conjunto de la economía mexicana.

Lo que en otras palabras significa que el capital extranjero que opera en México tiene un alto grado de concentración y centralización, lo que se explica porque procede de consorcios que realmente son monopolios y oligopolios. La significación de tales empresas se comprueba porque de las más de 6 mil con capital extranjero que funcionan en nuestro país, el peso de las 245 más grandes es evidente, y sobre todo de las 57 empresas principales. En el grupo de las 500, por ejemplo, el 23.2% de todas aquellas que tienen capital extranjero concentran el 81.7% de las ventas de las mismas.

En esas 57 empresas figuran, por una parte, algunas ETN que operan exclusivamente con capital extranjero, como ocurre con las automotrices. Entre las principales: General Motors (la número 9 entre las 500 más grandes), Volkswagen (la 15), Ford (17), Chrysler (23) y Nissan (29); y Nestlé, entre las productoras de alimentos. Aunque, como se sabe, sobre todo a partir de la ley de 1973, que en ciertas líneas obligó a la mexicanización, la mayor parte de las empresas extranjeras están hoy asociadas a inversionistas nacionales.

Ahora bien, ¿hacia dónde se destina el capital del exterior? Desde los años cincuenta, ya se dijo, la IED se canaliza crecientemente hacia la industria manufacturera. En la siguiente década se afirma tal proyección, y a partir de 1970 mantiene, con ligeras variaciones, su alto nivel, aunque con tendencia descendente en los últimos años.

## CUADRO 7

## INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO

— Distribución por ramas —

— Valor acumulado en millones de dólares —

Año	Total (1)	Manufacturas (2)	Comercio (3)	Otras (4)	Relaciones		(%) 4/1
					2/1	3/1	
1970	2 822.3	2 099.9	436.2	286.2	74.4	15.5	10.1
1971	2 997.4	2 253.8	473.7	269.9	75.2	15.8	9.0
1972	3 174.2	2 377.5	515.0	281.7	74.9	16.2	8.8
1973	3 622.6	2 762.4	534.3	325.3	76.3	14.7	8.9
1974	4 275.4	3 260.6	564.2	450.6	76.3	13.2	10.5
1975							
1976	3 284.4	2 564.9	228.5	491.0	78.1	7.0	14.9
1977	3 707.3	2 945.4	227.5	534.4	79.4	6.1	14.4
1978	4 739.3	3 706.7	350.5	682.1	78.2	7.4	14.4
1979	6 644.9	5 020.3	564.8	1 059.8	75.5	8.5	15.9
1980	9 954.8	7 329.9	846.7	1 778.2	73.6	8.5	17.8
1981	13 543.1	9 971.4	1 053.3	2 518.4	73.6	7.8	18.6

FUENTE: Banco de México.

La distribución del conjunto de la IED permite observar lo que sigue:

La agricultura, que apenas representa poco más del 1% de la inversión en los primeros años, desde 1976 cae a cifras insignificantes, aunque esto no debiera llevar a menospreciar su influencia en la agroindustria. La minería pierde también importancia relativa, bajando en el periodo de poco más del 5% a menos del 3%. Las inversiones en petróleo y electricidad son mínimas, y en la industria de la construcción, si bien pequeñas, tienden a aumentar después de 1978. En los transportes casi no registran variaciones y sólo en un año alcanzan el 0.5% del total. En otras actividades declinan.

En realidad tres son las ramas en que la IED tiene especial significación. En primer lugar las manufacturas, en las que sin embargo se advierte un quiebre importante que consiste en que tras llegar al 79.4% en 1977, bajan al 73.6% en 1981. En el comercio también se observa una fuerte declinación, pues en menos de un decenio la IED cae del 16.2 al 7.8%. En rigor sólo aumenta sustancialmente la inversión en diversos servicios entre los que destacan los financieros, en donde de cifras insignificantes pasa en muy pocos años al 13.6%, o sea una proporción similar a aquélla en que baja la inversión en la industria y el comercio.

Si se examina más de cerca la forma en que se distribuye la inversión extranjera en la industria de transformación, se advierten hechos de interés que en el fondo expresan los cambios en la estructura productiva que ha traído el desarrollo industrial. Así por ejemplo aunque todavía en 1981 el ramo de alimentos, bebidas y tabaco absorbe el 8.5% de la IED, esta proporción es muy inferior a la de 1950, de casi 26%. Aun tomadas en conjunto, las industrias ligeras de bienes de consumo pierden importancia en el periodo considerado. En cambio cobra creciente significación la industria del papel y editorial, que de poco más de 0.5% llega a más del 6% de la inversión, y sobre todo se incrementa en tér-

minos absolutos y porcentuales la inversión en la industria química, la que sin embargo declina a partir de 1976 de alrededor del 39% a poco menos del 30%, en tanto la de productos metálicos y maquinaria y equipo de diversas clases, que al principio del periodo considerado sólo absorbía poco más del 20% de la IED, en 1981 representa ya el 42.7%.

Los desplazamientos anteriores son, sin duda, reveladores de la estrategia de las ETN en nuestro país. El que éstas se concentran en gran parte en dos ramas fundamentales del proceso industrial como son la química y la metal-mecánica, demuestra que el capital extranjero está presente en las actividades de mayor importancia estratégica, de más rápido crecimiento o que ofrecen condiciones más atractivas en términos de costos, como ocurre con las empresas maquiladoras que operan en campos y fases del proceso de trabajo que absorben mucha mano de obra. Y aparte de la petroquímica secundaria y la química propiamente dicha podría mencionarse la producción de equipo y material de transporte, artículos eléctricos y electrónica, y maquinaria y equipo industrial y agrícola entre las actividades preferidas por la inversión extranjera.

En el caso específico de México es fácilmente explicable que el capital extranjero se oriente como lo hace. El rápido desarrollo de la industria petrolera y petroquímica básica y la política de subsidios al consumo interno vuelve muy atractiva la operación de las numerosas empresas extranjeras en la petroquímica secundaria, subrama en la que están presentes muchos de los grandes consorcios transnacionales como Dupont, Celanese, Monsanto, Philips Petroleum, Hércules, Goodrich, Imperial Chemical, Union Carbide, Liquid Carbonic, Bayer, Basf, Texaco, Hoescht, Stauffer, Pfizer, American Cyanamid y otros. Y algo similar acontece digamos en la industria automotriz, en la eléctrica-electrónica y en la de maquinaria y equipo, en donde el peso de la inversión extranjera es también grande.

*Estrategia de «mexicanización» de la IED*

Aunque como antes se dijo, algunas empresas muy importantes siguen operando como totalmente extranjeras, la mayor parte ha aceptado asociarse con capital nacional tanto privado como gubernamental. A partir sobre todo de los años cincuenta, al amparo de la política sustitutiva de importaciones, varios consorcios abrieron plantas en nuestro país y empezaron a «mexicanizarse». Entre otros Scott Paper (Kimberly Clark), Du Pont, (Pigmentos y Productos Químicos, con Bancomer y Tetraetilo de México, con Pemex), General Electric, Anderson Clayton, British American Tobacco, rrr y Union Carbide. Y más adelante lo hicieron Texaco, Monsanto, American Smelting, Anaconda-Pirelli, B.F. Goodrich y muchos otros. Fue sin embargo, con posterioridad a la ley de 1973 y sobre todo después de 1975 cuando la mexicanización cobró mayor impulso, pues tan sólo entre la expedición de esa ley y 1980, 1 600 empresas empezaron a operar conforme a tal régimen.

Según un reciente estudio,<sup>12</sup> “la mayor parte de las mexicanizaciones se han hecho hasta ahora con empresarios privados y sobre todo con grandes consorcios”, pues “México tiene muchos grupos industriales grandes o grupos familiares que pueden ser socios para la mexicanización”. En efecto, numerosas ETN se vinculan a los grupos Alfa, VISA, CYDSA, Vitro. Desc, Bailleres, ICA, Paggi, ois, Pliana, Bufete Industrial, Ballesteros y otros, y en la hasta 1982 banca privada, se relacionan también estrechamente con Banamex, Bancomer, Banco del Atlántico y Banca Cremi.<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Business International-Corporation, *Investment Strategies in Mexico*. Hoy to deal with mexicanization. New York, 1979. Véase además el resumen de dicho estudio en: Política de Mexicanización de Empresas Extranjeras, y Proceso de Mexicanización de Empresas Extranjeras, ambos del Centro de Información y Estudios Nacionales, Ref.: CIEN-IE/E3/80 y CIEN-E9/E4).

<sup>13</sup> En el cuarto capítulo de este libro se examinan las princi-

A diferencia de lo que ocurre en países de menor desarrollo, en los que el capital trasnacional se vincula a menudo con los mismos y muy pocos grupos de capitalistas nacionales, en México cada gran consorcio lo hace con un grupo determinado —según sus líneas de operación— salvo casos especiales que en cierto modo constituyen la excepción a esa regla, aunque el grupo mexicano suele a su vez tener relaciones con varias empresas trasnacionales. Así por ejemplo, el grupo Alfa se vinculó en años recientes en la línea eléctrico-electrónica, a Ford Aerospace, Magnavox, Rockwell y Hitachi; en la petroquímica a Du Pont, Basf y Hércules, y en la metalmeccánica a Massey Ferguson y Ford. El grupo Desc se asoció con SKF, Dana Industries, Bosh, Monsanto y Phillips Petroleum; ICA con Atsugi, Borg & Beck y General Motors; VISA con Allied Chemical y Bethlehem Steel; el grupo Vitro con Owen Corning, y CYDSA, con Bayer, Cyanamid y B.F. Goodrich.

En cuanto a su asociación con el Estado son bien conocidos los estrechos lazos del capital extranjero con la Nacional Financiera, la que participa en un buen número de empresas mixtas con firmas como Celanese, Amoco, Nippon Steel, Pechiney-Ugine-Kuhlman, Renault, Scott Paper, Philip Morris, Anaconda-Pirelli y otras, aparte de manejar diversos fondos o fideicomisos de co-inversión, en los que la Financiera se ha vinculado a Grindlay-Brandts, Telettra, Compagnie Generale de Radiologie, Banco de Japón, etc.

Después de Nafinsa, el grupo Somex es también un importante centro de relaciones estatales con el capital extranjero, pues se asocia a 13 empresas internacionales entre las que destacan: Amoco, Atsugi Motors Parts, American Motors, Borg & Beck, Champion Spark Plugs, CDF chemie, ITT y NU Nederlandse Steats Minsen.

pales modalidades de la relación entre el capital extranjero y el nacional, privado y público. Por ello, aquí sólo se menciona tal relación como una característica importante de la estrategia de las ETN en México.



Independientemente de las conexiones del capital extranjero con algunos de los grupos más importantes tanto privados como gubernamentales, cuando de momento no hay un socio mexicano que tome la parte del capital que le reserva la ley, la mexicanización se ha llevado a cabo a través del mercado de valores. Así procedieron Purina, Roberts, Domincia, Texaco y Cigarrera La Moderna, y muchas empresas con capital extranjero, ya en operación, recurrieron también al mercado cuando el rápido crecimiento de la economía permitió colocar acciones y obligaciones.

La «mexicanización» de las empresas extranjeras no ha sido fácil. Aunque los grandes inversionistas del exterior prefieren la exclusividad, en el caso concreto de México han comprendido que la asociación con capitalistas nacionales en las empresas mixtas expresa condiciones objetivas a las que hay que saber adaptarse, y aun ofrece atractivos dignos de tomarse en cuenta. Aca-so las principales dificultades en tales empresas consisten en que aun no teniendo la mayoría del capital, los socios extranjeros, sobre todo cuando como es frecuente controlan la tecnología, tienden a dominar y a decidir lo que deba hacerse. En ciertos casos, aun actuando como minoría reclaman "cláusulas de protección" e interfieren de diversas maneras con la dirección y la mayoría mexicanas, y a menudo hay desacuerdos y aun fricciones en torno a asuntos tales como los dividendos a fijar, la influencia en la administración y en la composición de los consejos directivos, el monto y las condiciones del pago de regalías por asistencia técnica, la legitimidad de ciertos gastos, el costo del financiamiento, la admisión de nuevos socios, el reparto de mercados exteriores entre filiales y la matriz, la utilización de la tecnología extranjera, etcétera.

De momento, la expedición de la ley sobre inversiones de 1973 probablemente dio la impresión de una medida nacionalista que pretendía restringir grandemente el radio de acción del capital extranjero. La experiencia de la

última década, no obstante, confirma que las autoridades mexicanas han procedido muy flexiblemente y que el disponer de la mayoría del capital de una empresa —generalmente del 51% o incluso de una proporción mayor— no basta para controlarla en la práctica. El control de la tecnología y el conocimiento de ciertos nuevos procesos, la habilidad administrativa, el fácil acceso al mercado financiero internacional, el dominio del mercado y en síntesis el poder a veces enorme de las empresas transnacionales suele ser lo que permite a éstas jugar el papel dominante, aun cuando su participación en el capital de una filial sea relativamente pequeña

Y por otra parte, si bien la empresa mixta entraña ciertas limitaciones para el socio extranjero, éste obtiene en tal régimen indudables ventajas. La «mexicanización» "...les da mayor libertad en una serie de campos. Les libera de trámites burocráticos y de la necesidad de entregar ciertos informes. Los identifica como empresas mexicanas, lo que implica ventajas en cuanto a relaciones laborales, control de precios, compras gubernamentales y facilidades de importación". Como bien se dice en el estudio ya mencionado de la Business International Corporation: "Las compañías que se han mexicanizado con éxito subrayan casi unánimemente las ventajas de tener un socio mexicano, es un activo comercial inapreciable".<sup>14</sup> La asociación con el Estado, en particular, suele ser muy atractiva. El récord de la Nacional Financiera en su relación con el capital extranjero se considera «excelente». "Nafinsa ha sido un socio ideal, declara un funcionario norteamericano que dirige una empresa en que aquélla es accionista minoritario".<sup>15</sup>

<sup>14</sup> Centro de Información y Estudios Nacionales, "Proceso de mexicanización de empresas extranjeras", *Ob. cit.*, p. 10.

<sup>15</sup> Centro de Información y Estudios Nacionales, "Política de mexicanización de empresas extranjeras", *Ob. cit.*, p. 11.

*Integración vertical, empresas maquiladoras y estrategia tecnológica*

Otro aspecto interesante de la estrategia del capital extranjero en México consiste en que, como se observa en diversos estudios, buena parte de las empresas en que participa son negocios mexicanos ya establecidos que se adquieren por compra, lo que sin duda entraña cierta desnacionalización.<sup>16</sup> Ahora bien, en tanto que en épocas anteriores la forma de integración predominante del capital extranjero solía ser la horizontal, o sea la de introducirse y tratar de dominar una línea de producción determinada, dentro del actual régimen de las ETN tiene cada vez mayor importancia —aparte del conglomerado— la integración vertical, o sea la inserción en procesos productivos más complejos y altamente internacionalizados, en que las filiales cubren sólo las fases de esos procesos que, por diferentes razones, más convienen al consorcio en su conjunto. Esta práctica muestra claramente que al capital extranjero no le interesa integrarse con el resto de la rama y menos aún con la economía nacional en su conjunto sino con la matriz y las demás unidades del consorcio internacional de que forma parte y al cual está subordinado. Ello se advierte claramente en la industria automotriz y sobre todo en la industria maquiladora, en la que como es sabido, con frecuencia sólo se traslada a nuestro país una fase específica del proceso industrial, en general las más sencillas y que requieren más mano de obra, para ensamblar o producir ciertos componentes que a menudo se destinan al país del que procede la inversión foránea o a otro mercado extranjero, para integrarse después en la producción final. Y aunque esta estrategia ha sido una a la que las ETN

<sup>16</sup> Véase: Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, "La inversión extranjera en México", *Ob. cit.*, p. 40. Aunque, a la vez, con frecuencia se fusionan a alguna empresa, ya en operación que actuaba como distribuidor del producto importado y que estaba ya totalmente al servicio del capital extranjero.

recurren para suavizar los efectos sobre la tasa de ganancia de una ya muy larga crisis, en parte expresa a la vez la tendencia en países subdesarrollados como el nuestro a atraer al capital extranjero ofreciéndole amplias facilidades en materia de infraestructura, fiscales, laborales y de cercanía geográfica y estabilidad política.

La empresa maquiladora en México se proyecta hacia el mercado exterior, aunque recientemente se le permitió destinar parte de su producción —hasta el 20%— al mercado interno. Pero aun siendo casi totalmente extranjera, establece una estrecha relación con los empresarios mexicanos y con el Estado. En Chihuahua y concretamente en Ciudad Juárez, en donde se concentra el mayor número de tales empresas, los grupos más importantes —Bermúdez, Omega, Vallina y Lintel— han construido parques industriales que habitualmente se rentan a firmas extranjeras, con todos los servicios. Y también se les ofrece asesoría profesional y técnica en cuestiones de construcción, trámites aduanales y otras gestiones administrativas, asuntos laborales, información económica y estudios de factibilidad. Lo que por cierto también se observa en Tijuana y Mexicali.

En general, en los últimos decenios la inversión extranjera aprovechó las ventajas que la sustitución de importaciones le ofrecía. Y aunque muchas nuevas líneas de producción fueron abiertas al amparo de esa política, la IED no sólo no libró a nuestro país de la dependencia comercial sino que contribuyó a hacernos más dependientes de ciertas importaciones. Y si bien en ciertos casos ello hizo posible un rápido crecimiento económico, más que orientarse la inversión extranjera hacia campos fundamentales para reforzar la estructura productiva, a menudo se proyectó hacia bienes y servicios demandados por las clases altas y medias, de los que se pudo inclusive haber prescindido. Con frecuencia se fomentaron actividades muy costosas y de escasa importancia y aun propiamente improductivas, lo que explica que aun habiéndose logrado un rápido crecimiento, la acción

del capital extranjero contribuyera a la vez a crear o acentuar deformaciones estructurales y a desarrollar una economía desarticulada, poco eficiente y con un bajo nivel de integración interna.

Lo anterior resulta no sólo de la estrategia industrial de las ETN sino en parte de la forma en que manejan la tecnología y de su política comercial y financiera. En el aspecto tecnológico su estrategia no difiere en lo fundamental de la adoptada en otros países. Y la similitud se explica porque es éste un campo en el que las principales decisiones se toman por las matrices en los grandes centros industriales. De hecho casi toda la inversión para investigación y desarrollo se concentra en ellos, los que generalmente retienen también la tecnología más avanzada.

Esta posición de control hace que la dependencia tecnológica de países como México sea muy grande. Si bien es cada vez más frecuente la participación extranjera en el capital de empresas mixtas, aun en muchas en que no está presente, el solo uso de tecnología extranjera suele ejercer gran influencia en su operación.

A diferencia de lo que se hace por ejemplo en Japón, que siendo un país altamente industrializado compra a menudo la tecnología extranjera para operarla por su cuenta, en México se acostumbra más contratar a largo plazo la asistencia técnica y pagar por ella generalmente entre 1% y 3% de las ventas netas, aunque el costo real de la misma se desconoce sobre todo cuando se depende de importaciones que se hacen en el marco de un comercio intra-firma. Y si bien en ocasiones se obtienen procesos adecuados y cuya supervisión técnica permite elevar la eficiencia en el uso de materias primas y materiales y en el rendimiento de la planta, otras veces se paga muy cara la tecnología, y lo que se obtiene son equipos y procesos anacrónicos ya superados a nivel internacional y que colocan a la empresa que los utiliza en franca desventaja. Lo que por ejemplo ha ocurrido a menudo en la industria automotriz.

Esta industria ha experimentado en México un desarrollo considerable. Habiendo empezado hace más de medio siglo como un mero proceso de ensamble de piezas casi totalmente importadas, bajo la influencia de la política de integración adoptada a partir de principios de los años setenta se convierte poco a poco en una que realmente fabrica automóviles y camiones, principalmente para el mercado interno. Pero siendo a la vez totalmente extranjera, su desarrollo exhibe una gran dependencia respecto no sólo a la tecnología sino a la política toda de los grandes consorcios automotores internacionales, de los que las empresas que operan en México son simples agencias o sucursales con una mínima capacidad de decisión.

En la industria automotriz se aprecia claramente la estrategia industrial y tecnológica de las ETN. La integración, en primer lugar, no es la que las leyes mexicanas pretenden ni la articulación interna que sería deseable sino la que conviene a la trasnacional de que se trate. Para la Volkswagen, por ejemplo, que es la planta automotriz más grande en el país, el papel que le toca jugar está determinado por lo que conviene en conjunto al consorcio y por la división del trabajo que la matriz alemana establece especialmente entre las filiales norteamericana, brasileña y mexicana, a menudo con obvias desventajas para ésta.

La transferencia tecnológica no es como se supone el fácil y oportuno traslado de los avances más significativos, sino el desarrollo desigual y la retención de maquinaria y equipos viejos y aun obsoletos, lo que no excluye la rápida modernización de ciertas líneas cuyas perspectivas son más favorables. Recientemente casi todas las grandes automotrices han entrado en México a la fabricación de motores, con plantas modernas inclusive casi totalmente automatizadas, en las que se produce para exportar, de preferencia a los Estados Unidos. Pero en otras divisiones la industria sigue operando a partir de instalaciones y equipos inadecuados que tienen ya un

gran desgaste, representan pequeñas e insuficientes inversiones en activos fijos, y requieren mucha mano de obra, en general poco calificada, para sus operaciones.

En fin, en vez de un desarrollo industrial diversificado, y con un alto grado de integración nacional, en que la producción mexicana juega un papel de primer orden en cada empresa automotriz, éstas dependen grandemente de toda clase de importaciones, incluso de componentes y refacciones que sin mayor dificultad podría fabricarse en México, con las que independientemente del costo que tengan para nuestro país, contribuyen a que el capital de la matriz y del consorcio en su conjunto se valoreice del mejor modo posible. Y como en esta industria el comercio intra-firma tiene gran importancia, la transferencia tecnológica asociada a la compraventa de numerosos productos y la asistencia técnica que se expresa sobre todo a través de la supervisión de calidad y niveles de productividad, vuelve muy difícil saber en qué medida es realmente necesaria y cuál es su costo real.

El uso de patentes y marcas de empresas extranjeras es un aspecto en torno al cual se entrelazan la tecnología y el manejo comercial de la misma. Las ETN, como se sabe, utilizan la diferenciación de productos y modelos para afirmar su posición en el mercado. Y lo mismo hacen con sus patentes y hoy día sobre todo con ciertas marcas.

En 1984, pese al bajo nivel de la actividad económica y el decaimiento de la IED, se registraron en México 1 737 patentes. Pues bien, de ellas sólo 138 fueron de empresas mexicanas y el resto extranjeras. Estados Unidos participó con 981, pudiendo advertirse que el grueso de ellas correspondía a industrias como la química y metalúrgica, mecánica, eléctrica-electrónica y técnicas industriales diversas.

Por empresas, claramente se aprecia que las patentes son propiedad de unos cuantos grandes consorcios. Así, en las listas de los norteamericanos destacan General Electric, Westinghouse, Colgate-Palmolive, Union Car-

bide, Deere and Company, E. I. Du Pont de Nemours, Minnesota Mining, Motorola, Goodyear, Procter and Gamble y otras. Entre las empresas alemanas sobresalen Hoescht y Siemens, entre las inglesas Lucas Industries, Imperial Chemical y Automotive Products y entre las suizas, Ciba-Geigy y Nestlé.

En cuanto a las marcas, cuya influencia sobre el consumidor es a menudo muy grande gracias a la publicidad masiva, también en 1984 se registraron en México 8 563, de las que 4 089 fueron nacionales y 4 474 extranjeras.

En realidad, de las consideradas como mexicanas habría que excluir a un buen número de empresas en las que participa el capital extranjero. Pero lo que es significativo es el peso de las grandes cadenas comerciales como Gigante y Aurrerá.

De las empresas norteamericanas, 25 registraron más de 10 nuevas marcas en México en 1984, entre las que destacan Colgate-Palmolive, American Express, Chesebrough-Pond's, Avon Products, Johnson and Johnson y Warner-Lambert.

### *Política comercial*

La política comercial, que sin duda es un arma muy importante para afirmar la posición del capital extranjero en el mercado, varía de unas empresas y campos a otros. Pero a la vez tiene ciertos rasgos que le son característicos. Podrían por ejemplo, mencionarse los que siguen:

— Operan a precios altos, lo que fundamentalmente obedece a la posición monopolista que mantiene en ciertas líneas y mercados. Y también a que en economías como la mexicana, en que la tasa de ganancia es más alta que en países industrializados, ello ofrece un amplio margen que naturalmente aprovechan y aun tratan de elevar al máximo los más poderosos y eficientes consorcios internacionales. Al mismo tiempo, cuando entran a un nuevo mercado y quieren eliminar a un competidor nacional



recurren si es preciso al dumping y venden por debajo de los precios internacionales y aun de sus costos reales;

— Ofrecen al consumidor una multiplicidad de productos, aunque a menudo la diferencia entre unos y otros sea en realidad muy pequeña y aun virtual, así como una gran variedad de modelos;

— Utilizan las marcas para acentuar esa diferenciación y para atraer al consumidor, no a un producto determinado, de cierto contenido y calidad, sino a una marca específica, que supuestamente es la mejor y por la que a menudo se paga inclusive una prima o sobreprecio.<sup>17</sup>

— Hacen uso masivo de la publicidad a través de todos los medios a su alcance, entre los que hoy destaca la televisión, hasta el punto de que, en muchos casos, la publicidad es uno de los principales renglones del costo;

— Promueven el establecimiento de grandes centros y cadenas comerciales, los patrones de consumo y el consumismo de tipo norteamericano, y los aprovechan para penetrar y si es posible para dominar al mercado nacional, respecto al que algunas empresas pretenden la exclusividad;

— Utilizan desde luego el poder de la matriz, su prestigio, y el que a menudo sea conocida por todos como una importantísima empresa a nivel internacional;

— Realizan buena parte de sus transacciones, sobre todo en tratándose de industrias como la automotriz, de maquinaria y equipo, electrónica y químico-farmacéutica, como comercio intra-firma, lo que les permite sobrefac-

<sup>17</sup> El aceite comestible Mazola, por ejemplo, de la empresa Productos de Maíz, en la que tiene intereses General Food, probablemente no es superior al aceite Gloria. Y aunque ambos son producidos por la misma firma, o sea el grupo Aranguren, de Guadalajara, el primero se vende a un precio 10% más alto que el segundo. Algo similar ocurre con los detergentes Ariel y Rápido (Procter and Gamble), que gozan de una enorme publicidad, frente digamos al Doña Blanca y otros. Y esta es la razón por la que algunos productores mexicanos usan la marca y el aparato de distribución de firmas extranjeras.

turar importaciones y subfacturar exportaciones, y en general mover los precios según la conveniencia de las matrices;

— Favorecen especialmente las importaciones del país del que procede el capital extranjero, y a menudo discriminan o no se interesan en el producto nacional, que en otras condiciones podrían consumir;

— Se rodean, no obstante, de proveedores nacionales en cuyas empresas suelen tener intereses, o que aun siendo legalmente autónomos se dedican principalmente a producir para uno y más a menudo para varios grandes consorcios, de los que en la práctica dependen sobre todo en cuanto a especificaciones técnicas, control de calidad, condiciones de entrega, mercado y aun financiamiento;

— Recurren a distribuidores mexicanos, aunque una vez que el producto adquiere gran importancia comercial, las ETN acostumbran tomar la distribución por su cuenta. La firma Luis G. Aguilar, por ejemplo, por muchos años ha distribuido Alka-Seltzer, de Laboratorios Milles. En cambio, Herdez fue distribuidor de Kimberly, hasta que éste empezó a controlar la distribución;

— A algunas firmas norteamericanas, su operación en México les interesa como puentes para acercarse a otros mercados latinoamericanos de cierta importancia. Y a la vez, las empresas europeas y japonesas vienen a nuestro país atraídas a menudo no sólo por el mercado mexicano sino por la vecindad con los Estados Unidos. En realidad éste es el mayor atractivo para las numerosas maquiladoras que operan en la faja fronteriza del norte;

— Con frecuencia, sin embargo, las matrices imponen severas restricciones a sus filiales y a las empresas mixtas en que participan, en lo que se refiere a la exportación a otros países, que previamente han comprometido con empresas del mismo grupo;

En cambio, las empresas extranjeras promueven su desarrollo más activamente y son en general más agresivas para crecer en el mercado interno que las nacionales, en tanto haya una demanda en rápida expansión.

En resumen, la política comercial de las ETN es parte integrante de su estrategia global. No persigue impulsar el comercio exterior *per se* ni menos contribuir al desarrollo de nuestro país, sino usar tales transacciones y especialmente el comercio intra-firma en su beneficio y para facilitar su propia integración. Por eso no es extraño que tal comercio contribuya a drenar los recursos de los países subdesarrollados, al desajuste de sus balanzas de pagos y a acentuar sus deformaciones estructurales.

### *Estrategia financiera*

Y algo similar sucede con la estrategia financiera. Al respecto, las empresas extranjeras:

— Se inician en general con inversiones relativamente pequeñas o más bien que cubren los activos fijos indispensables, a menudo a partir de instalaciones y equipos que no son los más avanzados ni los más costosos en la actividad de que se trate;

— Sólo al empezar o al hacer grandes ampliaciones concurren las matrices con aportes frescos de divisas. Y a menudo aun en tales casos se limitan a otorgar avales y a obtener créditos especialmente en su país de origen, a menos que los banqueros exijan inversiones adicionales de capital propio;

— Una vez instaladas, las empresas dependen poco de la matriz o del socio extranjero en cuanto a financiamiento, aunque en momentos difíciles o en situaciones recesivas suelen obtener apoyo adicional para hacer frente a problemas o desajustes inesperados;

— En años recientes, como ya vimos, las empresas con capital extranjero en México aprovecharon la liquidez y facilidades ofrecidas por los bancos sobre todo norteamericanos y contrataron cuantiosos créditos del exterior;

— Las fuentes principales de financiamiento de su capital de trabajo son internas, es decir derivadas de su capacidad para obtener utilidades. Esta, a su vez, se basa

a menudo en precios de monopolio, control de la tecnología y la administración, amplia experiencia y mayor disponibilidad de recursos, fácil acceso al mercado y elevada protección;

— En general recurren al financiamiento bancario interno en México en proporciones limitadas, tanto por las ventajas que les ofrece usar sus propios recursos como porque el crédito bancario está sujeto a restricciones en cuanto al monto y condiciones de operación. En algunos casos el financiamiento bancario de nuestro país es no obstante significativo, lo que incluso suele expresarse en altos coeficientes de deuda respecto al capital propio; y después de 1982 algunas empresas prefieren a menudo pedir prestado en pesos, aun pagando altos tipos de interés;

— Hasta hace muy poco tiempo sólo las empresas mexicanas podían recurrir al mercado de valores en busca de fondos, hoy en cambio pueden hacerlo incluso las empresas totalmente extranjeras, lo que aunado a la presencia de casas de bolsa y otras instituciones financieras privadas que operan fundamentalmente en ese mercado, es de esperarse que cobre importancia el financiamiento a través de la emisión de acciones y obligaciones;

— En la segunda mitad de los años setenta, algunas con capital extranjero que no encontraron socios que cubrieran de inmediato la parte mexicana del capital, fueron autorizadas a colocar acciones en el mercado de valores, lo que dio a éste significación financiera. Entre 1979 y 1981, entre las empresas mixtas que hicieron emisiones de acciones de mayor cuantía figuraron la Hulera Euzkadi, Química Penwalt, el grupo Pliana, Industrias Martin y Nalcomex. Pero a partir de 1982 no se registraron nuevas emisiones.

— Muchas otras empresas han colocado acciones en el mercado, lo que hace que éstas se negocien activamente en la Bolsa Mexicana de Valores. Entre 1981 y 1983 destacaron, por su monto, las compra-ventas con acciones de Industrias Peñoles, Teléfonos de México, El Puerto de

Liverpool, Aurrerá, TAMSA, Kimberly Clark, Indetel, Industrias Synkro, Celanese Mexicana, Desc, Frisco y otras.

Algunas empresas emiten además obligaciones, a plazos que generalmente oscilan de cinco a diez años, entre las que destacan las efectuadas por Liverpool, Industrial de San Cristóbal, Alcan Mexicana, Celanese, Purina, Tabacalera Mexicana, Industrias Synkro, Eaton Manufacturera y París Londres.

— Cuando las condiciones de la empresa y de la economía lo aconsejan se acostumbra reinvertir una parte sustancial de las utilidades, que naturalmente proviene de la economía mexicana y no del exterior. El resto se envía al extranjero en forma de dividendos, regalías u otros pagos, y generalmente excede al monto de las nuevas inversiones que vienen realmente de fuera;

— Dada la práctica de remitir al extranjero cuantiosas sumas en divisas, las empresas extranjeras prefieren tener fácil acceso al mercado de cambios y no ocultan su simpatía por un régimen de libertad cambiaria o que en todo caso imponga restricciones mínimas al movimiento internacional de fondos.

Al respecto, la continua devaluación del peso es un factor adicional de presión, pues las empresas tratan de apresurar sus envíos de fondos al exterior, convencidas de que si no lo hacen, el valor en dólares de sus remisiones será cada vez menor;

— Después de la crisis de 1982, y ante las crecientes dificultades asociadas a sus pesadas deudas, casi todas las empresas con capital extranjero recurrieron a los mecanismos de protección establecidos por el Banco de México —Ficorca— contra la devaluación monetaria. Primero a un régimen de repartos y más tarde a uno en el que el propio banco central se compromete a devolver dólares a los acreedores extranjeros, y cobra a las empresas deudoras una tasa que equivale a un seguro que permite al banco cubrirse. Los deudores saldan sus obligaciones en pesos, al tipo de cambio de la fecha de compra. La

tasa es alta, y a la vez es deducible de las utilidades, como gasto financiero;

— Las empresas con capital extranjero son en general bastante puntuales en sus pagos, en parte porque disponen de mayor capacidad y de mejor administración que otras, lo que las vuelve también mejores sujetos de crédito.

Por lo que hace a los bancos, que también son poderosas empresas transnacionales que ejercen gran influencia en el movimiento internacional de capital, algunos rasgos de su política financiera son los que siguen:

— Operan como se sabe con tasas altas de interés, en general muy superiores a las tradicionales, lo que en parte se explica por el enorme déficit fiscal norteamericano y el empeño del gobierno de Estados Unidos en atraer fondos domésticos e internacionales que le permitan financiarlo. Dichas tasas no sólo son altas en términos nominales sino en términos reales, o sea que exceden considerablemente a la tasa de inflación. Los bancos cobran, además, elevadas comisiones por la renegociación y renovación de adeudos, y desde 1982, imponen en sus nuevas operaciones con México y otros países a los que consideran "muy riesgosos", altos cargos como una especie de seguro que los proteja ante posibles incumplimientos;

— Entre los prestamistas destacan los grandes bancos comerciales de Estados Unidos, los que a menudo concurren en sindicatos en los que participan muchas instituciones crediticias de otros países. Dadas las limitaciones legales que suelen afectar a esos bancos, la banca de inversión es, en cambio, la que más participa en financiamientos a través del mercado de valores;

— Debido a la creciente participación de la banca comercial en el crédito internacional, a otros factores a menudo ligados a la preferencia de los propios deudores y a consideraciones de costo, en años recientes cobró gran importancia el crédito a corto plazo, que siendo relativamente rígido y de altos tipos de interés, obliga al prestatario a

operar con tasas de beneficio que permitan cubrir un servicio sin duda oneroso;

— Hasta antes de la nacionalización de la banca mexicana, ésta empezó a participar directamente en la captación de fondos en el mercado internacional de capitales y a tomar parte y a veces hasta encabezar algunos sindicatos, y fue a menudo un conducto para canalizar fondos del exterior;

— Ante la imposibilidad de algunas empresas de pagar su deuda externa, con frecuencia se ha hablado de que parte de la misma sería convertida en acciones que se pondrían a disposición de los acreedores. Y aunque al respecto hay diversos problemas e incluso restricciones legales que impiden o limitan grandemente a los bancos extranjeros tales inversiones, el grupo Alfa, por ejemplo, anunció recientemente un acuerdo preliminar en tal sentido, conforme al cual, el Chase Manhattan Bank, Citybank, Morgan Guaranty Trust y Bank of America, aceptarían la capitalización de hasta 300 millones de dólares del pasivo de Alfa equivalente al 30% de su capital. En el entendido de que el pasivo se reestructuraría emitiéndose obligaciones a 12 años, convertibles en acciones.

El propio grupo Alfa convino con Banobras en convertir un adeudo a favor de éste de unos 20 mil millones de pesos en acciones de Hylsa, con lo que el banco adquiere el 22.6% del capital de dicha empresa siderúrgica, y queda además con derecho a recibir otras acciones preferentes de ésta, a cambio de diversos créditos contra filiales del grupo como Admiral, Philco, Construcciones Electrónicas, Pom y Agromak.

El grupo Pliana y otros han hecho arreglos también para capitalizar parte de su pasivo, y la presión ejercida por la deuda externa ha acelerado la concentración y centralización de capital, provocando desplazamientos y reacomodos entre las grandes empresas. Vitro, por ejemplo, adquiere el 35% del capital de CYDSA, y la Cervecería Moctezuma pasa, a través de la Holding Pro, al grupo VISA.

*Estrategia política*

En el primer capítulo de este estudio destacamos algunos de los rasgos de la estrategia política de las ETN. No repetiremos lo ya dicho y sólo destacaremos aquí que, acaso lo más característico al respecto es el empeño de dichas empresas y en general de los gobiernos de los países capitalistas más desarrollados en mantener a los demás del sistema subordinados a sus intereses, dentro de una nueva e inequitativa división del trabajo impuesta por el capital monopolista internacional. México, naturalmente, no escapa a tal encuadramiento.

Bajo la política de sustitución de importaciones con la que, sobre todo desde los años de la Segunda Guerra se intentó acelerar la industrialización de nuestro país, el capital extranjero consolidó sus posiciones y se afianzó concretamente en la industria manufacturera, en la que a menudo logró dominar las líneas más importantes y de más rápido desarrollo. En los años del auge petrolero, durante la segunda mitad de la década de los setenta, la IED afluyó a nuestro país como nunca antes y los préstamos internacionales, sobre todo, aumentaron a un ritmo sin precedentes lo que aun cuando con obvias lagunas y graves contradicciones, impulsó la acumulación de capital y sobre todo el crecimiento explosivo de la industria petrolera.

En la última etapa de la crisis, después de 1982, la política del capital extranjero hacia nuestro país, y de hecho hacia muchos otros países subdesarrollados, consiste fundamentalmente en querer ganarnos ahora a la ilusión de que nuestro único camino para salir de la crisis y dinamizar nuestras economías es el de proyectar éstas hacia el exterior, fundamentalmente a la zaga del capital extranjero, como condición para obtener las divisas y por tanto los bienes de producción y la tecnología que requiere nuestro desarrollo.

Tanto Reagan como otros altos funcionarios norteamericanos han afirmado recientemente, una y otra vez, que



“la inversión extranjera directa constituye un factor fundamental para el desarrollo económico internacional”, y que es “el instrumento más idóneo para aportar nuevos recursos ante la contracción de los créditos bancarios internacionales”.<sup>18</sup> Según tal posición, lo que se requiere para atraer a la inversión privada internacional es asegurarle la mayor libertad en su movimiento, no «distorsionar» el funcionamiento del mercado, no discriminarla, tratarla en condiciones de igualdad con la inversión nacional, remover los obstáculos gubernamentales que limitan el flujo del capital extranjero, liberalizar el comercio exterior y aplicar el principio de la nación más favorecida, dar facilidades a la transferencia de dividendos y regalías, aceptar el arbitraje internacional en caso de disputas y reafirmar la vigencia de los principios anteriores y otros similares defendidos principalmente por los Estados Unidos”.<sup>19</sup>

Lo anterior entraña sin duda limitaciones obvias y aun una seria lesión a la soberanía nacional. Y en estos momentos México está viviendo en carne propia el problema, pues en realidad no sólo se le imponen pesadas y hasta intolerables cargas financieras sino, lo que es más grave, bajo el espejismo de ahora convertirse en exportador de manufacturas, se pretende imponerle una estrategia inaceptable que entre otras cosas supone liberalizar el comercio exterior en beneficio principalmente de las empresas transnacionales, pagar a los acreedores extranjeros enormes sumas de dinero aun a costa de prescindir de inversiones productivas indispensables; depender cada vez más de la tecnología que esas propias empresas manejan fundamentalmente en su provecho; aceptar un patrón de industrialización maquiladora, que posterga e incluso vuelve imposible una verdadera integración nacional y convierte a

<sup>18</sup> Sergio Bitar, “La inversión estadounidense en el Grupo Andino”, *Integración Latinoamericana*, No. 98, enero-febrero de 1985, Buenos Aires, p. 46.

<sup>19</sup> *Ibid.*; p. 47.

buena parte de la industria que opera en el país en eslabón de una cadena extranjera que se mueve y maneja a partir de decisiones en las que poco o nada interviene nuestro país; acentuar la dependencia comercial y financiera y aun someterse a los dictados del Fondo Monetario Internacional y a sus recomendaciones de corte monetarista ortodoxo, a fin de que los grandes bancos internacionales acepten renegociar las deudas a su favor y reanudar a cuenta gotas los préstamos a nuestro país.

Mientras nuestro pueblo empieza a cobrar conciencia de que una verdadera independencia económica es condición indispensable de un desarrollo que responda a sus mejores intereses, y desde luego a los mejores intereses de la nación, el capital extranjero traza y pone en marcha una estrategia que, a la inversa lo mantiene en el subdesarrollo, ahonda las deformaciones de nuestra economía y quiere hacernos creer que la subordinación a la inversión del exterior, a sus exigencias y aun sus valores culturales, es la condición de nuestro progreso.

A últimas fechas se han lanzado insidiosas campañas de propaganda contra nuestro país. Y a ellas no ha sido ajeno el capital extranjero, el que en el fondo —y a menudo incluso en la superficie— rechaza lo mejor de nuestra cultura y de nuestra historia, menosprecia lo mexicano, considera inferior a nuestro pueblo, interviene indebidamente en asuntos internos de México, y objeta sin derecho alguno la política exterior mexicana de carácter tradicionalmente progresista y respetuosa.

El rápido desarrollo de la industria maquiladora en la faja fronteriza del norte es por sí solo un signo de la acentuación de nuestra dependencia hacia los Estados Unidos, en donde así como muchos mexicanos despliegan esfuerzos para preservar su identidad y defienden en condiciones nada fáciles aspectos fundamentales de nuestra cultura frente a la presión que el capital y aun la sola vecindad de los Estados Unidos ejercen, muchos otros compatriotas renuncian a lo nuestro y aceptan los valores extranjeros como superiores, caen en el escepticismo y

aun empiezan a considerar la subordinación a lo extranjero como inevitable y algunos hasta como deseable, y ven nuestra independencia como una quimera sin perspectiva.

Por eso es muy grave que, en estos momentos, o sea cuando nuestro país atraviesa por la crisis más severa de su historia contemporánea, el capital extranjero nos señale como única salida la de, en vez de defender con decisión y firmeza nuestros intereses, bajar la guardia, abrir las puertas a la influencia comercial, financiera y tecnológica, cultural y política del exterior, y confirmar que en la medida en que seamos más dependientes seremos más eficientes y prósperos. Y acaso lo más inquietante es que tal estrategia no sólo la postule el capital extranjero sino que la acepten muchos funcionarios gubernamentales y hombres de negocios mexicanos, que de nuevo empiezan a ver en la proyección hacia afuera, en la liberalización y en la internacionalización de nuestra economía, la forma de resolver los más serios problemas.

Es tal la debilidad y la miopía de algunas de esas personas, que a cada rato reiteran que el proyectar nuestra economía hacia la exportación y hacer todo lo imaginable para obtener divisas, será lo que nos vuelva un país con una planta productiva sólida y realmente capaz de competir con la de otros países. Incluso no faltan quienes creen que el cambio que promueve el capital extranjero es en realidad la expresión de una estrategia de desarrollo nacional que nosotros hemos forjado. Los más entusiastas, o quizás solamente más demagogos, hablan ya de que esa extranjerización de nuestra economía es el «cambio estructural» más importante previsto en el Plan Nacional de Desarrollo. Según ellos, con la ayuda del Fondo Monetario y de las empresas transnacionales estamos en vías de construir un «México nuevo», cuando lo único que bajo esos auspicios podrá gestarse es quizás otro «New Mexico».

Proyectar nuestra economía hacia el exterior en la forma en que hoy se hace entraña una grave amenaza para nuestro país. Y desde luego no se trata de cerrar el paso a la modernización ni de oponerse a que la economía me

xicana sea cada vez más productiva y eficiente. Esto hay que conseguirlo, pero no al precio de sacrificar la libertad y la independencia y menos en aras de un progreso que nunca alcanzaremos por ese camino.

Crear que si abrimos las puertas al exterior ello permitirá a nuestras industrias salir y conquistar otros mercados, sin reparar en que por esas mismas puertas puede entrar el capital extranjero y las mercaderías de otros países, es por lo menos sumamente ingenuo. Lo que a la postre decidir a quien entra o sale por ellas son los niveles de productividad y eficiencia. Y es obvio que a este respecto tienen ventaja los países industriales más poderosos, y esa, precisamente, la razón por lo cual consisten en que se liberalice el comercio y en que se les deje introducirse en mayor escala que hasta ahora, a mercados en proceso de expansión tan importantes como ya es el de México.

“Los partidarios de la inversión extranjera libre e ilimitada —escribía hace treinta años Narciso Bassols—, ante una situación semejante, desdeñan las condiciones prácticas en que de hecho se desenvuelve este fenómeno, nos lo presentan completamente deformado, pues si por una parte abultan exageradamente lo que tales inversiones significan en realidad para el desarrollo económico del país, por la otra parte en cambio, oscurecen y tratan de escamotear en forma ilícita un hecho importante, de categoría histórica —como que tiene enormes alcances económicos y políticos imposibles de negar y que no es otro que el «precio» que los pueblos débiles como México tienen forzosamente que pagar, no sólo en créditos de los capitales que invierten en condiciones de desigualdad y ventaja los monopolios de los países dominantes, sino sobre todo en pérdida de la libertad, en menoscabo de la autonomía nacional con todas las consecuencias que esto implica, y en subordinación efectiva al nuevo conquistador”.<sup>20</sup>

Al hablar del «nuevo conquistador», Narciso Bassols no

<sup>20</sup> Narciso Bassols, *Obras*, México, 1964, pp. 884-885.

conoció esta nueva forma de la inversión extranjera directa que son las «maquiladoras». Pero quien recorra hoy la faja fronteriza del norte de nuestro país y especialmente centros como Tijuana y Ciudad Juárez, en los que se concentra buena parte de esas nuevas empresas, comprobará que la «conquista» que hoy intenta el capital extranjero no es la repetición de procesos que quedaron históricamente atrás. Ahora ya no se trata, como en la guerra del 47, de despojarnos de la mitad de nuestra tierra. Tampoco se trata de explotar directa e irracionalmente nuestros recursos naturales al precio de agotarlos como ocurrió en el pasado con numerosas ricas minas y yacimientos petroleros. El recurso que más interesa a los «nuevos conquistadores», es uno que hasta hace poco tiempo permaneció relativamente poco explotado: la fuerza de trabajo, la fuerza de trabajo barata y que se desplaza rápidamente hacia donde el capital y el mercado la reclaman. Los inversionistas extranjeros saben que esa es la fuerza productiva más importante, y que si viene acompañada de equipos modernos, de la infraestructura necesaria y de otras facilidades que gobiernos complacientes les otorgan, asegura grandes beneficios a quien la explota.

A estas horas son ya más de 210 mil mexicanos los que trabajan en las maquiladoras extranjeras, principalmente en las ciudades fronterizas del norte. Toda la faja vecina a los Estados Unidos se está convirtiendo en una cadena industrial cuyos eslabones se van integrando más y más a la estructura productiva norteamericana. Los centros en que se produce tal fenómeno están creciendo rápidamente; pero como metástasis de una economía extraña a la nuestra. Si siempre fue visible la influencia económica y cultural de los Estados Unidos, ahora es mayor que nunca, pues cada vez son más los mexicanos que en su propio país trabajan en empresas extranjeras. Hoy no es una fuerza militar la que nos invade. Sufrimos una invasión pacífica, aparentemente incruenta, y en la que son fundamentalmente ideas y valores culturales ajenos a los nuestros lo que se difunde como la nueva manera de pensar

que el capital extranjero pretende imponernos por todos los medios de difusión masiva a su alcance. De lo que se trata es de despojarnos de nuestra identidad, de convertir nuestra economía en otro Corea del Sur o Taiwan, de hacernos renunciar a mucho de lo que somos e incluso a nuestra libertad y nuestra dignidad, a cambio de un relativo y efímero bienestar que para muchos no es más que un plato de lentejas.<sup>21</sup>

Tal es la nueva estrategia de las empresas transnacionales concretamente en México. Y ello es explicable. Pedirles que la abandonen o incluso que la modifiquen para hacerla responder a nuestros intereses sería poco realista y en gran medida inconducente.

La mejor forma de proceder es otra que, por fortuna, depende de nosotros mismos. Lo que requerimos es una estrategia propia, que satisfaga nuestras necesidades y que, a partir de la defensa de nuestra soberanía, contribuya a afirmar la independencia nacional.

El pueblo mexicano fue conquistado ya una vez, y desgarrado en su integridad territorial siglos después. A partir de entonces libró una larga lucha por su emancipación. Y aunque hasta ahora no logró su plena independencia, desde luego no está dispuesto a volver al coloniaje y la servidumbre, ni a que su soberanía se negocie por dinero.

Que lo tengan presente los defensores de la inversión y la dominación extranjeras.

<sup>21</sup> A lo que se aspira —escribe José Antonio Portuondo— es a que "...el país oprimido llegue a creer que la lengua, las costumbres, las modas, las artes del opresor son fatalmente superiores a las suyas y que, en consecuencia, renuncie a su propio ser, se entregue a la imitación y se aísle de las fuerzas que puedan apoyar su liberación. Con ello no sólo se empobrece, sino que espiritual y materialmente queda a merced del enemigo", varios autores, *Nuestra América en lucha por su verdadera independencia*, p. 102, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1981.

## LA INVERSION EXTRANJERA EN LOS ULTIMOS AÑOS: 1970-1984

Víctor M. BERNAL SAHAGÚN\*

De acuerdo con recientes informaciones periodísticas, el subsecretario de Regulación de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, Adolfo Hegewisch, informó que... “El gobierno mexicano ha autorizado en lo que va del año [hasta septiembre] proyectos de macroinversión con capital extranjero por más de mil millones de dólares y estudia la posibilidad, junto con las casas de bolsa del país, de abrir el mercado de valores a la inversión extranjera”.<sup>1</sup>

Esta declaración no hace sino ratificar la tendencia —ya advertida en otros trabajos sobre el tema—, a flexibilizar la política de relativo control sobre la inversión extranjera directa (IED), que se estructuró a partir de la promulgación de la “Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera”, en 1973, y otras leyes y reglamentaciones sobre la materia, lo que al parecer no es privativo de México. La Organización de las

\* Investigador Titular y Coordinador del Área de Estudios sobre Empresas Transnacionales del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. El autor agradece profundamente el apoyo brindado por los licenciados Arturo Márques Morales y Manuel Vizcaíno Mejía sin el cual este trabajo no hubiese sido posible.

<sup>1</sup> *Excélsior*, 20 de septiembre de 1984.

Naciones Unidas, en su "Tercer estudio", acerca de *Las empresas trasnacionales en el desarrollo mundial*, afirma respecto a países como México, Argentina, Brasil, Chile, la India, Indonesia, Corea del Sur, Venezuela, entre otros, "con mercados de dimensiones apreciables que han atraído el grueso de las corrientes de inversiones extranjeras dirigidas hacia el mundo en desarrollo. Las políticas de la mayoría de estos países [...] han pasado, en general, por dos fases separadas en el último decenio, y sirven de ejemplo para algunos de los acontecimientos más notables en cuanto a las tendencias recientes en esta esfera. [...] A principios del decenio de 1970, robustecidos por el fortalecimiento de su posición negociadora como centros del crecimiento económico y como receptores de inversiones de empresas trasnacionales de países del mundo en desarrollo, la mayoría de estos países implantaron sistemas regulatorios más rigurosos para la tecnología y las inversiones extranjeras. [...] Sin embargo a partir de mediados del decenio de 1970, muchos de estos países han iniciado políticas y estrategias que se apartan en determinados aspectos significativos de los regímenes anteriores. Estas nuevas políticas revelan, en conjunto, un enfoque más flexible y pragmático dirigido a facilitar y acelerar las inversiones extranjeras".<sup>2</sup>

No es nuestra intención ocuparnos por ahora del comportamiento de la IED en otros países, emisores o receptores de la misma sino exclusivamente del caso de México.

Sin embargo, dicho "enfoque más flexible y pragmático" que se encamina a "facilitar y acelerar" el flujo de capital a los países del «Tercer Mundo» que reporta la ONU refleja los profundos y a veces insondables mecanismos del proceso de internacionalización económica, las importantes transformaciones que han sufrido éstos en las últimas décadas y el influjo recíproco entre exportación de capital y la crisis que ha aquejado al sistema capitalista prác-

<sup>2</sup> Centro Sobre Empresas Transnacionales, ONU, Nueva York, 1983, pp. 65-66.



ticamente desde finales de los sesenta, la cual ha golpeado con mayor intensidad y extensión a las naciones subdesarrolladas.

En otras palabras, a pesar de que en las páginas siguientes pondremos énfasis en los *cambios internos* que la IED ha sufrido en su estructura y en los que a su vez ha producido en el proceso de acumulación nacional, no podemos dejar de mencionar, así sea de paso, que el monto, destino y composición del capital extranjero en el país obedece —además de las modificaciones jurídicas y a las políticas de fomento, estatal o municipal—, a la estrategia transnacional global (examinada en el primer capítulo de este estudio) en la que participan no únicamente las grandes corporaciones transnacionales sino la básica, los organismos internacionales de fomento y crédito y, muy especialmente y con gran vigor, los Estados de los países altamente industrializados bajo el liderazgo —no sin contradicciones— de los EUA.

Así, cuando hablemos de cambios de orientación regional o sectorial de la IED en México tendremos siempre como telón de fondo a las condiciones más profundas del proceso de internacionalización del capital, la existencia de modificaciones objetivas para la expulsión o atracción de capital extranjero en diversas zonas del mundo, políticas expresadas sobre prácticas productivas, jurídicas, disponibilidad de medios de producción, fuerza de trabajo, procesos inflacionarios, estabilidad interna, ventajas geográficas, facilidades fiscales, entre las determinantes de los flujos de capital en un sentido o en otro.

Los viajes presidenciales y los reiterados contactos de diversos niveles con empresarios y gobernantes estadounidenses, reflejan fielmente que la crisis ha convertido a la internacionalización del capital de un mercado de oferta en uno de demanda, inverso al que se presentó hasta los primeros años de la década de los setenta. En otros términos, el exceso relativo de liquidez financiera y productiva de esos años se ha tornado en una aparente escasez de recursos de inversión y crédito, con lo que los países

latinoamericanos se han transformado— y México no es la excepción— en exportadores netos de capital, en beneficio de los altamente industrializados, sobre todo los EUA.

De este modo, en un plazo relativamente corto, cinco o seis años a lo sumo, todas las relaciones económicas internacionales se han trastocado y se han vuelto aún más desfavorables para las naciones que, como la nuestra, dependen esencialmente de sus exportaciones de materias primas, turismo y captación de inversiones extranjeras para enfrentarse a una situación en la que los efectos de la crisis económica internacional se distribuyen en forma desigual y cada día más injusta.

Bajo estas condiciones, los términos y requisitos para la recepción de capitales extranjeros son fijados por los países capitalistas avanzados en tanto que los receptores han perdido paulatinamente la ya de por sí poca capacidad de negociación que existía hasta fines de la década pasada, de la misma manera en que organizaciones de productores de materias primas aun como la otrora poderosa OPEP han visto mermada hasta casi su extinción, la posibilidad de imponer los precios mínimos de sus recursos, renovables o no, que ahora —y quién sabe hasta cuándo— son fijados por los compradores.

### *México y el llamado “redespliegue industrial”*

A despecho de las innumerables consideraciones e hipótesis que se tejieron desde mediados de la década pasada respecto a un pretendido “redespliegue industrial”, comandado por las ETN y que conduciría a los países atrasados, en un plazo más o menos corto, a contar con una planta industrial relativamente equilibrada y diversificada aunque de propiedad extranjera, las tendencias recientes del capital extranjero se encaminan en otras direcciones.

Incluso se llegó a sostener que la “nueva revolución industrial”, centrada específicamente en el desarrollo de

la computación y la electrónica en general, el uso del espacio extraterrestre y el extraordinario avance de las comunicaciones que dicha «revolución» traería consigo, encaminaba al mundo capitalista a una nueva división internacional del trabajo en la que los países altamente industrializados —los EUA, Europa, Japón— conservarían para sí los sectores de servicios, comunicación, diseño y tecnología, al tiempo que paulatinamente desplazarían plantas y ramas productoras de maquinaria y equipo pesado, química y petroquímica, y otras industrias contaminantes así como de bienes de consumo duradero o partes de los procesos productivos intermedios y de ensamble final a las naciones subdesarrolladas o de menor avance relativo.

Sin embargo la propia evolución de la crisis, que agudiza las contradicciones internacionales entre las potencias de occidente, la existencia de fuertes excedentes de liquidez —que facilitaron el endeudamiento de todo el «Tercer Mundo»—, el proteccionismo, entre otros fenómenos económico-políticos, expresiones todas de graves desequilibrios estructurales que distorsionan el proceso mundial de acumulación capitalista, le dieron una dirección e intensidad muy diferentes a lo que habían previsto los sustentadores de las tesis del “redespliegue industrial”, e introdujeron transformaciones en la estrategia de internacionalización del capital, como se ve en otra parte de este mismo estudio.

Lo anterior no significa que la transnacionalización de capital se detuviera o que la división internacional del trabajo permaneciera estática, como lo prueban los intentos, por ejemplo, de la creación de un «automóvil mundial» o la parcelización de algunos procesos de producción en la petroquímica o electrónica. Lo que consideramos más relevante es que los principales cambios se dieron sobre el establecimiento de nuevas relaciones entre ETN de diverso origen, con la meta de romper el proteccionismo de países que como los EUA o la Comunidad Económica Europea, veían amenazados sus mercados por la

competencia japonesa o entre ellos mismos, relaciones que llevaron a la fusión o asociación de fabricantes de automóviles, productos de la electrónica y otros bienes, a fin de equilibrar la balanza comercial entre estos dos países, que ha favorecido al Japón durante los últimos años, hasta llegar, en 1984, a los 33 100 millones de dólares en contra de los EUA.

De esta manera, los conflictos entre las naciones industrializadas, aunados al estrechamiento de la capacidad de compra de la mayoría de la población de los países económicamente atrasados, debido a la contención salarial y a los gravosos pagos de la deuda externa, han ocupado el centro de atención de los Estados y ETN de las primeras, desplazando el interés de colocar IED en los segundos, a excepción de los llamados "países recientemente industrializados" o NIC's por sus siglas en inglés (newly industrializing countries) seis de los cuales —Argentina, Brasil, México, Hong Kong, República de Corea y Singapur— concentraban (en 1977) "alrededor del 43 por ciento de las exportaciones de manufacturas de todos los países en desarrollo", cuya producción descansa en buena medida en filiales de ETN.<sup>3</sup>

La importancia relativa de México en esta división internacional del trabajo, su condición de productor petrolero, la estabilidad social que ha conservado pese a las difíciles condiciones que le han sido impuestas a la mayoría de su población, la vecindad del mercado más absorbente del mundo, sus recursos naturales y el papel del Estado en la promoción de la IED, le han permitido continuar recibiendo capitales del exterior, aunque de manera irregular e inestable y en medio de constantes presiones encaminadas a liberalizar la ley de inversión extranjera en vigor desde 1973.

<sup>3</sup> *Transnational Corporations and international trade: a technical paper*, Centro Sobre Empresas Transnacionales de las Naciones Unidas, Nueva York, noviembre de 1983 (borrador), p. 39.

El falso dilema entre créditos o inversiones directas, que se gestó durante la década anterior e hizo explosión a fines de 1981 y los años posteriores, ha obligado a empresarios y funcionarios públicos a salir al mundo en misiones de fomento, con resultados muy desiguales pero que han permitido conservar cierto flujo de inversiones merced a que se le han ofrecido a Estados y ETN atractivas concesiones de diverso orden, como créditos internos, infraestructura adecuada, mano de obra con aceptable calificación y bajos salarios, facilidades de expatriación de beneficios y demás pagos en divisas y otras ventajas que veremos más adelante.

Así, en parte por las características propias de la estrategia trasnacional global, en parte por las atractivas condiciones que el país ofrece al inversionista extranjero, que se han mejorado en los últimos años, la IED, como decíamos, ha seguido acudiendo, principalmente al sector industrial, pero ha sufrido cambios de orientación, que en seguida trataremos de ordenar y analizar.

### *Las grandes tendencias de la IED en México*

Como ya se apuntaba en el capítulo anterior, durante la década pasada —de 1970 a 1980—, la IED en manufacturas creció a un ritmo mayor que el de la economía en general (21.4% medida anual) para triplicarse a principios de los ochenta y llegar, en septiembre de 1984, a casi 8 500 millones de dólares, es decir, un aumento de 29.5% que se da en poco menos de cuatro años, especialmente en 1981 y 1982, año en que empieza a caer hasta un nivel inferior a los 200 millones de dólares en 1984, a pesar de las autorizaciones multimillonarias a diversas ETN por parte de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE).

El Cuadro 1 ilustra claramente las tendencias sectoriales de la inversión del exterior en la industria de transformación, las que, a juzgar por los pocos datos desagregados,

gados recientes de los que se dispone, han conservado el mismo rumbo hasta el momento, y que se podrían sintetizar en: a) la alta concentración en bienes de consumo (inmediato y durable) o insumos intermedios, como sustancias y productos químicos (23.9%), material de transporte (18.7%), maquinaria, aparatos y artículos eléctricos y electrónicos (11.6%), maquinaria no eléctrica (9.5%) y procesamiento de alimentos (8.9%), actividades que han aumentado su participación en la IED global a excepción de la primera (químicos) que la ha disminuido de casi 30% en 1970 a poco menos de 24% en 1980; b) el rezago relativo de algunas ramas como bebidas, tabaco, textiles, muebles y accesorios y toda la gama de productos metálicos básicos, es decir, en general las «tradicionales», a excepción de la de calzado y vestido, también considerada dentro de éstas pero que recientemente ha aumentado su ritmo de instalación debido a la escasez de divisas y los obstáculos para la importación de ropa y calzado «de marca», que son confeccionados en miles de talleres artesanales en todo el país, por personal sin ninguna garantía laboral y de seguridad social, situación que también se presenta —a partir de 1982— en la producción de bebidas alcohólicas que han empezado a ser sustituidas por las «nacionales» —en creciente proporción de propiedad transnacional— a raíz de las barreras proteccionistas, por ejemplo, al cognac, whisky, vodka, ron y similares; y c) el estancamiento o lento crecimiento de ramas como la de caucho y hule, ya controladas por ETN de los EUA, prácticamente sin competencia local y con pocos riesgos de enfrentarse a capitales de otros países industrializados como el francés, el italiano o el japonés, debido a la protección del mercado mexicano para la introducción de nuevas firmas.

Pero si bien la distribución sectorial de la IED en México no refleja cambios dramáticos que nos indiquen una reinserción del país en la división internacional del trabajo a manera de la sufrida por Brasil, por ejemplo, en los sesenta o por los países maquiladores del lejano oriente

durante fines de esa misma década y a lo largo de los setenta, no hay duda de que al interior de las industrias se han producido avances significativos en la localización espacial y en la orientación productiva del capital extranjero en nuestro país.

CUADRO 1  
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA IED  
1970 — 1980  
(Millones de dólares)

	1970	%	1980	%	Var (%)
<i>Manufacturas</i>	2 083.1	100*	6 559.8	100*	214.9
Alimentos	148.3	7.1	580.3	8.9	291.3
Bebidas	87.2	4.2	225.0	3.4	158.0
Tabaco	59.3	2.9	89.7	1.4	51.3
Textiles	43.0	2.1	110.0	1.7	155.8
Calzado y vestido	13.7	0.7	60.9	0.9	344.5
Madera y corcho	3.1	0.2	46.5	0.7	1 490.0
Muebles y accesorios	10.2	0.5	11.0	0.2	7.8
Papel y prods. de papel	63.9	3.1	143.8	2.2	125.0
Imprentas y editoriales	26.2	1.3	62.6	1.0	138.9
Cueros y prods. de cuero	2.1	0.1	8.5	0.1	304.8
Caucho y hule	86.2	4.1	128.6	2.0	49.2
Productos químicos	617.9	29.7	1 567.4	23.9	153.7
Minerales no metálicos	81.2	3.9	255.4	3.9	114.5
Metálicos básicos	76.8	3.7	186.9	2.9	143.4
Productos metálicos	125.3	6.0	240.2	3.7	91.7
Maquinaria no eléctrica	112.6	5.4	623.4	9.5	453.6
Maquinaria y aparatos y artículos eléctricos y electrónicos	215.2	10.3	757.9	11.6	252.2
Material de transporte	211.6	10.2	1 224.0	18.7	478.5
Diversos	99.4	4.8	237.7	3.6	139.1

FUENTE: Cifras del Banco de México para 1970 y de la CNE para 1980.

\* Las sumas pueden no cuadrar a 100%, debido al redondeo de cifras.

Así, v.gr., las industrias agroalimentarias, muchas de ellas ya instaladas en diversas regiones desde la culminación del movimiento revolucionario de 1910, como *Anderson Clayton*, que en 1922 ya tenía instaladas más de doce plantas de Chihuahua y Baja California Norte al Bajío y Tlaxcala, y que ha continuado su expansión a lo largo del siglo, o *Purina*, que hace lo propio en los años cincuenta, en Sonora, para extender sus operaciones en Puebla, Guanajuato, Coahuila y Jalisco; *Nestlé*, que en 1930 tenía plantas agroindustriales en Jalisco, San Luis Potosí, Chiapas, el Estado de México y el Distrito Federal; y, más recientemente, *Pedro Domecq*, que a fines de los cincuenta comienza a controlar la producción de uva en Aguascalientes, Baja California y Coahuila —y poco después en Sonora—, pero que, cada una a partir de una actividad central se integran y diversifican, amplían sus plantas, construyen nuevas instalaciones y acrecientan su control del mercado y la producción a partir del financiamiento de las cosechas, la transformación industrial y la comercialización final, lo que les confiere en muchas ocasiones un peso económico y político determinante en amplias regiones del país.

Lo mismo sucede con otros sectores productivos que utilizan una amplia gama de materias primas y otros insumos relativamente abundantes, de segura disponibilidad y relativamente baratos como el petróleo, que ha impulsado la expansión de ciertos sectores de la petroquímica en el Golfo de México, hacia donde se han dirigido ETN como *Resistol*, *Infra del Sur (Air Products & Chemicals)*, *Cloro de Tehuantepec*, *Liquid Carbonic*, *Productos Químicos Vegetales Mexicanos*, *Aga de México*, *Cydsa-Bayer*, *Tetraetilo de México (Du Pont)* *Petroquímica Penwalt*, todas ellas construidas en la década pasada, o la rama automotriz y de autopartes, en la que *Nissan*, *General Motors*, *Ford*, etcétera, instalan plantas en los nuevos corredores industriales.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Véanse, por ejemplo, los estudios sectoriales del Centro de



Sin embargo y a pesar de este indudable crecimiento de la IED en el país, la crisis ha puesto al descubierto la incapacidad estructural de la economía mexicana para absorber capitales extranjeros en forma masiva, en gran parte debido a una distribución regresiva del ingreso, que ha contraído la demanda efectiva interna e internacional, no solamente por la drástica disminución del poder adquisitivo del salario sino por la gravosa carga de la deuda externa y la fuga de capitales sin precedente, en parte llevada a cabo por las ETN pero, y quizá principalmente, por la burguesía y la oligarquía mexicanas, que han sacado los recursos que podrían haber sido utilizados para inversiones conjuntas con inversionistas extranjeros y son un factor que frena las posibles «mexicanizaciones» de empresas del exterior, como ordena la ley en la materia, y se analiza en la tercera parte de este estudio.

Un indicador de la profundidad y extensión de la crisis actual es el comportamiento reciente de la IED en cuanto a las ventas y utilidades de las empresas que controla, el que se muestra nítidamente en los Cuadros 2 y 3, elaborados a partir de una muestra de 82 ETN que cotizan en la Bolsa de Valores de México, que, sin reservas, es lo bastante representativa como para asegurar que la situación puede proyectarse al resto de las firmas con capital extranjero en México respecto a los años en los que el país ha enfrentado sus mayores dificultades.

Lo primero que resalta de la comparación de ambos Cuadros es que, en tanto las ventas sufren una severa caída del 43% durante los últimos 3 años —con ramas como la de textiles y prendas de vestir, metálicas básicas y productos metálicos en las cuales la reducción fue mayor al 50%— las pérdidas en 1984 no son de gran magnitud (4.5%) en las actividades industriales y se debieron básicamente a las originadas en la fabricación de productos

Información y Estudios Nacionales (CIEN) para mayores detalles sobre la industria automotriz, la químico-farmacéutica, de bienes de capital, entre otras.

metálicos, pero aumentaron en minería e incluso crecieron de manera notable en ramas como la de alimentos, bebidas y tabaco, química y petroquímica y otras industrias, lo que se explica por las condiciones objetivas monopolísticas u oligopolísticas en que operan las ETN tanto en México como en el mercado internacional.

## CUADRO 2

## VENTAS DE 82 ETN SELECCIONADAS

(Precios constantes de 1978)  
(Miles de millones de pesos)

	1981	1984	% VAR
<i>Total (82)*</i>	451.6	253.4	(43.9)
Minería (5)	9.8	13.1	33.7
<i>Manufacturas (68)</i>	206.9	105.0	(49.3)
Alimentos, bebidas y tabaco (8)	23.5	14.0	(40.4)
Textiles y prendas de vestir (5)	3.9	1.7	(56.4)
Papel, celulosa y editoriales (3)	10.9	8.9	(18.3)
Química y petroquímica (16)	36.4	23.5	(35.4)
Minerales no metálicos (6)	28.5	14.5	(49.1)
Metálicos básicos (10)	49.2	20.4	(58.5)
Productos metálicos, maquinaria y equipo (20)	53.5	23.6	(55.9)
Otras (2)	1.0	0.7	(30.0)
Comercio y servicios (7)	28.0	28.0	—

FUENTE: Elaborado con base en la tabulación de A. Márquez y M. Vizcaíno, con datos de la BVM.

\* Número de empresas por actividad.

Este es un hecho de especial significación para nosotros, pues se ha insistido hasta el cansancio en que el peso relativo de la IED dentro de la inversión nacional total es muy pequeño —menos del 3%— por lo que no existe ningún

peligro en seguirla fomentando sin alterar en nada la soberanía nacional. Sin embargo, desde fines de la década de los sesenta y especialmente a mediados de los setenta se han publicado diversos y magníficos trabajos que demuestran el control de los sectores más importantes de las manufacturas por parte de las ETN (véase la bibliografía anexa), por lo que no insistiremos en este hecho. Bástenos proporcionar al lector algunos datos de ramas industriales en las que las ETN se han colocado en el liderazgo y frecuentemente las dominan por completo, como en el caso de los automóviles, las llantas y cámaras, el equipo de oficina y de fotografía, la producción de cigarros, la computación, entre otras.

CUADRO 3

UTILIDADES SOBRE VENTAS DE 82 ETN QUE  
COTIZAN EN LA BOLSA DE VALORES

	1981	1984
TOTAL (82)*	5.1	( 1.4)
<i>Minería (5)</i>	( 0.4)	17.0
<i>Manufacturas (70)</i>	4.9	( 4.5)
Alimentos, bebidas y tabaco (8)	3.7	8.5
Textiles y prendas de vestir (5)	10.0	7.0
Papel, celulosa y editoriales (3)	15.9	10.0
Química y petroquímica (16)	7.3	13.2
Minerales no metálicos (6)	11.4	0.8
Metales básicos (10)	(3.6)	(46.5)
Productos metálicos, maquinaria y equipo (20)	5.2	( 0.4)
Otras (2)	13.0	14.6
<i>Comercio y servicio (7)</i>	8.7	6.0

FUENTE: *Ibid.*, cuadro No. 2.

\* No. de empresas por actividad.

El Cuadro 4 se explica por sí mismo y, creemos, no requiere mayor comentario, puesto que contradice palmaria y absolutamente la tesis de que se puede aceptar sin reticencias cualquier cantidad de IED que se establezca en la rama o actividad que desee pues no entraña ningún riesgo para la definición del camino que debe seguir el proceso de industrialización nacional, distorsionado ya por la presencia abrumadora del capital trasnacional en los sectores claves de la economía mexicana, situación que empeora cada día y, de seguirse con la política de fomento actual, continuará dejando en manos de extranjeros la orientación, ritmo y velocidad del proceso de acumulación interno.

Y esta influencia monopolizadora va más allá de los puros aspectos cuantitativos de la acumulación de capital y alcanza, modifica y moldea en un sentido político-ideológico más amplio el comportamiento de toda la población por medio del adiestramiento cotidiano en el consumo, los valores, la historia y la cultura diseñada en los centros de poder trasnacional.

Así, la integración del proceso de producción-distribución-circulación-consumo a partir de esta concepción de los funcionarios de las ETN pasa por el control del aparato publicitario y promocional, por las cadenas comercializadoras de autoservicio, y por los desmedidamente costosos «centros comerciales» a la imagen y semejanza de los EUA.

No es casual, entonces, que el comportamiento de los jóvenes mexicanos —y de gran cantidad de adultos— se vea mimetizado en un ambiente pletórico de «videoclips», música «disco» o «country», ropa, calzado, comida, diversiones y que, a excepción del color de la piel, cada vez se parezcan más a sus símiles de las clases medias estadounidenses lo que retroalimenta el desplazamiento, la integración y expansión de las ETN productoras de bienes de consumo y aumenta la subordinación de las pequeñas y medianas industrias a las necesidades de aquéllas.

## CUADRO 4

LAS ETN CON MAYORES VENTAS EN RAMAS  
SELECCIONADAS 1983  
(Millones de pesos)

<i>Agroindustrias</i>				
Industrias Purina (1)	17 148	Grupo Rassini		
		Rheem (2)		15 099
<i>Alimentos</i>		<i>Minería</i>		
Compañía Nestlé (2)	35 012	Industrias		
Anderson Clayton (3)	30 454	Peñoles (1)		80 878
<i>Automotriz</i>		Minería México (2)		49 287
General Motors (1)	72 675	Mexicana de		
Volkswagen (2)	59 158	Cobre (3)		25 249
Ford Motor Cd. (3)	54 041	Cía. Minera		
Chrysler (4)	40 873	Autlán (4)		12 938
Nissan (5)	28 873	Frisco (6)		9 599
Renault (6)	12 444	<i>Papel</i>		
<i>Autopartes</i>		Kimberly Clark (1)		37 194
Transmisiones y		San Cristóbal (2)		26 137
Equipos Mecánicos		<i>Química</i>		
(1)	12 575	Industrias		
<i>Comunicaciones</i>		Resistol (1)		33 391
Teleindustrias		Fábrica de Jabón		
Ericson (2)	8 658	La Corona (2)		21 604
<i>Eléctrica</i>		Unión Carbide (3)		17 607
General Electric (1)	14 992	Ciba-Geigy (4)		13 715
IEM (2)	11 601	Hoechst (5)		11 117
<i>Equipos de Oficina</i>		<i>Tabacos</i>		
Industrias		La Moderna (1)		44 580
Xerográficas (1)	26 605	La Tabacalera (2)		17 303
IBM de México (2)	19 573	<i>Textil</i>		
<i>Farmacéuticas</i>		Celanese (1)		59 272
Bayer de México (1)	10 031	Fibras Químicas (2)		13 389
<i>Llantas</i>		Nylon de México (3)		11 335
Goodyear (1)	n.d.	<i>Vinos y Licores</i>		
Euzkadi (2)	19 825	Bacardí (1)		10 528
General Popo (3)	10 036			
<i>Metalurgia</i>				
Industrias				
Nacobre (1)	20 371			

FUENTES: Grupo Editorial Expansión e Inversora Bursátil, S. A., tomado de *Todo México*, Enciclopedia de México, 1985, pp. 396-398.

Sería demasiado extenso abundar sobre estos aspectos, pero son de tal importancia que creemos imprescindible dar algunos ejemplos de esta relación entre capital extranjero-comportamiento social:

Quizá el más evidente es el de la industria automotriz, la que, a partir de media docena de grandes firmas influye de manera decisiva en el sistema de carreteras y en el trazo urbano (vialidad, estacionamientos, estaciones de servicio), en la existencia o desaparición de miles de talleres mecánicos, tiendas de repuestos y accesorios, seguros, alarmas, y hasta ramas de la medicina especializados en traumatología, además de establecer al automóvil como símbolo de status socioeconómico y saturar las pantallas de televisión, los espacios de revistas y la radio con anuncios de bienes que solamente están destinados a una pequeña minoría.

En otro plano, pero en la misma dirección, funcionan las ETN de la computación, y alrededor de las mini y micro computadoras se ha establecido ya una industria multimillonaria que no solamente vende el «hard ware» —máquinas y equipo— sino una enorme gama de programas y video juegos, de uso empresarial, profesional y estudiantil; se compromete a brindar servicio permanente, para lo que se requiere de la creación y subordinación de agencias de servicio «concesionado», la producción o traducción del «soft ware», la actualización constante de los equipos que rápidamente se convierten en obsoletos, etcétera, lo que también forma parte de las tendencias de la IED y todo lo que ésta trae —y se lleva— consigo.

### *La «terciarización» de la IED*

Otra tendencia importante en el comportamiento de la IED durante los últimos tres lustros es su creciente orientación a involucrarse en los servicios más diversos, a los que antes había prestado poca o ninguna atención,

en buena medida a causa de la propia «terciarización» de la economía nacional y a las facilidades que se le han otorgado para operar en estos campos.

Así, mientras que en 1970 las actividades comerciales eran el segundo gran rubro del total de la IED, con el 15.46% (436.2 millones de dólares), ya en 1977 su participación había disminuido relativamente al 11.82% (667.0 millones) y para 1982 —último año para el que disponemos de información desagregada— al 8.65%, siendo superado ampliamente por la prestación de servicios por parte de empresas extranjeras, que en 1982 ya absorbían el 11.79% del total de la IED, con 1 271.7 millones de dólares de inversión, en rubros tales, como servicios de profesionistas —despachos jurídicos, reclutamiento de personal para ETN, asesorías técnicas, etcétera—, créditos y seguros, alojamiento temporal (hoteles y similares) «esparcimiento», reparaciones, asistencia médica y social, enseñanza, corretajes.

Con lo anterior, el peso relativo de las empresas combinadas de comercio y servicios aumenta su participación en la IED hasta sobrepasar el 20% para 1982, proporción que —según indicadores aislados sobre nuevas autorizaciones a cadenas de restaurantes y los nuevos convenios de coinversión con capitales franceses, japoneses y de los EUA para la instalación y desarrollo de hoteles y centros turísticos en el Distrito Federal, Oaxaca y el Caribe—, ha aumentado durante los últimos dos años y todo muestra que seguirá aumentando en un futuro próximo.

La presencia de estas tendencias «terciarizantes», por medio de empresas intermediarias, oculta hábilmente la influencia real de las ETN en sectores en los que en apariencia no tienen mayor control, y en los que los datos sobre inversión extranjera prácticamente no existen, de entre los que destaca el sector agropecuario.

En dichas actividades, por ejemplo, la IED aparecía en 1982 con un valor en libros de sólo 2.2 millones de dólares, lo que representaba el 0.02% del total.

La puesta en marcha de empresas comerciales y de

servicios encubre y distorsiona así el dominio transnacional de la producción, distribución, transformación y venta de productos agrícolas y pecuarios, ya que a través del financiamiento y la intermediación las ETN son las que, en última instancia, deciden qué cultivar, en qué momento y en qué cantidades, aun sin tener el control físico de las tierras.

Por variados mecanismos, v.gr. *Anderson Clayton* ejerce su poder de decisión sobre la producción de semillas, algodón, trigo, soya, y otros productos en el norte de México, y lo propio hace *Purina* (—Lance— Tres Estrellas) en los alimentos balanceados para animales y panes y galletas de consumo humano en la zona del Pacífico, y *Nestlé* en Chiapas, Tabasco, Oaxaca y parte de Veracruz, regiones en donde han instalado sus plantas agroindustriales de productos alimenticios, en estrecha alianza con instituciones oficiales como la CONASUPO, a la que compran insumos y venden los productos terminados (generalmente de segunda clase), operaciones en las que obtienen pingües ganancias, amén de las obtenidas gracias a la monopolización de los procesos de producción y ventas altamente integradas.

Por ejemplo, un estudio reciente afirma al respecto que:

En 1980 se destacaron 26 empresas privadas que recibieron dotaciones de sorgo para elaborar alimentos balanceados, de entre éstas sobresalieron *Anderson Clayton & Co., S. A.* y *Purina, S. A. de C. V.*, que *absorbieron el 54.2% del total de los subsidios pagados a la producción de alimentos balanceados.* [...] Situación que contrasta con la absorción apenas del 0.5% del total de subsidios que por el mismo concepto captó la paraestatal Alimentos Balanceados en ese mismo año.

En otro ejemplo, el de la soya subsidiada, también *Anderson Clayton & Co.* y *Purina, S. A.*, captaron en igual año la mayor parte de los subsidios, el 47%.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Centro de Información y Estudios Nacionales (CIEN) *Cona-*



De esta forma, el Estado apoya abierta y masivamente a las ETN y contribuye a fomentar este intermediarismo o «terciarización» de la IED, al financiar directa o indirectamente sus actividades para posteriormente convertirse en uno de los principales compradores de la producción de dichas empresas.

Es entonces, en los setenta, cuando los servicios y otras actividades terciarias ocupan un lugar complementario pero muy relevante dentro de la IED, en áreas tales como servicios diversos, con más de 450 millones de dólares, compra-venta de artículos y bienes varios, con 386 millones, compra-venta de artículos para el hogar y de uso personal, con 131 millones, comercio de maquinaria, implementos, herramientas, equipos y aparatos (115 millones) servicios profesionales (79 millones) y otras ya mencionadas, las cuales por su grado de especialización, las formas concesionarias de exclusividad en el servicio y las estrechas relaciones con matrices y filiales de ETN productivas aseguran un mercado continuo que no encuentra ningún sustituto local.

Una clara ilustración de lo anterior la encontramos en el diseño industrial de herramientas especiales para la reparación de los modelos de automóviles —llaves, repuestos— que garantizan la exclusividad de los talleres concesionados y eliminan la posibilidad de intervención a los mecánicos no empleados por las cadenas de servicio, con lo que, de paso, se aumenta en muchas veces los costos de reparación, e igual cosa sucede, con mayor razón, en artículos de alta tecnología como aparatos de sonido, videocasetas, computadoras y sus accesorios.

### *La IED y el «desarrollo» regional*

En otros capítulos del presente estudio se da buena cuenta tanto de los desequilibrios que la IED provoca en

las relaciones económicas internas e internacionales como de su comportamiento respecto a fusiones y coinversiones con firmas y empresas nacionales, privadas y públicas, y en los apartados anteriores se apuntaron algunas de las tendencias de las empresas extranjeras en cuanto a su orientación sectorial, por lo que dedicaremos algunas páginas a revisar, así sea someramente, su redistribución geográfica en el territorio mexicano.

Aparte de las necesidades globales de acumulación del capital transnacional, y de su estrategia para satisfacerlas, por un lado, y de las condiciones internas de búsqueda incesante de recursos «frescos» del exterior, por el otro, existen aspectos regionales que atraen o rechazan a la IED, y que en gran medida influyen y aun determinan la localización de plantas y el destino de la producción, como serían la infraestructura instalada —carreteras, vías férreas, agua, electricidad—, la disponibilidad de fuerza de trabajo capacitada y en relativa abundancia, los diferenciales en el tratamiento fiscal, la cercanía a los mercados internacionales, el acceso al financiamiento interno, la disponibilidad de materias primas cercanas, la ausencia de dificultades político-sociales localizadas y algunos más de menor importancia, aspectos que sin duda son considerados con gran cuidado en los estudios de factibilidad efectuados por la IED.

Si a estos factores agregamos la política deliberada de descentralización y descongestión urbano de entidades como el Distrito Federal, Guadalajara y Nuevo León, principalmente, que el gobierno federal ha intentado impulsar en los últimos años, encontraremos la lógica o la racionalidad capitalista para la creación de los «polos de desarrollo» y «parques» o «corredores» industriales que se han iniciado en los últimos años en Querétaro y el Bajío, Aguascalientes, Sonora, Veracruz y otros de menor envergadura.

Para comprender mejor la redistribución regional de la planta fabril, comercial y de servicios con participación extranjera, tomemos como punto de partida los primeros

años setenta y veamos su comportamiento a lo largo de estos tres lustros.

Para dichos años, principios de los setenta... "El 81% de la inversión estadounidense [con mucho la más importante dentro del conjunto de la IED, casi el 80% del total] en manufacturas está situada en el Distrito Federal y en el Estado de México; el 8.9% se encuentra localizado en Nuevo León y el restante 9.2% en todos los demás estados de la República [...] las empresas norteamericanas [estadunidenses] que operan en el sector industrial moderno y dinámico se encuentran localizadas en un 83% en el Distrito Federal y el Estado de México".<sup>6</sup>

En parte por el proceso de urbanización-industrialización que el país sufre a partir de los cincuenta —que la propia IED estimula con su llegada— en parte por el desinterés y carencia de planificación del proceso productivo nacional, que se desarrolla anárquicamente, la IED se instala en los lugares en que obtiene mayores facilidades y ventajas y que son las nacientes ciudades, que crecen inconteniblemente desde esas fechas.

Nó es coincidencia, entonces, que la iniciación de operaciones de las enormes plantas de las ETN, en incipientes ramas industriales, date precisamente de esos años, como se observa en el Cuadro 5.

Desde el punto de vista de su localización regional —y a pesar de la mencionada política de descentralización y descongestionamiento urbano, que comentábamos párrafos atrás— todavía durante los años sesenta las ETN seguían instalando sus plantas en las zonas urbanas altamente concentradas y en los estados de gran densidad industrial, principalmente la zona conurbada del Distrito Federal, el

<sup>6</sup> Sepúlveda y Chumacero, *La inversión extranjera en México*, FCE, México, 1973, p. 34.

propio Estado de México, Jalisco y Nuevo León, como se puede apreciar claramente en las cifras del Cuadro 6.

CUADRO 5

INICIACION DE OPERACIONES DE 283 ETN EN MEXICO  
(Porcentajes)

	Después de 1958	De 1963 a 1973
T o t a l :	48.4	20.5
Comercio:	33.3	—
Industria manufacturera:	48.7	21.1
Algunas ramas seleccionadas:		
Alimentos	40.0	20.0
Productos de caucho	16.7	16.7
Productos químicos	54.1	15.8
Minerales no metálicos	42.8	42.8
Metálicas básicas	28.6	28.6
Productos metálicos	45.8	8.3
Maquinaria no eléctrica	55.0	30.0
Maquinaria eléctrica	43.4	30.4
Material de transporte	57.1	35.7
Manufacturas diversas	54.6	27.3

FUENTE: Tabulación del equipo IIEC-OIT, de información de las propias empresas, tomado de Bernal Sahagún, Víctor M., *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México*, OIT, Ginebra, 1976, p. 66.

En el mismo se advierte una creciente tendencia a buscar al menos cierto equilibrio entre el número de plantas instaladas en las zonas no centralizadas respecto a las saturadas, tendencia que se acentúa a partir de 1976 y especialmente desde principios de esta década, en la que ya es francamente favorable a las primeras.

CUADRO 6

LOCALIZACION GEOGRAFICA DE ETN INDUSTRIALES  
EN MEXICO (1961-1984)

	1961/1970		1971 en adelante		Total
	Zonas		Zonas		
	Concentradas*	Nuevas	Concentradas*	Nuevas	
Alimentos, bebidas y tabaco	9	5	6	22	42
Textiles y prendas de vestir	6	2	8	5	21
Papel, imprenta y editoriales	4	—	3	1	8
Química y petroquímica	53	18	26	27	124
Metálicos básicos	10	2	—	3	15
Minerales no metálicos	6	3	11	12	32
Productos metálicos	26	3	9	5	43
Maquinaria y equipo no eléctrico	37	4	33	17	91
Maquinaria y productos eléctricos	24	1	13	6	44
Industria automotriz	22	4	5	11	42
Otras industrias	12	1	3	2	18
<b>Totales</b>	<b>209</b>	<b>43</b>	<b>117</b>	<b>111</b>	<b>480</b>

FUENTE: Información de las propias empresas, resumen de tabulación de Arturo Márquez y Manuel Vizcaíno.

\* Distrito Federal, México, Jalisco y Nuevo León.

Así, de 1981 a fines de 1984, la relación entre el número de plantas que se instalan en las zonas concentradas, que es de sólo seis, se ve ampliamente superada por las dieciocho que se construyen en el resto del país, lo que adquiere particular relevancia si tomamos en consideración la acción aglutinante que una gran empresa —en este caso ETN— ejerce sobre las pequeñas y medianas firmas productoras de diversos insumos que requiere el funciona-

miento de aquélla, como imprentas, fabricantes de empaques y envases, materias primas varias y servicios indispensables para su funcionamiento, proveedores que, en muchos casos, son los mismos que les surtían en las zonas de producción inicial, y que se ven obligadas o bien a subrogar en pequeñas plantas locales su producción centralizada o bien a descentralizarse también, bajo la amenaza de perder parte de sus ventas anteriores.

Las razones profundas, y los objetivos —declarados e implícitos— en la política de reorientación industrial interna son de distinto carácter y peso específico, de entre los cuales señalaríamos los siguientes:

- 1) La reubicación industrial, promovida por las propias ETN en búsqueda de mayor nivel de competitividad entre capitales de diverso origen, que en ocasiones incluyen la iniciación de coinversiones fuera de los países altamente industrializados.
- 2) Esta lucha por la capacidad de competencia destaca aspectos tales como la localización de las plantas en países y regiones en donde abundan las materias primas, otros insumos, fuerza de trabajo relativamente abundante y barata —que, en el caso de México se ha convertido en una de las más baratas del mundo, en términos absolutos), disminución de los costos de los transportes, facilidades de infraestructura, acceso a las corrientes de crédito locales, etcétera;
- 3) La carrera contra reloj, a fin de llegar primero con nuevos productos, especialmente los derivados de la llamada «revolución científico-técnica», v.gr., la electrónica, las comunicaciones y la computación como es el reciente caso de la «lucha de las microcomputadoras» en México, en las que se vio involucrada la IBM vs. otras ETN menores de la rama (*Apple, Comodore*, y otras);
- 4) La necesidad de encontrar nuevos caminos para rodear las barreras proteccionistas en países —otra vez México es un buen ejemplo— que ofrecen ventajosas

- condiciones de demanda interna pero que, a cambio, requieren racionalizar o al menos corregir en parte la centralización existente;
- 5) Las ventajas, tanto geográficas como de regulaciones nacionales y regionales, para realizar sin trabas su comercio internacional; y
  - 6) La estabilidad político-social.

De ahí que, en el caso de nuestro país, las regiones seleccionadas para la edificación de nuevas plantas de ETN sean los estados de Veracruz, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Morelos —en ese orden— y, más recientemente en Sonora, Coahuila y Aguascalientes.

En algunos casos, sobre todo en aquellos en los que las plantas han sido construidas en los últimos dos o tres años es difícil medir el impacto que la IED ha tenido —en especial en forma de grandes factorías transnacionales— en las ciudades o regiones de mayor atraso, lo que requiere de estudios de campo muy rigurosos y a profundidad, pero la influencia de fuertes inversiones que darán ocupación a diez o veinte mil trabajadores difícilmente puede ser menospreciada.

Además del impacto directo en los niveles de acumulación regional, hay que tomar en consideración aspectos vitales de los que sólo destacaremos los que a nuestro juicio son de mayor importancia como: a) las transformaciones indispensables en la infraestructura local, para proveer de servicios básicos a las nuevas plantas v.gr. agua, electricidad, caminos, energéticos y comunicaciones aéreas, telefónicas, telegráficas y de télex; b) la alteración en el trazo urbano y en el destino del uso del suelo; c) la ampliación de las instituciones de capacitación de la fuerza de trabajo y la nueva composición de la misma en términos del balance entre personal no calificado, técnicos y empleados, y, por consiguiente, la alteración en la estructura de clases derivada de la distribución cambiante del ingreso; d) la modificación de los ingresos fiscales, en el orden municipal y estatal; e) el desplazamiento sectorial

de los trabajadores anteriormente dedicados a la agricultura u otras actividades primarias, las artesanías, la pequeña industria familiar o las medianas industrias regionales; d) los cambios en los hábitos de comportamiento, disciplina laboral, y las costumbres y tradiciones; e) la aglutinación y subordinación de los capitales menores a los nuevos de desproporcionada magnitud; f) la asimetría en el poder y de influencia en los aparatos políticos y jurídicos del área, y que será mayor en relación directa al monto de la inversión, al empleo e ingresos generados y a las relaciones con otras filiales de la misma ETN, a su matriz, a los poderes federales y al propio Estado de su país sede; y g) las deformaciones en el entorno ecológico y de la calidad de vida que, de una u otra forma, acompañan a las grandes instalaciones industriales.

Bajo estas condiciones, no es extraño que al lado del «progreso» que una gran empresa entraña para la creación del empleo o, en general, para el proceso de acumulación local, se creen poderes paralelos y verdaderos cacicazgos al servicio de los propietarios o directores de aquélla, como sería el caso de la agroindustria en diversos estados de la República, la Volkswagen en Puebla, las cigarreras en Nayarit, las petroquímicas en Veracruz o los «grupos» industriales de Nuevo León.

### *Sectores «tradicionales», sectores «dinámicos» e IED*

Es casi un lugar común la afirmación de que las ETN se orientan —y llegan a controlar— a los sectores «dinámicos» y abandonan los que, en sentido histórico se van rezagando y convirtiendo en «tradicionales», lo que ha sido contradicho con el argumento de que las empresas extranjeras son las portadoras de la tecnología más avanzada, de tal suerte que no se localizan en sectores «de punta» ya existentes sino que *ellas* los crean, contribuyendo así al avance de las fuerzas productivas de los países sede, en los que favorecen el desarrollo y la creación de riqueza.



Estas concepciones han dado una artificial base de sustentación a la idea de que el capital extranjero es un complemento indispensable del ahorro interno, la cual está profundamente arraigada en los responsables de la política económica sobre la IED en la mayoría de los países latinoamericanos — incluido México —, quienes al aplicarla sólo condicionan la aceptabilidad o no de las empresas extranjeras que solicitan establecerse en nuestro territorio a que la inversión: a) sea «complementaria» a la nacional; b) cree empleos; c) transfiera tecnología avanzada; y d) siga los lineamientos del Plan Nacional de Desarrollo “a fin de estimular un crecimiento justo y equilibrado de la economía del país”.<sup>7</sup>

Bajo dichas premisas, lo mismo se autoriza la edificación de ensambladoras de automóviles, laboratorios químico-farmacéuticos, plantas petroquímicas, procesadoras de alimentos, fabricantes de llantas y cámaras, productores de calculadoras, computadoras y otros bienes electrónicos o prestadoras de servicios y firmas comerciales constructoras, especuladoras en bienes raíces y cadenas de hamburguesas y pollo frito.

Con muy pocas excepciones, la realidad difiere de lo establecido por la ley. La innovación científica y su aplicación productiva desplaza a maquinaria, sistemas y equipo de las matrices hacia filiales y subsidiarias que operan — o son instaladas — en países dependientes, en los que la tecnología, aun la obsoleta, *no* es transferida a los circuitos productivos nacionales sino conservada celosamente dentro de la estructura de la ETN, hasta que el ciclo se inicie de nuevo y ya no valga la pena utilizarla.

Por otra parte, la clasificación que divide a ramas y sectores en «tradicionales» y «dinámicos» o «modernos» pierde toda significación dentro del proyecto internacional del capital, dada la propia evolución de las fuerzas productivas, que se refleja en la interacción de unas ramas so-

<sup>7</sup> CNIÉ, Resoluciones generales, del 25 de julio de 1984.

bre otras, el ininterrumpido desarrollo de nuevos productos, la diversificación y conglomeración productivas.

Baste, por ejemplo, la aplicación de la cibernética a la industria textil para que ésta se convierta en una rama de «punta», altamente automatizada y de gran competitividad, lo que puede aplicarse a todas las demás actividades industriales, comerciales y de servicios, ya en un elevado punto de «modernización» y aun «robotización», v.gr. en el campo automotriz.

Estas condiciones y fenómenos han estado presentes en las tendencias de la IED en México en los últimos años, lo que no resta un ápice al hecho de que buena parte de la planta productiva de la IED presente grados variables de obsolescencia, a pesar de lo cual su capacidad instalada ociosa se mueve alrededor de un 35 o 40% en promedio. muestra inobjetable de la inadecuación, en una economía como la mexicana, de bienes de capital, maquinaria y equipo diseñados para otros mercados y condiciones históricas de producción, que son impuestas tanto por ETN como por monopolios nacionales subordinados o asociados: aquéllos, aun al costo de la sobreinversión relativa en ramas y sectores fabricantes de artículos generalmente suntuarios para las condiciones de una población altamente polarizada en sus ingresos.

Los datos más recientes muestran algunos cambios en la orientación de la IED, aunque no en su grado de participación en el control de las empresas.

De acuerdo con la revista *Expansión*, la CNIE ha autorizado la operación o expansión de 109 grandes empresas con participación extranjera en lo que va del presente régimen (diciembre de 1982 a mayo de 1985), de las cuales 68 tienen un 100% de capital extranjero y solamente en una —Balmec, S. A., compañía eléctrica holandesa— dicho porcentaje es menor al 49%. Su distribución sectorial se aprecia en el Cuadro 7.

CUADRO 7

PRINCIPALES EMPRESAS EXTRANJERAS AUTORIZADAS  
POR LA CNIE

(1982-1985)

---

Químico-farmacéuticas	23
Químico-petroquímicas	14
Eléctrico-electrónicas	11
Electrónicas	7
Bienes de capital	8
Siderúrgicas	3*
Alimentarias	7
Metal-mecánica	5
Automotriz	4 <sup>b</sup>
Otras	4
Servicios	17
Comercio	6

---

FUENTE: Presidencia de la República, cc de Comunicación Social, datos tomados de *Expansión*, 12 de junio de 1985.

NOTAS: \* Dos autorizados a una sola empresa (Aceros Nacionales, S. A.).

<sup>b</sup> Incluye una de tractores.

Como puede observarse, no hay claros indicadores que reflejen un sesgo en la IED hacia el apuntalamiento de sectores industriales clave para cumplir los «objetivos de desarrollo», pues frente a más del 83% de las empresas a las ramas de bienes de consumo, el comercio y los servicios, sólo 8 (el 7.3%) se encuentran explícitamente en la categoría de «bienes de capital», que serían las únicas que, con las reservas del caso, podrían justificar su autorización.

Así, el sector y las ramas química y petroquímica, de maquinaria y aparatos y artículos eléctricos y la del automóvil, siguen siendo, con mucho, las más importantes, no obstante el rápido crecimiento de las agroindustrias y

de la producción y ensamble de productos de la electrónica, principalmente en el área de las calculadoras y mini y microcomputadoras, las que es probable que tengan un mayor repunte gracias a la reciente autorización otorgada a la *International Business Machine* (IBM de México) para fabricarlas y venderlas dentro y fuera del país, pese a la fuerte oposición de sus relativamente débiles competidores internos, concesionarias o filiales de ETN menores.

Otro hecho que destaca de estas tendencias recientes de la IED en México es el de que la mayoría de las nuevas inversiones son realizadas por ETN ya operando aquí desde hace varios años, por lo que se trata más bien de la expansión, modernización, reubicación y descentralización de estas firmas y, por lo general, no de nuevas empresas competidoras.

Bástenos como ejemplo la relación de varios proyectos que algunas ETN intentan llevar a cabo en los próximos años, y que sintetizamos en el Anexo 1 de esta parte, no obstante que la realización de dichos proyectos, así como de las nuevas inversiones, habría que tomarla con mucho cuidado, ya que si bien éstos han sido autorizados, las entradas reales de IED no se han concretado, pues como expresa una publicación especializada respecto a los 1 500 millones de dólares de capital extranjero aprobados en 1984 por la CNIE:

Aprobación no quiere decir que los proyectos involucrados se vayan a realizar inevitablemente. Los 1 500 millones no entraron al país. Al contrario, sólo entran 191.6 millones de dólares. El último año de crecimiento para la inversión extranjera fue 1981 con un total de mil 188 millones de dólares, que por cierto es más que el año anterior. Después todo se fue abajo.<sup>8</sup>

Sin embargo, la IED, en montos limitados si se quiere,

<sup>8</sup> FORUM financiero, año 4, agosto de 1985, p. 6.

ha continuado fluyendo hacia el país, pero a ritmos menores que en etapas anteriores.

Sin pretender hacer una relación exhaustiva, éstas son algunas de las plantas más importantes que las ETN han construido en lo que va de la década presente y que, de paso, refleja la reorientación económico-espacial que la IED ha sufrido en los últimos años y permite prever su comportamiento en el futuro próximo, lo que se complementa en el Anexo 1:

### *Automotriz*

- Traksomex, General Escobedo, N. L., 1980.
- Moto Diesel Mexicana, Aguascalientes, Ags., 1981.
- Nissan Mexicana, Aguascalientes, Ags., 1983.
- Ford Motor Co., Chihuahua, Chih., 1983.
- General Motors de México, Ramos Arizpe, Coah., 1983.
- General Motors de México, Matamoros, Tamps., 1984.
- General Motors de México, Reynosa, Tamps., 1984.
- General Motors de México, Cd. Victoria, Tamps., 1984.
- Ford Motor Co., Hermosillo, Son., en construcción.

### *Maquinaria y Productos Eléctricos*

- Turalmex, Morelia, Mich., 1980.
- Turbinas y Equipos Industriales, Morelia, Mich., 1981.
- Sistema de Energía Autónoma, Morelia, Mich., 1981.
- SyC Selmec, San Luis Potosí, S.L.P., 1981.
- Industrias Xerográficas, Aguascalientes, Ags., 1984.

### *Metálicas Básicas*

- Alcan Aluminio, San Luis Potosí, 1982.
- Productora Mexicana de Tubería, 1982.

### *Maquinaria y Equipo no Eléctrico*

- Unking Mexicana, Naucalpan, Méx., 1980.
- Turboreactores, Querétaro, Qro., 1980.

Aimsa, Naucalpan, Méx., 1981.

Productora de Engranajes y Reductores, Xicoténcatl, Tlax., 1981.

Cabezas de Acero Kikapoo, Torreón, Coah., 1981.

Agroindustrial Midland de México, Naucalpan, Méx., 1982.

### *Química y Petroquímica*

Hulera el Centenario, Jiutepec, Mor., 1980.

Linde, S. A., Coatzacoalcos Ver., 1983, Monterrey, N. L., 1980.

Celanese Mexicana, Coatzacoalcos, Ver., 1981.

Petroquímica Pennwalt, Coatzacoalcos, Ver., 1981.

Productora Mexicana de Fármacos, El Salto, Jal., 1982.

Ferro Mexicana, León, Gto., 1982.

Texaco Mexicana, Querétaro, Qro., 1982.

### *Varias*

Productos Pelikan, Puebla, Pue., 1982.

Con todo y lo limitado de la lista anterior, ella nos permite confirmar las tendencias a la descentralización industrial hacia parques y corredores industriales desarrollados por el Estado en el interior del país — que ofrecen grandes ventajas a los inversionistas —, la diversificación de ETN ya establecidas en México desde hace muchos años (de propiedad 100% extranjera como Ford, General Motors, Celanese, Alcan, Xerox, etcétera) y el traslado o instalación de nuevas plantas en las cercanías de las fuentes de materias primas, en especial en el caso de la petroquímica y los nuevos complejos industriales abastecidos por las empresas paraestatales, como en Coatzacoalcos.

Así, la relación interna entre Estado-Capital privado-ETN (según veremos en otra sección de este mismo infor-

me) y de estas asociaciones con la matriz y el mercado internacional nos brinda un panorama del estado actual de la «integración» capitalista mundial, en la que la empresa maquiladora ocupa un lugar central y de ascendente peso relativo, como veremos en seguida.

### *El apetito por las divisas y las maquiladoras*

Hasta antes de que la crisis mostrara todas las profundas y extendidas contradicciones del proceso de acumulación de capital interno —y del capitalismo internacional— la empresa maquiladora era considerada como una IED «de segunda» o complementaria, cuyo mayor impacto se centraba en la creación de empleos poco calificados y en la adquisición de divisas por concepto de exportación de valor agregado.

Sin embargo, la situación internacional y las condiciones internas llevaron a las autoridades en la materia a asentar en la legislación vigente algunas modificaciones respecto a la constitución y operación de las maquiladoras, algunas de las cuales sólo legitimaban lo que *de facto* ya estaba ocurriendo desde hace muchos años.

En las Resoluciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) publicadas el 30 de agosto de 1984 en el Diario Oficial de la Federación se establece (resolución número 2) que: a) todas las maquiladoras en operación o las que se establezcan posteriormente bajo ese régimen, podrán ser de propiedad extranjera hasta en el 100%; b) No necesitarán resolución previa de la CNIE para transmitir acciones, partes sociales o activos fijos entre los inversionistas extranjeros; c) la compra de partes o acciones de mexicanos por inversionistas extranjeros, si el capital extranjero es de 75% o más; d) la apertura o relocalización de nuevos establecimientos y la fabricación de nuevas líneas de productos.

El único requisito para efectuar estos movimientos es el de *notificarlos* al Secretario Ejecutivo de la CNIE durante

el mes siguiente de efectuados y exceptúa del amparo de la resolución a las empresas textiles que pudieran afectar las cuotas de exportación de productores mexicanos.<sup>9</sup>

Esta «resolución» se inscribe dentro del conjunto de medidas de fomento a la IED, tomadas por el gobierno a fin de captar la mayor cantidad de divisas en el menor tiempo posible, y «coincide» con los esfuerzos de las ETN para redistribuir, ampliar y modernizar su planta maquiladora, situada fundamentalmente en Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong.

Dos de los más importantes cambios que se dan en el tratamiento a las maquiladoras en el país se refieren, uno, a la autorización para que puedan realizar sus productos hasta en un 20% de la fabricación total local en el mercado interno y, dos, que puedan ser instaladas fuera de las zonas fronterizas y costeras, lo que tendrá sin duda fuertes implicaciones económicas y sociales para la nación, dado que dichas decisiones no únicamente afectan los procesos de inversión y relocalización industrial sino que tienen, como finalidad implícita, la de servir como instrumento de fijación de la fuerza de trabajo en sus lugares de origen para paliar un poco al menos las presiones que la emigración «ilegal» ha ejercido sobre la frontera norte mexicana y el sur de los EUA.

En términos concretos, la industria maquiladora tiene las características que se anotan en los Cuadros 8 y 9, en los que se observa el acelerado ritmo de fundación de dichas empresas en la década de los setenta, que adquiere una mayor velocidad en los primeros años de la presente: mientras en los ocho años que van de 1974 a 1982 se instalan 133 plantas maquiladoras, durante 1983 y 1984, o sea tan sólo en un bienio se instalan 134, es decir, el 18.6% del total de las maquiladoras existentes hasta diciembre de 1984.

<sup>9</sup> Tomado de *El mercado de valores*, año XLIV, número 37, septiembre 10 de 1984.



## CUADRO 8

## MAQUILADORAS

## VARIACIONES IMPORTANTES

	1974	1984	% Variación
Personal ocupado	75,974	202,078	166.0
Sueldos, salarios y prestaciones	194.7	600.0	208.2
Importaciones <sup>a</sup>	554.7	3 749.6	576.0
Valor agregado reexportado <sup>a</sup>	315.6	1 160.4	267.7
Ingreso per cápita <sup>b</sup>	2 562.7	2 969.6	15.9

FUENTES: 1974, Dirección General de Estadística y Comité Intersecretarial de la Industria Maquiladora; 1984, Secretaría de Programación y Presupuesto, tomado de *Maquiladora Newsletter*, Cámara de Comercio de México, abril de 1985.

NOTAS: <sup>a</sup> Millones de dólares; <sup>b</sup> Dólares.

## CUADRO 9

## MAQUILADORAS

## NUMERO DE PLANTAS Y LOCALIZACION

	1974	1984	% Variación
TOTAL NACIONAL	455	722	58.7
<i>Municipios fronterizos</i>	429	641	49.4
<i>Municipios del Interior</i>	26	81	211.5
<i>Baja California</i>	117	285	61.0
Ensenada	5	11	120.0
La Paz	3	4	33.3
Rosarito	2	—	(100.0)
Mexicali	57	75	31.6

Tecate	11	28	154.5
Tijuana	99	167	68.7
Sonora	66	85	28.8
Agua Prieta	17	27	58.8
Nogales	45	29	( 35.6)
San Luis R. C.	4	9*	—
Chihuahua	87	189	117.2
R. M. de Quevedo	2	—	(100)
Cd. Juárez	85	162	90.6
Cd. Chihuahua	—	27	—
Coahuila	27	46	70.3
Piedras Negras	17	17	—
Cd. Acuña	10	23	130.0
Otras	—	6	—
Tamaulipas	72	77	6.9
Cd. Reynosa	12	24	100.0
Matamoros	45	39	( 13.3)
Nvo. Laredo	15	14	( 6.7)
Jalisco	—	14	—
Guadalajara	—	14	—
Edo. de México	—	3	—
Otros estados	—	23	—

FUENTES: 1974, Dirección General de Estadísticas y Comité Intersecretarial de la Industria Maquiladora; 1984, Secretaría de Programación y Presupuesto, tomado de *Maquiladora Newsletter*, Cámara Americana de Comercio de México, abril de 1989.

NOTA: \* No desagregado para 1984.

En cuanto a sus lugares de asentamiento, aunque la proporción de instalaciones fuera de la zona fronteriza casi ha duplicado su peso relativo en el total —de 5.7% en 1974 al 11.2% en 1982, con 26 y 81 plantas respectivamente—, durante los dos últimos años sólo 9 de las plantas se edificaron fuera de la frontera, lo que parece indicar el quiebre —o al menos la desaceleración— de la tendencia comentada de desplazamiento a otras áreas del

país, la que sin duda estará condicionada a la creación, por parte del gobierno —municipal, estatal y federal—, de la infraestructura indispensable para su funcionamiento así como de la mayor cantidad posible de concesiones, subsidios y garantías de estabilidad político-laboral, requisitos cada vez más importantes dados los cambios que se han dado recientemente en la ingeniería de construcción y complejidad técnico-tecnológica-financiera de las nuevas maquiladoras,<sup>10</sup> aunque muchas siguen siendo verdaderas carpas de beduinos, que se montan y se desmontan de la noche a la mañana como respuesta al menor conflicto sindical o a los vaivenes del mercado.

Dichas «nuevas» maquiladoras en realidad ya se alejan de los galiones en los que se hacinaban decenas, o cientos de trabajadores, especialmente mujeres, alrededor de largas mesas fijas o bandas continuas para convertirse en verdaderas fábricas con fases semi o automatizadas que cubren buena parte de procesos productivos complejos que requieren crecientes proporciones de personal más capacitado, como lo demuestra la composición de la fuerza de trabajo empleada en la industria maquiladora reciente: de diciembre de 1982 a diciembre de 1984, por ejemplo, el personal técnico laborando en dichas industrias creció de 13 450 a 24 009 trabajadores (un 78.5%) en tanto que el número de obreros aumentaba de 100 633 a 165 531 en el mismo lapso (un 68.5%).

Estos cambios han transformado a su vez a la capacidad productiva de toda la maquila y, al mismo tiempo, han aumentado la productividad de la fuerza de trabajo

<sup>10</sup> Lo cual no es privativo de las maquiladoras, sino de la industrialización en general —y la IED en particular. Por ejemplo, el Centro de Información y Estudios Nacionales reporta que, en el caso de la planta Ford en Hermosillo, Son., el “proyecto cuenta con el apoyo del gobierno federal, pues se anunció la construcción de la carretera de cuatro carriles de Nogales hasta Guaymas o Navjoa y PEMEX construye aceleradamente el gasoducto Naco-Hermosillo, indispensable para el funcionamiento de tal planta”, CIEN, año v/E28/E-140/marzo de 1985, p. 19.

dedicada a ella, como se aprecia en el cuadro 8. Sin embargo, los aumentos no han beneficiado por igual a los trabajadores, los que apenas si han visto aumentar sus ingresos —en dólares— en un 15 por ciento en una década, lo que se convierte en pérdida de ingreso real si consideramos las bajas de poder adquisitivo del salario en términos de pesos, la moneda con la que ellos son retribuidos; tomando en cuenta únicamente los últimos dos años, los trabajadores de las maquiladoras han perdido alrededor del 15% de su salario real, cantidad que sería mucho mayor si tomamos en consideración las diferenciales de ingresos para los obreros directos en comparación con los del personal técnico y administrativo, generalmente mayores que los de aquéllos.

Desde el punto de vista de las empresas, la situación se ha tornado altamente favorable puesto que de 2 562 dólares por año-hombre en 1974 han pasado a pagar 2 969 dólares (15.8%) en promedio para 1984, en tanto que el valor agregado por persona ocupada pasó de 4 154.1 a 5 742.3 dólares en el mismo lapso (38.2% de aumento), ventajas que se han acrecentado en los últimos meses merced a la devaluación del peso en relación al tipo de cambio del dólar «controlado».<sup>11</sup>

Y en esta situación —resultante del proceso de internacionalización de capital así como de las propias contradicciones internas— el Estado mexicano ha sido un entusiasta impulsor, e intenta reforzar aún más sus acciones de fomento a la empresa maquiladora.

Como expresó recientemente uno de los responsables del área:

Desde 1982, las tendencias comerciales internacionales han sido diferentes de las que fueron antes en primer lugar porque el comercio de los EUA con Asia ahora es mayor que con sus mercados europeos tradicionales.

<sup>11</sup> *Idem*, cuadro 8.

Esto crea problemas y oportunidades para mejorar el comercio entre México y los EUA.

México tiene muchos años de experiencia con la industria maquiladora. Sin embargo, hasta ahora los EUA pensaron en México como una fuente de trabajo barato, como resultado de las tasas de cambio y los salarios. Pero ahora, otros elementos entran en juego: con la fortaleza del dólar, la parcialización de la producción se ha convertido en un aspecto vital para la industria y las exportaciones de los EUA.<sup>12</sup>

Y más adelante sintetiza las que, a su juicio han sido las principales tendencias recientes de las maquiladoras:

- 1) La escasez de trabajadores en algunas áreas ha traído un mayor uso de trabajadores masculinos, lo que también se relaciona con una industria más pesada.
- 2) Las maquiladoras son el segundo proveedor de divisas, después del petróleo.
- 3) Las maquiladoras se están extendiendo a nuevas ciudades, y ya no se concentran en Tijuana y Juárez. [Lo que al parecer no coincide con las cifras oficiales respecto a estas dos ciudades, que en 1974 absorbían el 40.4% de las plantas, y para 1984 concentraban el 45.6%].
- 4) Algunas materias primas y componentes están siendo surtidos en México, especialmente en la industria electrónica y del automóvil.
- 5) Algunas compañías maquiladoras tienen inversiones reguladoras en México y también intentan integrar sus operaciones.<sup>13</sup>

Ante estos hechos es fácil advertir profundos cambios en la inversión y el proceso productivo de la empresa ma-

<sup>12</sup> De Maria, Mauricio, subsecretario de Desarrollo Industrial, *SECOFI, Maquiladora Newsletter*, núm. cit., p. 2-3.

<sup>13</sup> *Ibidem*.

quiladora, que ya no corresponde a su definición rigurosa del "trabajo hecho por cuenta ajena y con materiales que proporciona el cliente" sino que ahora se trata de plantas industriales «convencionales», generalmente con 100% de capital extranjero y que no realizan toda su producción en el mercado internacional, es decir, ya no «reexportan» los materiales más el valor agregado, además de que incluyen insumos locales en el producto terminado, a pesar de lo cual reciben un tratamiento económico-jurídico especial que resulta altamente atractivo para las ETN que compiten en ramas de tecnología avanzada, que sufre constantes cambios que traen consigo problemas de obsolescencia acelerada.

Este es el caso de la eléctrica, electrónica, de equipo de transporte y sus accesorios, y los servicios, ramas que sumadas absorben cerca del 80% del total del valor agregado en la industria maquiladora, en 1984, a costa de industrias «tradicionales» como calzado y vestido, textiles y procesadoras de alimento, las que han perdido peso del 28.6% en 1974 al 10% en 1984, con lo que, por otro lado, la capacidad de absorción de empleo disminuye notablemente: frente a un crecimiento en el valor agregado del 95.7% entre 1984 y 1983, el empleo generado sólo creció en un 16.7% lo que hace nugatorio en gran parte el objetivo declarado como condición para aceptar —y fomentar— este tipo de inversiones.

Podríamos decir, en síntesis, que: 1) a pesar de todos los problemas por los que ha atravesado —y atraviesa— el país en la década pasada, las empresas maquiladoras han continuado su crecimiento sin interrupción y aumentando sus ingresos y tamaño: de una producción de casi 690 mil dólares por planta en 1974, han pasado a 1.41 millones en 1982 y 1.61 en 1984; 2) merced a la flexibilidad jurídica que les permite nuevas ventajas para su traslado fuera de las fronteras y la comercialización de parte de su producción en el mercado interno, así como la deliberada política de reubicación industrial, la maquila ha tomado nuevas formas, convirtiéndose en plantas de

aparición y funcionamiento más convencional en términos de tamaño y capacidad productiva. Por ejemplo, mientras que en 1974 cada planta contaba con 166 trabajadores en promedio, para 1982 ya éste había aumentado a 208 (25%) y a 280 en 1984, un 34.6% en tan sólo dos años; 3) estas condiciones han permitido a ETN ya operando en México desde hace muchos años instalar plantas de exportación bajo su absoluto control, como las de la Ford en Hermosillo, Nissan y Xerox en Aguascalientes, Black and Decker —con la compra de la división de productos de consumo de la General Electric— en Querétaro, General Motors en Chihuahua, Renault en Gómez Palacio, así como Du Pont, RCA y otras en la frontera norte; y 4) las ventajas geográficas, económicas y políticas que ofrece el país, en contraste con Centro, Sudamérica, el Caribe y el Lejano Oriente aunado a los considerables descensos de costos reales internos —principalmente en salarios por ahora los más bajos del mundo y en declive continuo— parecen reforzar la tendencia a impulsar este tipo de inversionistas en el futuro cercano.

### *El tratamiento a la IED y sus diversos enfoques*

En principio hay que asentar claramente que en este apartado no se trata de analizar y mucho menos enjuiciar la política mexicana sobre inversiones extranjeras, cuyo cuerpo jurídico estaba disperso en ordenamientos constitucionales y leyes y reglamentos de muy diversa jerarquía y alcances hasta 1973, año en el que se emitieron los principales instrumentos legislativos en la materia, que intentaban regular el destino, proporción de la propiedad que podría estar en manos de personas o firmas extranjeras y fijar las actividades reservadas al Estado o a particulares mexicanos.

Sin embargo, en los poco más de once años que tienen de emitidas esas leyes “ha corrido mucha agua bajo el puente” y la situación nacional e internacional ha sufrido

profundas modificaciones que, a su vez, han traído consigo cambios importantes en los criterios de selección y fomento de la IED en nuestro país, los que se han recogido en resoluciones y acuerdos promovidos por las autoridades responsables de las líneas de política económica respecto al capital extranjero.

En términos generales, tanto los funcionamientos públicos como las cámaras y organizaciones empresariales y algunos voceros del movimiento obrero se han pronunciado en el sentido de fomentar la IED de manera «selectiva» como alternativa viable y segura para la captación de divisas frescas, de acuerdo a lo establecido en los lineamientos sobre Inversiones Extranjeras y Propósitos para su Promoción, publicados el 17 de febrero de 1984.

Pero las diferencias en el enfoque respecto al tratamiento al capital extranjero son más agudas de lo que podría parecer a simple vista.

De parte del gobierno, por ejemplo, además del fomento y la promoción directa, de la que hablábamos antes, la acción más importante es la discrecionalidad otorgada a los encargados de las autorizaciones para la instalación de nuevas empresas extranjeras o para la expansión y diversificación de las existentes, lo cual les permite aceptar mayoría de capital extranjero —hasta el 100%— en las ramas de maquinaria y equipo no eléctrico, maquinaria eléctrica, metal-mecánica, equipos y accesorios electrónicos, equipo de transporte, química, petroquímica y farmacéutica, y otras actividades como herramientas de precisión, equipo médico, equipo e insumos para la industria fotográfica, nuevos materiales de alta tecnología, equipo para la biotecnología y construcción y operación de hoteles, a pesar de lo cual las cámaras de comercio extranjeras —la americana, alemana, japonesa, entre otras— condicionan las nuevas inversiones a la flexibilización jurídica, ya efectuada en la práctica, y participan activamente en el seguimiento de la marcha de la economía nacional.

Las compañías que actualmente reexaminan sus nego-



cios en México —se afirma en una publicación especializada— están tan preocupadas con el clima para las inversiones extranjeras como lo están por la perspectiva económica general. Hay señales de que así como la economía ha cambiado, también lo ha hecho la política económica sobre aquéllas.

En efecto, muchos funcionarios [de estas empresas] que negocian con los funcionarios involucrados en estas inversiones, pueden atestiguar el cambio. La cuestión crítica para las firmas que tratan de planear sus estrategias para la próxima década es la profundidad y permanencia de dicho cambio. ¿Es una respuesta temporal a las dificultades económicas? Si es así ¿Cómo podría una firma tomar ventaja en estas nuevas condiciones? ¿Esto marca el principio de una nueva fase en la regulación de las inversiones extranjeras? Si lo es ¿Cuáles son su naturaleza y velocidad?<sup>14</sup>

Probablemente las respuestas no son conocidas ni por los analistas empresariales ni por los funcionarios responsables del área, pero por el momento —y tampoco se podría afirmar por cuánto tiempo— hay un acuerdo básico acerca de la necesidad de la IED como instrumento de combate a la crisis, acuerdo que tiene sus variantes que no dejan de ser significativas, como veremos en seguida: para los inversionistas extranjeros, sus representantes locales y las confederaciones, cámaras y «consejos» más poderosos del país —cuyos miembros por lo general están asociados a las ETN de una u otra forma—, uno de los obstáculos que impiden la entrada masiva de capital del exterior es lo restrictivo de la ley en la materia, aunque aceptan que, para el inversionista extranjero, la situación ha mejorado con las nuevas «resoluciones» de la CNIE.

<sup>14</sup> *Reassessing Mexico: Strategic Questions for an Uncertain Market*, A Business International Multiclient Study, Business International, New York, 1984, pp. 159.

En el mismo trabajo citado arriba asientan que las

modificaciones que afectan los aumentos en el capital o las transferencias de propiedad entre accionistas no son de mayor importancia pero pueden simplificar grandemente las transacciones entre socios de empresas de mayoría extranjera. El tratamiento a las expansiones también ha sido cambiado para hacer expeditas las decisiones «rutinarias», con una respuesta más liberal a solicitudes de nuevos almacenes y bodegas, locales para el entrenamiento y oficinas administrativas.<sup>15</sup>

Lo anterior parece que no es suficiente para los inversionistas, quienes declaran que la Ley de Inversiones Extranjeras es un «obstáculo político» al que hay que remover pues “existe mucho interés por invertir en México pero es necesario ser más flexible [...]”<sup>16</sup>

Por su parte, reiteramos, la posición oficial del gobierno mexicano se orienta a la «promoción selectiva» de la IED, y así lo declaran en todos los foros, como lo hizo recientemente René Villarreal, subsecretario de Planeación Industrial y Comercial de Secofin, quien recomendó que... “De la regulación, la política de inversiones extranjeras en México debe pasar a la *promoción selectiva*, eliminando un aperturismo indiscriminado que vulneraría las bases económicas de nuestro desarrollo independiente...”<sup>17</sup> tesis que no es compartida íntegramente por todos los sectores del Estado, muchos de los cuales —sobre todo los economistas y otros profesionistas colegiados— han asumido públicamente una orientación crítica al respecto.

Igual cosa sucede dentro del movimiento obrero, en cuyo seno se pueden observar matices de mayor o menor discrepancia, desde un abierto antimperialismo hasta una

<sup>15</sup> *Ibid.*, p. 165.

<sup>16</sup> *Excélsior*, 10 de julio de 1985. Declaraciones de Gunther Albrecht, gerente de la Cámara Alemana de Comercio e Industria.

<sup>17</sup> *Excélsior*, 11 de agosto de 1985.

moderada pero firme actitud nacionalista, que si acaso llega a aceptar la necesidad de la presencia extranjera en la economía nacional, la contempla como un «mal necesario» en las circunstancias actuales del país, que podría contribuir a la generación de puestos de trabajo y a compensar en el corto plazo la falta de divisas.

De otro lado, como adelantábamos, las posiciones empresariales respecto a la IED no son siempre coincidentes sino que en ocasiones son contradictorias. Una publicación de «asesoría sobre negocios e inversiones» afirmaba hace algunos meses que

Uno de los mitos [sobre la IED] consiste en identificar a los círculos izquierdistas como los mayores enemigos de la inversión extranjera. Y eso no es exacto. La oposición más influyente proviene no de la izquierda, sino de la derecha —de las empresas mexicanas que se sienten amenazadas por una competencia más eficiente de las empresas extranjeras.<sup>18</sup>

A pesar de nuestro desacuerdo con la generalización respecto a la ineficiencia de las empresas mexicanas y la eficiencia de las extranjeras, la afirmación sin duda tiene mucho de verdad y es un hecho la oposición de grupos y asociaciones empresariales mexicanas a la apertura indiscriminada al capital extranjero, especialmente de los sectores menos monopolizados, que ven en peligro de desaparición a millares de pequeñas y medianas empresas por la competencia de las ETN, así como ven un peligro real en la liberación internacional con o sin ingreso al GATT, contra lo que se han pronunciado organizadores tan importantes como la CANACINTRA.

La razón fundamental para el enfrentamiento —con muchas y muy honrosas excepciones— no se basa en una concepción nacionalista e independiente del desarrollo

<sup>18</sup> *El inversionista mexicano*, año XXIX, No. 14, 30 de julio de 1984.

económico de México sino en la defensa de intereses particulares, lo que no disminuye su capacidad de presión sobre la política económica interna respecto a la IED —capacidad que hasta ahora la izquierda no ha logrado alcanzar—, por lo que las tendencias recientes al aperturismo de la inversión y el comercio exteriores se enfrentarán a tenaz resistencia de aquellos sectores.

Pese esta resistencia a la apertura de la economía nacional a la IED, así como al ingreso al GATT o a la liberación del comercio exterior, todo parece indicar que la suerte está echada y las últimas decisiones en materia arancelaria, las modificaciones reglamentarias a las leyes que regulaban —o pretendían regular— al capital extranjero, las acciones deliberadas de fomento y autorización de nuevos proyectos de inversión y coinversión con ETN, la flexibilización hasta casi desaparecer el control de cambios, entre otras medidas, en la práctica confirman que los grupos empresariales más poderosos agrupados en el Consejo Coordinador Empresarial— y los funcionarios públicos más proclives a la integración de México al mercado capitalista internacional son los que tienen la batuta en la mano, y los que, en última instancia, lograrían los máximos beneficios por medio de su ascendente asociación con firmas del exterior, como se verá en la siguiente parte.

Por el momento, permítasenos especular un poco respecto al futuro inmediato de la IED en nuestro país, partiendo de los acuerdos y convenios firmados con algunas ETN al más alto nivel de gobierno.

### *Algunas perspectivas de la IED en México en el corto plazo*

Con base en los contactos personales de altos funcionarios públicos, ya mencionados al inicio de este capítulo, y en los compromisos resultantes, se puede contemplar un panorama de lo que podría esperarse de la IED en los próximos años, los cuales se concentran en los países y ramas siguientes:

*España*: instalación o ampliación de empresas de alimentos, equipo electrónico, productos farmacéuticos, textiles, aeronáuticos, agrícolas, ópticos, medicamentos y construcción de barcos.

*Gran Bretaña*: automotriz, transferencia de tecnología, farmacéuticos, minería y petroquímica.

*Bélgica*: farmacéuticas, electrónica, minería, maquinaria pesada, transportación, carros de ferrocarril y telefonía.

*RFA*: automotriz, electrónica, farmacéutica y óptica.

*Francia*: obras turísticas y transporte urbano (Metro).

Si a estos proyectos agregamos los que ya están en marcha bajo la égida del capital estadounidense y japonés, de los que dimos cuenta en páginas anteriores (en el sector del autotransporte, el turismo y otros servicios) se puede advertir que la IED se sigue dirigiendo básicamente a las ramas productoras de bienes de consumo y servicios, merced a las amplias garantías de apoyo gubernamental a las ETN en la creación de infraestructura, subsidios y exenciones fiscales, facilidades de repatriación de utilidades y otros pagos, apertura comercial y financiamiento de exportaciones, suministro de materias primas proporcionalmente baratas y, quizá el elemento más importante, fuerza de trabajo de costos decrecientes para la empresa, en virtud de la sobrevaluación del dólar en relación al peso y de los aumentos salariales por debajo de los índices inflacionarios, lo que significa una permanente transferencia de la riqueza socialmente generada a las firmas extranjeras y sus socios locales.

Estas asociaciones, fusiones, coinversiones tanto con el capital nacional privado y sus «grupos» como con el mismo Estado y firmas transnacionales de diverso origen, se analiza en el capítulo siguiente.

## ANEXO 1

*Diversificación, conglomeración y proyectos de ETN seleccionadas*

- Puritan, S. A., construcción de un centro de distribución en México en la colonia Agrícola Oriental y un taller en el interior. Propietaria de inmobiliarias y terrenos.
- Cannon Mills, diversificación a partir de 1980 en calzado, insecticidas y petroquímica, inmobiliarias, hilaturas, maquiladoras, productos agrícolas. (Dos empresas y doce subsidiarias).
- Grupo Industrial Minera México, ampliación de plantas y construcción de nuevas procesadoras, nuevas minas (Nueva Rosita, Coah., y San Luis Potosí).
- Industrial Minera México, inmobiliarias, procesadoras minerales, actividades agrícolas. (Quince subsidiarias, cuatro no consolidadas y tres asociadas). Expansión en Tamaulipas.
- Industrias Peñoles, el mayor grupo minero y tercer exportador del país. Tres subcontroladoras, catorce empresas de la "División Minas", veintisiete empresas mineras en etapa de explotación, tres empresas en su "División Química".
- Frisco, dieciséis empresas: minería, química, inmobiliaria, inversión, materiales de construcción. Programa de expansión y exploración.
- Reynolds Aluminio, controla el 27% del mercado general y líder en papel aluminio. Proyectos de expansión.
- Fundidora de Aceros Tepeyac, tres subsidiarias, cuchillería, fundición y forja, aleaciones especiales, piezas moldeadas. Expansión y traslado a Toluca, Méx.
- Alcan Aluminio; cuatro divisiones: laminación, extrusión, papel y servicios. Nuevos productos y expansión.
- Aluminio; la única fábrica de aluminio primario en

México (mayoría extranjera). Inmobiliaria, cables. Sin proyectos inmediatos de expansión.

- Cía. Industrial San Cristóbal; papel para uso doméstico, industrial y comercial, producción de celulosa, inmobiliarias, inversiones. Proyectos de expansión en capacidad instalada.
- Fábricas de Papel Loreto y Peña Pobre; papel para usos diversos, productos de papel. Tres plantas en el D. F., silvicultoras, inmobiliaria. Seis subsidiarias y una no consolidada. Expansión hacia el Estado de México y Tlaxcala.
- Kimberly Clark de México; principal empresa fabricante de papel en México. Productos de consumo e industriales. Expansión a San Juan del Río, Qro., y Cuautitlán.
- Compañía Minera Autlán; cuatro grupos subsidiarios: minería, ferroaleaciones, consumo y transportes. Proyectos de crecer en 10% promedio en los próximos diez años.
- Empresas La Moderna; cigarrillos, material impreso, aluminizadora de papel e inversiones; cinco subsidiarias. Expansión a San Luis Potosí.
- Cigarros La Tabacalera Mexicana; nuevas marcas.
- Bacardí y Compañía; el mayor productor de ron en México; vinos, tequilas y aguardiente. Expansión de líneas de productos.
- Martell de México, controladora de seis empresas, se expandió a Baja California Norte. Bebidas alcohólicas e inmobiliarias.

# CAPITAL MONOPOLISTA NACIONAL Y EXTRANJERO: RELACIONES, ENTRELAZAMIENTOS, CONTRADICCIONES

Gregorio VIDAL\*

## *Introducción*

La acción del capital monopolista extranjero en nuestro país ha sido muy compleja, destacando las relaciones que mantiene con diversas fracciones del capital mexicano. Ya en la década de los sesenta y aun antes, diversas empresas tenían participación de capitales privados domésticos y aun del Estado. En otros casos las empresas que operaban en el país mantenían vínculos con el capital monopolista extranjero por medio del uso de marcas, licencias, tecnología, redes de comercialización y servicios diversos; y, a su vez las filiales de las denominadas empresas transnacionales (ETN) —no obstante tener un 100% del capital en poder de la matriz— utilizaban los servicios bancarios y financieros nacionales, se beneficiaban de los precios y tarifas de diversos bienes producidos por empresas estatales y su expansión se relacionaba con el crecimiento del mercado interior.

Sin embargo, en ningún momento desde los años cincuenta podemos sostener que la presencia de capitales extranjeros se da principalmente por medio de empresas que no tienen vínculos con el mercado de capitales nacional,

\* Profesor de la Universidad Autónoma Metropolitana.



que en la mayoría de los casos son tan sólo filiales de ETN, que simplemente desplazan a los capitales domésticos y al propio Estado. Los hechos son mucho más intrincados, debiendo contemplarse como un aspecto del proceso el endeudamiento externo, cuyo principal actor hasta recién iniciados los años setenta fue el Estado. Durante el decenio pasado las relaciones y vínculos entre los capitales del exterior y los del país crecieron, se diversificaron y asumieron nuevas formas. Varios grupos monopolistas de México acudieron al mercado internacional de capitales para demandar créditos, el propio Estado y sus empresas más importantes contrataron recursos de ese modo; se multiplicaron las denominadas empresas mixtas, que cuentan con capitales del país y del extranjero; de inversionistas privados y del Estado; se llevó adelante el llamado «proceso de mexicanización», generándose desplazamientos en la actividad del capital monopolista extranjero; aumentó la participación de los capitales del Japón y Alemania Federal y algunos capitales del país avanzaron en su internacionalización.

Así, en los últimos 10 a 15 años se han desarrollado cambios significativos en las formas de actuar del capital monopolista extranjero en la economía mexicana. No se trata de un fenómeno aislado o tan sólo referido a la internacionalización de las relaciones económicas. Forma parte de cambios que involucran al conjunto de los capitales, como a la composición de la clase obrera, a las condiciones del proceso de trabajo capitalista, a las relaciones de las finanzas públicas con el proceso de acumulación y otros más que constituyen el corazón de la actividad económica en el capitalismo contemporáneo. Son transformaciones a que la crisis está obligando y que deben tenerse presentes para comprender en su totalidad el impacto de ésta en la actividad económica nacional.

En este capítulo daremos cuenta de uno de estos aspectos; la modificación en la relación del capital monopolista extranjero con el capital monopolista del país. Si la crisis es un trastocamiento en las formas de operar del capital,

también es cierto que los cambios que éste tiene son un evento de los más importantes en el curso de aquélla. Por tanto, cuando todo indica que la solución de la crisis no parece cercana, un hecho decisivo que nos permite comprender su alcance es conocer a fondo las formas en que se están redefiniendo los vínculos entre las fracciones más importantes del capital en nuestro país.

### *Las empresas extranjeras al inicio de los años setenta*

A principios de los años setenta operaban en México aproximadamente 1 800 empresas con capital extranjero y un número no preciso de compañías que usan marcas, pagan por patentes o están estrechamente ligadas a la red de comercialización de las empresas extranjeras. La participación del capital extranjero es del 100 en el 55.7% y de menos del 25% en el 4.1% de las empresas.<sup>1</sup> Ello significa que algunas de éstas actuaban en el país como filiales de las compañías extranjeras, que además tenían establecidas muchas más en otras naciones. Sin embargo las empresas en que la participación en términos del capital de inversionistas del país es significativa alcanzaba un número elevado, en particular en ciertas actividades económicas. Según datos oficiales las empresas en que la inversión extranjera es inferior al 50% eran el 33% del total en la industria manufacturera, el 70% en la minería y el 30% en los servicios.

Incluso en algunas ramas de la actividad manufacturera la operación de empresas con capitales mayoritarios del país era destacada, y en otros se advertía también la presencia de compañías de capital nacional. En todo caso merece destacarse que entre las empresas con inversión extranjera se encontraban varias de las principales del país, al grado de formar parte de aquéllas que determinaban el curso del proceso de crecimiento económico, las condiciones de ampliación del mercado y por tanto el compor-

<sup>1</sup> Véase Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México*, México, FCE, 1972.

tamiento de la inversión, el empleo y el consumo productivo.

No es el caso de profundizar aquí sobre la significación en esos años del capital monopolista en la economía de nuestro país.<sup>2</sup> Sin embargo debe tenerse presente que de acuerdo a información censal, para finales de los años sesenta aproximadamente 8 mil empresas tenían el 70% del capital y en la industria el 1.5% poseía el 77.2% de capital. De acuerdo a ciertas estimaciones el capital contable de las 500 mayores empresas de esos años representaría algo más del 40% del capital del grupo de las grandes empresas de la información censal.<sup>3</sup> Sin ser estas cifras comparables, por atender a dos procedimientos contables, sí daban una idea de la trascendencia de las grandes empresas y por tanto del destacado papel que jugaban varias de las que cuentan con inversión extranjera.

En esos años, entre aquellas ramas con mayor presencia del capital monopolista extranjero está la automotriz. La producción —ensamble— de automóviles es realizada por 7 empresas. En tres de ellas el control total de las acciones es extranjero (Ford, General Motors y Volkswagen), en otras dos tiene una participación muy importante (Nissan y Fábricas Automex), en una su presencia es marginal (VAM) y la última en manos del Estado. Sin embargo en el conjunto se manejan marcas, tecnología, partes de empresas transnacionales. Otro tanto sucede en la producción de camiones y en la propia industria de autopartes como se puede apreciar en el cuadro siguiente:

<sup>2</sup> Véase José Luis Ceceña G., *México en la órbita imperial*, México, Ed. El Caballito, 1975; en particular el cuarto capítulo.

<sup>3</sup> Véase de Alonso Aguilar M., "El proceso de acumulación de capital", en particular el segundo capítulo, en el libro *México: riqueza y miseria*, México, Ed. Nuestro Tiempo, 1972. Sobre el papel del capital monopolista en la economía del país en esos años pueden consultarse entre otros el texto antes citado de Aguilar y el artículo de Gregorio Vidal intitulado "Notas sobre el desarrollo del capitalismo monopolista de Estado en México", Investigación Económica No. 158, México, Facultad de Economía, UNAM, oct.-dic., 1981.

CUADRO 1

GRANDES EMPRESAS DE LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ Y DE AUTOPARTES

<i>Nombre</i>	<i>Accionista principal</i>	<i>Participación extranjera(1)</i>	<i>País(2)</i>
Spicer	Dana Corp.	48.5	EUA
Transm. y Equipos Mecánicos	Clark Equip.	a	EUA
Federal Mogul de México	Federal Mogul	100.0	EUA
Industria Automotriz	The Budd Co.	b	EUA
Motores Perkins	Chrysler-Automex	40.0	EUA
International Harvester Mex.	International Harvester	100.0	EUA
Partes y Refacciones	Sterling Aluminium Prod.	46.0	EUA
Eaton Manufacturers	Eaton Yale and Town	100.0	EUA
Kenworth Mexicana	Northrop	a	EUA
Automagneto	Bush	b	Alemania
Ford Motor	Ford Motor Co.	100.0	EUA
General Motor	General Motors Corp.	100.0	EUA
Volkswagen de México	Volkswagen	100.0	Alemania
Fábricas Automex	Chrysler Corp.	40.0	EUA
Vehículos Automot. Mex.	Soc. Mex. Crédito Ind. y American Motors	a	EUA
Nissan Mexicana	Nissan Motors Corp.	b	Japón

	<i>Accionista principal</i>	<i>Participación extranjera(1)</i>	<i>País(2)</i>
Diesel Nacional (3)	Gobierno Federal		
Fábrica Nal. de Autom. (3)	Grupo Ramírez		
Trailers de Monterrey (3)	Grupo Ramírez		
Mexicana de Autobuses (3)	Soc. mex. Crédito Industrial	a	

a. Participación sin precisar.

b. Participación sin precisar pero superior al 50%.

1. Porcentaje del capital.

2. País de procedencia de la inversión extranjera.

3. Utiliza tecnología, partes, chasis de marcas de empresas extranjeras o con inversión extranjera.

FUENTE: José Luis Ceceña, *México en la órbita imperial*, México, Ed. El Caballito, 1975.

La acción del capital extranjero es aun mayor en la industria llantera y de otros productos de hule ligados a la industria automotriz. La totalidad de llanteras (Euzkadi, Good Year Oxo, General Popo, Uniroyal y El Centenario) cuenta con el 100% de capital extranjero norteamericano. Ello significa que varias de las empresas más importantes de la industria automotriz —incluidas ensambladoras, autopartes y llanteras— son filiales de empresas trasnacionales.

En la química farmacéutica —incluidas las empresas en que se fabrican artículos de tocador—, el tabaco, las computadoras y el equipo de oficina y de publicidad acontece algo semejante. Las principales empresas de la rama son filiales de trasnacionales, en su mayoría norteamericanas.<sup>4</sup> De esta manera operan en México firmas como International Business Machines (IBM), National

<sup>4</sup> Con el objeto de tener una idea más precisa sobre la participación del capital monopolista en varias de las empresas más importantes de las ramas que estamos analizando en esta parte del estudio presentamos la siguiente lista:

*Grandes Empresas de la Química-Farmacéutica, Tabaco,  
Equipo de Oficina y Publicidad*

<i>Nombre</i>	<i>Accionista principal</i>	<i>Participación extranjera<sup>1</sup> País<sup>2</sup></i>
IBM de México	Olivetti-Underwood	• Italia
Olivetti Mexicana	International Business Machine	• EUA
NCR Industrias de México	National Cash Register	• EUA
DM Nacional	Familia Ruiz Galindo	
Syntex	Ogden, Abbot y Lilly	70.0 EUA
Richardson-Merrel	Richardson Merrel	100.0 EUA
Cynamid de México	American Cynamid	100.0 EUA
Ciba de México	Ciba	100.0 Suiza
Searle de México	Searle	100.0 EUA
Casa Autrey	Inversionistas Mexicanos	
Cigarrera La Moderna	Brown and Williamson	100.0 EUA

Cash Register (NCR), General Electric, Smith Kline and French, American Cyanamid, British American Tobacco, Philips Morris y Liggett Myer Tobacco, Procter and Gamble y Unilever, todas ellas entre las más importantes transnacionales en su ramo.

No obstante, existen diversas relaciones con capitales del país, sobre todo por tratarse de actividades que influyen en la norma social de consumo, en las condiciones sociales de reproducción de la fuerza de trabajo o en la ampliación de las posibilidades de penetración en el mercado. Varias de las empresas antes mencionadas, como las de la industria automotriz terminal están muy ligadas a los medios masivos de comunicación, en tanto son de sus principales clientes. Otras más tienen en el sector público a uno de sus principales compradores, o por lo menos se trata de un hecho notable para las compañías de la químico-farmacéutica, en cuyo mercado las instituciones de salud estatales han sido fundamentales.

Todas tienen un lugar destacado en las líneas de producción en que intervienen, llegando a controlar parte significativa de la producción. Por ejemplo Anderson Clayton en alimentos balanceados, Kimberly en productos de papel y Nestlé en leche y derivados. Sin embargo en estas actividades existen otras empresas importantes en las que es considerable o francamente mayoritaria la participación de capitales del país. E incluso se han desarrollado grandes empresas a partir de capitalistas del país cuyas relaciones con el capital extranjero son de otro orden.

Cigarros El		
Aguila	British American Tobacco	* EUA
La Tabacalera		
Mexicana	Liggett Myers Tobacco	* EUA
Cigarrera		
Nacional	Philips Morris	* EUA

<sup>1</sup> Porcentaje del capital.

<sup>2</sup> País de procedencia de la inversión extranjera.

\* Participación sin precisar, pero superior al 50%.

En la industria de productos químicos industriales empresas tan preponderantes como Celanese Mexicana contaban con la participación de diversos inversionistas ligados al Banco Nacional de México; Fertilizantes Fosfatados de México, con participación del mismo Banco y del Gobierno Federal; Hules Mexicanos y Tetraetilo de México con inversión del gobierno y Sosa de Texcoco de Nafinsa. En la industria de aparatos y productos eléctricos, el Banco Nacional de México participaba junto a Westinghouse en Industria Eléctrica Mexicana; y, en productos de cobre y aluminio, Nafinsa fungía como socio de Anaconda-Pirelli en Condumex. Como se comprenderá, la intervención de los grandes capitales del país en la dinámica de estas ramas es importante. Incluso hay actividades en las que las fortunas de mayor cuantía y peso han sido de empresarios del país. Era la situación de la industria cervecera, la industria del vidrio, la de ropa y calzado y construcción. En otras ramas junto a los capitales privados estaban capitales del Estado, por ejemplo en la producción de azúcar y en la de hierro y acero.<sup>5</sup>

Desde aquellos años en la industria cervecera se ubicaban las grandes empresas Cuauhtémoc, Modelo y Moctezuma que controlaban gran parte de la producción nacional; en el vidrio las del grupo de Vidriera Monterrey; en la construcción ICA, Constructora Ballesteros, Eureka, Protexa; en hierro y acero TAMSA, Hojalata y Lámina, Fundidora Monterrey, Industria del Hierro y la empresa estatal Altos Hornos; y en la química Fertilizantes Fosfatados con capital de Banamex y Celulosa y Derivados del grupo de los Garza de Monterrey. Las relaciones con el capital extranjero eran desde aquel entonces también es-

<sup>5</sup> Sobre el peso de algunas grandes fortunas de inversionistas del país en las actividades industriales, comerciales y de servicios a finales de los años sesenta y a principios de los setenta puede verse el trabajo de Alonso Aguilar M., "La oligarquía", en *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, México, Ed. Nuestro Tiempo, 1974; en particular el párrafo denominado "Composición sectorial y entrelazamiento de la oligarquía".



trechas, y estas compañías tenían ya un papel como soporte para la ampliación de las actividades de las filiales de empresas extranjeras, como de las muy ligadas a grupos monopolistas del exterior, pues actuaban como parte de sus principales clientes, quienes les proporcionaban materias primas y bienes intermedios y en varias ocasiones estaban vinculadas a los grupos que cuentan con establecimientos financieros que les otorgan crédito.

En la industria minero metalúrgica se había establecido una relación más estrecha entre los capitales del país y del exterior. Para finales de los años sesenta además de algunas significativas empresas controladas por Anaconda, Dow Chemical y Bettelhem-Steel, existían poderosos grupos con inversiones nacionales y del extranjero, como: Asarco Mexicana, Met-Mex, Peñoles, Minera Frisco y Azufrera Panamericana.<sup>6</sup> Sin embargo las mayores empresas mantenían además estrechos vínculos comerciales con las compañías norteamericanas que tenían como socios, debido a que a ellas vendían los productos exportados que tienen un gran peso en su actividad. Cuando no es así, las compañías mineras eran parte de los consorcios siderúrgicos, en los que el peso de los grandes capitales privados y del Estado era determinante.

Los elementos considerados nos permiten establecer que

<sup>6</sup> Anaconda Corp. controla la compañía minera de Cananea; Down Chemical a La Dominica de la que obtiene fluorita; y, Bettelhem Steel a Minera Autlán en la que se produce manganeso y diversas aleaciones de hierro, como permanganoso. En ASARCO Mexicana, además de inversionistas del denominado grupo Larrea, participa la American Smelting and Ref.; y, en Peñoles la American Metal e inversionistas del grupo Bailleres, quienes cuentan con inversiones en Cervecería Moctezuma y Palacio de Hierro. El Estado es socio de Pan American Sulphur, el Banco Nacional de México en Azufrera Panamericana, y junto con inversionistas del hierro y el acero maneja el consorcio Minería Peña Colorada. Otras varias más pertenecen a empresas siderúrgicas del país como Cerro del Mercado, propiedad de Fundidora y La Perla, propiedad de Altos Hornos (véase José Luis Ceceña, *Op. cit.*).

la presencia del capital extranjero en la industria del país era sumamente variada, existiendo ramas en las que dominaba por medio de filiales, y otras en que era socio de capitales nativos y unas más en que sus relaciones con empresas nacionales se establecían por medio de la tecnología, las exportaciones e importaciones y en general todo aquello que puede contribuir a hacer más lucrativa la operación de diversas firmas. Siempre se ha tratado de formas no excluyentes, que también se establecen con las empresas estatales y las finanzas públicas y que con diverso peso están presentes en el comercio, los servicios y las actividades agropecuarias.

En el comercio merece destacarse que junto con tres cadenas de almacenes y tiendas departamentales que eran controladas por la inversión extranjera, existían otras integradas por capitales de inversionistas que operan en el país.<sup>7</sup> Las principales actividades de importación y exportación estaban ya vinculadas a las propias empresas productivas por lo que no podría distinguirse un sector de capitalistas —tanto extranjeros como del país— que se ocuparan y se reprodujeran sólo a través del manejo de este negocio<sup>8</sup> y en otras actividades comerciales como la

<sup>7</sup> Las empresas controladas en esos años por capital extranjero son Sears Roebuck de México, F.W. Woolworth y Sarnboms —que también actúa en la industria alimenticia— cuyo socio norteamericano es Walgreen Co. La cadena de Aurrerá-Superama cuenta con inversión de Jewel Tea Co. Entre las grandes empresas de inversionistas que actúan en el país están el Puerto de Liverpool, Salinas y Rocha, El Palacio de Hierro, París Londres, Gigante, Comercial Mexicana, Blanco Sucesores, varias de ellas con procesos de ampliación muy incipientes y muy ligadas a diversos establecimientos industriales a los que imponen sus condiciones de comercialización.

<sup>8</sup> En el estudio de Alonso Aguilar M., antes citado se indica que entre las empresas extranjeras aquellas que destacan por la cuantía de sus importaciones en esos años son: Allis Chalmer Mexicana, Burroughs Mexicana, Chicago Pneumatic Tool de México, Proveedores Químicos Generales (Central Solvents and Chemicals Co.), Clayton de México, Dow Química Mexicana, Didde Glaser Mexicana, Kodak Mexicana, American Photo Sup-

compra-venta de bienes raíces, la presencia de capitales del país era incluso desde años atrás muy importante.

En lo que se refiere a los servicios no financieros —descontando a la publicidad que estaba en manos de empresas extranjeras— la presencia y acción del capital extranjero iba mucho más allá de establecer filiales. En primer lugar tenía un gran peso en el ingreso de turistas al país no sólo por la importancia de las líneas aéreas extranjeras, sino también por el manejo monopólico de los viajes turísticos por empresas extranjeras. Las transnacionales arriendan hoteles y participan activamente en el manejo del turismo nacional y de aquel que parte al extranjero. Para finales de los años sesenta destacaba la operación de la Western International Hotels, filial de Western Airlines; la cadena Hilton, controlada por Trans World Airlines (TWA) y la Intercontinental Hotel, propiedad de Pan American World Airway, todas ellas norteamericanas.<sup>9</sup> Otras empresas con filiales o con inversión extranjera eran agencias de viaje, compañías que rentan automóviles, despachos contables y de servicios financieros, técnicos y administrativos y compañías de la industria editorial.

Hasta este momento destacamos varios aspectos que revelan lo diverso y complejo de las relaciones entre los grandes capitales extranjeros y del país a finales de los

pley, FMC Link Bett Mexicana, General Electric de México, Química Hércules (Hércules Powder Co.), IEM, International Harvester de México, Novaro, Mc Graw Hill, National Cash Register de México, Negromex (Phillips Petroleum Co., y Sun Electric de México). Como puede apreciarse se trata de compañías cuyas actividades principales se ubicaban en la industria y las importaciones son parte de ello.

<sup>9</sup> Otras empresas extranjeras que manejaban este tipo de establecimientos son: Holliday In, Braniff International, Sheraton y Marriott Corp. En la mayoría se manejaban hoteles ubicados en México y Acapulco. Entre aquellos inmuebles arrendados está el Camino Real y el Alameda, ambos en la ciudad de México, propiedad del Banco Nacional de México y manejados por Western International Hotels.

sesenta e inicio de la década pasada, no obstante el cuadro no estaría completo si no consideramos el endeudamiento externo y los vínculos financieros de las empresas extranjeras con los bancos y el sistema de crédito mexicano.

En 1970 México tenía una deuda externa que en parte sustancial estaba contratada en el mercado financiero, principalmente por el gobierno. Las empresas con capital extranjero habían aumentado su demanda de crédito al sistema financiero del país, en mayor cuantía los de corto plazo. En diversas ocasiones los financiamientos eran otorgados por instituciones bancarias que participaban como socios de las empresas, en otros más las compañías con IED resultaban ser excelentes clientes por el tamaño de su mercado, el ritmo que alcanza su crecimiento y el respaldo financiero internacional con que contaban.<sup>10</sup>

Al inicio de los años setenta, cuando concluye un pe-

<sup>10</sup> De acuerdo a un estudio de Trinidad Martínez Tarragó y Fernando Fajnzylber, intitulado *Las empresas trasnacionales*, las deudas con nacionales de las ETN en relación a su capital contable y endeudamiento total pasó de ser el 20.8% en 1963 al 25.7% en 1970. En algunas ramas esta razón es aún superior; por ejemplo en alimentos (33.0%), papel (34.0%), química (25.1%), maquinaria no eléctrica (25.2%), maquinaria eléctrica (29.7%) y equipo de transporte (29.0%). El crédito que se contrata en nuestro país es principalmente de corto plazo, existiendo el fenómeno de que las ETN casi no recurren para demandar recursos financieros de este tipo al exterior; los datos del cuadro siguiente son muy reveladores en ese sentido.

*ETN: deudas con nacionales respecto de la suma de financiamiento de corto plazo con el exterior y deudas con nacionales (1970)*

Alimentos	73.3	Química	74.5
Tabaco	69.2	Minerales no metálicos	80.2
Textiles	87.5	Maquinaria	63.1
Madera	90.3	Maquinaria eléctrica	72.5
Papel	89.4	Equipo de transportes	58.6

Véase Trinidad Martínez Tarragó y F. Fajnzylber, *Op. cit.*, México, Fondo de Cultura Económica, 1976, pp. 255, 401 y 402.

riodo de crecimiento sostenido de la economía mexicana y se inicia una crisis de larga duración y gran profundidad que se prolonga hasta el presente, el capital extranjero propiamente monopolista mantiene una gran diversidad de vínculos con capitales del país y las finanzas estatales que incluyeron al sistema financiero y al conjunto de elementos que constituyen el mercado de capitales. Es claro que la propia monopolización obliga a los capitales más poderosos a establecer múltiples vínculos con los grupos financieros internacionales. Por tanto, el centro del proceso es el desarrollo del capital monopolista. Este determina el curso de la acumulación en el país y establece la forma del reparto de la ganancia.

Para esos años, como es característico de la economía del país desde tiempo atrás, el componente principal del capital monopolista extranjero es norteamericano, que en algunas ramas domina de manera casi absoluta. Para 1969, de las 500 más grandes empresas norteamericanas 162 tenían intereses en México, habían constituido 412 subsidiarias o empresas en las que participaban, más del 50% actuando en el sector manufacturero. Para 1971 de las 500 más grandes empresas de la Revista Fortune, 257 tenían intereses en nuestro país, habiendo establecido o adquirido 567 filiales o empresas en que tenían inversiones, actuando algunas de ellas por medio de varias compañías.<sup>11</sup> Incluso son los grupos monopolistas norteamericanos los que con más frecuencia se resisten hasta este momento a aceptar asociaciones con capitales del país.

*El desarrollo de la crisis: principales desplazamientos del capital extranjero desde los años setenta*

Durante la década pasada se incrementa sensiblemente el número de empresas que cuentan con inversión extran-

<sup>11</sup> Véase Manuel Aguilera Gómez, *La desnacionalización de la economía mexicana*, México, Fondo de Cultura Económica, 1975, pp. 132 y 133.

jera, diversificándose aún más las relaciones con los capitales del país. De 1970 a 1980 se pasa de algo más de 1 800 empresas con inversión extranjera directa a cerca de 5 400, lo que entraña un aumento de aproximadamente 230%. Lo que más importa destacar es que se incrementan más rápidamente los establecimientos en que la IED es inferior al 49.1%. A primera vista, todo indicaría que se trata de un hecho que cobra particular significación desde finales de 1973, fecha en que es aprobada una legislación específica en materia de inversión extranjera y transferencia de tecnología y en cuyo discurso aflora el propósito de buscar una participación mayor del capital nacional en las empresas que cuentan con IED. Sin embargo, es hasta años después de aprobada la nueva legislación cuando los principales desplazamientos se realizan y cobra importancia el proceso de mexicanización.

De 1973 a 1980 fueron creadas 1554 nuevas empresas con participación de IED, la mayoría a partir del año de 1978, cuando la crisis cíclica había sido superada. Según datos oficiales, del total de empresas autorizadas hasta finales de 1980, en 1339 la participación del capital extranjero era a lo sumo del 49% de las acciones y tan sólo en 215 era superior.

Al final de la década pasada únicamente en el 52.5% de dichas empresas contaba con más del 49% de IED, mientras en 1970 era en el 68.6% de los casos.<sup>12</sup> Es por tanto en la segunda mitad de los años setenta cuando adquiere particular relieve el proceso de centralización del capital, surgen y se desarrollan grupos monopolistas, se reestructura el capital y se registran desplazamientos

<sup>12</sup> En 1980, de 29 empresas agropecuarias con IED, en 20 era superior al 49%; en la industria extractiva de 260 en 28 era mayor al 49%; mientras en 209 alcanzaba a lo más el 24.6%; en la industria de la transformación de 2 820, en 1 539 era superior al 49%, en el comercio de 1 213, en 741 era superior al 49%; y en los servicios de 1 109, en 546 era superior al 49%, mientras en 444 no llegaba al 25%. (Fuente: SEPAFIN, Anuario 1981, p. 6).

del capital monopolista extranjero, destacando la proliferación de empresas mixtas y una vinculación distinta de los más importantes grupos monopolistas del país con el sistema financiero internacional.

Esto no significa que todo el capital extranjero que actúa en el país responda por igual ante este proceso, que el cambio esté exento de contradicciones y que involucre de la misma forma al conjunto de ramas y sectores de la actividad económica. En primer lugar es decisivo destacar que el capital norteamericano es el que continuará operando de manera más sobresaliente a través de empresas que son filiales de transnacionales y en las que por tanto posee el 100% del capital. Los datos de 1980 son muy ilustrativos al respecto pues de 2 871 empresas que contaban con IED mayor al 49% de su capital, en 2 039 era de procedencia norteamericana.<sup>13</sup> Incluso merece destacarse que en gran parte de los diversos proyectos y nuevas inversiones realizadas en la década pasada que contaban con participación conjunta de capitales del país y del exterior los socios extranjeros eran empresas procedentes de Japón, Alemania, Francia o algún otro país europeo.

Así, conforme avanza la crisis la acción del capital extranjero se vuelve más compleja. Las diferencias tienen que ver con los diversos modos de expansión de los capitales europeos, japoneses y norteamericanos, el alcance de la crisis en cada una de sus formaciones nacionales, la dimensión de la restructuración del capital en las ramas en que actúa y la propia lucha entre esos capitales, de un lado; y del otro los antecedentes de su acción en nuestro país, la significación de los capitales nacionales en

<sup>13</sup> En ese año del total de empresas con capital extranjero superior al 49% en el sector agropecuario es 17, es decir, el 85.0% lo era norteamericano; en la industria extractiva 23, que representa el 82.1%; en la industria de transformación son 1 129 empresas, el 73.5%; en comercio 493, el 66.5% y en los servicios 377, el 69%. En todos los sectores nos encontramos ante porcentajes mayores a los que en promedio tienen las empresas norteamericanas en el total, sin considerar el monto del capital.

las ramas en que se localiza la IED, el peso que tiene en la actividad económica, entre otros hechos.

Aquellas ramas en que las empresas con capital extranjero norteamericano mayoritario eran importantes proseguirán como espacios en que la acción de filiales de transnacionales es determinante como al inicio de la década de los setenta. Las relaciones con el capital doméstico continúan desarrollándose a través del sistema financiero y las finanzas públicas y asociándose en actividades complementarias a las que son el centro y determina la dinámica en la rama en cuestión. Son los casos de la industria automotriz, la química farmacéutica, la publicidad y alguna parte de la industria alimenticia.

En la automotriz terminal la presencia del capital extranjero exhibe las mismas modalidades que tenía al principio de la década. En el mercado de autos chicos el líder es Volkswagen y en los grandes, los tres consorcios norteamericanos Ford, Chrysler y General Motors. Las relaciones con los capitales del país prosperarán en otros campos: construcción de camiones, tracto-camiones y maquinaria agrícola; autopartes, contando como socios a empresas e instituciones financieras del sector público. Así, de 1970 a la fecha ninguna nueva empresa de la industria automotriz terminal es constituida, produciéndose tan sólo modificaciones operativas, de organización y en la propiedad del capital en las compañías que contaban con participación estatal y la adquisición completa de las acciones de Fábricas Automex por Chrysler. De esta manera para 1980 existían además de las empresas de la industria automotriz terminal, otras como: Fábrica de Autotransportes Mexicana (FAMSA) en la que el capital estaba en manos de International Harvester y de inversionistas del grupo Hermes; Mexicana de Autobuses, del grupo Fisomex; ambas dedicadas a la construcción de camiones de pasajeros; y John Deere con capital de John Deere y Banamex; Fábrica de Tractores (FTASA), con capital de Ford y del Estado; Agromak que operaba con licencia de Massey Ferguson y era parte del grupo Alfa; Traksomex, con par-



ticipación mayoritaria de Somex y minoritaria de la compañía norteamericana Mack Trucks, y Sidená con capital del Estado y que le maquilaba tractores Ford a FTASA. Los acontecimientos desde 1983 confirman esta suerte de división del trabajo entre los capitales nacionales y extranjeros. Se acentúa el peso de las transnacionales en la industria automotriz terminal, crece su asociación con el Estado en la producción de camiones, tractores y maquinaria agrícola y también se estrechan los lazos con los grupos financieros más poderosos en la fabricación de autopartes.

En 1983 el gobierno vende su participación en VAM y Renault de México a Renault de Francia. Ford, Chrysler, General Motors, Nissan y la misma Renault han instalado nuevas plantas y están construyendo otras, principalmente en el norte del país.<sup>14</sup> Esto es parte de un proceso más amplio que entraña una reestructuración de la industria a nivel mundial, en la que están prosperando asociaciones, integración de nuevas empresas entre las principales firmas norteamericanas y japonesas, después que se han dado fusiones entre las empresas europeas y asociaciones de éstas con las norteamericanas. Un ejemplo en el territorio nacional es la planta en construcción en Hermosillo que es propiedad de Ford y en una pequeña parte de la empresa japonesa Toko Kogyo, productora de los autos Mazda.<sup>15</sup> Esta planta, como la de Ford en Chihuahua,

<sup>14</sup> Chrysler tiene en marcha su planta de Ramos Arizpe, Coahuila; General Motors opera desde 1983 su planta de Ramos Arizpe y desde finales de 1984 cuatro más ubicadas en Reynosa, Matamoros y Ciudad Victoria, Tamaulipas; Ford tiene una planta de motores desde 1983 en Chihuahua, Chihuahua, y en construcción la de automóviles compactos en Hermosillo, Sonora; Nissan cuenta con una planta en Aguascalientes desde 1983; y Renault ha iniciado la construcción de una planta en Durango.

<sup>15</sup> Sobre los cambios más recientes en la industria automotriz y las asociaciones entre los consorcios norteamericanos y japoneses en los últimos años pueden verse los artículos de Mike Davis, "El viaje mágico y misterioso de la reaganomanía", *Nexos*, México, abril, 1985; y de Gregorio Vidal, "Capital finan-

las de General Motors en Tamaulipas y la Chrysler en Coahuila se concibieron para el mercado de exportación, principalmente norteamericano. Durante la segunda mitad de la década pasada la exportación de automóviles y partes fue vista por las ETN que operan en México como un complemento al mercado interno —que observó un sostenido crecimiento de 1977 a 1981. Hoy los hechos son completamente diferentes; las nuevas plantas tienen una capacidad de producción que no encontrará salida en el mercado interno aun cuando se supere la crisis cíclica. Por tanto la suerte de diversas empresas de autopartes, estará también cada vez más ligada al curso del mercado mundial y principalmente de la economía norteamericana.

En el pasado la relación entre las trasnacionales que operan en la industria automotriz y los grupos financieros del país tenían ejemplos notables como: Transmisiones y Equipos Mecánicos en la que son socios Clark Equipment y el grupo ICA; Spicer, con capital y tecnología de Dana Corporation; tecnología de GKN de Francia y capital de Desc, y Eaton Manufacturera con participación de Eaton Corp. y de inversionistas mexicanos. En la actualidad los vehículos se multiplican o involucran a cada vez más grupos, destacando entre otras las inversiones de Ford en Nemark, empresa del grupo Alfa que fabrica cabezas de autos, en Caraplastic de VISA para producir tableros y componentes plásticos y en Vitromex del grupo Vitro para manufacturar cristales para automóviles.

El mercado interno continúa siendo fundamental para las empresas que fabrican camiones de pasajeros, tracto-camiones, tractores y maquinaria agrícola. El camino de las trasnacionales es la asociación con el Estado o con grupos financieros en una difícil situación. Agromak fue adquirida por Fábrica de Tractores Agrícolas, que así ocupa el lugar número uno en la fabricación de tractores y maquinaria agrícola, muy por encima de John Deere, lo

que se fortalece debido a que ha firmado un contrato con Sidena, para que ésta produzca tractores John Deere a cambio de tecnología. Con ello la manufactura de tractores y maquinaria agrícola queda en manos de dos empresas, ambas con participación extranjera.<sup>16</sup> Para el caso de los vehículos de carga pesada prosperan otras asociaciones. Diesel Nacional y General Motors lo hicieron en 1984 para establecer una planta productora de camiones con motor diesel. FAMSA firmó en junio de 1985, como resultado de la gira del presidente de la Madrid por diversos países de Europa Occidental, un convenio con la firma Daimler Benz para producir camiones y motores diesel y por último Chrysler y Trailers de Monterrey, integrante del grupo Ramírez fabricarán camiones. La producción de vehículos de carga queda así en manos de tres empresas, también asociadas a transnacionales.<sup>17</sup>

<sup>16</sup> Hasta 1984 los datos de la producción de tractores y maquinaria agrícola arroja la siguiente situación: Agromak era la que ocupaba el primer sitio, con una capacidad de producción anual de 12 mil tractores agrícolas, 15 mil instrumentos agrícolas, 500 combinados y 500 tractores industriales. John Deere tiene capacidad para fabricar 6 500 tractores agrícolas, 15 mil instrumentos y 500 combinados; FTA contratava su maquila a Sidena, quien podía producir hasta 8 500 tractores agrícolas Ford. La red de comercialización incluía 93 distribuidores de Agromak que trabajaba con marcha y tecnología Massey Ferguson, John Deere 64 y FTA 48. (Véase *El Día*, 25 de octubre de 1984, p. 3).

<sup>17</sup> El peso del capital extranjero en esta rama o en actividades vinculadas crece, como también se incrementa y diversifican sus formas de asociación con capitales del país. Un ejemplo más sería lo que acontece con las empresas que se dedican a la renta de automóviles. Según información de Jorge Araiza gerente de la Asociación Nacional de Arrendadores de Vehículos, sus empresas —Hertz, Avis, National, Thrifty, Dolar y Budget— controlan más del 50% del mercado. Estas compañías operan en México por medio de concesionarios que han comprado el derecho a utilizar la marca por un tiempo que varía de 10 a 90 días. Sólo Hertz y Avis han procedido por la vía de realizar inversión directa. Estamos seguros de que ésta es una actividad secundaria, pero que sin embargo proporciona un

En la industria químico-farmacéutica y de cosméticos, jabones, etc., la presencia de empresas con capital cien por ciento extranjero continúa siendo determinante. De acuerdo a información consignada en el Programa Integral de Desarrollo de la Industria Farmacéutica 1984-1988, en el año de 1982, 75 empresas farmacéuticas con capital mayoritario extranjero —seguramente el 100%— acapararon el 70% del mercado nacional. En el caso de la fabricación de detergentes y cosméticos las ventas se concentraron también en un reducido grupo de filiales de empresas extranjeras.

Son los casos de Ciba-Geigy lugar número 60 en tamaño, con capital suizo; Química Hoeschst de México (76), con capital de Hoeschst A. G. de Alemania Federal; Bayer de México (78) con capital de Bayer A. G. de Alemania Federal; Johnson and Johnson de México (139) filial de la empresa norteamericana del mismo nombre; Laboratorios Promeco de México (171); Compañía Medicinal La Campana (195); Merck México (210) con capital de E. Merck de Alemania Federal; Farmitalia Carlo Erba (298); Química Borden (321) con capital de la norteamericana Borden Inc. International.

Sin embargo, los vínculos y las inversiones conjuntas con capitales del país han prosperado e incluso con algunas de estas transnacionales, en la medida en que diversifican sus actividades en nuestro país. En este caso están Hoeschst A. G., quien conjuntamente con inversionistas mexicanos, participa en Sociedad Mexicana de Química Industrial; Bayer A.G. que ha desarrollado varias coinversiones con CYDSA, formando Industria Química del Istmo e Industrias CYDSA-Bayer, además de ser socio minoritario de Bayer Industrial Ecatepec.

La constitución de empresas conjuntas, la adquisición de parte del capital por inversionistas del país y los acuerdos en materia de transferencia de tecnología en otros sec-

claro ejemplo de la gran diversidad de formas de relación entre los capitales del país y del exterior que a la fecha existen.

tores de la industria química, principalmente la básica y en la petroquímica secundaria son un fenómeno más amplio que cobra particular relieve en la segunda parte de los años sesenta e incluye a grupos tan importantes como Celanese Mexicana o empresas con participación de PEMEX, Nafinsa y Somex. En este caso la acción del Estado es principalmente en empresas productoras de materias primas para la industria química y en general para toda la industria.<sup>18</sup> Tanto la constitución de empresas mixtas —en varios casos su «mexicanización»— como la acción destacada del Estado como inversionista en la fabricación de materias primas son dos procesos que se manifiestan en el conjunto de la actividad industrial y que no han sido modificados por acontecimientos recientes como la venta de la participación del Estado en varias empresas o la capitalización de adeudo con el exterior de otras empresas.

Además, desde la segunda mitad de los años setenta adquieren cierta significación los contratos para el manejo de empresas e inmuebles por parte de transnacionales, como en el caso de la hotelería. También es cada vez mayor la venta de concesiones para el manejo de marcas, como acontece en la fabricación de prendas de vestir. A pesar de esto no se anulan otras formas de acción del capital extranjero, como el mantenimiento de filiales que entran en relación con el capital local tan sólo por medio de la comercialización y el financiamiento de las actividades corrientes. Esta continúa siendo la situación de las empresas dedicadas a la publicidad. Y como se destacó en el

<sup>18</sup> En la misma industria química-farmacéutica el Estado es productor de principios activos (sustancias químicas con acción medicinal) y algunos medicamentos del cuadro básico. Para ello cuenta con la compañía Proquivemex. Sin embargo, esto no implica que su acción sea semejante en otras ramas y sectores económicos, por lo que también su relación con el capital extranjero será, como lo estamos analizando, sumamente diversa.

capítulo tercero de este estudio, se expanden también las maquiladoras, incluso más allá de la zona fronteriza.

A pesar de la continua ampliación y multiplicación de las relaciones de los capitales del país con los del extranjero que se han dado en los últimos años, no se observa tan sólo a un simple movimiento ascendente. Durante la década pasada en los años de crisis cíclica, junto a la caída en la inversión y a una menor entrada de IED, se frenan relativamente las asociaciones, la constitución de empresas mixtas, la extensión en las operaciones de las filiales. Por eso es durante los años del auge petrolero cuando se amplía y diversifica la acción del capital extranjero en el país. Son los años en que la inversión está creciendo a altas tasas, el Estado lleva adelante una activa política de promoción de varias actividades industriales —como la petroquímica y los bienes de capital— y los capitales más poderosos compran gran cantidad de firmas en operación y realizan múltiples proyectos en la industria, el comercio y los servicios. La IED no sólo ingresa en montos desconocidos e insólitos en nuestra historia contemporánea, sino que se vincula mucho más a los capitales locales, adquiere un sitio de más relieve en el proceso de inversión-financiamiento, busca y desarrolla nuevas relaciones con el Estado y no abandona su acción en algunas ramas por medio de filiales.

Desde 1982 las cosas cambian de nuevo como resultado del propio curso de la acumulación del capital. Las contradicciones que ésta experimenta, el tipo de modificaciones que el capital realiza para hacerles frente, son aspectos de primer orden para entender la acción del capital monopolista extranjero y el hecho de que de nueva cuenta la constitución de empresas mixtas se haya frenado, adoptado nuevas formas como las que se dan en torno a la industria automotriz terminal. En esta época, y también como uno de los resultados del tipo de vinculaciones que prosperaron a partir de los últimos años de la década pasada, se presenta el problema de la deuda externa y su pago. El financiamiento a través del mercado

internacional fue una de las principales palancas de la centralización del capital. A él acudieron en forma masiva no sólo el Estado y sus empresas más grandes, sino diversas empresas privadas, sociedades de inversión, etc.

La formación de grupos industriales, o del comercio y los servicios que no responden en su desarrollo a la estrategia de alguna trasnacional en particular ha sido en parte posible por el endeudamiento con la banca trasnacional que estos grupos han tenido en su propio proceso de crecimiento. Sin embargo, a partir de finales de 1981 se constituyó en una seria limitante del fondo de acumulación. La crisis aparecía de nueva cuenta como el aspecto que en cierta forma estaba y está rigiendo estos vínculos y en tanto tal, las modalidades que adopta la inversión extranjera en el país.

### *El proceso de «mexicanización» de empresas extranjeras*

La constitución de empresas con capitales nacionales y del extranjero con participación mayoritaria de los primeros tiene gran importancia, al grado de que en algunas ramas la IED se realiza en esta forma casi en su totalidad. De mayo de 1973, cuando entra en vigor el decreto respectivo, a diciembre de 1981 se crean 1 669 empresas mixtas destacando los años de 1979 a 1981 cuando se constituye el 50% del total.<sup>19</sup> Además se «mexicanizan» cerca de 350 empresas más que ya operaban por medio de la adquisición de acciones por inversionistas del país, incluidos en este grupo algunos verdaderos consorcios como Condumex, Purina, San Cristóbal, Kimberly y Celanese.

Visto el proceso por ramas, destaca la situación de las compañías con IED en la minería, la tabacalera y las me-

<sup>19</sup> Véase Antonio Chumacero, "La inversión extranjera en la balanza de pagos y la política de mexicanizaciones (1971-1981)", *El economista mexicano*, México, enero-febrero, 1983, p. 95.

tálicas básicas. Según nuestra investigación, en las dos primeras todas las compañías que cuentan con IED, los socios mayoritarios son capitalistas del país u organismos estatales. En la minería la constitución de empresas con este carácter se inicia desde años antes a la legislación aprobada en 1973. En la década pasada algunas de las empresas cuyo capital se vuelve mayoritariamente mexicano son: Minera Autlán, le compra el gobierno el 30% del capital social en 1973; Minera de Cananea, al adquirir en 1971 Nafinsa el 13% de las acciones, la Comisión de Fomento Minero (Comofin) el 13%, Financiera Banamex el 5% y Cobre de México también el 5%; la Dominica que desde 1979 pertenece al grupo Luismin, en asociación con Du Pont; Mexicana del Cobre, que pertenece desde 1973 al grupo Minera México y cuenta con inversión de Nafinsa y la Comofin. Las otras empresas importantes de la rama, como Minera México, Peñoles, Frisco y Luismin constituyen en la actualidad verdaderos grupos industriales que se han diversificado y cuentan con diversas relaciones con el capital extranjero, incluida alguna participación de su capital.<sup>20</sup>

Después de la nacionalización bancaria y como un aspecto de la restructuración del capital a que la propia crisis obliga, estos grupos se diversificaron aún más, estableciendo dos de ellos las nuevas sociedades tenedoras de acciones, Frisco y San Luis. En la primera se concentraron los recursos financieros del grupo de Espinosa Iglesias y en la segunda los de Madero Bracho e inversionistas ligados a él que anteriormente tenían también intereses en Banamex. En estas condiciones San Luis adquirió el control de Aluminio, S. A., Frisco, a su vez tiene proyectos para actuar en hotelería y servicios aéreos.

<sup>20</sup> En Industrial Minera México el socio extranjero es Asarco Incorporated de EUA; en Peñoles, Ametal Co., Inc.; además de que en Met-Mex participa Bethlhem Steel; en Frisco es Armco. Véase el apéndice estadístico, en el que también consta la multitud de plantas y compañías que en este rubro tienen las compañías en cuestión.



Como en la minería, la «mexicanización» en la industria tabacalera se inicia con anterioridad al decreto de 1973. Un año antes aproximadamente el gobierno federal decidió crear Tabamex, con participación mayoritaria en su capital para que se encargara de la compra del tabaco y su posterior venta a las cigarreras. Sin embargo a partir de este hecho las empresas extranjeras del ramo realizaron una desinversión. Tabamex adquirió el 66% de los activos fijos de las dos empresas exportadoras; El Águila fue absorbida por La Moderna y La Tabacalera fusionó a Baloyán y Cigarrera Nacional, surgiendo Cigarreros la Tabacalera Mexicana (CIGATAM), con un capital nacional mayoritario y Philip Morris propietaria del 27% de las acciones. En Empresas La Moderna continúa de socio extranjero Westminster Tobacco Co., de Inglaterra, que participa con el 45% del capital. Estos acontecimientos han significado que la elaboración de cigarrillos quede en manos de dos empresas, por lo que conjuntamente a la «mexicanización» se dio un proceso de centralización del capital, en una rama en que de por sí, el llamado grado de monopolio era muy alto.<sup>21</sup>

En la industria metálica básica, gran parte de las empresas que cuentan con IED tienen como socios mayoritarios a inversionistas nacionales. Es esta una situación que está presente desde tiempo atrás, incluso destacando la operación de empresas estatales muy importantes como Altos Hornos. Durante los años setenta se refuerza el papel del Estado en la producción de acero, mediante la adquisición de acciones de Fundidora Monterrey que le da el control de la empresa, la fundación de la Siderúrgica Lázaro Cárdenas y la integración de la «holding» Sidermex que las incluye a ambas junto con Altos Hornos. Se desarrolla Hojalata y Lámina (HYLSA) que pasa a ser uno de los pilares del grupo Alfa, y Tamsa se expan-

<sup>21</sup> Sobre los cambios en la industria cigarrera, véase el trabajo de Antonio Chumacero, "La inversión extranjera en la Balanza de Pagos...".

de también. En estas empresas se obtiene la mayor parte de la producción nacional de acero. Hylsa cuenta con tecnología de Dravo de Estados Unidos, Serkrade de Alemania Federal y Kawasaki de Japón; Fundidora con tecnología y un porcentaje muy reducido de capital de HW Flir y National Serap Recovery Co.; Tubos de Acero de México con inversión extranjera que es el 49% de su capital.

En empresas de otros sectores de la rama la presencia de la IED es de una cuantía superior, pero manteniendo el carácter de socio minoritario, por lo menos frente al conjunto del capital nacional. Es el caso de consorcios tan importantes como Met-Mex Peñoles, Industrial Minera México, Camesa, Condumex, Tubacero, Alcan Aluminio y Aluminio, S. A.<sup>22</sup> Algunas de estas firmas se han «mexicanizado» durante los últimos años, a la vez que se han expandido, diversificado y como en el caso de Aluminio, S. A., fueron adquiridas por otro grupo —Luismin, hoy San Luis.

Al igual que en la industria tabacalera y en la minera, la «mexicanización» de empresas extranjeras y en general el establecimiento de empresas mixtas en la industria metálica básica ha sido uno de los medios privilegiados de centralización del capital que ha contribuido al surgimiento y desarrollo de poderosos consorcios de la industria, los servicios y el comercio. Por ello durante los años del auge petrolero las «mexicanizaciones» cobraron gran impulso; pues los capitales más poderosos del país realizaban adquisiciones, nuevas inversiones, ampliaciones y un sinnú-

<sup>22</sup> En Aluminio, S. A., el capital extranjero representa el 45% de las acciones, siendo el socio Aluminio Co. of America; en Alcan Aluminio, el socio extranjero es Alcan Aluminium Ltd. de EUA, con el 49% del capital; en Met-Mex Peñoles, parte del grupo Industrias Peñoles, tiene por socio a Bethlehem Steel con el 40% del capital; en Condumex los socios extranjeros son: The Anaconda Co. de EUA y Societé Internationale Pirelli, con el 31% de las acciones; en Camesa, participa Bridon Ltd. con el 49% del capital.

mero de transacciones que les permitieron crecer y alcanzar nuevos niveles de centralización.

Uno de los participantes más activos en este movimiento es el mismo Estado, principalmente a través de dos de sus agentes financieros —Nafinsa y Somex— que destacan en la constitución de coinversiones para el desarrollo de la industria de bienes de capital, y que cuentan con el apoyo financiero de diversas instituciones financieras del exterior. Con la crisis cíclica que estalla hacia finales de 1981 la expansión es frenada, sin embargo el proceso de restructuración del capital continúa pero ya sin realizarse en la misma magnitud las «mexicanizaciones».

De acuerdo a un estudio, en un total de 165 operaciones de «mexicanización» en las que intervienen 146 empresas extranjeras, los compradores de las acciones fueron tan sólo una treintena de poderosos consorcios industriales —como Alfa, Vitro, VISA, Desc, Peñoles— y de los más grandes bancos —por ejemplo Bancomer, Banamex, Nafinsa y Somex. Las transacciones realizadas involucran a varias empresas que ocupaban el lugar de líderes por el monto de sus ventas, activos y cuantía de su producción en las ramas en que actuaban. Sólo de esta manera se puede comprender el acelerado crecimiento de los más importantes grupos financieros del país. De esta forma operaban en nuestro país consorcios en cuyas sociedades tenedoras de acciones el capital monopolista extranjero no era un socio, pero que sí mantenían vínculos con una diversidad de estos grupos en varias de sus empresas. Los siguientes datos de 1981, permiten constatar esas características: Nafinsa tenía relación con 19 empresas extranjeras; Somex con 15; Banamex con 14; Alfa con 12; VISA, CYDSA y Peñoles con 7 cada uno.<sup>23</sup>

Con la crisis el proceso es por lo menos frenado, en primer lugar porque varios de esos mismos grupos tienen

<sup>23</sup> Véase Centro de Información y Estudios Nacionales, *Proceso de mexicanización de empresas extranjeras*, Serie Estudios, México, CIEN-5T/E44/oct. 1981.

una muy difícil situación financiera que obliga a reestructurarse a algunos y a otros a por lo menos reducir el nivel y ámbito de su actividad. No obstante, el hecho permanece como uno de los medios más destacados de vinculación del capital monopolista nacional y el extranjero, que cuenta incluso con el ingrediente de la inversión extranjera indirecta: la deuda externa.

*El desarrollo del capital monopolista: los grupos financieros nacionales y su vinculación con el capital monopolista extranjero*

Durante los años setenta los más poderosos capitales del país, que desde años antes operaban a través de grandes empresas, manteniendo diversas relaciones con los monopolios extranjeros, efectúan varias transformaciones. Desde el punto de vista financiero surgen y se desarrollan diversas sociedades tenedoras de acciones y sociedades de inversión y de fomento que, además de poder destinar recursos a los más variados espacios del sistema financiero tienen en sus manos la conducción de un conjunto de empresas que constituyen así un grupo. La base de este desdoblamiento financiero, es la profundización de la integración horizontal y vertical, el operar a niveles superiores de centralización de capital con lo que se liberan mayores recursos y el tener una vinculación superior con el sistema financiero, incluido el internacional, para poder realizar las múltiples adquisiciones y ampliaciones a que obliga el crecimiento del grupo.

De esta forma, aumenta el nivel de monopolización en nuestra economía y algunos de estos capitales alcanzan un peso económico y social mayor. Diversos datos nos permiten ilustrar estos hechos. Los activos de las empresas contenidas en la lista de las 500 más grandes de México que publica *Expansión* representan en 1976 el 50.3% del PIB mientras que en 1983 alcanzaron el 77.7%. Tan sólo las cincuenta mayores, incluida Pemex representa algo

más del 65% del PIB, y si bien no se trata de cifras comparables por medir dos hechos económicos distintos, sí dan una idea de la mayor importancia en los últimos años de ese grupo de empresas.<sup>24</sup> En términos de ventas también se ha producido un gran cambio como puede apreciarse en el Cuadro siguiente.

CUADRO 2

VENTAS DE LAS QUINIENTAS MAYORES EMPRESAS  
(Porcentajes en relación al valor de la producción manufacturera)

<i>Empresas</i>	1976	1979	1983
50 primeras	28.3	39.3	53.6
100 primeras	34.3	46.7	59.8
Total (500)	44.4	58.7	67.5

FUENTE: CIEN, *Los grandes grupos económicos*, México, CIEN, Año v/A27/E-141/marzo 1985, p. 3.

El peso de estas empresas en las ventas, la producción, el monto del capital en funciones, la inversión productiva y los recursos que se mueven en el sistema financiero sería más alto si se incluyen compañías como Cervecería Modelo, Empresas ICA, Grupo Chihuahua, Sociedad Industrial Hermes, Inmecafé, Grupo Mexicano de Desarrollo, Domecq, entre otras que no entregaron información para ser considerada en esa publicación. Esto significa que el agrupamiento de grandes consorcios no sólo es el determinante del curso de la actividad económica sino que con la crisis de regulación iniciada a principios de la dé-

<sup>24</sup> Sobre el desarrollo más reciente de los grandes grupos industriales, del comercio y los servicios, véase Centro de Información y Estudios Nacionales. *Los grandes grupos económicos*, México, CIEN, Año v/A27/E-141/marzo 1985.

cada pasada, se ha fortalecido más, cobrando importancia en otras áreas, alcanzando en varios casos una operación a nivel nacional, desplazando a diversos capitales, integrando mayormente a su órbita productiva y financiera a otros. Actividades como la inversión en bienes raíces; la participación en el mercado de valores; la compra-venta de mercancías, incluido el comercio exterior, la construcción del más diverso tipo; la publicidad y el manejo de los medios de comunicación; el transporte de mercancías y pasajeros y las actividades turísticas, se han vuelto campo de operación de estos capitales, con una significación mayor en sus condiciones de valorización.

Al revisar diversos acontecimientos económicos durante los años setenta se advierte que varios de los grandes consorcios de los que estamos hablando surgieron en esos días, o por lo menos conocieron fundamentalmente transformaciones. Alfa se funda en 1974, a partir de una porción de la fortuna de la familia Garza-Sada, principalmente la ligada a HYLSA; otra parte se concentra en VISA, que también conocerá en adelante un rápido crecimiento. Vitro surge de FICSA (Fomento de Industria y Comercio, S. A.) a finales de los años setenta. Desc es creada en 1973 y rápidamente realiza inversiones en empresas tan importantes como Spicer y Resistol, como en los casos anteriores, estas adquisiciones implican tratar con monopolios extranjeros. Empresas Frisco se constituye en 1973, Industrial Minera México en 1975 y Grupo Chihuahua en 1979, Emica en 1980, Pliana en 1979, FISOMEX en 1980, Industria Nacobre en 1975, Grupo Camesa en 1978 e Industrias Purina en 1978. Un ejemplo de la magnitud de estos movimientos es la fundación hacia 1977-1978 de la Sociedad Industrial Hermes. Años antes, inversionistas ligados a la familia Mank Rhon adquirieron Campos Hermanos, empresa a la que rápidamente diversificaron, fundando así Industrias CH; posteriormente compraron a International Harvester la Fábrica de Autotransportes Mexicanos (FAMSA) e iniciaron su participación en Cerrey y Aralmex. En esta última —que se dedica a producir amorti-

guadores— hay hasta la fecha un socio extranjero con el 40% del capital, mientras que en Cerrey los socios extranjeros son Combustion Engineeryng y Mitsubishi. Con estas empresas se funda Sociedad Industrial Hermes. Después, en 1979 Carlos Hank Rohn es presidente del Consejo de Administración de Industrias Purina, recientemente «mexicanizada» y en la que este grupo de inversionistas tenían ya intereses considerables.

Estos hechos, como se aprecia en el caso de alguno de los ejemplos señalados, sugieren una vinculación superior con el capital monopolista extranjero. Si bien éste no aparece como accionista que pueda ejercer el control en las más importantes sociedades tenedoras y en las sociedades de inversión, sí participa incluso en proporción muy importante, en el capital de varias de las subsidiarias y es el que en muchos casos aporta la tecnología.<sup>25</sup> Además, como hemos señalado, estos mismos grupos recurrieron al mercado internacional de capitales para financiar su expansión. Así, los capitales que controlan el sistema financiero internacional, tienen un medio de valorización ligado a las condiciones de la reproducción de conjunto de esta fracción del capital.

Incluso en el caso de aquellas empresas que se han «mexicanizado» sin alcanzar una dimensión de consorcio o conglomerado, el hecho entraña nuevas inversiones, ampliación de sus actividades, cierta diversificación y relaciones tecnológicas y financieras crecientes con otros grupos, incluidos monopolios extranjeros. Son los casos de Purina, San Cristóbal, Celanese y Union Carbide. A la

<sup>25</sup> De los más importantes grupos que hemos identificado aquellos en que el capital extranjero tiene participación en el capital de la «holding» o cabeza del grupo son: Vitro (8.5% del capital); Industrias Nacobre (49% del capital), Grupo Gamesa (49% del capital); Grupo Condumex (40% del capital). Otros grupos que operan en una rama o sector en que hay también participación de IED en la cabeza de la organización son: Apasco, S. A. (49%), Empresas Tolteca de México (49%), IUSA (11%), Empresas Industria del Hierro (4.2%).

fecha todas ellas cuentan con varias empresas asociadas o filiales, además de tener, por lo menos las dos últimas, inversiones en empresas conjuntas con otros grupos monopolistas de capital nacional mayoritario.<sup>26</sup>

En tal virtud, los grupos financieros nacionales aparecen como uno de los agentes más activos en la vinculación con el capital monopolista extranjero. Y de esta manera se desarrolla una relación con diversos segmentos del capital extranjero sin que por ello el grupo pierda el control sobre el curso de sus empresas. Por el contrario, al capital monopolista extranjero le interesa la valorización en conjunto de estos agrupamientos, pues por esa vía es que también ve crecer su fuente de ganancias. Los años en que este proceso toma cuerpo y se consolida en nuestra economía son los del auge petrolero.

Como claramente se aprecia en el Cuadro 3, por sus ventas los grupos de capital privado nacional tienen un lugar más destacado conforme pasan los años, quedando

<sup>26</sup> Purina está integrada por una docena de empresas, entre las que se incluye Lance, S. A., y Alimentos Nutritivos; San Cristóbal está constituida por una quincena de compañías y en 1981 adquirió al grupo San Rafael y Anexas. Unión Carbide además de la empresa principal cuenta con 3 filiales, en su «mexicanización» estuvieron presentes capitales de inversionistas como Ballesteros y otros ligados a él que controlan el Grupo Mexicano de Desarrollo y participación en Mexicana de Aviación; y Celanese que cuenta con plantas en 9 ciudades del país, ha desarrollado su firma de desarrollo industrial Mex-Cel de Desarrollo con la que participa en: Tereftalatos Mexicanos; Univex, Convertidoras Unidas, Policel, Polienvases de México, Convertidora Textil, Derivados Macroquímicos, Ferroquímica, Industrias Químicas de México, DSM Resinas de México. En Tereftalatos otros socios son: Nafinsa, Amoco Chemical, Standard Oil of California (la actual Chevron) y Somex. En Univex tiene capital Somex. Por último la empresa ha celebrado recientemente un contrato para renovar la tecnología de su división plásticos con la empresa Wolff Walsrode, A.G. de Alemania Federal. Los socios extranjeros de los grupos que se han mencionado son en el mismo orden Ralston Purina, Scott Paper, Unión Carbide y Celanese Corp., todos ellos en la lista de las mayores 200 empresas industriales de Estados Unidos.



claramente establecido su sitio como el sector más dinámico en el periodo, entre las grandes empresas.

## CUADRO 3

VENTAS DE LAS CIEN MAYORES EMPRESAS DEL PAIS<sup>1</sup>

(Porcentajes)

	1973	1975	1977	1979	1981
Grupos Privados Nacionales <sup>2</sup>	32.8	34.2	41.1	43.2	47.6
Empresas Trasnacionales	35.4	35.6	30.9	29.6	25.2
Empresas Públicas	15.5	14.9	15.2	15.4	16.8

<sup>1</sup> Se excluye a Pemex.

<sup>2</sup> Se considera tan sólo aquellas empresas organizadas bajo régimen de tenedora de acciones, sociedad de inversión o que presenten el estado consolidado de sus diversas empresas, que involucren más de una actividad con sentido restringido.

FUENTE: Eduardo Jacobs, "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional", en *Economía Mexicana*, No. 3, México, CIDE, p. 24; "Las quinientas empresas más grandes de México", *Revista Expansión*, México, agosto 1982.

El inicio de la crisis cíclica en el segundo semestre de 1981, frena su crecimiento, sobre todo en materia de nuevas inversiones o adquisición de empresas en operación, sin embargo hasta la fecha no se han producido modificaciones que signifiquen la desaparición de alguno de los grupos más poderosos o siquiera su reducción sustancial.

Hay en efecto casos con muy graves problemas, en los que se está dando o puede darse una suerte de desmantelamiento —Alfa, S. y R., Moctezuma— pero aun ahí el grupo como tal permanece sin haber caído en manos de alguna trasnacional de manera directa. El caso más difícil, el de Alfa, ha obligado a sus propietarios a vender diversas empresas y aceptar, de acuerdo a informaciones

periodísticas, como socios en el capital de la «holding» a los bancos acreedores.<sup>27</sup> Por tanto el tipo de vínculos entre este sector del capital financiero del país —grupos monopolistas nacionales —y el capital financiero internacional se mantiene y en algún sentido se profundiza con la crisis.

En el momento actual quizás el mejor ejemplo de esos vínculos crecientes se observa entre Desc, sus subsidiarias y algo más de 10 poderosos consorcios trasnacionales. En Spicer, empresa número uno en la producción de transmisiones, ejes, ejes tractivos y otras partes de automóviles, camiones y tractocamiones el socio extranjero es Dana Corp., pero además se usa tecnología de GKN de Inglaterra y Kilsey Hayes. En Industrias Resistol, empresa líder en su ramo, participa con el 39% del capital Monsanto, contando también con tecnología de British Petroleum y de Mitsubishi Gas Chemical del Japón. En Nergromex, primer productor en el país de hule sintético y otras materias primas para la industria hulera y único fabricante de negro de humo, el socio extranjero es Phillips Petroleum con el 39.1% del capital. En Ferroquímica está asociada a través de Mex-Cel a Celanese Mexicana. Otros socios son: R. Bosch de Alemania Federal en Automag-neto y en Industria Eléctrica Automotriz, Emery Indus-

<sup>27</sup> Desde mediados de 1981 hasta 1983 el grupo Alfa registró pérdidas constantes. Entre las medidas tomadas están su retiro de la producción de televisores, la clausura de la empresa Acermex del ramo de bienes de capital y el abandono del turismo como un campo de inversión. Hasta 1983, a pesar de haber concentrado recursos financieros en siderurgia y petroquímica secundaria los problemas continuaron; la causa principal era la imposibilidad de concluir la renegociación de su deuda externa. Ante esta situación el grupo debió aceptar un programa de renegociación de sus adeudos con la banca trasnacional que incluye la entrega a ésta de acciones por el equivalente a 300 millones de dólares. La opción de adquirir una parte mayor del capital quedó abierta; si en fecha posterior el consorcio no es capaz de enfrentar sus compromisos, en primer sitio las que resultaron de la integración de un paquete de obligaciones, que puedan ser capitalizables.

trics en Quimic. A pesar de haber tropezado con problemas en los últimos años, debiendo vender RCA a la matriz norteamericana, el grupo se ha seguido desarrollando creando recientemente la empresa de Microcomputadoras Hewlett Packard, con capital de la firma norteamericana del mismo nombre y obtuvo la licencia de la norteamericana New Balance Shoe para producir calzado deportivo en su nueva empresa Donnay. En síntesis ha logrado mantener su diversificación, incrementando el número de sus socios extranjeros.

En una situación semejante se encuentra CYDSA, por lo menos en lo que toca a sus últimas inversiones. A pesar de haber vendido los activos de Conek, en que el socio extranjero era Caterpillar, retirándose de la industria de bienes de capital; continúa operando en la industria química y petroquímica. En Industrias CYDSA-Bayer también es socio Uniroyal Inc., en Policyd se cuenta con asistencia tecnológica de B.F. Goodrich. En Novaquim continúa asociado a Cyanamid.

Por último, con la venta de las acciones que estaban en poder de la banca el grupo pasó de hecho a depender de la esfera de interés de Vitro, quien adquirió un paquete que representaba el 35% del capital. El grupo Vitro ha ampliado también recientemente sus vínculos en subsidiarias de empresas trasnacionales, en especial se asoció con Ingersoll Rand en la firma Quantron. Aun Alfa, que ha debido vender a FTA su empresa Agrimak y deshacerse de sus diversas firmas productoras de aparatos eléctricos para el hogar y cerrar proyectos de inversión, mantiene vínculos en sus subsidiarias con diversas empresas trasnacionales. Hitachi le proporciona tecnología para Megatek; Hércules y American Petrofina para Petrocel; Basf de Alemania Federal para Polioles y Du Pont para Nylon de México. Recientemente aceptó asociarse a Ford para producir cabezas de aluminio para autos en su empresa Nemak.

Es considerando esta modalidad, que en efecto tienen intereses en nuestro país por lo menos 200 de las 500

mayores empresas norteamericanas, además de varias de las mayores de Alemania, Japón e Inglaterra.<sup>28</sup> En algunas ramas la constitución de empresas mixtas ha estado encabezada por organismos e instituciones del sector público, principalmente los bancos Nafinsa y Somex. Estas dos empresas han participado en la creación de varias empresas en la petroquímica y la industria de bienes de capital. Tanto las últimas medidas anunciadas en este año de venta de acciones de empresas en manos del sector público, como los acuerdos firmados con trasnacionales durante la última gira del Ejecutivo Federal en el mes de junio de 1985 no contradicen esas intenciones. Con la adquisición de Agromak por FTA —empresa en la que participa Nafinsa—, como con el convenio entre Dina y Daimler Benz se refuerza la participación del Estado en la producción de equipo agrícola y camiones de carga, en ambos casos en asociación con trasnacionales.

En otros sectores de la industria de bienes de capital se mantiene también una activa presencia del Estado. En la segunda mitad de los años setenta, Nafinsa puso en marcha un programa para el desarrollo de la industria en el que participarían como socios capitales del extranjero y del país, además de la propia institución financiera. Durante los años del auge petrolero se constituyen de esta forma 12 empresas, en las que los socios extranjeros aportaban la tecnología y la inversión inicial era cubierta con recursos provenientes de fondos de coinversión que Nafinsa y diversos bancos del extranjero crearon expro-

<sup>28</sup> Considerando este tipo junto al de filiales encontramos que actúan en nuestro país buena parte de las *Cien mayores corporaciones trasnacionales* que el Centro de Empresas Transnacionales de la ONU considera en su Tercer Estudio como integrantes de las cien mayores: General Motors, British Petroleum, Standard Oil of California (Chevron), General Electric, Atlantic Richfield, Unilever, ITT, Siemens, Daimler, Bobenz, Basf, Hoeschst, Bayer, Du Pont, Phillips Petroleum, Hitachi, Mitsubishi, United Technologies; todas ellas entre las 50 mayores tienen muchos intereses comunes, coinversiones con alguno o varios de los grupos financieros de nuestro país.

feso para este tipo de proyectos. Las compañías que se crearon tienen como compradores a Pemex, CFE, Sidermex y otras siderúrgicas, empresas petroquímicas como Celanese, Resistol y CYDSA.

Por tanto la expansión en la producción petrolera, la diversificación en el proceso de transformación del petróleo y diversas sustancias químicas básicas, el aumento de la producción de energía eléctrica y el acero, todas ellas soporte de manera distinta del crecimiento económico, demandaron productos a estas empresas, que de esta forma jugaban un papel destacado. Las compañías más importantes de estos grupos son: Interruptores de México, empresa en la que se fabrican interruptores de alta tensión, que se venden mayoritariamente a la CFE; el socio extranjero es Siemens A. G., de Alemania Federal, Tecnolindustrial Mexicana, con participación de Harnesman A. G. de Alemania Federal que se dedica a prefabricar y montar tubería de acero al carbón y aleado de baja, mediana y alta presión; los productos de esta empresa se usan en las construcciones de centrales eléctricas —incluidas las nucleares— plantas de petroquímica básica y secundaria y en diversos procesos de la industria siderúrgica y química, particularmente en la elaboración de fertilizantes. Turalmex que fabrica turbinas de vapor y generadores eléctricos de corriente alterna destinados a la industria petrolera, eléctrica, azucarera y siderúrgica; el socio extranjero es Brown Boveri and Co. Ltd. de Suiza. Grupo Industrial NKS con tecnología —que aporta como capital como en los casos anteriores— de Kobe Steel; la empresa produce piezas de acero. KSB Mexicana en la que se construyen bombas de gran caudal para Pemex, CFE, SARH; el socio extranjero que aporta la tecnología es KSB A. G. de Alemania Federal.<sup>29</sup>

<sup>29</sup> Nafinsa y Somex tienen además otras compañías asociadas que cuentan con capital extranjero. Somex es accionista de Atsugi Mexicana conjuntamente con Atsugi Corp. y el grupo EMICA; también tiene capital en Forjamex, Tereftalatos Mexicanos y Univex. En las dos últimas participa Mex-Cel de Ce-

El anuncio de algunas de las coconversiones concertadas en la gira por Europa del presidente de la República confirma que se mantiene la fórmula de la asociación del Estado con capitales del exterior. Por lo menos eso ponen en evidencia las inversiones que se anuncian de Siemens y Mannesmann, con lo que se confirma una tendencia en la vinculación de Estado y el capital monopolista extranjero.

Los vínculos que en los últimos años han desarrollado los sectores más poderosos del capital financiero de nuestro país con diversas fracciones del capital financiero internacional incluyen de manera especial la deuda externa. Si bien contrataron créditos en el mercado internacional más de mil empresas, únicamente un reducido número obtuvo la mayoría, en algunos casos a través de varias de sus subsidiarias. Según la información que publica la revista *Euromoney*, en los años de 1979 a 1982, tan sólo consiguieron créditos en el euromercado además de las grandes empresas estatales como Pemex, CFE, Fertimex, Sidermex, y las instituciones financieras estatales como Nafinsa, Banobras, Somex y Finasa, una treintena de poderosos consorcios entre los que están Alfa, Tamsa, Salinas y Rocha Grupo Mexicano de Desarrollo, Spicer, Nacobre, Resistol y visa. Los datos del cuadro siguiente contienen a las principales empresas endeudadas a finales de 1982, fecha en la que el ritmo de contratación de créditos con el exterior se redujo drásticamente. Entre

lanese Mexicana y en Forjamex, Birlache Werkle y Nafinsa. Esta institución tiene inversiones en: Sociedad Mexicana de Fabricaciones Metálicas, cuyo socio del exterior es SMF International de Francia, Telettra Industrial con capital de la italiana Telettra Laboratori di Telefonía Electrónica, Compañía de Manufacturas Metálicas Pesadas, con participación de Construcciones Metalliques de Provençe de Francia. (Sobre el desarrollo del grupo de empresas de Nafinsa y Somex durante los años del auge petrolero consúltese: CIEN, Nafinsa-Internacional, México, CIEN A10/E53/Feb., 1982, y CIEN, *La organización Somex*, México, CIEN A15/E-71/septiembre 1982).

ellas están los mayores grupos monopolistas, quienes tienen las deudas cuantiosas.

Hacia finales de 1981, era claro que buena parte de las compañías más endeudadas estaban contratando recursos de corto plazo en el exterior a un costo cada vez más alto para afrontar sus propios compromisos financieros. De esta forma se agravaban sus problemas y los gastos financieros pesaban cada vez más en sus ventas y en sus costos. Con la baja en el ritmo de la actividad económica, la situación se empeora, debiendo incluso plantear situaciones de suspensión temporal de pagos, como en el caso de Alfa, Pliana, S. y R. y Moctezuma entre otras.

## CUADRO 4

## DEUDA PRIVADA EXTERIOR

(Principales empresas endeudadas)<sup>1</sup>

<i>Empresa</i>	<i>Millones de dólares</i>	<i>Empresa</i>	<i>Millones de dólares</i>
Alfa	2 151	Tamsa	469
Vitro	739	Salinas y Rocha	154
Desc.	504	Peñoles	248
CYDSA	413	La Moderna	57
IUSA	192	GIS	181
Minera México	286	Luismin	39
Gamesa	25	Tremec	47
Ericsson	46	IEM	32
Empresas Tolteca	268	Cementos Mexicanos	115
Conдумex	64	Camesa	23

<sup>1</sup> Es la deuda a finales de 1982, al mes de ese año en que se realiza el balance general de cada compañía.

FUENTE: Expansión, *Las quinientas empresas más grandes de México*, México, agosto de 1983.

La deuda que contraen en los mercados financieros internacionales los grupos monopolistas de nuestro país es un medio para que el capital financiero internacional

acrecente sus ganancias. En los años anteriores el crecimiento de la economía, los niveles de inversión alcanzados, el manejo tan amplio de las inversiones de dichos grupos que les permitían hacerse de utilidades provenientes de las más diversas esferas económicas, permiten pagar esa deuda. Para 1981 y 1982 la situación cambia, revelándose la imposibilidad —dado el nivel de productividad con que se opera, la conformación de la estructura de relaciones intersectoriales, la división entre la inversión productiva e improductiva y el propio costo que la deuda impone— de continuar con los pagos de la deuda, situación a la que también se enfrentaba el sector público.

Sin embargo, el vínculo estaba tendido, pero como otros habría de ser necesario su replanteo. Esto se logró por medio del Fideicomiso Contra el Riesgo Cambiario (Ficorca). Se renegoció por este medio aproximadamente 11 600 millones de dólares, el 52% de la deuda privada externa. Las empresas que recurrieron a este medio fueron 1 200, de las que el 40% tenía adeudos inferiores al millón, revelándose de esta manera la altísima concentración que en esta materia existe.<sup>30</sup>

Así, con el desarrollo de la crisis se ha acelerado el proceso de centralización del capital y reestructurado en el modo de operar y de reproducirse de diversas fracciones de éste, modificándose las relaciones con el capital monopolista extranjero. La constitución de grupos que

<sup>30</sup> De acuerdo a información de la bolsa de valores la renegociación por medio de Ficorca de la deuda externa alcanzó los siguientes montos en el caso de los grupos que a continuación se mencionan:

<i>Empresa</i>	<i>Millones de pesos</i>	<i>Empresa</i>	<i>Millones de pesos</i>
VISA	187 900	Vitro	129 634
CYDS	(65 197	Moctezuma	80 794
Celanese	43 918	Tamsa	70 931
GIS	35 933	Tolteca	36 767
Autlán	22 717	Peñoles	20 021



cuentan con inversiones en la industria, el comercio y los servicios ha sido uno de los medios principales de tal modificación. A través de ellos los capitales más poderosos han desarrollado relaciones tecnológicas, comerciales y financieras al mismo tiempo con varios agrupamientos del capital monopolista internacional. Como los grupos del país se vinculan cada vez más a las finanzas públicas, éstas se vuelven también un eslabón del modo como ciertos sectores del capital financiero internacional obtienen sus ganancias. De 1978 a 1981 del total del financiamiento que concede el Estado a través de sus agencias más los recursos que se canalizan por subsidios, exenciones fiscales y fondos especiales, aproximadamente el 20% fue para tan sólo 11 grupos entre los que sobresalen Desc, ICA, Peñoles, VISA, Alfa, Vitro, CYDSA, Celanese. Otra parte importante se destina igualmente a otro reducido número de poderosos consorcios. Una muestra es el manejo de las Ceprofis. En el mismo periodo el 49.6% se otorgaron a 27 grupos.

Lo recaudado en impuestos, lo obtenido de la venta de productos y servicios y lo contratado con el sistema financiero local y del exterior son uno de los determinantes del monto de la ganancia que por sus operaciones en el país logra el capital financiero internacional. Por tanto, mejores condiciones de valorización de los grupos monopólicos

	<i>Millones</i>		<i>Millones</i>
Cemex	19 377	San Cristóbal	18 539
Continental	9 029	La Moderna	7 892
Kimberly Clark	7 547	Ericsson	7 157
Luismin	6 912	Ponderosa Industrial	6 836
Tremec	4 234	Gamesa	2 129

Entre las deudas que no entraron a Ficorca están más de 2 mil millones de dólares del grupo Alfa, que está renegociando directamente con los acreedores y seguramente la deuda que tenían en su momento las instituciones bancarias nacionalizadas. (Véase CIEN, "Los grandes grupos económicos...").

que operan en el país, aumento de su masa de ganancia es para ellos incremento en su propia ganancia. Se trata de un medio indirecto pero que cobra una importancia creciente en la medida en que se estrechan y amplían las relaciones entre estas fracciones del capital.

*El desarrollo de la crisis y la restructuración del capital: modificación en las relaciones del capital monopolista nacional y extranjero con la crisis cíclica*

Con la crisis cíclica que se inicia en el segundo semestre de 1981 se modifica la relación entre el capital extranjero y el nacional. Sin embargo no se trata de un proceso caracterizado por una sola tendencia. A la vez que se da una severa caída en la afluencia de inversión extranjera directa, algunos consorcios efectúan millonarias inversiones. Mientras ciertos capitales suspenden nuevos proyectos, sobre todo de asociación a capitales del país, otros más adquieren acciones de empresas en operación. Varios capitales del exterior prefieren vender su participación accionaria en diversas empresas, aun cuando algunos acreedores de consorcios nacionales optan por capitalizar adeudos.

Esta diversidad no es típica de la inversión extranjera —en sus modalidades de directa e indirecta— sino que está presente en todo el operar del capital. La centralización y desvalorización cobra nuevo impulso y con ello un complejo proceso en el que hay desinversiones y retiro definitivo de varios grupos de ciertas líneas de producción, venta de subsidiarias, integración de nuevos consorcios, fortalecimiento de instituciones financieras como las casas de bolsa, nuevas asociaciones entre grandes capitales, salida de capitales al exterior. Un aspecto que adquiere recientemente relieve, por lo menos en los medios de comunicación, es el de la venta a particulares de empresas estatales. A nuestro entender es un acontecimiento que se inscribe en el proceso de recomposición del capital al que

hemos aludido, que no significa por tanto un desmantelamiento del sector de empresas públicas y que involucra hechos que desbordan la simple venta como pueden ser cancelación de diversos proyectos de inversión, el destino de los recursos financieros del gobierno a ciertas áreas como petróleo, energía eléctrica y bienes de capital, cambios en las tarifas de bienes y servicios públicos y modificaciones más generales en el modo de financiar las actividades estatales. Por tanto alteración y transformación en todo el régimen de relaciones con el capital, entre lo que se incluyen aquellas que establece con el capital monopolista extranjero. Pero en este caso y en el de las relaciones entre los propios grupos monopólicos, o de éstos con otros sectores debemos tener presente que no se impone una sola tendencia. La diversidad se mantiene y en ella, por lo que concierne a la IED, merece destacarse lo siguiente:

1. Las nuevas inversiones extranjeras en lo que va del sexenio son en su inmensa mayoría realizadas por consorcios que ya operaban en el país. Muchas se encuentran en la industria química, principalmente químico-farmacéutica, otras más en alimentos y en la industria eléctrica y electrónica. En la química destacan las que realizan Johnson and Johnson, Colgate Palmolive, Syntex, Menen, Pfizer, Química Hércules, Farmacéuticos Lakeside y Química Hendel. En la alimentaria sobresalen Nestlé, Anderson Clayton y Campbell's; en eléctrica y electrónica Philips, RCA, Sperry, IBM, Du Pont, Sistemas de Intercomunicación, NCR, General Electric, Black and Decker y Ericsson. Además están las efectuadas en la industria automotriz por Ford, General Motors, Nissan y Renault, que ya han sido consignadas.

2. Como se puede apreciar, por las empresas anteriores, gran parte de las nuevas inversiones ha sido efectuada por compañías con IED mayoritaria. Es el caso de las automotrices, de la industria química, alimentos y algunas más de servicios que no han sido mencionadas, como

American Express. No obstante, de todas la que ha levantado mayor polémica es la que realizara la IBM, pues le permitiría montar una planta para fabricar microcomputadoras con una inversión cien por ciento extranjera. Otras, como Apple y Hewlett Packard que habían aceptado construir compañías asociadas con capitales del país serán previsiblemente las más afectadas.

3. Hay además una fuerte concentración en estas inversiones pues tan sólo 7 y 8 firmas absorben la mayoría. Ford invertirá 144 mil millones de pesos y un tanto igual será lo invertido conjuntamente por General Motors, Nissan y Renault. La inversión de Ford incluirá financiamiento interno a través de la Bolsa, hasta por el 20% del total. En la industria química, del total a invertir por empresas con IED la que efectúe Henkel representa poco más del 40% y en la electrónica, la de IBM significará aproximadamente el 84% de lo programado.

4. La IED ha aumentado su participación en varias empresas. En Ericsson la matriz sueca aumentó del 46 al 60%; en Xerox del 74.9 al 95.7%; en Gilvert Copeland del 49 al 63.7%; en Mexicana de Alcaloides del 53 al 99.2%; en Liberty Mexicana del 50 al 98%; en F y L Mexicana del 83 al 100% y en Resort Condominiums International del 25 al 100%. Sin embargo en tan sólo tres de ellas esto entraña una «desmexicanización» de la empresa en cuestión. Con anterioridad se realizaron las ventas de VAM y Renault de México a Renault de Francia y la aceptación de Alfa de capitalizar una parte de sus deudas.

5. Sin embargo no todo ha sido incremento de inversiones en empresas con mayoría de capital extranjero. Se han emprendido proyectos con socios del país, además de los consignados páginas antes entre subsidiarias de Desc, CYDSA y Vitro y sus respectivos socios foráneos, están los siguientes: ICA como socio mayoritario y Ericsson fundaron una empresa para producir tarjetas de circuito im-

preso para telecomunicación; General Electric realiza una coinversión con el Grupo Industrial Saltillo para instalar una fábrica de enseres electrodomésticos y con Resistol otra para producir plásticos de alta tecnología, además de que vendió como parte de una transacción internacional su departamento de enseres menores a Black and Decker. El grupo Coral adquirió un poco antes parte de las acciones de Gerber «mexicanizándola», Empresas La Moderna compra a inversionistas del exterior en 1983, el 15% del capital de Promoción y Distribución Nacional, compañía que le surte de material impreso y papel metalizado. En algunas de estas transacciones, como la realizada entre Gesomex y Black and Decker se trata de acuerdos a nivel de las empresas matrices que involucran sus actividades en el exterior. Como parte de una negociación semejante Nestlé adquirió en México —al igual que en el resto del mundo— todos los intereses de Carnation.

Por otro lado, varios de los convenios firmados en la gira del presidente De la Madrid por Europa en meses pasados son también para aumentar inversiones en empresas en las que participan capitales nacionales y del exterior. Mannesman A.G., realizará una inversión de 550 millones de dólares para construir una planta de fabricación de Tacógrafos y Siemens A.G., por 800 millones para ampliar sus instalaciones. Las empresas de ambas compañías que operan en México tienen participación de Nafinsa. Víctor Achter realizará una coinversión con el grupo Pliana para producir telas para la industria automotriz; Bosh ampliará su planta, en la que hay capital del Grupo Desc. Bayer ampliará sus plantas, incluidas las que tiene en asociación con CYDSA.

6. En otros casos se da un retiro del socio extranjero. Es ésta una situación que ha acontecido en algunas de las empresas comerciales más importantes. Walgreen vendió a inversionistas del país —varios de ellos habían estado ligados a Banamex— su participación en Sanborn's; Luismin adquirió parte del capital de Woolworth; de Or-

ganización Roberts salió el capital extranjero. Algunos informes parecen revelar que Jewel Co. se ha retirado en parte de Aurrerá.

No obstante, como hemos insistido, estos cambios se incluyen en el más general que está teniendo el capital monopolista que opera en nuestro país. Algunos datos recientes que permiten complementar este panorama son: la formación del grupo San Luis, a partir de Industrias Luismin, la compra de acciones de IEM por parte de Con-dumex, la adquisición ya destacada del 35% de las acciones de CYDSA por Vitro. Las desinversiones de Alfa, VISA y la propia CYDSA. Las ventas de subsidiarias que han debido realizar además de Alfa y Desc, VISA y Ponderosa Industrial. El surgimiento de nuevas casas de bolsa que funcionan como operadoras de sociedades de inversión; la integración de grupos en la hotelera a partir de las cadenas en que tenía interés Banamex. La formación de la holding Proa manejara los asuntos de Cervecería Moctezuma y Cervecería Cuauhtémoc y algunas ventas más de empresas controladas por el Estado, como la de Nacional Hotelera.

En fin, centralización de capitales y una imbricación mayor entre los más poderosos ha sido uno de los signos dominantes de la crisis. Sin embargo, como hemos señalado en este capítulo a partir de los mismos hechos esto no se ha producido por la vía de la ampliación indiscriminada de la acción de las ETN en el país a través de subsidiarias. Por el contrario, estamos presenciando un evento mucho más complejo que incluye modalidades como las siguientes:

— Se ha dado un rápido crecimiento de las maquiladoras como ya se vio antes;

— En algunas ramas ha crecido la inversión extranjera principalmente por medio de filiales. Son los casos de la automotriz terminal, la químico-farmacéutica, y la publicidad entre otros, en los que aun en fecha reciente con la crisis cíclica se mantienen importantes proyectos

de inversión de ETN. No obstante esas mismas empresas han recurrido o están recurriendo a la asociación con capitales del país en actividades complementarias o cuando tratan de diversificarse. Por otro lado, si bien el proceso de formación de empresas mixtas puede verse frenado en los últimos dos o tres años, la asociación de capitales del país que operan por medio de grupos, compañías holding o sociedades de inversión con diversos grupos y capitales del exterior es un hecho firmemente asentado en la economía. Como en años previos, a últimas fechas se dan modificaciones en esta relación que tienden a acelerar la centralización y dejan más firmemente establecidos los vínculos en materia tecnológica, comercial y financiera.

De esta manera con la crisis cíclica de los últimos años y propiamente con el recrudecimiento de la crisis de regulación, el capital monopolista ha modificado su modo de operar. En su seno se producen desplazamientos, algunas fracciones han perdido importancia, otras más han cambiado de giro. Como un aspecto del proceso ha variado el régimen de relaciones entre el capital extranjero y el nacional, pero sin que ello implique que sea menor el peso de los monopolios en los desequilibrios. El déficit comercial, las disparidades en la inversión, el uso improductivo de los recursos, el aumento de la especulación, el propio déficit público y la aceleración de la inflación aparecen indisolublemente ligados a su dinámica, a su modo de valorizarse y de reproducirse.

De estos aspectos se da buena cuenta en el último capítulo de este libro.

## EL CAPITAL EXTRANJERO Y LOS DESEQUILIBRIOS DE LA ECONOMIA MEXICANA

Arturo GUILLÉN R.\*

### *Naturaleza de los desequilibrios que afectan a la economía mexicana*

El objetivo del presente ensayo es avanzar en el conocimiento concreto del papel que juega el capital extranjero (CE) y en particular la inversión extranjera directa (IED) en los desequilibrios y contradicciones que afectan a la economía mexicana, y que en el momento actual limitan las posibilidades de crecimiento del sistema productivo del país.

Como se ha planteado en los ensayos, no partimos de la idea simplista de considerar que el CE provoca un impacto negativo en el desarrollo económico de México, pues es indudable que, a su vez, contribuye a acelerar el proceso de acumulación del capital, a generar empleos de nuevo tipo, a modernizar la estructura productiva e industrial y a introducir técnicas de producción, ventas y mercadeo más modernas. Sin embargo, como lo demuestran los análisis teóricos y empíricos de diversos especialistas nacionales y extranjeros que han trabajado sobre el tema,

\* Investigador Titular del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM. Coordinador del Seminario de Teoría del Desarrollo del mismo Instituto. Profesor de la Universidad Autónoma Metropolitana de Iztapalapa.



y como se intenta comprobar también en este estudio, existen un conjunto de repercusiones negativas que es necesario conocer adecuadamente con el fin de evitar que la acción del CE se convierta en un obstáculo mayor para un desarrollo del país más independiente y favorable a los intereses del pueblo. En otras palabras, la acción del CE se desenvuelve de manera compleja y contradictoria, impulsando por un lado el proceso de acumulación de capital pero creando por el otro lado desequilibrios y obstáculos que lo limitan.

La sociedad mexicana, se acepta ya en casi todos los medios políticos y académicos del país, es una sociedad capitalista, una sociedad mercantil en la cual los principales dueños de los medios de producción son capitalistas y el grueso de los productores son trabajadores asalariados. No sólo eso, sino que, además, desde hace más de dos décadas las principales ramas de la producción están controladas por unas cuantas empresas de carácter oligopólico integradas en grupos que mantienen relaciones financieras con otras grandes empresas privadas o estatales, nacionales, extranjeras o mixtas que operan en otras actividades: industriales, agrícolas, comerciales o de otro tipo.

En una sociedad de ese tipo los desequilibrios, las contradicciones y las crisis son inevitables. En último análisis, el desarrollo contradictorio e inestable del sistema es el resultado de la incompatibilidad creciente del régimen de propiedad privada capitalista con el carácter cada vez más social del proceso productivo. Las principales contradicciones del sistema son: la tendencia al descenso de la tasa de ganancia, el rezago de la demanda frente a la capacidad de producción y el desarrollo desproporcionado de las ramas económicas. Estas contradicciones se manifiestan de manera explosiva en las crisis cíclicas de sobreacumulación de capital que ocurren periódicamente y en las «grandes crisis» o crisis del sistema de regulación que se han presentado en periodos más largos (1873, 1929 y

la crisis actual) y que expresan problemas más agudos y duraderos de sobreacumulación de capital.

No es nuestro objetivo detenernos en el análisis de la crisis actual.<sup>1</sup> Sin embargo es importante tener en cuenta para nuestra investigación que se trata de una crisis del sistema de regulación monopolista-estatal vigente desde la posguerra, que expresa la incapacidad creciente de los procedimientos de regulación establecidos desde entonces para hacer frente a las contradicciones objetivas del sistema, y en particular la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

La reproducción del capital en un país subdesarrollado como México está condicionada, además, por un conjunto de desequilibrios y contradicciones que se derivan del carácter estructuralmente dependiente respecto de los países desarrollados —sobre todo de los Estados Unidos— y de la inexistencia de un verdadero sistema productivo nacional (SPN) autónomo e integrado, que se base en la existencia de una base científica y tecnológica propia y que cuente con un sólido sector productor de bienes de capital. Entre los desequilibrios más importantes del subdesarrollo que se entrelazan con las contradicciones inherentes al sistema capitalista dominante en esta fase de desarrollo, se encuentran:

- La inflación crónica.
- El intercambio desigual y los términos de intercambio desfavorables con los países desarrollados.
- La tendencia estructural al desequilibrio en la balanza comercial y en cuenta corriente.
- La tendencia al endeudamiento interno y externo, público y privado, que conduce a la integración de una estructura financiera frágil.

<sup>1</sup> Véase, varios autores, *Naturaleza de la actual crisis*, México, UNAM-Editorial Nuestro Tiempo, México, 1985 (en prensa).

- La inestabilidad de los tipos de cambio y las devaluaciones crónicas.
- El déficit presupuestal.

Los desequilibrios y contradicciones que afectan a la economía mexicana son de carácter objetivo, es decir son independientes de la voluntad de los agentes económicos. Están regidos por leyes que regulan el funcionamiento del sistema económico-social en escala nacional e internacional. La política económica del Estado que en varios estudios es convertida en la causa principal de los problemas, influye en la atenuación o agravamiento de los desequilibrios, pero no los determina. Por lo tanto, la acción estatal tendiente a enfrentar las causas de fondo de la crisis tiene que incluir medidas económicas y políticas enfocadas a la transformación de la estructura económica interna y a pugnar por el establecimiento de un nuevo sistema de relaciones económicas internacionales más favorables a los países del Tercer Mundo.

En este ensayo no me ocupo de analizar los desequilibrios del proceso de reproducción del capital como tales, sino de destacar el rol del CE en la generación y agravamiento de los mismos.<sup>2</sup> Se trata por tanto de un corte arbitrario mediante el cual con fines de análisis y por razones de orden metodológico, se estudia en forma aislada la acción del CE y su responsabilidad en la generación o agravación de los desequilibrios. Un análisis más global reclamaría, por supuesto, la acción combinada de los diferentes capitales en el proceso económico.

Por desgracia en el análisis de varios de los desequilibrios no fue posible contar con suficiente información, por lo que no pretendo, ni mucho menos, tratar todos ellos, sino sólo aquéllos sobre los que se tuvo acceso a mayor

<sup>2</sup> Para un análisis de los desequilibrios como tales véase del autor, "Tesis iniciales sobre la crisis en México", en *La crisis en México*, México, 1982, Materiales de Trabajo del Seminario de Teoría del Desarrollo, No. 21.

información. La información pública sobre la IED en México sigue siendo muy general y agregada. La información a nivel de rama o empresas o acerca de nuevos proyectos de inversión tiene carácter confidencial y no pudimos tener acceso a ella. Sin embargo, se intenta generalmente apoyar las tesis presentadas con datos o elementos de carácter empírico.

### *Papel de capital extranjero en el proceso de acumulación de capital*

En este apartado intentaré analizar de manera general el impacto del CE en el proceso interno de reproducción del capital.

En primer lugar, resulta cierto que la IED impulsa el crecimiento, modernización y diversificación del aparato productivo instalado en el país. En la medida en que utiliza técnicas de producción no tradicionales más modernas y métodos «científicos» de organización y de administración, opera con índices de productividad superiores a los del promedio de la economía. Por esta vía, los trabajadores ocupados en las empresas con participación de la IED crean un excedente mayor al generado por los trabajadores ocupados en las empresas medianas y pequeñas, cosa que también sucede en las grandes empresas nacionales, privadas y estatales. Como generalmente la IED mantiene posiciones oligopólicas en las ramas en las que participa, por la vía de la fijación de precios de monopolio logra apropiarse de un excedente superior al generado por sus propios trabajadores. En suma, las empresas en que participa la IED crean y se apropia de partes crecientes del excedente económico generado en la sociedad mexicana. Son, en otras palabras un factor de impulso al crecimiento del *fondo de acumulación*.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> El fondo de acumulación es equivalente al concepto de masa total de plusvalía producida en una determinada economía, Es decir es equivalente al excedente creado por los trabajadores

Por lo que se refiere a la deuda externa que es otra de las formas —y durante los años setenta, la forma principal— mediante las cuales opera el capital extranjero, resulta claro también que en el periodo 1950-1980 fue un factor de impulso en el desarrollo de las fuerzas productivas del país. La deuda externa permitió que la reproducción del capital se realizara más allá de los límites impuestos por el fondo interno de acumulación disponible y de los recursos disponibles en el mercado interno de dinero y capitales. El mecanismo de la deuda hizo posible incluso que el proceso de inversión continuara en los momentos en que el crecimiento del fondo interno de acumulación mostraba dificultades como resultado del desarrollo de la crisis y de la caída de la tasa de ganancia. La deuda fue asimismo un mecanismo que hizo posible la reproducción del capital pese a la agravación del desequilibrio externo de la economía y la crisis fiscal del Estado.

El efecto favorable de la IED en el crecimiento del fondo de acumulación va acompañado de un conjunto de fenómenos que agravan los desequilibrios y contradicciones de la economía mexicana, entre los que destacan: la creciente concentración y centralización del capital que se traduce en un mayor grado de monopolización de la economía; la fijación de precios de monopolio que permite elevar o mantener los márgenes de ganancia pero que contribuyen a la generación de presiones inflacionarias; el despilfarro del excedente en actividades improductivas; la distorsión de la demanda y de los hábitos de consumo; y la mayor dependencia y vulnerabilidad de la economía mexicana respecto de los países desarrollados,

productivos, el cual depende a su vez del volumen de ocupación de trabajadores productivos y de los niveles de productividad con que dichos trabajadores operan. Para una discusión más amplia de dichas categorías, véase del autor, "Obstáculos a la acumulación de capital en los países subdesarrollados", *Revista Problemas del Desarrollo*, Núm. 20, México, IIEC-UNAM, noviembre 1974-enero de 1975, publicado también en *Desarrollo Indioamericano*, No. 40, Barranquilla, Colombia, diciembre de 1977.

fenómenos que trataremos de abordar en las siguientes páginas.

La dependencia estructural de la economía mexicana, la carencia de un auténtico sistema productivo nacional coherente, autocentrado e integrado, la ausencia de una base científica-tecnológica propia, la desarticulación existente entre el sector I productor de bienes de capital y el sector II productor de bienes de consumo y entre la industria y la agricultura, la inserción de nuestro país en un sistema de relaciones económicas internacionales injusto y desigual y el carácter tributario de la IED son los factores principales que provocan que pese al aporte del CE a la creación interna de riqueza, su efecto neto en el proceso de acumulación de capital sea negativo. El papel del CE en la generación de estos fenómenos es determinante.

Como he sostenido en otros trabajos y se recordaba arriba, la presencia y persistencia de los rasgos estructurales del subdesarrollo que sintentizan la historia peculiar del capitalismo en los países de América Latina, provoca que *la masa de excedente retenida con fines de inversión sea inferior al fondo de acumulación creado internamente*. Tal situación implica el traslado permanente de excedente de los países subdesarrollados hacia los países desarrollados, lo que limita las posibilidades de reproducción de la formación económica interna y agrava un conjunto de desequilibrios y obstáculos del tipo de desequilibrio externo, la inflación, las devaluaciones, etc.

La transferencia de excedente a los países desarrollados adquiere múltiples formas, en todas las cuales la acción y presencia del CE es preponderante, aunque también el capital nacional participa en este proceso. El traslado de excedente está ligado a la operación de un sistema de precios mundiales desfavorable a los países subdesarrollados, a prácticas de subfacturación y sobrefacturación y la fijación de precios intra-firmas «administrados», la remisión de utilidades, regalías, pagos por asistencia técnica, y otros conceptos; a movimientos de capital a corto

plazo con fines especulativos; y a la fuga de capitales y otras. En los últimos años los factores principales de traslado de excedente al exterior han sido el servicio de la deuda externa contratada por los Estados latinoamericanos y por las grandes empresas privadas nacionales, extranjeras y mixtas y la fuga de capitales llevada a cabo por las empresas transnacionales (ETN), la burguesía nativa y altos funcionarios del Estado.

### *La transferencia de tecnología y la dependencia tecnológica*

Los defensores de la operación irrestricta de la IED tienden a exaltar como una de sus principales virtudes la de elevar el nivel tecnológico de la economía de nuestros países. Para algunos, incluso, esa es su principal misión ya que el aporte de capital, suponiendo que éste existe en términos netos, resultaría secundario. Por ejemplo Héctor Alvarez de la Cadena, Director de la Comisión de Inversiones Extranjeras durante el gobierno de López Portillo, afirma que:

La principal aportación de la inversión extranjera se da fundamentalmente en el terreno de los conocimientos y el aporte tecnológico. (Y se pregunta) ¿... qué es entonces lo que se está buscando de la participación extranjera en nuestro país? Se está buscando fundamentalmente aquel bien que no es fácil, no es asequible, que no existe en un mercado libre disponible: la tecnología. Los capitales en última instancia pueden ser adquiridos más o menos libremente en el mercado internacional de capitales.<sup>4</sup>

Hemos dicho arriba que sería absurdo negar que la IED moderniza la estructura productiva del país e intro-

<sup>4</sup> Héctor Alvarez de la Cadena, "La política de inversiones extranjeras", *El economista mexicano*, Colegio Nacional de Economistas, México, p. 86.

duce técnicas de producción y métodos gerenciales que eleven el índice promedio de productividad. Sin embargo, este hecho está lejos de significar que México haya logrado una mayor independencia tecnológica.

La carencia de una base científica y tecnológica autónoma es un rasgo del capitalismo del subdesarrollo. Desde su nacimiento, el capitalismo en México fue incapaz de crear un sistema productivo nacional (SPN) con un grado de coherencia y articulación semejante al que existe en los países desarrollados. Una de las debilidades básicas del SPN fue la ausencia de una base científica y tecnológica propia. Esto se deriva a su vez de todo un proceso histórico que arranca desde la época colonial y que impidió que las formas de producción precapitalistas evolucionaran hacia la manufactura y después hacia la gran industria maquinizada como sucedió en el modelo clásico de los países ahora desarrollados. Esto y el papel subordinado jugado por nuestros países en la división internacional del trabajo, explica a su vez la incapacidad histórica para la integración de una burguesía capaz de llevar adelante un proyecto propio y encabezar un proceso capitalista autónomo.

En México, como en el resto de América Latina, la industria se desarrolló sobre la base de la sustitución de importaciones. Sin desconocer la importancia que tuvieron ciertos procesos nacionalistas y reformadores como el cardenismo en el caso de México, que se manifiesta en serios intentos por constituir un sistema productivo sobre bases nacionales, el hecho real es que, sobre todo a partir de la posguerra, el desarrollo tecnológico ha descansado esencialmente en las «transferencias tecnológicas» que realizan las ETN a sus filiales instaladas en el país, así como a través de las licencias tecnológicas compradas por las empresas privadas nacionales y por el Estado. Sólo en muy contadas excepciones, como es el caso del petróleo, se ha logrado avanzar en el diseño y aplicación de tecnologías propias.



La creación de tecnología se ha concentrado básicamente en los países desarrollados. La tendencia a la concentración del avance tecnológico en los países avanzados se ha reforzado en los últimos años y tiende a reforzarse aún más en el futuro. El 70% de la tecnología que se traslada a los países subdesarrollados proviene de Alemania Federal, Gran Bretaña, Francia, Japón y los Estados Unidos. Estos dos últimos países se han convertido en los líderes en materia tecnológica, pues controlan los sectores de punta de los que depende el desarrollo futuro de la economía (microelectrónica, biotecnología, informática, energía nuclear, etc.). La dependencia tecnológica de la planta productiva mexicana respecto de los Estados Unidos es un hecho incontestable, desde el momento en que el grueso de la IED proviene de este país. El 53% de los contratos tecnológicos pactados en el periodo 1973-1981 se hicieron con empresas de capital de los Estados Unidos.

El control que ejercen las ETN de los países más poderosos sobre la tecnología no es tampoco un hecho sorprendente. Esta no es un elemento separado del proceso de acumulación del capital, sino que más bien responde a la dinámica de ésta. Poder oligopólico y monopolio tecnológico son en ese sentido hermanos siameses. La tecnología es uno de los principales mecanismos —cuya importancia aumenta cada día— mediante los cuales las ETN maximizan sus ganancias y planifican el crecimiento de sus mercados en el mediano y el largo plazo.

Para avanzar en el desarrollo científico y tecnológico del país se requiere destinar recursos importantes a la investigación y el desarrollo (ID) y vincular estas tareas a la producción directa. En el caso de nuestro país los gastos que se destinan a estos fines son muy reducidos. En 1981 se calculaba que se asignaban a la ID 800 millones de dólares, lo que representaba el 0.3% del PIB, apenas la décima parte en términos relativos a la destinada en los Estados Unidos. La IBM asignaba a fines de investigación más de ocho veces el monto asignado en nuestro

país en escala nacional.<sup>5</sup> Existe por otra parte una gran desvinculación entre las tareas de investigación básica que generalmente se efectúan en las universidades, las actividades económicas del Estado y las actividades productivas en general. Esto no elimina la tendencia creciente de realización de proyectos conjuntos entre institutos universitarios y empresas privadas y paraestatales. Sin embargo, esta tendencia está muy lejos de asemejarse a los vínculos entre ciencia y producción prevalecientes en los países desarrollados.

En sentido estricto, las actividades de ID en las grandes empresas agrícolas e industriales son casi inexistentes. En el caso de las filiales de empresas extranjeras las tareas de ID son efectuadas casi en su totalidad por las casas matrices. Estas efectivamente trasladan a sus filiales tecnología al iniciar o ampliar sus operaciones en nuestro país, sin embargo es difícil hablar de transferencia de tecnología porque ésta no se irradia al resto de la economía. Más que flujos de tecnología de una economía nacional a otra, se trata, como afirma Michalet de "flujos internos en el espacio de la firma".<sup>6</sup>

Las técnicas en los pases subdesarrollados se *usan*, no se *dominan*. Aunque se trata en muchos casos de técnicas modernas sobre todo en relación al nivel prevaleciente en los países receptores, no es inusual descubrir tecnología de segunda mano, obsoleta en los países desarrollados, pero adecuada al tamaño de los mercados de los países subdesarrollados.<sup>7</sup> Las tareas de ID en México realizadas por las empresas se circunscriben a procesos de adaptación de los equipos para el uso de insumos nacionales —proceso que cobró vigor con la mexicanización de empresas

<sup>5</sup> Citado por Héctor Alvarez de la Cadena, *Ob. cit.*, p. 87.

<sup>6</sup> G. Caire, Ch. A. Michalet y C. Ominamí, *Multinationales, relations Nord-Sud et strategies syndicales*, París, 1984, Collection Recherches, Les Cahiers de la FEN, p. 12.

<sup>7</sup> Véase al respecto el estudio realizado por M. Wionczek, G. Bueno y J. E. Navarrete, *La transferencia internacional de tecnología-El caso de México*, México, 1974, FCE, 228 pp.

impulsada con la promulgación de la Ley de Inversiones Extranjeras de 1973— a estudios de ingeniería industrial, y sobre todo, a actividades de diseño de productos, mercadeo, etc., ligados a la comercialización de los productos más que a actividades productivas.

En el caso de las empresas mexicanas que operan con licencias tecnológicas compradas a empresas extranjeras, que cobraron mayor fuerza a partir del impulso dado al proceso de mexicanización, difícilmente puede hablarse tampoco de una auténtica asimilación tecnológica. Los contratos generalmente establecen un conjunto de limitaciones que hacen muy difícil proceder a su adaptación en otros sectores o actividades. Entre las limitaciones más importantes se encuentran: fijación de precios de venta, prohibición del uso de otras tecnologías, ventas obligadas a los dueños de la tecnología, restricción a las posibilidades de exportar y otras. En muchos casos las licencias tecnológicas se limitan al uso de marcas comerciales, cuya utilización muy dudosamente aporta avances tecnológicos.

Los pagos por regalías y asistencia técnica, que representan una cifra cercana al 5% de las ventas de las empresas, provocan una constante salida de divisas. Su monto promedio anual en el periodo 1971-1980 fue de 206 millones de dólares, nivel muy semejante al promedio anual de 232 millones de utilidades remitidas. En el periodo 1981-1983, el promedio anual de pagos de regalías y asistencia técnica aumentó de manera sensible a 480 millones de dólares, contra 515 millones anuales por concepto de utilidades, lo que podría implicar que se está usando este renglón como un artificio para la fuga de divisas. El pago de regalías suele ser mayor en las empresas que operan bajo licencias, que en las filiales de las ETN.

La política económica seguida en los últimos años hace temer que la brecha tecnológica entre nuestro país y los países desarrollados, se abra. Con el fin de aliviar la crisis financiera y alentar la entrada de divisas, dicha política implica una mayor apertura hacia el capital extranjero y el estímulo a las actividades exportadoras, lo

que involucra un mayor crecimiento de las maquiladoras. Igualmente se ha llevado a la práctica una política comercial liberal de eliminación de las restricciones a las importaciones, de reducciones arancelarias mencionándose cada vez con mayor insistencia la posibilidad de ingreso al GATT.

Nadie puede poner en duda la necesidad que tiene nuestro país de incrementar sus ingresos por exportaciones. Pero es indudable también que una política unilateral de ese tipo puede causar serios daños al de por sí desarticulado sistema productivo nacional y ahondar la dependencia tecnológica. Las industrias maquiladoras, por su propia naturaleza, llevan a cabo solamente fragmentos de trabajo, por lo que su contribución al avance tecnológico es nula. Una apertura indiscriminada al capital extranjero implicaría, como hemos visto, más que una auténtica transferencia tecnológica una ampliación de los espacios productivos de las ETN.

De allí que toda política de aliento a las exportaciones, no puede desvincularse del desarrollo de ramas y actividades que contribuya a una mayor integración y autonomía de la planta productiva.

Particular importancia reviste el desarrollo de una industria básica de bienes de capital, la producción agropecuaria necesaria para asegurar una subsistencia digna a la población y el apoyo decidido del Estado a la investigación científica y tecnológica, así como su vinculación con la producción.

### *Impacto de la IED en el desequilibrio externo*

Como se dijo arriba la IED y el capital extranjero en general tienen una influencia contradictoria y múltiple en el proceso interno de inversión. Por un lado contribuyen a ampliar y modernizar el aparato productivo del país pero, por el otro, provocan traslados masivos de excedente hacia los países de origen de la inversión extranjera

Si se analiza su contribución a la balanza de pagos el resultado neto es negativo. Este comportamiento no parece ser privativo de México sino estar presente al menos en la mayoría de los países subdesarrollados, e incluso recientemente en algunos desarrollados. En un estudio empírico efectuado por Lall y Streeten en 6 países subdesarrollados de distintos niveles de desarrollo (India, Irán, Colombia, Malasia, Jamaica y Kenya) y que abarcó una muestra de 159 empresas extranjeras, se encontró que el impacto de la IED en la balanza de pagos fue negativa salvo en el caso de Kenya donde, por razones particulares, la IED realiza una intensa actividad exportadora.<sup>8</sup>

Como se dice en un informe reciente de la ONU elaborado por la Comisión sobre Corporaciones Transnacionales:

(La) inversión directa de las corporaciones transnacionales tiende a tener un efecto directo negativo en la balanza de pagos de los países huéspedes y uno positivo en los países de origen...

Aunque el efecto de las corporaciones transnacionales podría también ser positivo, la evidencia mostrada en los estudios acometidos por los países huéspedes sugiere que es improbable. Las corporaciones transnacionales tienden a tener un exceso de importaciones sobre las exportaciones de bienes y servicios de una magnitud no compensada por los ingresos de capital. Esto reduce la disponibilidad de divisas de los países huéspedes.<sup>9</sup>

Los pocos estudios realizados en México sobre el impacto de la IED en la balanza de pagos y los análisis efectuados en esta investigación, indican también resultados

<sup>8</sup> S. Lall y P. Streeten, *Foreign investment, transnationals and developing countries*, Hong Kong, 1977, The Mc-Millan Press LTD, 273 pp.

<sup>9</sup> Comisión de Corporaciones Transnacionales, *Transnationals corporations: direct effects on the balance of payments*, NY, 1981, ONU, pp. 12 y 28.

desfavorables.<sup>10</sup> Estos abarcan principalmente a la balanza comercial aunque, a diferencia de lo que plantea el estudio de la ONU citado arriba, están presentes también en el movimiento de capitales. Los principales factores que inciden en el desequilibrio externo son los siguientes:

1. Un intercambio comercial desfavorable que se deriva de tres principales factores: a) el traslado de excedente en el comercio de productos primarios por el control que ejercen sobre los precios mundiales las trasnacionales que dominan el comercio internacional de esos productos, b) las prácticas de subfacturación y sobrefacturación que efectúan las filiales de las empresas trasnacionales que operan en el país en el trato con sus empresas matrices o con filiales instaladas en otros países; y c) el saldo comercial desfavorable que resulta de la desarticulación industrial, o sea de la carencia de un sistema productivo integrado, del hecho de que las empresas, sobre todo aquellas que operan en la industria, realizan importaciones por un valor que rebasa con creces el de sus ventas en el mercado exterior.
2. La existencia de un movimiento de capitales generalmente desfavorable para nuestro país en el que las salidas por concepto de utilidades, regalías, asistencia técnica y otros conceptos rebasa la suma de ingresos nuevos (*equity*) provenientes del exterior. Este desequilibrio en la cuenta de capitales tiende a agravarse en los periodos de crisis cuando el flujo de excedente de los países subdesarrollados hacia los desarrollados

<sup>10</sup> Véase al respecto Antonio Chumacero, "La inversión extranjera en la balanza de pagos y la política de mexicanizaciones (1971-1981)", *El economista mexicano*, México, enero-febrero de 1983, Vol. XVII, Núm. 1, René Villarreal, *Política económica y empresas trasnacionales en México* (mimeo), México, Buenos Aires, CET-IPAL, 1984 y Rogelio Ramírez de la O., *De la improvisación al fracaso. La política de la inversión extranjera en México*, México, 1983, Ed. Océano, 270 pp.

tiende a acentuarse y el ingreso de capitales a los primeros se reduce.

3. La creciente proporción de recursos que se trasladan al exterior por pago de intereses de la deuda externa contratada principalmente con la banca trasnacional. El impacto negativo de la deuda externa en la balanza de pagos de México y de América Latina en general se ha tornado más grave a partir de 1982, ya que el servicio de la deuda tiende a rebasar la contratación de nuevos créditos.
4. La fuga de capitales al exterior con fines especulativos o por razones de desconfianza en la situación económica o política interna que efectúan las ETN, la burguesía nativa y altos funcionarios del Estado.

### *El desequilibrio comercial*

La existencia de un déficit comercial negativo en la balanza de pagos es un rasgo permanente del desarrollo económico de México en su etapa moderna. Mientras que en la primera mitad del siglo xx nuestro país tuvo una balanza comercial favorable, cuando por lo general las exportaciones rebasaron el monto de las importaciones, a partir de la Segunda Guerra Mundial, de la creciente vinculación con el mercado capitalista mundial y en particular con el mercado de los Estados Unidos, y del inicio del proceso de industrialización sustitutivo, se comienza a presentar año con año un saldo negativo. El déficit comercial adquiere el rango de un fenómeno de carácter estructural, pues no sólo deviene un rasgo permanente del funcionamiento de la economía, sino que se presenta independientemente de las coyunturas específicas de la acumulación del capital y de los cambios ocurridos en la estructura de la producción y en la composición del comercio exterior. Sólo en el reciente periodo de 1982-1984 de aguda crisis cíclica se ha conseguido, en

forma probablemente temporal y con serias repercusiones en la planta productiva del país, un saldo favorable en el comercio de mercancías.

El desequilibrio externo está asociado al periodo histórico reciente en el cual destacan, entre otros, los siguientes rasgos: un importante proceso de industrialización bajo el criterio de la sustitución de importaciones y de modernización de la estructura productiva del país; un rápido crecimiento de la inversión extranjera directa en los sectores más dinámicos; el surgimiento, consolidación y desarrollo de importantes grupos empresariales privados que operan en los más diversos campos, en la agricultura, la industria, el comercio, la banca y los servicios, un crecimiento del endeudamiento interno y externo muy superior a la producción real y el creciente papel del Estado en el proceso económico.

Como puede verse en el Cuadro 1 el desequilibrio comercial se agudizó grandemente en la década de los setenta. En 1975 el déficit llegó a 3 719 millones de dólares, lo que influyó de manera importante en la devaluación del año siguiente. Después de ésta y a pesar del crecimiento espectacular de las exportaciones de petróleo, el déficit comercial permaneció, se agravó de nuevo a partir de 1979 hasta alcanzar en 1982 4 510 millones, momento en el cual estalla la crisis económica y financiera más aguda de la historia moderna del país.

El desequilibrio comercial influye y coincide con la presencia de un déficit en la balanza en cuenta corriente. Este adquiere también el rango de un fenómeno de carácter estructural. En los años setenta se agrava (véase Cuadro 2), pues el déficit en cuenta corriente llegó a 4 442 millones de dólares en 1975 y en 1981 alcanza el nivel sin precedente de 12 544 millones. En estos últimos años la mayor parte del déficit obedeció al pago de intereses de la deuda externa, aunque desde luego también se reflejó el incremento del déficit comercial.



## CUADRO 1

## BALANZA COMERCIAL

Millones de dólares

Años	1 <i>Exportación de Mercancías</i>	2 <i>Importación de Mercancías</i>	3 <i>Déficit Comercial</i>
1960	739	1 186	— 448
1965	1 114	1 559	— 446
1970	1 281	2 327	— 1 046
1971	1 363	2 254	— 891
1972	1 665	3 718	— 2 053
1973	2 070	3 813	— 1 743
1974	2 850	6 057	— 3 207
1975	2 861	6 580	— 3 719
1976	3 316	6 030	— 2 714
1977	4 093	5 488	— 1 395
1978	6 063	7 918	— 1 855
1979	8 798	12 003	— 3 205
1980	15 308	18 486	— 3 179
1981	19 419	23 930	— 4 511
1982	21 006	14 421	6 585
1983	22 312	8 550	13 762
1984	24 053	11 254	12 799

FUENTE: NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, 1978. Banco de México, *Informe Anual*, varios años.

## CUADRO 2

## BALANZA EN CUENTA CORRIENTE

Millones de dólares

Año	1 Ingresos	2 Egresos	3 Déficit o superavit en cuenta corriente	4 Déficit/ exportaciones de mercancías y servicios %
1960	1 372	1 672	— 300	21.9
1965	1 989	2 304	— 315	15.8
1970	3 255	4 442	— 1 187	36.5
1971	3 532	4 461	— 929	26.3
1972	4 280	5 286	— 1 006	23.5
1973	5 406	6 935	— 1 529	28.3
1974	6 838	10 064	— 3 226	47.2
1975	7 135	11 577	— 4 442	62.3
1976	8 277	11 961	— 3 684	44.5
1977	9 177	10 773	— 1 596	17.4
1978	11 653	14 346	— 2 693	23.1
1979	16 188	21 052	— 4 864	30.0
1980	24 820	31 416	— 6 597	26.6
1981	30 810	43 354	— 12 544	40.7
1982	28 919	33 798	— 4 879	16.9
1983	28 945	23 621	5 324	18.4
1984	32 728	28 760	3 968	12.1

FUENTES: NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, 1981.  
Banco de México, *Informe Anual*, varios años.

Durante el auge petrolero 1978-1981 la idea optimista y falsa de que las exportaciones masivas de petróleo con precios internacionales al alza eliminarían el desequilibrio externo, mostró toda su inconsistencia. El boom petrolero creó, por el contrario, mayores presiones sobre la balanza de pagos. Tal práctica aunada a la sobrevaluación del peso y a la liberación del comercio exterior no sólo agravó los desequilibrios sino provocó un retroceso en el proceso de sustitución de importaciones. La tasa de crecimiento promedio de las importaciones de productos manufactu-

rados pasó de 6.2% en 1963-1970 a 31.5% en 1977-1980.<sup>11</sup> El componente importado dentro de la oferta total de manufacturas pasa del 21.2%, en 1970 al 31% en 1980.<sup>12</sup> La furia importadora implicó no solamente la expansión de las importaciones de bienes intermedios y de capital para llevar adelante ambiciosos y sobredimensionados proyectos de inversión, sino también de las importaciones de bienes de consumo de lujo y de alimentos, provocado esto último por la crisis agrícola presente desde la segunda mitad de los años sesenta.

El desequilibrio externo motivado por el intercambio desigual y la desarticulación industrial, es un fenómeno característico de la mayoría de los países del llamado Tercer Mundo, que afecta con más fuerza a los países de mayor desarrollo relativo y que más avanzaron en el proceso de industrialización bajo la sustitución de importaciones, como Brasil, México, Argentina y otros. El déficit en cuenta corriente de los países subdesarrollados no petroleros se incrementó de 12 mil millones de dólares en 1973 a 77.5 mil millones en 1981. En 1973, el financiamiento de dicho déficit a través de la contratación de deuda externa fue del 15% del total; en 1979 llegó al 63% del total.<sup>13</sup>

En algunos estudios se subraya que el desequilibrio externo y otros desequilibrios estructurales por los que atraviesa la economía mexicana obedecen a la adopción de una política económica equivocada. Incluso se señala que los efectos negativos de la acción de la IED en la economía del país, resultan en lo fundamental de la aplicación de una inadecuada política económica.

En un trabajo reciente, René Villarreal sostiene que:

<sup>11</sup> Tomado de Charles Albert Michalet, *L'integration des nouveaux pays industriels dans la strategie des grandes entreprises. Le cas de Mexique* (n.imeo), París, agosto de 1982, p. 6.

<sup>12</sup> René Villarreal, *Op. cit.*, p. 102.

<sup>13</sup> Citado en Comisión de Corporaciones Transnacionales, *Ob. cit.*, p. 12.

Es nuestra hipótesis que el balance negativo de la operación de las ETN (empresas transnacionales) en México obedece fundamentalmente a deficiencias de la propia política económica...

...el modelo de industrialización adoptado no conllevó, como lo hemos visto, una adecuada integración de la planta productiva nacional, lo cual implicó desequilibrios inter e intrasectoriales y un desequilibrio estructural creciente entre la industria y el comercio exterior. A esto coadyuvó una política de industrialización, en el marco de un proteccionismo excesivo e indiscriminado, que no se orientó a la conformación de una articulación sana y equilibrada el sector industrial y el sector externo.<sup>14</sup>

No negamos la importancia de una política económica determinada en la agravación o atenuación de los desequilibrios económicos. Sin embargo no creemos que la política económica sea el elemento causal fundamental. En este trabajo partimos de la hipótesis de que el desequilibrio externo obedece principalmente a factores de tipo objetivo. Su generación y su carácter crónico descansan en causas de orden histórico. Es el resultado de la existencia de relaciones de dominación-dependencia establecidas históricamente entre nuestros países y los países desarrollados, en particular los Estados Unidos. Esta relación de dependencia estructural se expresa en fenómenos como el deterioro de los términos de intercambio, sobre todo en lo que se refiere a las ventas de productos primarios; las prácticas de subfacturación de exportaciones y sobrefacturación de importaciones de las ETN que ocultan en realidad la transferencia de utilidades generadas en nuestro país; y la existencia de una estructura industrial desarticulada que expresa la incapacidad histórica de construir un verdadero sistema productivo nacional (SPN) autónomo, coherente e integrado. La carencia de un SPN se mani-

<sup>14</sup> René Villarreal, *Ob. cit.*, pp. 55-56.

fiesta en la necesidad creciente de la industria y otras actividades productivas de reponer y ampliar su planta productiva mediante importaciones de bienes intermedios y de capital. Esta desarticulación, pues, no es el resultado de una política incorrecta, sino de la incapacidad congénita del capitalismo mexicano para crear una base industrial propia, autocentrada y que cuente con una independencia básica en materia científica y tecnológica.

### *La desarticulación industrial y el papel de la IED en el desequilibrio comercial*

Como se dijo antes la carencia de un verdadero sistema productivo nacional coherente e integrado y la ausencia de una base científica y tecnológica propia es una de las causas estructurales más importantes que determinan los desequilibrios y contradicciones de la economía mexicana.

La desarticulación es un desequilibrio presente en la mayoría de los países en vías de desarrollo, sobre todo en los de mayor desarrollo industrial. Su existencia provoca serias distorsiones en la esfera productiva y financiera y tiene una alta cuota de responsabilidad en los fenómenos devaluatorios, inflacionarios y de la deuda externa que han afectado al Tercer Mundo, sobre todo en los últimos tiempos.

En un estudio preparado bajo los auspicios del Banco Mundial, el conocido economista Bela Balassa establece esta conclusión acerca del proceso de industrialización seguido en América Latina.

“El crecimiento más lento de las exportaciones de productos primarios y la carencia de impulso a las exportaciones de manufacturas no proveyó las divisas necesarias para hacer frente al rápido crecimiento económico en los países que siguieron estrategias de desarrollo industrial hacia dentro. La situación fue agravada en la medida en que los ahorros netos de importaciones declinaron debido

a la necesidad de materias primas foráneas, maquinaria y *know how* tecnológico. Como resultado, el crecimiento económico fue crecientemente constreñido por las limitaciones en la disponibilidad de divisas, por lo que ocurrieron crisis intermitentes de divisas cuando fueron hechos intentos por expandir la economía a tasas que excedían aquéllas permitidas por el crecimiento de los ingresos por exportaciones".<sup>15</sup>

Contra lo que pudiera pensarse no son las ramas más atrasadas y tradicionales las que más coadyuvan al déficit comercial, sino las empresas y ramas más dinámicas y las más dependientes tecnológicamente, en las cuales actúa la IED. El proceso de sustitución de importaciones iniciado en nuestro país en los años cincuenta no implicó avances sustanciales en la integración de la planta industrial sino tan sólo la sustitución de unas importaciones por otras. La desintegración de los procesos productivos se manifiesta de manera muy clara en la operación de la IED. El déficit comercial de la IED (véase Cuadro 3) fue de 335.5 millones de dólares en 1971, alcanzó 957.1 millones en 1975, para llegar a 4 021 millones en 1981. Como porcentaje del déficit comercial total, el papel creciente de la IED se nota más claramente. La proporción del déficit comercial de la IED en el déficit total aumentó de 37.7% en 1971 a 48.8 en 1976, hasta alcanzar 88.9% en 1981. El déficit comercial acumulado de la IED en el periodo 1971-1981 fue de 14 818 millones de dólares, cifra que rebasa el total de la inversión extranjera acumulada en el país.

La mayor parte del déficit comercial proviene de la industria. En buena medida, las exportaciones petroleras ocultan la gravedad del fenómeno de la desarticulación industrial. El déficit de la industria manufacturera es mucho mayor que el déficit total y registró un crecimiento

<sup>15</sup> Bela Balassa, *The newly industrializing countries in the world economy*, N.Y., Pergamon, Press, p. 11.

impresionante a lo largo de la década de los setenta y sobre todo durante el auge petrolero. Pasó de 2 551.9 millones de dólares en 1976 a 16 084 millones en 1981, es decir más de 3.5 veces el déficit de la economía en su conjunto.

CUADRO 3

## BALANZA COMERCIAL DE EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO

(Millones de dólares)

	(1) <i>Importaciones</i>	(2) <i>Exportaciones</i>	(3) <i>Saldo</i>	PARTICIPACION EN LA BALANZA COMERCIAL DEL PAIS		
				<i>Importaciones</i> %	<i>Exportaciones</i> %	<i>Saldo</i> %
1971	598.1	262.6	— 335.5	26.5	19.2	37.7
1972	719.1	366.7	— 352.4	26.0	22.0	32.2
1973	872.4	410.3	— 462.1	22.4	19.8	25.4
1974	1 089.6	616.2	— 473.4	17.7	21.6	14.4
1975	1 208.0	600.2	— 607.8	18.0	22.8	16.7
1976	1 871.8	914.7	— 957.1	41.0	35.1	48.8
1977	1 706.8	1 030.1	— 676.7	29.1	23.4	46.1
1978	2 338.1	1 196.7	—1 141.4	28.6	19.2	59.1
1979	3 762.0	1 382.8	—2 379.2	29.8	15.7	62.6
1980	5 040.6	1 629.2	—3 411.4	26.1	10.7	82.0
1981	5 617.2	1 595.8	—4 021.4	24.8	8.8	88.9

FUENTE: *Banco de México*, Estadísticas Históricas. Inversión Extranjera Directa. Cuaderno 1938-1979, René Villareal.

La obtención de un superávit comercial a partir de 1983 no implica la superación de la desarticulación industrial. Tal superávit es más bien el resultado de la comprensión de las importaciones como resultado de la

recesión y de la crisis financiera. El que la desarticulación sigue presente lo comprueban los datos de la balanza comercial manufacturera.

La participación de la IED en el déficit manufacturero es menor en términos relativos que en el caso de la economía como un todo, lo cual revela que existe un buen número de grandes empresas y grupos de capital nacional que contribuyen de manera importante al desequilibrio externo. En 1981, la IED participó con el 22.7% del déficit total de la industria manufacturera.

El Cuadro 4 muestra claramente que en casi todas las ramas industriales en las que opera la IED se registra un déficit comercial significativo. En realidad sólo en las ramas alimenticia, textil y del vestido que utilizan técnicas de producción menos intensivas en capital y que además efectúan exportaciones considerables, se presenta una situación superavitaria. El resto de las ramas registran déficit, concentrándose éste en las ramas más dinámicas que operan con técnicas de producción intensivas en capital y más complejas. Como puede verse, en 1981 el grueso del déficit comercial manufacturero de la IED era atribuible a productos metálicos, maquinaria y equipo (58.8% del total); industria química (11.6%); e industrias metálicas básicas (11.6%). Un estudio de la ONU llegaba a conclusiones semejantes. Según los datos de la encuesta realizada por ellos, 4 industrias solamente absorbían el 60% de las importaciones de las ETN instaladas en México (automóviles 26%, maquinaria eléctrica 13%, maquinaria no eléctrica 13% y farmacéutica 10%).<sup>16</sup> Como se sabe, en todas esas industrias la participación de la IED es muy alta, siendo muy frecuente la operación de empresas con cien por ciento de capital extranjero.

<sup>16</sup> Comisión de Empresas Transnacionales, *Ob. cit.*, p. 22.



CUAD

## SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL

Millones

R. a m a s	1976		1977		19
	Valor	% del total	Valor	% del total	Valor
TOTAL IED	-957.1	100.0	-676.7	100.0	-1 141.4
Agropecuaria, Silvicultura y pesca	7.4	0.7	18.8	2.8	2.4
Minería	165.3	17.3	149.0	22.0	151.1
Industria Manufacturera	-966.5	100.9	-741.4	109.6	-1 154.9
Alimentos, bebidas y tabaco	- 14.1	1.5	- 25.2	3.7	- 24.5
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	4.4	0.5	5.0	0.7	7.2
Madera y productos de madera	0.3	0.03	0.2	0.02	- 0.4
Papel, editoriales e imprenta	- 8.9	0.9	2.4	0.4	- 9.1
Sustancias y productos químicos	-248.6	26.0	-215.6	31.9	- 308.4
Productos minerales no metálicos	- 25.7	2.7	- 12.0	1.8	- 23.9
Industrias metálicas básicas	- 40.2	4.2	- 2.9	0.0	- 17.7
Productos metálicos, maquinaria y equipo	-627.5	65.6	-487.1	72.0	- 969.8
Otras manufacturas	- 6.7	0.7	- 6.2	0.9	- 8.7

FUENTE: Banco de México, *Estadísticas históricas. Inversión exrtanje*

RO 4

DE LA IED POR RAMAS ECONOMICAS

de Dólares

78	1979		1980		1981		
	% del total	Valor	% del total	Valor	% del total	Valor	% del total
	100.0	-2 379.2	100.0	-3 411.4	100.0	-4 021.4	100.0
	0.2	5.5	0.2	0.5	0.01	2.2	0.05
	13.2	156.2	6.6	146.6	4.3	162.3	0.04
	101.2	-2 206.9	92.8	-3 145.3	92.2	-3 655.3	90.9
	2.1	48.9	2.1	25.4	0.7	19.6	0.5
	0.6	8.0	0.3	20.4	0.6	7.7	0.2
	0.03	6.8	0.3	7.3	0.2	12.6	0.3
	0.8	39.9	1.7	102.8	3.0	123.7	3.1
	27.0	534.7	22.5	579.9	17.0	675.3	16.8
	2.1	64.7	2.7	99.3	2.9	112.5	2.8
	1.6	96.1	4.0	318.1	9.3	426.3	10.6
	85.0	-1 407.2	5.9	-1 904.4	55.8	-2 151.9	53.5
	0.8	14.6	0.6	128.8	3.8	180.0	4.5

ra directa, Cuaderno 1938-1979.

Existe una marcada tendencia hacia la integración creciente del aparato productivo del país con el sistema productivo de los Estados Unidos. Una parte importante de la estructura industrial del país se convierte en un eslabón de los programas de integración vertical decididos por las empresas matrices de las ETN. No se trata en este caso solamente de un reforzamiento de la dependencia, sino de una articulación desde la base productiva misma, es decir que descansa en el proceso técnico-material de producción. Este fenómeno se vislumbra de alguna manera en las cifras del comercio intra-firmas el cual ha venido cobrando cada vez mayor importancia. De acuerdo con un autor, el 90% del comercio exterior de los Estados Unidos es efectuado por ETN. De ese total, el 40% es comercio intra-firma, es decir «comercio» realizado en el espacio transnacional.<sup>17</sup> Según datos consignados en otro estudio,<sup>18</sup> en 1977 las importaciones de las filiales norteamericanas instaladas en México fueron del orden de 814 millones de dólares, lo que representó el 22.7% de las importaciones totales provenientes de los Estados Unidos. El 63% de las importaciones intra-firmas fueron bienes intermedios y de capital, lo que pone de relieve, por un lado, la desarticulación de la industria en México, y, por el otro, la división técnica del trabajo establecida por las ETN en escala internacional. Desde el punto de vista de las exportaciones, las ventas de las filiales norteamericanas a sus matrices fueron de 464 millones de dólares, es decir, el 15.7% de las exportaciones realizadas en los Estados Unidos. En relación a las ventas internas de dichas filiales instaladas en México, sus exportaciones tienen mayor importancia relativa en comparación con las efectuadas en otros países. Según Ramírez de la O.: «las exportaciones intra-firma de los Estados Unidos a México significaron el 14% de las ventas totales de las filiales en

<sup>17</sup> Guy Caire, Ch. Albert Michalet y C. Ominami, *Ob. cit.*, p. 11.

<sup>18</sup> Rogelio Ramírez de la O., *ob. cit.*

México, proporción que duplica la media reportada para todas las filiales en el mundo".<sup>19</sup>

### *Efectos de la IED en la balanza de pagos global*

Es común en muchos estudios dejar de lado el efecto negativo de la IED en la balanza comercial, fenómeno que hemos tratado de demostrar en el apartado anterior. Es frecuente también encontrar la afirmación de que si bien la IED pueda operar como el resto de las empresas con una balanza comercial negativa, la IED contribuye positivamente a la balanza de pagos con un ingreso de capital superior al excedente que saca del país a través de utilidades, regalías e intereses de la deuda externa de las empresas extranjeras instaladas en el país. En nuestra investigación llegamos a conclusiones diferentes. Si bien hay periodos generalmente asociados a las etapas de auge cíclico, en los cuales el ingreso de nuevos capitales y la contratación de créditos externos por las ETN rebasa al egreso de excedente, también hay periodos, generalmente de crisis, en los cuales éstos rebasan con creces el ingreso de nuevos capitales. Además se confirma la tendencia ya señalada por otros estudios, en el sentido de que los programas de inversión de las ETN se financian fundamentalmente con la reinversión de las utilidades obtenidas en el país así como con créditos conseguidos en el mercado financiero interno.

Los resultados obtenidos por nosotros para la década de los setenta en el caso mexicano indican que la balanza de capitales registró un déficit importante, aunque inferior por su magnitud al desequilibrio comercial.

El efecto global de la IED en la balanza de pagos, es decir al tomar en conjunto el movimiento comercial, de servicios y de capitales, es negativo. Esto comprueba una de las tesis centrales de este trabajo en el sentido de que si bien la IED tiende a impulsar el crecimiento y la moder-

<sup>19</sup> *Ibid.*, p. 95.

## CUADRO

## BALANZA DE PAGOS DE LA INVERSION EXT

— Millones de d

	1971	1972
I. INGRESOS TOTALES	603.4	702.3
A) EXPORTACIONES DE MERCANCIAS	262.6	366.7
B) INGRESOS DE CAPITAL	340.8	335.6
1. Nuevas inversiones extranjeras	173.0	156.0
2. Cuentas entre compañías	9.8	— 3.5
3. Deuda neta total*	168.0	179.4
II. EGRESOS TOTALES	937.7	1 109.5
C) IMPORTACIONES DE MERCANCIAS	598.1	719.1
D) EGRESOS DE CAPITAL	339.7	390.4
1. Utilidades remitidas	120.6	130.8
2. Regalías y otros pagos	119.3	135.9
3. Intereses de la deuda	99.7	123.7
III. SALDO COMERCIAL	—335.5	— 352.4
IV. SALDO DEL MOVIMIENTO DE CAPITALES	1.1	— 54.8
V. SALDO TOTAL DE LA BALANZA DE PAGOS	—334.4	— 407.2

5

RANJERA DIRECTA EN MEXICO 1971-1984

ólares --

1973	1974	1975	1976	1977
974.4	1 333.9	1 386.8	2 109.4	958.0
556.4	846.6	778.5	828.3	938.6
418.0	487.3	608.3	1 281.1	19.4
221.7	290.8	204.0	451.0	291.4
91.6	117.8	4.2	182.0	35.9
196.4	196.5	404.1	648.1	— 307.9
1 709.8	2 229.4	2 461.6	2 466.2	2 231.5
1 246.4	1 674.6	1 811.5	1 715.3	1 560.6
463.2	554.8	650.1	750.9	670.9
162.4	182.1	201.1	295.9	171.8
138.7	154.6	164.3	179.6	179.0
162.3	218.1	284.7	275.4	320.1
— 690.0	— 828.0	—1 033.0	— 887.0	— 622.0
— 45.2	— 67.5	— 41.8	530.2	— 651.5
— 735.2	— 895.5	—1 074.8	— 356.8	—1 273.5

(Continuación del Cuadro 5)

	1978	1979
I. INGRESOS TOTALES	1 880.3	2 383.7
A) EXPORTACIONES DE MERCANCIAS	1 215.6	1 433.6
B) INGRESOS DE CAPITAL	664.7	950.1
1. Nuevas inversiones extranjeras	335.6	506.9
2. Cuentas entre compañías	49.5	274.8
3. Deuda neta total*	279.6	168.4
II. EGRESOS TOTALES	2 694.7	4 710.6
C) IMPORTACIONES DE MERCANCIAS	1 997.8	3 672.3
D) EGRESOS DE CAPITAL	696.9	1 038.3
1. Utilidades remitidas	214.3	340.9
2. Regalías y otros pagos	199.9	327.4
3. Intereses de la deuda	282.7	370.0
III. SALDO COMERCIAL	— 728.8	—2 238.7
IV. SALDO DEL MOVIMIENTO DE CAPITALES	— 32.2	— 88.2
V. SALDO TOTAL DE LA BALANZA DE PAGOS	— 814.4	—2 326.9

FUENTES: *Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Indicadores del Sector Externo, Banco de México. Estadísticas Históricas de la Balanza de Pagos*

\* De 1971 a 1975 sólo incluye la deuda a largo plazo.

1980	1981	1982	1983	1984
4 061.2	3 987.6			
1 674.7	1 641.3			
2 386.5	2 346.3	2 280.8	— 527.7	
755.4	1 081.3	956.7	70.2	543.4
315.7	107.4	— 86.5	250.9	
1 315.4	1 157.6	1 410.6	— 848.8	— 270.9
6 684.8	8 599.6			
5 040.5	5 979.9			
1 644.3	2 619.7	2 421.7	1 533.0	
496.1	719.5	642.1	184.0	241.0
462.7	734.0	508.3	197.1	
685.5	1 166.2	1 271.3	1 151.9	
—3 365.8	—4 338.6			
742.2	— 273.4	— 140.9	—2 060.7	
—2 623.6	—4 612.0			

xico, varios números.

1940-1980, IIEC-UNAM, México 1983.



nización del aparato productivo del país y estimula la creación interna de excedente, provoca un traslado permanente de una parte importante del mismo hacia los países desarrollados y en especial hacia los Estados Unidos. Con ello, la IED se convierte en un elemento activo en la generación de los desequilibrios estructurales que han afectado en las últimas décadas a la economía mexicana. En los periodos críticos de crisis, como el actual, el traslado de excedente al exterior aumenta en forma notable repercutiendo desfavorablemente en la formación interna de capital y en la agudización de la crisis financiera.

En el Cuadro 5 hemos intentado construir una balanza de pagos global de la IED a partir de los datos oficiales.

Por el lado de los ingresos consideramos los siguientes rubros:

1. Exportaciones de mercancías;
2. Nuevas inversiones, que equivale a la entrada de capital desde las matrices de las ETN;
3. Cuentas entre compañías, que refleja el saldo neto de las transacciones de las ETN;
4. Deuda neta total, es decir, el incremento o decremento de la deuda acumulada;

No incluyo el concepto de reinversiones por considerar que es un error contabilizarlo como un ingreso de capital, ya que en sentido estricto se trata de excedente generado en suelo nacional y que es reinvertido. En el caso del concepto "Cuentas entre compañías", obviamente se contabiliza como ingreso sólo si el saldo es positivo. Si el saldo es negativo hace las veces de un egreso. Por lo que se refiere a la deuda externa de las empresas extranjeras no se pudo contar con información desglosada sobre las disposiciones y amortizaciones de los créditos, por lo que utilizamos el concepto de deuda neta. Por tal motivo la deuda neta representará un ingreso de capital, sólo si las nuevas disposiciones de crédito superan a las amortizaciones en un año determinado, y a la inversa.

Por el lado de los egresos son considerados los rubros:

1. Importaciones de mercancías;
2. Utilidades remitidas por las empresas con IED;
3. Intereses de la deuda contraída por dichas empresas;
4. Regalías, asistencia técnica y otros pagos.

Desde el saldo de los ingresos de capital, se observa (véase Cuadro 10) que las nuevas inversiones se mantuvieron en un nivel anual cercano a los 200 millones de dólares durante la primera mitad de la década de los setenta. Aumentaron de manera apreciable al comenzar la administración de José López Portillo y se expandieron aún más durante el auge petrolero, para descender abruptamente con el inicio de la crisis cíclica de 1982. El endeudamiento neto registró un gran dinamismo la década pasada con relación a la década de los sesenta, observándose un flujo negativo durante los periodos en que la crisis se agudiza (1977, 1983 y 1984).

El comportamiento de los ingresos nos comprueba que los movimientos de la IED responden a las condiciones internas de la acumulación de capital. Cuando ésta se desenvuelve de manera adecuada la IED fluye y se detiene cuando el proceso de acumulación se interrumpe. De allí que no pueda pensarse en la IED como un factor autónomo que impulse la inversión e inicie la recuperación de la actividad económica interna.

Por lo que se refiere a los "egresos de capital", que en sentido estricto se trata de transferencias de excedente, pueden apreciarse los siguientes hechos: a) un crecimiento de las utilidades remitidas proporcional al crecimiento que registra la IED total acumulada. Se observa que la remisión de utilidades se mantiene alta aún en los momentos de crisis, justo cuando el ingreso de nuevas inversiones se contrae en forma abrupta; b) un crecimiento de las regalías y de los pagos por asistencia técnica que guarda relación también con el incremento de la IED acumulada; y c) un aumento en espiral de los pagos de

intereses de la deuda externa. La proporción de los intereses en los egresos de capital de la IED aumentaron del 29.3% en 1971, al 36.6% en 1976, hasta llegar al 75.1% en 1983, lo cual comprueba la gran y creciente incidencia de los fenómenos financieros en el desequilibrio externo actual.

En forma global los datos del Cuadro 10 nos muestran:

1. En el periodo 1971-1981, el déficit comercial acumulado de la IED fue de 15 473 millones de dólares, lo que representa un déficit promedio anual de 1 406 millones.

2. El saldo acumulado de la balanza de capitales en 1971-1981 es también deficitario, aunque bastante inferior al déficit comercial. El déficit en el movimiento de capitales de la IED fue de 2 182 millones de dólares. El saldo es positivo solamente en los años de 1971, 1976, 1980, aunque los datos de la primera mitad de los setenta deberían ser tomados con cierta reserva pues no incluyen la deuda neta a corto plazo. El superávit logrado en 1976 y 1980 obedece sobre todo al alto influjo de inversiones y crédito externo habido esos dos años. En suma, cualquiera que sea el resultado numérico, el hecho real es que la IED no contribuye positivamente en la balanza de capitales del país. La mayor parte del déficit acumulado se presenta en el periodo 1981-83, cuando nuestro país así como el resto de los países de América Latina, deja de ser importador neto de capital para convertirse en exportador neto como resultado de la crisis financiera y de los programas de ajuste pactados con el FMI.

3. El saldo global de la balanza de pagos de la IED es, por lo tanto, también deficitario. En el periodo 1971-1981, el déficit acumulado fue de 15 454.3 millones de dólares, ya que el insignificante superávit de 18.9 millones registrado en la balanza de capitales durante ese periodo fue incapaz de compensar el déficit comercial de 15 473.7 millones. *El déficit global de balanza de pagos es supe-*

rior a la inversión extranjera acumulada hasta la fecha y que según los cálculos más optimistas llegaría a 15 mil millones. A su vez, dicho déficit representó el 157% de los 9 838 millones que representó el ingreso total de capital de la IED.

### *El nuevo impulso a la exportación de manufacturas y la IED*

Desde comienzos de la presente década, cuando los síntomas de la crisis en el marco internacional y nacional se fueron agravando, se comenzó a hablar con creciente insistencia de la necesidad de impulsar la exportación de manufacturas como uno de los principales medios para salir de la crisis.

El creciente rol de las manufacturas industriales en el comercio exterior y la orientación mayor de la estructura industrial hacia el mercado externo serían el resultado tanto de los ajustes realizados en los países desarrollados tendientes a modificar la división internacional del trabajo mediante el traslado hacia los países del Tercer Mundo de algunas actividades industriales y consiguiendo así mejores condiciones de rentabilidad para la operación del capital trasnacional, como de la necesidad de los países subdesarrollados de conseguir mediante el crecimiento de las exportaciones manufactureras las divisas necesarias para disminuir el desequilibrio externo y continuar con el proceso de crecimiento en condiciones más estables.

Se llegó a hablar tanto en círculos oficiales como entre analistas de las más diversas y aun encontradas posiciones, de la puesta en marcha de un "nuevo modelo de acumulación", el que a diferencia del vigente en el período 1950-1970 que se basó en la sustitución de importaciones se basaría en la sustitución de exportaciones. En los países desarrollados se puso de moda la tesis del «re-despliegue industrial» según la cual, al amparo de las ventajas comparativas, los países del Tercer Mundo se

especializarían en la producción y exportación de productos y partes industriales que reclamarían altas dosis de mano de obra y técnicas de producción poco intensivas en capital.

A partir de 1982, con el inicio de la más severa crisis económica cíclica de nuestra historia moderna, combinada y en buena medida acicateada por una aguda crisis financiera que se expresó en la brusca devaluación del peso, la fuga de capitales y la incapacidad de cubrir el servicio de la abultada deuda externa pública y privada, y ante el fracaso de una ambiciosa e ilusoria política de industrialización sustentada en los ingresos petroleros, se reforzó la idea de convertir a las exportaciones no petroleras en uno de los pivotes de la recuperación económica y en uno de los elementos clave para eliminar o al menos atenuar sustancialmente los desequilibrios estructurales de la economía.

El papel de las exportaciones de manufacturas en la generación de divisas se ha visto realzado por la práctica imposibilidad de conseguir nuevos empréstitos con la banca internacional en el corto plazo y las dificultades crecientes en el mercado petrolero que provocan la reducción de los ingresos por exportaciones petroleras. La importancia concedida a las exportaciones no petroleras y la necesidad de orientar la industrialización del país en esa dirección han quedado plasmadas en los planes gubernamentales de la administración de Miguel de la Madrid (Plan Nacional de Desarrollo, PRONAFICE, etc.), y en las orientaciones principales de la política económica.

El comportamiento de la economía mexicana durante los últimos quince años nos señala que si bien ha habido ciertos periodos en los que las exportaciones de manufacturas se han expandido a ritmos superiores al producto interno, no puede hablarse con propiedad de un «nuevo modelo de acumulación» ni de una inflexión apreciable en la estructura productiva que implique que el sector exportador se haya convertido en el eje dinámico de la industria. Los datos presentados en el Cuadro 6 indican

## CUADRO 6

## EXPORTACIONES E IMPORTACIONES COMO PORCENTAJE DEL PIB

<i>Años</i>	<i>Exportaciones totales</i>	<i>Exportaciones manufacturas</i>	<i>Importaciones totales</i>
1970	7.7	2.3	9.7
1971	7.7	2.4	8.8
1972	8.3	2.5	9.0
1973	8.7	2.7	9.7
1974	8.2	2.5	11.0
1975	7.1	2.0	10.4
1976	7.9	2.1	10.1
1977	8.8	2.2	8.8
1978	9.1	2.7	9.9
1979	9.3	1.6	11.7
1980	9.1	2.3	14.3
1981	9.0	2.1	15.9
1982	10.2	2.3	6.9
1983	12.1	3.4	3.9
1984	—	—	—
1970-1975	8.0	2.4	9.8
1976-1981	8.9	2.3	12.1
1982-1983	11.1	2.8	5.5

FUENTE: *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Resumen General, Tomo 1, SPP.*

claramente esa situación. Las exportaciones totales vistas como porcentaje del PIB pasan del 7.7% en 1970 al 9.0% en 1981, pero dicho incremento es principalmente el resultado del gran crecimiento habido en las exportaciones petroleras. El índice aumenta a comienzos de la década pasada, decae como resultado de la recesión internacional de 1974-75 y comienza a subir de nuevo en 1976, al decidirse el gobierno de López Portillo a incrementar sustancialmente las exportaciones de hidrocarburos. En 1982 y 1983, el índice aumenta de nuevo a 10.2% y 12.1% respectivamente, pero este hecho más que responder al di-

namismo de las exportaciones, que en buena medida se vieron alentadas por una devaluación del peso de más del 600% en esos dos años, obedece también a la recesión de la actividad económica que motivó una caída acumulada del PIB del 5.2%.

El curso de las exportaciones de manufacturas es distinto. Como porcentaje del PIB se mantienen prácticamente constantes. De representar el 2.3% del PIB en 1970, pasan al 2.0% en 1975, al 2.3% en 1980, para mantenerse en el mismo porcentaje en 1982. Es decir, su peso relativo en la producción nacional se ha mantenido inalterable a lo largo de quince años, lo que reforzaría la idea de que no se ha presentado un cambio de fondo en la dinámica del sector industrial. El mismo resultado se obtiene si se comparan las exportaciones de manufacturas con las exportaciones no petroleras (Cuadro 7). Si bien hay un incremento de aquéllas en términos absolutos, su participación en las exportaciones no petroleras totales se mantiene, como tendencia a largo plazo, en los mismos niveles, si bien se registran alzas o bajas de carácter cíclico.

El Cuadro 7 muestra la creciente dependencia del país respecto de las importaciones. El porcentaje de las importaciones en relación al PIB aumenta del 9.7% en 1970 a 10.4% en 1975, hasta llegar al 15.9% en 1981. Este fenómeno que se agudiza grandemente durante el auge petrolero de 1978-81 obedece principalmente a tres factores principales: a) la desarticulación industrial, b) la crisis agrícola y la necesidad de importar alimentos y productos agropecuarios en general, y c) el incremento de las importaciones suntuarias como consecuencia de la mayor concentración del ingreso y la sobrevaluación del peso.

Los datos obtenidos en nuestra investigación señalan, por otra parte, que una alta proporción de las exportaciones de manufacturas son efectuadas por empresas con participación de la IED. Como puede verse en el Cuadro 8, la IED controla una parte importante de las exportaciones totales del país. En 1976, las exportaciones de la IED representaron el 25.0% de las exportaciones totales. A

## CUADRO 7

EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS COMO  
PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES  
NO PETROLERAS

— Millones de dólares —

Año	Exportaciones manufactureras	% de las exportaciones no petroleras
1970	834.4	64.3
1971	882.8	64.6
1972	1 020.3	61.2
1973	1 162.8	56.1
1974	1 159.2	42.5
1975	1 524.5	58.0
1976	1 644.3	47.2
1977	2 572.8	70.3
1978	3 404.6	79.3
1979	3 802.6	75.5
1980	4 077.3	69.3
1981	3 836.3	62.7
1982	3 017.6	63.4
1983	4 582.7	72.8

FUENTES: *La economía mexicana en cifras*, NAFINSA.  
*Sistema de Cuentas Nacionales. Resumen General*,  
tomo I, 1970-1982, SPP.

partir de dicho año, el índice comienza a descender pero tal disminución más que significar la pérdida de importancia de la IED, refleja el proceso de petrolización del comercio exterior mexicano iniciado en 1977. El papel de la IED en el intercambio comercial puede apreciarse mejor en la columna 5 que compara las exportaciones de la IED con las exportaciones no petroleras. Dicho índice salta del 22.9% en 1975 al 29.3% en 1976, para a partir de allí descender ligeramente hasta llegar al 26.1% en 1981. Es probable que a partir sobre todo de 1983 haya aumen-



tado de nuevo debido al impulso dado a las exportaciones de manufacturas.

CUADRO 8

EXPORTACIONES IED EN RELACION A LAS  
EXPORTACIONES TOTALES Y LAS EXPORTACIONES  
NO PETROLERAS

— Millones de dólares —

	1	2	3	4	5
Años	Export. IED	Export. totales	Export. no petr.	(1/2) Del total	% (1/3) De las export. no petroleras
1975	600.2	3 062.4	2 624.7	19.6	22.9
1976	914.7	3 655.4	3 115.6	25.0	29.3
1977	1 030.1	4 649.8	3 656.5	22.1	28.2
1978	1 196.7	6 063.0	4 289.4	19.7	27.4
1979	1 382.8	8 798.2	5 033.6	15.7	27.5
1980	1 629.2	15 307.7	5 878.1	15.7	27.7
1981	1 595.8	19 419.6	6 113.3	8.2	26.1
1982		21 006.1	4 752.5		
1983		22 312.0	6 294.9		
1984		24 053.6	7 452.3		

FUENTES: Banco de México, *Estadísticas Históricas. Inversión Extranjera Directa 1938-79.*  
NAFINSA, *La economía mexicana en cifras.*

Es precisamente en el comercio de productos manufacturados donde el control de la IED es mayor. Según los datos disponibles las exportaciones manufactureras de la IED evolucionaron de la siguiente manera:

## CUADRO 9

## MILLONES DE DOLARES

Año	Export. manufacturas IED	% de las manufacturas totales de manufact.
1976	609.5	37.0
1977	704.9	27.3
1978	879.9	25.8
1979	992.6	26.1
1980	1 246.9	30.6
1981	1 175.9	30.6

No obstante la baja relativa durante los años del auge petrolero, el índice es superior en todos los años al de participación de la IED en el comercio total del país. La mayor parte del comercio de manufacturas de la IED corresponde a la inversión de los Estados Unidos.

El comercio exterior manufacturero de la IED es un fenómeno de los últimos veinte años, que cobra importancia hasta la década de los setenta. Anteriormente el comercio de este tipo de bienes descansaba fundamentalmente en inversionistas nacionales, por lo que puede sostenerse que la mayor proyección hacia el mercado exterior más que responder a la aplicación de una política nacional, obedece a las necesidades de valorización del capital de las ETN. En su conocido estudio, Newfarmer y Mueller,<sup>20</sup> afirmaban refiriéndose a América Latina:

“En los años setenta las exportaciones manufactureras eran el sector dinámico de crecimiento de las ventas de la región en el extranjero, y México y Brasil estaban en la delantera. Las empresas multinacionales son muy importantes en este proceso, ya que ellas producían el grueso

<sup>20</sup> William Mueller y R. Newfarmer F., *Multinational Corporations in Brasil' and Mexico. Structural Sources of Economic and Non-economic Power, USA, 1975*, Government office, p. 211.

de estos bienes. Herbert May calculó que en 1957 aproximadamente "11% de las exportaciones manufactureras de América Latina fueron producidas por subsidiarias de los Estados Unidos, y que nueve años después estaban produciendo el 41% de las manufacturas vendidas por la región en el extranjero".<sup>21</sup>

Los mismos autores calculaban que en México las exportaciones de las empresas con capital estadounidense que en 1960 apenas llegaban a 5 millones de dólares, en 1966 llegaron a 22 millones. Sin embargo, fue en los años setenta cuando registran un salto importante, ya que en 1972 alcanzaron los 137 millones. Ello significaría que las exportaciones de manufacturas de la IED crecieron casi de cero en 1960 a más de mil millones en 1980. Este crecimiento espectacular en términos relativos, no debería llamar a confusión pues al mismo tiempo puede llegarse a la conclusión de que una altísima proporción de la producción de la IED se destina al mercado interno y que éste sigue siendo el principal atractivo en las decisiones de inversión de los inversionistas extranjeros. Newfarmer y Mueller estimaban a comienzos de la década de los setenta que las ventas de la IED en el mercado externo sólo representaban el 5% de las ventas totales. No parece haber cambiado sustancialmente tal situación. Según nuestras propias estimaciones, las ventas en el exterior de la IED ubicada en la industria manufacturera fueron del 6.5% en 1976 y descendieron incluso a 6.1% en 1978 y a 5.1% en 1979, último año en el que contamos con información.

El desarrollo de las exportaciones de manufacturas en las manos principalmente de las ETN implica una mayor subordinación respecto del capital extranjero, sobre todo del capital transnacional estadounidense. Ello significa una mayor dependencia con todos los riesgos económicos y políticos que le son inherentes. En una situación de crisis económica y financiera como la que se enfrenta actualmente, hace depender el ingreso de divisas de decisiones

<sup>21</sup> *Ibid.*, p. 76.

externas, decisiones que no toman en cuenta el interés nacional sino los intereses de las corporaciones transnacionales vistas como un todo.

El comercio de mercancías que efectúan las ETN no está regido en forma tan clara por las leyes económicas objetivas como es el caso del resto del comercio. Se trata de un comercio intra-firmas en el que no opera en forma directa la ley del valor, ley reguladora básica del sistema capitalista, aunque, por supuesto, no puede sustraerse totalmente a su acción. Por la vía de los precios administrados, las ETN contribuyen a agravar los desequilibrios estructurales de las economías subdesarrolladas en las que operan.

El comercio intra-firmas está regido por el avance en la implantación de los planes de integración vertical y horizontal en escala internacional de las ETN. La tendencia del capital transnacional desde el punto de vista del proceso de trabajo visto internacionalmente, es la de desdoblarse y subdividir éste en fases que son efectuadas en distintos territorios. Esta subdivisión espacial del proceso de trabajo no obedece solamente a criterios de orden tecnológico, sino en lo fundamental a la lógica de la rentabilidad del capital. La especialización de la producción se rige esencialmente por criterios de maximización de ganancias y tamaño de los mercados. Los precios que fijan las ETN en su comercio interno están regidos en forma indirecta por el mercado y la ley del valor. Se trata de «precios administrados» o manipulados que permiten la subfacturación y sobrefacturación dependiendo de los intereses globales de las ETN.

Mediante la subfacturación de las exportaciones (bienes relativamente más sencillos) y la sobrefacturación de las importaciones (bienes relativamente más complejos), las ETN contribuyen y agravan la tendencia estructural al desequilibrio externo inherente a los países subdesarrollados y trasladan excedentes hacia los países desarrollados y otras áreas del mundo donde les convenga invertir. No pudimos encontrar datos recientes sobre el volumen de

comercio intra-firma, pero es de suponer que constituye el grueso del comercio que realizan las ETN que operan en México. Según Newfarmer y Mueller, en 1972 el 82% del comercio de las filiales norteamericanas instaladas en México tenía ese carácter.<sup>22</sup> De acuerdo con estos autores:

Con un volumen tan considerable de comercio intra-firma —en ambos, exportaciones e importaciones— existe la posibilidad organizacional para fijar precios de transferencia desventajosos para la economía huésped... Entonces, para las firmas con planeación centralizada que desean evadir los límites a la repatriación de ganancias o evadir impuestos, la subfacturación de exportaciones y la sobrefacturación de importaciones pueden ser políticas viables.<sup>23</sup>

El interés por intensificar las exportaciones de manufacturas se ha reforzado, como decíamos arriba, a partir de la agudización de la crisis en 1982. Se ha convertido en uno de los principales objetivos de política económica de la presente administración. Este punto de vista es aceptado por los empresarios mexicanos y los inversionistas extranjeros. En la xxxix Reunión Plenaria del Comité Empresarial México-Estados Unidos celebrada en Ixtapa-Zihuatanejo en noviembre de 1984, se señaló en el comunicado conjunto:

El Comité concluyó que la actual situación económica de México exige un cambio gradual a una economía orientada hacia las exportaciones, con objeto de generar el capital necesario para la creación de fuentes de trabajo, mediante la utilización de las múltiples ventajas naturales que disfruta México. El Comité espera que el crecimiento continuado en los Estados Unidos ofrezca

<sup>22</sup> *Ibid.*, p. 77.

<sup>23</sup> *Ibid.*, p. 80.

a México un mercado en expansión para sus exportaciones, al igual que importantes fuentes de capital.<sup>24</sup>

El margen de subvaluación conseguido con la devaluación de 1982 y la recuperación cíclica de la economía norteamericana permitieron efectivamente conseguir aumentos significativos en las exportaciones de manufacturas. En 1983 éstas aumentaron en aproximadamente 1 500 millones con una tasa de crecimiento de 51.9% con respecto al año anterior. En 1984 todavía se consiguió un crecimiento del 19.0% superior al 7.8% alcanzado por las exportaciones totales.

Las ramas industriales que han mostrado mayor dinamismo en sus exportaciones son: maquiladoras, textiles, petroquímica, química, llantas, siderurgia, automotriz y autopartes. Como se ve, en todas ellas la IED tiene una presencia importante. El alto grado de influencia del CE se aprecia de manera más clara en el nivel de las principales empresas exportadoras de la minería y la industria. El Cuadro 10 integra las exportaciones de las 37 exportadoras principales del país. Tales empresas absorben ellas solas el 45.5% de las exportaciones minero-manufactureras. El porcentaje de las exportaciones de esas empresas respecto a las ventas totales registró un importante incremento del 15.5% en 1982 a 26.1% en 1983. Como puede observarse el grueso de las exportaciones se concentra en los llamados grupos privados nacionales (Alfa visa, Vitro, Desc, etc.), que mantienen relaciones de diverso tipo con el CE y en empresas donde la participación de éste es determinante, en muchos de ellas del ciento por ciento. Destacan por el alto porcentaje que representan sus exportaciones respecto de las ventas totales, las automotrices norteamericanas, las de autopartes, algunas empresas productoras de equipo electrónico y las mineras.

Es indudable, pues, que recientemente las exportaciones de manufacturas han cobrado mayor dinamismo. Sin em-

<sup>24</sup> CEMAI, México, noviembre de 1984, Mimeo., p. 1.

EXPORTACIONES Y VENTAS DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS

248

Millones de pesos

<i>Empresas</i>	<i>V e n t a s .</i>		<i>Exportaciones</i>		<i>Exportación/Venta</i>	
	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>
<i>Minería</i>						
Exportadora de sal	2 400.3	5 547.7	2 371.5	5 533.0	98.8	99.7
Peñoles*	30 501.0	80 878.7	17 470.6	50 533.3	57.3	62.5
Mexicana de cobre	10 184.2	25 249.1	9 912.9	19 675.2	97.4	77.8
Cía. Minera Autlán*	5 409.9	13 877.7	5 012.3	6 808.3	92.6	49.1
Ind. Luismin*	5 577.7	11 160.0	1 673.3	3 067.4	30.0	27.5
Grupo Ind. Minera México	16 285.0	50 262.4	10 120.3	30 654.6	62.1	61.0
	70 355.1	186 975.6	46 560.9	116 271.8	65.0	61.0
<i>Grupos Consolidados</i>						
Alfa*	85 599.7	155 655.7	10 524.5	24 333.9	12.3	15.6
Vitro*	42 014.0	86 586.0	3 504.0	10 888.0	8.3	12.6
Desc*	44 517.6	85 898.7	1 540.0	6 489.0	3.5	7.6
Ind. Saltillo	10 158.1	19 373.1	822.1	3 788.4	8.1	19.6
IMSA	13 612.0	19 836.0	210.0	1 700.0	1.5	8.6
VISA	62 795.9	69 033.6	896.2	3 621.0*	1.4	5.2
	258 697.3	436 383.1	17 496.8	50 820.3	6.8	11.6

EL CAPITAL EXTRANJERO EN MEXICO

(Continuación del Cuadro 10)

<i>Empresas</i>	<i>V e n t a s</i>		<i>Exportaciones</i>		<i>Exportación/Venta</i> %	
	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>
<i>Siderurgia</i>						
Grupo SIDERMEX	55 622.7	103 010.9	5 337.8	16 134.0	10.0	15.7
Ind. NACOBRE	9 058.9	18 738.9	478.0	2 910.0	5.3	15.5
	64 681.6	121 749.8	5 815.8	19 044.0	9.0	15.6
<i>Máq. y Eq. Electrónico</i>						
Olimpia de México	2 024.2	4 527.8	1 070.3	2 593.6	53.0	57.3
Ind. Mex. Burrougs*	949.6	3 105.4	934.9	2 581.7	98.5	83.1
IBM de México*	7 505.2	19 573.2	739.4	1 965.1	9.9	10.0
Grupo XEROX*	11 696.0	26 605.0	1 006.0	1 869.0	8.6	7.0
Ind. Astral, S. A.	1 818.0	2 560.1	111.0	354.4	6.1	13.8
Honeywell*	918.2	1 672.9	161.8	340.3	17.6	20.3
Cía. Gral. Electrónica	455.8	832.0	90.6	246.7	19.9	29.6
Ensambladores Electrónicos	137.3	192.4	137.3	192.4	100.0	100.0
Teleindustria Ericsson*	4 976.0	8 658.7	201.7	170.7	4.1	2.0
Latinoamericana de cables	2 845.0	6 000.0	5.0	167.0	0.02	2.8
	33 325.3	73 727.5	4 458.0	10 480.8	13.4	14.2



<i>Empresas</i>	<i>V e n t a s</i>		<i>Exportaciones</i>		<i>Exportación/Venta</i>	
	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>
<i>Máq. y Eq. de Transporte</i>						
<i>Terminal:</i>						
General Motors de México*	28 416.6	72 675.3	8 271.4	42 089.7	29.1	58.0
Volkswagen de México*	40 197.1	59 158.0	5 149.9	17 130.9	12.8	29.0
Nissan Mexicana*	18 649.6	28 873.0	694.3	1 117.1	3.7	3.9
Vehículos Automotores de Méx.*	6 646.1	3 358.3	197.3	447.1	3.0	13.3
Ford Motor*	42 906.4	54 041.5	1 098.0	420.0	2.6	0.8
Chrysler de México*	36 204.0	40 873.2	6 244.0	35 089.6	17.2	85.8
	173 019.8	258 979.3	21 654.9	96 294.4	12.5	37.2
<i>Autopartes</i>						
TREMEC	6 934.6	12 575.4	2 469.2	4 330.9	35.6	34.4
<i>Petroquímica</i>						
Celanese*	23 945.0	59 272.0	1 880.4	9 373.3	8.0	15.8
CYDSA*	21 495.5	50 443.5	2 004.7	7 642.7	9.3	15.2
Pigm. y Prod. Químicos*	2 524.2	5 470.7	817.9	1 855.3	32.4	33.9
	47 965.0	115 186.2	4 703.0	18 871.3	9.8	16.4

(Continuación del Cuadro 10)

<i>Empresas</i>	<i>V e n t a s</i>		<i>Exportaciones</i>		<i>Exportación/Venta</i>	
	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>	<i>1982</i>	<i>1983</i>
<i>Metalurgia</i>						
Grupo Rassini Rheen*	8 614.2	15 099.8	1 691.3	6 143.4	19.6	40.7
Tubos de Acero de México*	14 291.1	26 000.8	183.3	2 365.9	1.3	9.1
Prod. tubulares de Monclova	2 999.3	3 649.9	237.1	1 887.7	7.9	51.7
	25 904.6	44 750.5	2 111.7	10 397.0	8.2	23.2
TOTAL	680 883.3	1 250 327.4	105 269.5	326 510.5	15.5	26.1

\* Con participación del capital extranjero.

bargo este desarrollo no deja de presentar un conjunto de problemas y obstáculos.

Varios de los productos que lograron colocarse en el mercado externo en los últimos años fueron excedentes de producción que no pudieron colocarse en el mercado interno como consecuencia de la recesión registrada en 1982-83. Conforme la recuperación interna de la economía se mantenga, estos excedentes desaparecerán ya que el sostenimiento de las exportaciones exigiría aumentos de la capacidad productiva que no podrían lograrse en el corto plazo. Además otro factor que coadyuvó al impulso exportador fue la recuperación de la economía de los Estados Unidos, la cual comenzó a mostrar menos dinamismo en 1985.

Por otra parte, el mantenimiento del crecimiento de las exportaciones manufactureras reclama el mantenimiento de un tipo de cambio subvaluado, lo que repercute de manera muy directa en el proceso inflacionario y afecta negativamente el crecimiento interno. No es de extrañar, por tanto, que precisamente la conjunción de la continuación de la recuperación interna, la nueva tendencia a la sobrevaluación del peso y el menor dinamismo de la economía norteamericana hayan provocado que el crecimiento de las exportaciones no petroleras en 1985 se detuviera.

A largo plazo, como ya dijimos, se profundiza la dependencia económica del país, se fortalece el poder de las ETN en la estructura económica interna y se amplía la subordinación hacia los Estados Unidos, lo que hace a nuestra economía más vulnerable respecto a las vicisitudes de la economía internacional. Además se incrementa la desarticulación industrial, con lo que permanecen y se refuerzan las bases estructurales que conducen al desequilibrio externo.

De allí se desprende que si bien es cierto que la industria debe contribuir crecientemente, a través de proyectos de exportación cuidadosamente seleccionados, a la generación de divisas, esto debe ir asociado con políticas deli-

beradas tendientes a la mayor integración de la planta productiva nacional, a la creación de una verdadera base interna de la producción de bienes de capital y la creación paulatina de una base científica y tecnológica propia.



Este libro se terminó de imprimir  
el día 30 de abril de 1990 en los  
talleres de Edicupes, S.A. de C.V.,  
Calzada San Lorenzo 251-8  
Iztapalapa, C.P. 09850.  
Su tiro consta de  
3 000 ejemplares.

En el presente volumen se examinan cuestiones tan importantes como la estrategia del capital extranjero en México, las formas en que éste opera en diversas ramas, su relación con el capital nacional tanto público como privado, y la responsabilidad que ese capital tiene en no pocos de los problemas, desajustes y deformaciones de la economía mexicana.

El estudio se refiere principalmente a la inversión extranjera directa; pero también se ocupa del crédito del exterior, pues éste no sólo cobró gran significación en años recientes como fuente de recursos financieros, sino que hoy, convertido en una deuda que a todas luces rebasa nuestra capacidad real de pago, se vuelve una carga intolerable que sólo por concepto de intereses reclama anualmente sumas enormes de dinero.

Segundo



BIBLIOTECA NAC. MEXICO

HG5162



20941



EDITORIAL NUESTRO TIEMPO