

VAMIREZ



LA
CIGUENSA
INDUSTRIAL

15
1934

MARIO RAMÍREZ RANCAÑO

LA BURGUESIA
INDUSTRIAL

Revelaciones de una encuesta

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES,
UNAM

EDITORIAL NUESTRO TIEMPO, S. A.

Español Bourja H. 21-61-76 por. 217

Colección: *Los grandes problemas nacionales*

Primera edición, 1974

Derechos reservados conforme a la ley

© Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM

© Editorial Nuestro Tiempo, S. A.

Avenida Universidad 771,
Despachos 402-403
México 12, D. F.

La presente obra se publica por acuerdo
especial con el Instituto de Investigaciones
Sociales de la UNAM.

Impreso y hecho en México

Printed and made in Mexico



INVESTIGACIONES
SOCIALES

Í N D I C E

	<i>Pág.</i>
Presentación	7
I. Introducción	9
II. El marco imperialista	14
1. La depresión mundial del sistema capitalista en 1929	16
2. Orígenes de la burguesía industrial nacional en México	17
3. El imperialismo y la reorientación de sus campos de operación	20
4. El fracaso de la burguesía	23
5. Satelización de la burguesía	26
6. La encrucijada de las empresas mixtas	28
7. El desarrollo capitalista dependiente	32
III. Fuerzas desiguales en las empresas mixtas	47
1. Empresas mixtas con capital norteamericano y mexicano	54
2. La industria química	57
3. Las versiones oficiales	60
IV. Los absurdos y ahistóricos mecanismos de control estatal sobre los empresarios integrantes de las empresas mixtas	65
1. Incapacidad histórica del estado para hacer respetar las leyes de formación de empresas mixtas	68
2. Garantías y estímulos que ofrece el estado a los empresarios que formen empresas mixtas	73
3. Ventajas y perspectivas que ofrece el estado a los empresarios que formen las empresas mixtas	76
V. Las posiciones del empresario extranjero y "nacional" ante la política de integrar empresas mixtas	80
1. Opciones positivas o negativas	85
2. La posición del empresario extranjero	87
3. La posición del empresariado "nacional"	89
VI. Centros de decisión: autonomía o dependencia	92
1. Centros de decisión: empresas autónomas o dependientes de los países centrales	95

DS-

14933

	<i>Pág.</i>
2. Centros de decisión: directivos extranjeros o nacionales en los consejos de administración	97
3. Centros de decisión: directivos extranjeros o nacionales entre los 10 de más alta categoría	106
VII. Nacionalización o desnacionalización	111
1. Control progresivo de las acciones: la burguesía "nacional" o el empresariado extranjero	113
2. Desnacionalización	117
3. Nacionalización	120
4. Nacionalización o desnacionalización entre las empresas manufactureras con capital norteamericano y mexicano	122
5. Desnacionalización entre las empresas mixtas manufactureras con capital norteamericano y mexicano	125
6. Nacionalización entre las empresas mixtas manufactureras con capital norteamericano y mexicano	128
VIII. Concentración industrial y monopolización	133
1. Concentración de la inversión y de la mano de obra	134
2. Concentración de los ingresos industriales	137
3. Dominio oligopólico del mercado	138
4. Dominio monopolístico del mercado	140
5. Ganancias monopolistas	146
IX. Dependencia tecnológica	151
1. Dependencia en el equipo industrial	157
2. La asistencia técnica	161
3. Las restricciones del empresario extranjero	169
4. Nivel de integración interna de los productos industriales	176
5. Integración interna de los productos industriales: exigencia estatal o conveniencia económica	178
a). Conveniencia económica	180
b). Exigencia del estado	181
6. Desaprovechamiento de la capacidad instalada	182
X. La gran contradicción: una política de desarrollo capitalista autónomo que genera mayor dependencia	189
Apéndice metodológico	199
Anexo No. 1	200

PRESENTACIÓN

Este es el tercer volumen que la Editorial Nuestro Tiempo —interesada en ahondar en el estudio del capitalismo mexicano y en particular en la estructura de clases que tal sistema ha engendrado— publica sobre la burguesía en la Colección “Los Grandes Problemas Nacionales”. El tema específico es ahora la burguesía industrial y el autor, el investigador Mario Ramírez Rancaño, del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Tanto los anteriores como el presente estudio responden a la convicción de que, para enriquecer el conocimiento de las condiciones en que se ha desenvuelto y de los rasgos fundamentales que caracterizan el desarrollo capitalista del país, junto a lograr un encuadramiento teórico riguroso y una metodología adecuada es preciso profundizar en el examen de los hechos mismos, situarlos con la mayor precisión y evitar tanto la esquematización excesiva como la aplicación mecánica de principios o situaciones a los que, sin mayor fundamento, suele atribuirse un valor absoluto. En este ensayo, concretamente, a través de una interesante encuesta que tuvo como punto de partida un muestreo cuidadoso y representativo, se logró conocer mejor la posición que ocupan los empresarios nacionales en la industria, la influencia creciente que ejercen las grandes empresas extranjeras y la forma inquietante en que, bajo un capitalismo estructuralmente dependiente, se agudiza la subordinación de los sectores más dinámicos de la economía, no pudiendo ni el capital privado ni el Estado burgués detener el curso de un proceso histórico en verdad irreversible.

Nuestro Tiempo se complace en hacer notar que la presente obra aparece como una nueva coedición, ahora como fruto de un acuerdo con el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, que esperamos contribuya a estimular a quienes, desde posiciones avanzadas, trabajan sistemáticamente en el estudio de la realidad socioeconómica latinoamericana.

EDITORIAL NUESTRO TIEMPO

I. INTRODUCCION

La problemática sobre la burguesía industrial en América Latina, ha sido objeto en los últimos años de análisis más o menos profundos, sobre todo en la literatura especializada y vinculada al estudio del desarrollo. Mas de hecho, hasta ahora, en la mayoría de los trabajos publicados sobre el tema, el trasfondo sobre el cual se plantean las hipótesis fundamentales para realizar las diferentes interpretaciones lo constituyen: el proceso de modernización del comportamiento empresarial y sus efectos en el desarrollo; el rastreo sobre los orígenes de estos grupos sociales; la viabilidad o predisposiciones que muestran para establecer alianzas políticas con otros grupos: militares, terratenientes, el estado, las clases medias, los obreros e incluso el campesinado, etcétera, y en general a esas preocupaciones podemos agregar otras propias de los trabajos de la sociología industrial, consistentes en señalar los problemas de autoridad y dirección entre los gerentes y obreros en el ámbito interno de las empresas; además de detectar los niveles de aspiraciones y diversas características psicológicas de los obreros con el fin de explotarlos de la mejor manera e incrementar los niveles de productividad.

Al parecer estos diferentes tipos de estudios ya existentes en la actualidad, en alguna medida han resultado provechosos, pues han contribuido a lograr una mejor comprensión sobre la estructura, carácter, capacidad, orientaciones y otros aspectos de los grupos empresariales, a pesar de que las fuentes de inspiración son diversas corrientes teóricas. Muchos de ellos, y sin pretender ser exhaustivos, enmarcados dentro de una perspectiva burguesa, han sido elaborados

tomando como base las corrientes de pensamiento conductista o bien psicologizante (McClelland, Hagen, Lerner); otros han abordado el problema tomando como modelo los procesos de formación de los grupos empresariales en algunos países europeos y en los Estados Unidos, países de desarrollo originario (Hoselitz, Rostow, Germani, etcétera); otros tocados en forma meramente incidental en los análisis de tipo histórico; otros dentro de una perspectiva de análisis supuestamente ubicada en lo que llaman enfoque de la dependencia que Ruy Mauro Marini califica acertadamente de funcional-desarrollista (Jaguaribe, Sunkel, CEPAL, CIAP, ALPRO, pasando por algunos de los autores de *El Perfil de México en 1980*, Vol. 1, México, Siglo XXI editores, 1970, y de Miguel S. Wionczek (compilador), *¿Crecimiento o desarrollo económico?*, México, SepSetentas, 1971, el número 4); y finalmente, en contraposición con todos ellos, y a la vez mostrando algunas diferencias entre sí, algunos investigadores marxistas (Alonso Aguilar, Sergio Bagú, Fernando Carmona, Armando Córdova, Ruy Mauro Marini, André Gunder Frank, Theotonio dos Santos, Héctor Silva Michelena, Aníbal Quijano Obregón, etcétera) han estudiado el proceso de industrialización y el papel de la burguesía latinoamericana en el marco de una dependencia propiamente estructural, o sea de una situación que resulta del proceso mismo de acumulación bajo el capitalismo, sobre todo en la fase imperialista, y de la que, por tanto, nuestros países no podrán librarse sin una revolución socialista.

La mayoría de tales planteamientos sobre la burguesía industrial, con excepción de los realizados por investigadores de inspiración marxista, conducen en primer lugar a la elaboración de esquemas interpretativos que se fundan en analogías formales formuladas originalmente en los países metropolitanos, tomándose como patrón ideal para explicarse el mismo problema en países que dentro del contexto internacional son dependientes y subordinados. Entre ellos los estudios psicologizantes, los defensores de la teoría de las etapas, del tradicionalismo y modernismo, e incluso aque-

llos que, según sus autores, estando ubicados en la teoría de la dependencia, sacan a relucir su tradición funcional-desarrollista. En segundo lugar, tales estudios no llegan a explicar correctamente las articulaciones internacionales, ni los efectos positivos o negativos generados desde los países centrales sobre los dependientes, cuestiones que son cruciales para comprender las posibilidades de acción de los sectores empresariales. Estas interpretaciones, en general, no aclaran en modo alguno, las diferencias estructurales e históricas en que operan a través del tiempo con su peculiar acción los grupos empresariales; como tampoco llegan a comprender y explicar totalmente los límites de acción de tales sectores burgueses en los países dependientes, pues debido a las distorsiones en las interpretaciones, han llegado a aseverar, casi todos ellos, que es viable dentro de los marcos del capitalismo, del imperialismo y la dependencia, la independencia económica en las sociedades latinoamericanas.

En este ensayo intentaremos abordar el problema de la burguesía industrial en el contexto peculiar de la sociedad mexicana, ubicándonos dentro de la línea de análisis de la dependencia, en su acepción más consecuente con el pensamiento marxista-leninista. El problema tiene enorme actualidad, a nuestro juicio, ya que los ideólogos burgueses atribuyen al Estado mexicano capacidad dentro del contexto del imperialismo y la dependencia para conducir o al menos ser un factor clave en un intento de desarrollo capitalista autónomo. Sabemos y los investigadores marxistas así lo han demostrado, que la posibilidad de implantar en las sociedades latinoamericanas un desarrollo capitalista autónomo es una alternativa fracasada desde hace muchos años. No obstante, las clases dominantes y científicos sociales insisten en que ello es posible, y que las medidas de política económica en vigor están conduciendo a ello en la actualidad. Para demostrar la falsedad de tales apreciaciones señalaremos inicialmente, y en forma esquemática, las condiciones estructurales básicas teniendo presente el marco imperialista en que aparecen insertos los grupos empresariales industriales "nacionales",

su proceso de constitución, capacidad, fuerza, el tipo de relaciones que se establecen entre éstos y los empresarios metropolitanos, la política de asociarse en empresas mixtas, y especialmente las razones por las cuales se pierde la posibilidad de lograr implantar un desarrollo capitalista autónomo. La segunda parte del presente ensayo, a partir del capítulo III, estará destinada a refutar y desmistificar a los científicos sociales al servicio de la burguesía, quienes se han encargado de elaborar un cuerpo de ideas en las cuales juega un papel central la tónica de que la burguesía "nacional" debe asociarse a los empresarios metropolitanos, y juntos harán posible la máxima tarea: el desarrollo capitalista autónomo. Tomaremos las tesis fundamentales que manejan habitualmente como objeto de análisis, para demostrar que además de ser un fracaso total dentro de los marcos imperialistas, ellos simplemente tienden a reforzar la situación de dependencia.

En concreto, intentaremos demostrar que los efectos que genera la asociación empresarial sobre la sociedad mexicana, tomada como motor del desarrollo capitalista autónomo, son totalmente negativos, nefastos, y que lo único que consiguen es acentuar las deformaciones características del subdesarrollo y reforzar la dependencia. Y remarcaremos que la burguesía "nacional", precisamente por el hecho de estar asociada con los grupos imperialistas, carece de base nacional para imponer en adelante una política de desarrollo independiente. En general presentaremos elementos empíricos para entrever el futuro que le depara a la sociedad mexicana, si las clases dominantes insisten —lo que por lo demás es en gran parte inevitable— en sostener la asociación entre empresarios extranjeros y "nacionales", bajo el supuesto de que constituyen el bloque empresarial idóneo para impulsar un desarrollo independiente.

Las fracciones de la burguesía mexicana y el estado, lo mismo que ciertas fracciones de los empresarios extranjeros que no se han articulado en empresas mixtas, las dejaremos al margen aunque debemos aclarar, para evitar malenten-

didados, que no escapan a las relaciones establecidas entre el centro y la periferia, pues estando insertos en una sociedad dependiente, mantienen vínculos en múltiples formas, similares a las de los grupos asociados, como es la tecnología, financiamiento, adquisición de insumos industriales, etcétera. Y el hecho de dejarlos fuera no quiere decir que sean menos importantes que las fracciones aquí consideradas, sino que hemos juzgado pertinente tomar exclusivamente las fracciones empresariales que están asociadas en empresas mixtas debido a que en ellas se pueden aclarar con mayor precisión las articulaciones internacionales que imperan en la sociedad mexicana, y además porque son la médula de la política de la burguesía tendiente, por la vía de un desarrollo capitalista dependiente, a lograr la independencia económica.

Deseamos aquí agradecer las sugerencias de varias personas que leyeron versiones anteriores. Entre ellas, las de los investigadores Alonso Aguilar, Fernando Carmona, Arturo Bonilla, del Instituto de Investigaciones Económicas. Angelina Gutiérrez Arriola, del Instituto de Investigaciones Sociales, quien además proporcionó información hemerográfica. Finalmente al licenciado Raúl Benítez Zenteno, director del Instituto de Investigaciones Sociales, por la confianza que ha depositado en nosotros. No obstante, los errores de carácter sustantivo que se puedan apreciar en el texto, naturalmente son de mi exclusiva responsabilidad.

II. EL MARCO IMPERIALISTA

La transición y consolidación del capitalismo de su fase competitiva hacia la monopolista, como forma dominante del capitalismo internacional, genera varios procesos, transformaciones y diversas repercusiones en el contexto mundial. Es común advertir, de acuerdo con Lenin "1) la concentración de la producción y del capital llegada hasta un grado tan elevado de desarrollo, que ha creado los monopolios, los cuales desempeñan un papel decisivo en la vida económica; 2) la fusión del capital bancario con el industrial y la creación, sobre la base de este «capital financiero», de la oligarquía financiera; 3) la exportación de capitales, a diferencia de la exportación de mercancías, adquiere una importancia particularmente grande; 4) la formación de asociaciones internacionales monopolistas de capitalistas, las cuales se reparten el mundo, y 5) la terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes";¹ en semejantes procesos se advierte la intervención de varias potencias que se disputan la hegemonía universal, especialmente los Estados Unidos de América, Inglaterra, Alemania, Francia. En el curso de tal evolución, se pasa

¹ V. I. Lenin, "El imperialismo, fase superior del capitalismo", en V. I. Lenin, *Obras escogidas*, Moscú, Progreso, 1971, p. 238. Además Rudolf Hilferding, *El capital financiero*, Madrid, Tecnos, 1963, cap. XIII, XIV y XXII; Nicolai Bujarin, *La economía mundial y el imperialismo*, Córdoba, Cuadernos de Pasado y Presente, 1969, cap. IX, X y XI; Paolo Santi, "El debate sobre el imperialismo en los clásicos del marxismo", en Hamza Alavi, et. al., *Teoría marxista del imperialismo*, Córdoba, Cuadernos de Pasado y Presente, 1969, pp. 11-64; Paul Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*, México, FCE, 1964, cap. XIV, XV, XVII; John A. Strachey, *El fin del imperio*, México, FCE, 1962; Rosa Luxemburgo, *La acumulación del capital*, México, Grijalbo, 1967.

por periodos extremadamente difíciles, que se abren con la guerra por el reparto colonial en 1914, continúan con mayor fuerza provocando alteraciones catastróficas con la depresión de 1929 y culminan con la guerra de 1939-1945 y la consolidación del imperialismo norteamericano.

Las economías metropolitanas se orientan hacia una mayor concentración de capital en las unidades productivas, fortaleciendo los monopolios. Gracias a la acumulación de capitales efectuada en las etapas anteriores, se aceleran los mismos procesos de mayor acumulación de capitales y obligan al capital a buscar campos de aplicación fuera de las fronteras nacionales mediante varias modalidades tales como empréstitos, tanto de carácter público como privado, financiamientos, inversiones en cartera, y en mayor medida en inversiones directas. Especialmente las inversiones directas en América Latina —que se perfilan como uno de los principales objetivos— tienen como función abstraer abiertamente una parte de la plusvalía que se genera dentro de cada una de las economías nacionales dependientes, lo que incrementa la concentración del capital en grandes grupos empresariales originarios de las economías centrales, y alimenta el proceso de expansión imperialista.²

El proceso de concentración del capital que se observa en manos de las grandes empresas monopolistas, naturalmente llega a un grado tan alto, que permite que se tenga un excedente de capital invertible, del cual una parte es malgastada en actividades no productivas, como lo es la industria bélica; pero es un gasto necesario, dedicado a mantener el control de los centros imperialistas sobre sus dominios. También, una proporción importante de tal capital, en forma creciente, va a ser destinada a llevar a cabo fuertes inversiones directas en los países periféricos. Particularmente en lo referente al destino de una parte del capital invertible y disponible en los países metropolitanos —el que fluye

² V. I. Lenin, *op. cit.*, pp. 169-271; Rudolf Hilferding, *op. cit.*, pp. 201-278; Paul Sweezy, *op. cit.*, p. 280.

hacia los países dependientes—, en alguna medida genera el lento crecimiento y diversificación de los sistemas productivos. Aunque, desde luego, es en los países centrales imperialistas, donde se imponen y dictan las decisiones de inversión, reinversión, tipo de actividad que debe ser explotada, destino de los productos, etcétera, dejando a los países dependientes beneficios expresados en impuestos, salarios, algunas obras de infraestructura, casi siempre las indispensables para lograr sacar los productos y remitirlos a los países centrales, y multiplicación de servicios y actividades comerciales.

Por lo tanto el proceso de rearticulación de las economías dependientes en la fase imperialista, realizado por los países metropolitanos, adquiere nuevos perfiles, fuerza intensidad a un ritmo sin precedente en la historia del capitalismo.

1.—*La depresión mundial del sistema capitalista en 1929*

La crisis del mercado imperialista que estalla en 1929 tiene como consecuencia más importante la de invalidar y reorientar la antigua forma de vinculación de los países dependientes respecto al centro imperialista, es decir, la forma primario-exportadora. La crisis impone en términos generales un periodo de retracción en relación a las exportaciones y a las importaciones. Además, en algunos países latinoamericanos, tales efectos se ven agudizados debido a que los centros imperialistas habían optado por impulsar nuevas regiones productoras de materias primas aprovechando condiciones más favorables: clima, suelos, mano de obra, etcétera, y en otros casos, propiciando el desarrollo de productos similares a las materias primas o substitutos artificiales de éstas en las mismas economías centrales.

La crisis del sistema capitalista en 1929 representada en términos generales por las restricciones a las exportaciones de bienes primarios y las dificultades para abastecer el con-

sumo de manufacturas en el mercado interno, por estos años bastante limitado, exigía en forma automática un cambio de actividad económica en la región latinoamericana. Así se presenta esta coyuntura como el momento más propicio para alterar las formas o modalidades de articulación de las sociedades dependientes con respecto a los países centrales. La industrialización mediante substitución de importaciones, iniciada en los años anteriores en forma incipiente, se impuso en líneas generales como política económica alternativa y adecuada en casi todos los países latinoamericanos, y ella llega a alcanzar fuerza y éxito, según las posibilidades de su mercado interno y como una consecuencia directa del grado de desarrollo logrado en la etapa anterior.

2.—*Orígenes de la burguesía industrial nacional en México*

Destacaremos en líneas generales el proceso de formación de la burguesía industrial en México. Advertimos que es difícil hacer un esbozo sobre el problema cuando este trabajo, en su conjunto, es una mera presentación. El tratamiento presente obedece al interés de adelantar algunas de las conclusiones a que hemos llegado, susceptibles quizá de contribuir al esfuerzo de otros que se dedican al estudio de la burguesía industrial en contextos dependientes, así como al deseo de adentrarnos en un terreno de investigación en extremo interesante.

El tipo de industria que se desarrolla en un país como el mexicano, en el siglo XIX, tiene un papel marcadamente complementario del grueso del consumo del mercado interno basado en importaciones de manufacturas. De ninguna manera los centros imperialistas tuvieron interés en fomentar el abastecimiento de la demanda de manufacturas livianas con producción interna, sino que se procedió a especializar la economía en la producción primaria y a solucionar el problema del consumo de bienes industriales no dura-

deros con producción de los países centrales. Tal fue efectivamente la política económica dominante impuesta desde los centros imperialistas, aunque evidentemente ello no fue un impedimento radical para evitar la aparición de los primeros gérmenes de la burguesía industrial nacional. Los impulsos provocados por las crisis cíclicas del mercado mundial, el crecimiento de la población urbana, la fuerte concentración de la mano de obra en las plantaciones de tipo capitalista, en los enclaves mineros, petroleros, en la electrificación, en los ferrocarriles, etcétera, donde se generan masas asalariadas con bajo poder adquisitivo, facilitan el surgimiento de grupos industriales locales productores de bienes de consumo de cierta importancia.

La existencia de estos grupos nacionales, que aprovechan la demanda de bienes de consumo y de algunas materias primas en el mercado interno, ofrece la base objetiva sobre la cual se va a cimentar el cambio de actividad económica en el conjunto de la sociedad en el momento en que sobreviene la crisis del mercado mundial en 1929. Al presentarse las restricciones en las importaciones de bienes manufacturados, tales grupos tienen la oportunidad de cubrir la demanda insatisfecha existente de un número creciente de capas y clases sociales, sin entrar en contradicción o competencia frontal con los grupos metropolitanos abastecedores de manufacturas. Tal cambio, además, se ve apoyado por la orientación nacionalista y desarrollista que asume el Estado mexicano, el cual está, al mismo tiempo, interesado tanto en alterar las vinculaciones con el exterior como en reducir el poder de los grupos de la vieja oligarquía terrateniente y en rescatar parcialmente las riquezas nacionales en manos del enclave. Estos grupos se van a beneficiar ampliamente con el excedente productivo tradicionalmente destinado a la expansión de las actividades exportadoras mineras, petroleras, de productos agrarios, etcétera, a través del sistema bancario, debido a la disminución de la inversión imperialista en esos campos.

El sector exportador, tradicionalmente en manos del im-

perialismo, logra defenderse de la fuerte depresión que azota el mercado mundial imponiendo diversas medidas de política económica, tales como defensa del empleo, reducciones salariales, cierre de instalaciones e incluso estableciendo acuerdos comerciales que garantizan la salida de la producción. Mas al ser desatendidas las oportunidades de inversión en las actividades de exportación, se forma un excedente de capital disponible que pueden utilizar satisfactoriamente en las actividades industriales. Por lo demás, este mismo sector primario exportador mantenía en cierto grado sus actividades y al dar ocupación a ciertas fracciones de trabajadores contribuía directamente a ejercer una presión estimulante sobre la demanda interna de bienes industriales, ampliando la demanda efectiva que los grupos industriales necesitaban satisfacer.

En términos generales, es así como ocurre el proceso de constitución de la burguesía industrial nacional y el tránsito de la economía agraria a la economía urbano industrial. El esquema es diferente al que ocurrió en los países de industrialización originaria. En los países de industrialización originaria, la burguesía mostró, desde sus inicios, capacidad suficiente de comando y hegemonía para imponer su proyecto de desarrollo capitalista al conjunto de la sociedad. Con el tiempo, en función de la lógica de reproducción del capital pudo expandir su campo de acción por el mundo. En México, y en general en los países latinoamericanos, la situación es bien distinta, pues la burguesía industrial nacional entra en proceso de formación y consolidación —con ligeras variantes, de acuerdo a las especificidades nacionales— cuando existían grupos primarios exportadores de importancia y otros sectores de la economía en poder del imperialismo y las necesidades de consumo de manufacturas son satisfechas con importaciones. Diferencias que por supuesto son notables y deben quedar bien asentadas, debido a que en este marco general se van a perfilar determinadas formas de acción de la burguesía industrial local.

3.—*El imperialismo y la reorientación de sus campos de operación*

Los grupos imperialistas —propietarios de la economía de enclave minero, petrolero, electricidad, de la agricultura de exportación, y de ramas industriales para el mercado interno, de las que se apoderan lentamente— y la burguesía industrial de corte nacional, después de la crisis de 1929 establecen una reorientación en sus actividades y en función de ellas propician la diversificación del sistema productivo.

Con el avance del proceso de concentración del capital en escala mundial, se advierte en las manos de las grandes compañías estadounidenses una superabundancia de recursos invertibles, que necesitaban encontrar nuevos campos de acción y de aplicación en el exterior. En estas condiciones, siguiendo fielmente su política expansionista, sin entrar a veces en contradicción con las clases dominantes de la sociedad mexicana, aprovechan las bases sentadas en un principio por la misma burguesía local —durante la fase de desorganización de la economía mundial— para tomar impulso en las actividades industriales vinculadas al mercado interno, y se orientan a obtener altas tasas de ganancias aprovechando los bajos precios de las materias primas, la mano de obra abundante y dispuesta a ser superexplotada, los aranceles proteccionistas, las exenciones de impuestos, las obras de infraestructura instaladas por el estado, etcétera.

Paralelamente, la aceleración que se produce en el curso de la segunda guerra mundial en el proceso de industrialización, refuerza considerablemente a la burguesía industrial nacional y crea las condiciones más propicias para ganar, y esto era lo deseable, el predominio dentro del contexto nacional.³ Mas en estos momentos, se enfrentan a un nuevo patrón de operación de los grupos imperialistas quie-

³ Ruy Mauro Marini, *Dialéctica de la dependencia*, México, ERA, 1973; Fernando H. Cardoso y Enzo Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI Editores, 1971; Fernando

nes abandonan progresivamente el dominio que mantenían sobre las actividades primarias e irrumpen en los campos de actividad desarrollados internamente por la burguesía industrial nacional. Esto se puede constatar claramente si tomamos en cuenta que en 1939 el 27.2 por ciento de las inversiones extranjeras se encontraban en la minería, agricultura y ganadería, petróleo y carbón; además de una importante proporción de inversiones que alcanza el 32.1 por ciento en electricidad, gas y agua; el 30.9 por ciento en los transportes y comunicaciones; y únicamente el 6.1 por ciento en la industria manufacturera. Pero entre 1940 y 1950 la situación cambia sustancialmente, pues el 98 por ciento de las inversiones netas provenientes del exterior se destinan a la industria de transformación, especialmente a las ramas químico-farmacéuticas, ensamble automotriz, fabricación de llantas y productos alimenticios; y en los años siguientes la inversión imperialista se diversifica dentro del renglón de las manufacturas, cobrando importancia además de las ramas mencionadas, las empresas dedicadas a la elaboración de bebidas, papel, productos eléctricos y textiles; paralelamente las inversiones en los campos tradicionales como la minería, electricidad y transportes, se reducen en términos relativos y en algunos casos desaparecen totalmente, como ocurre con el azufre y la electricidad. Para 1964 el 62.7 por ciento de la inversión foránea se encontraba en las industrias manufactureras, y el 17.1 por ciento en el comercio; y en 1970, el 74.4 por ciento de la inversión metropolitana está enclavada en la industria manufacturera, y el 15.5 por ciento en el comercio. Dentro de este perfil de dominación imperialista, especialmente la inversión de procedencia norteamericana es crucial pues en 1929 el 1 por ciento de la inversión se encontraba en la industria manufacturera; en 1936 es el 1.6 por ciento; en 1943, sus

H. Cardoso, *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil)*, México, Siglo XXI Editores, 1971. Fernando H. Cardoso, *El empresario industrial en América Latina*, Santiago de Chile, ILPES, mimeografiado, 1968.

inversiones en el campo industrial empiezan a elevarse con el 7.6 por ciento; en los años siguientes su dominio en la industria se fortalece rápidamente, pues en 1955 es ya del 44.4 por ciento; en 1960, crece al 49.0 por ciento; en 1965 al 64.0 por ciento; y en 1968 al 75.0 por ciento.⁴ Todo ello, debido en gran parte a que se dan cuenta de que las tasas de ganancias en las actividades industriales eran sencillamente mayores, creando de paso una situación extremadamente difícil a la que tenía que hacer frente la burguesía industrial local, si quería cumplir realmente con la misión de encabezar un desarrollo capitalista autónomo.

En este contexto, el estado, interesado en orientarse a favorecer el tránsito de la economía agraria hacia una eminentemente industrial, aplica una política económica que fortalece la infraestructura, obras de irrigación, comunicaciones, transportes, crédito ampliado, etcétera. Los ajustes en materia de política cambiaria y crediticia, los intentos constantes de la burguesía industrial nacional por canalizar en su provecho ciertos excedentes generados en el sector exportador y el control de sectores básicos, fueron medidas que se pudieron lograr gradualmente dentro del esquema de poder vigente y sin poner en jaque sus cimientos. Y si hubo tensiones, sobre todo durante la administración cardenista, en el seno de las clases dominantes como consecuencia de la política estatal de repliegue del sector imperialista, exclusivamente el propietario del enclave, era simplemente debido a los movimientos y reajustes que realiza la burguesía nacional, quien gradualmente intenta consolidar su posición en el terreno industrial, pero de ninguna manera liberarse de los sectores imperialistas.

⁴ Miguel S. Wionczek, "La inversión extranjera privada en México: problemas y perspectivas", en *Comercio Exterior*, vol. xx, N° 10, octubre de 1970, p. 818. Además Orlando Caputo y Roberto Pizarro, *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales*, Santiago de Chile, ceso, 1970; Orlando Caputo y Roberto Pizarro, *Desarrollismo y capital extranjero*, Santiago de Chile, Universidad Técnica del Estado, 1970; Andre Gunder Frank, *Lumpenburguesía: lumpendesarrollo*, México, ERA, 1971, caps. 6 y 7.

4.—*El fracaso de la burguesía*

Lentamente se llega al término de la etapa de industrialización basada en la sustitución de importaciones de bienes de consumo no duraderos, y se presenta la urgencia de implantar la industria pesada, productora de bienes intermedios, de consumo durables y de capital. El establecimiento de este último tipo de industria era necesario, pues en el momento en que se pasa a la producción de bienes de capital, se generan efectos multiplicadores sobre la economía. Pero ya en este momento, la burguesía industrial nacional y el estado, fuerzas que fueron capaces, hasta entonces, de substituir una gran cantidad de bienes industriales livianos y disminuir su importación de los países metropolitanos, muestran su debilitamiento e incapacidad, en principio por la falta de capitales, tecnología y, lo que es más importante, porque chocan con la presencia cada vez más fuerte de los grupos imperialistas en las ramas precisamente industriales.⁵

Para desgracia de la burguesía industrial, para tales años, la euforia desarrollista y el énfasis por formar una estructura industrial, había pasado por alto un hecho sumamente determinante y peligroso que va a impedir que se alcance el desarrollo capitalista autónomo; la tarea industrializadora se emprende sin excluir en ningún momento a los grupos imperialistas, quienes como ya hemos demostrado, estaban resignados a dejar escapar de su dominio las actividades primarias, pero ahora se mostraban interesados en operar en los nuevos campos de acción, y pasan a ser beneficiarios directos, al lado de la burguesía industrial dudosamente "nacional", de la política substitutiva de importaciones. A

⁵ Andre Gunder Frank, *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Signos, 1970; Marcos Kaplan, "Estado, dependencia externa y desarrollo en América Latina", en *Estudios Internacionales*, Año 2, N° 2, pp. 179-213; Marcos Kaplan, *Formación del Estado nacional en América Latina*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1969; Max Weber, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, Barcelona, Península, 1969.

partir de entonces, se cierra el camino viable para lograr la independencia económica, aunque se sostiene ideológicamente, en forma inexplicable, lo siguiente:

México ha mantenido la necesidad de un desarrollo nacional autónomo, que no atiende más que a las necesidades y decisiones propias de cada país. Así como la responsabilidad primera del desarrollo corresponde a cada nación, los caminos por los que éste se desenvuelve han de ser determinados libremente por ella misma, en condiciones ajenas a toda presión externa.

El propio desarrollo económico de México, en las últimas décadas constituye un claro ejemplo de la forma en que un país puede utilizar complementariamente recursos del exterior para acelerar su crecimiento y continuar rigiendo, en forma autónoma, los lineamientos fundamentales del mismo.⁶

La política que se aplica para lograr tales objetivos, con éxito relativo, consiste en impulsar la ampliación del mercado, medida que es llevada a través de dos modalidades. En primer lugar, la exportación de bienes manufacturados, política que logra cierto éxito durante la segunda guerra mundial y el conflicto coreano, pero una vez concluidos tales conflictos, chocan los grupos industriales "nacionales" con los grupos imperialistas metropolitanos, quienes en materia de dominio comercial mundial ya habían tomado experiencia y delantera con bastantes años de anticipación. En segundo lugar, a través de la dinamización del mercado interno, mediante las políticas de corte populista de redistribución del ingreso, que van desde aumentos salariales, hasta los intentos por llevar adelante la reforma agraria, aunque siempre teniendo cuidado especial en proteger a los intereses de la burguesía, lo que significaba no afectar las tasas de acumulación de capitales.

⁶ Banco Nacional de Comercio Exterior, *México: 1968*, México, BNCE, 1968, p. 293.

Mas también, y esta es una cuestión importante, necesitaban llevar a cabo la importación de bienes intermedios y de equipos industriales, que en total llegan a representar más del 80 por ciento de las importaciones ordinarias del país, además de grandes sumas de capitales para encarar satisfactoriamente la segunda etapa del proceso de industrialización, la más difícil, llamada a lograr la diferenciación del sistema productivo, es decir, la creación de la industria pesada. Para ello la burguesía industrial utiliza al estado como intermediario para obtener capitales del exterior y poder adquirir las máquinas, equipos necesarios e insumos industriales. Esto se ve facilitado porque en los países metropolitanos se adopta la política de que todo tipo de bienes de capital, los más modernos, se transfiera a los países periféricos, con la intención de impulsar el proceso de industrialización substitutiva, tarea en la cual coincidían estrictamente con las clases dominantes nacionales. Además, en la medida en que el ritmo de progreso técnico tiende a reducir en los países metropolitanos el plazo de reposición del capital fijo, se impone la necesidad en esos países de exportar a la periferia equipos y maquinaria que resultan obsoletos tempranamente, y en la mayoría de las ocasiones, cuando aún no habían logrado ser amortizados.

El desarrollismo de esta factura es defendido por la burguesía industrial para hacer frente a la urgencia de implantar la fase de bienes de capital. Teniendo el control sobre las masas populares urbanas y rurales, manejan la ideología populista explotando *slogans* de justicia social, redistribución del ingreso, reforma agraria, programas que de alguna manera son aplicados, sin llegar a afectar las tasas de ganancias de la misma burguesía. Las fuerzas dominantes insisten —exclusivamente a nivel ideológico, jactándose de contar con la colaboración de las clases medias, del proletariado urbano y rural, y lo que es más, sin romper con la presencia imperialista en el sector industrial, y dejando inalterable el sistema de poder vigente— en que es posible superponerse a las clases hegemónicas metropolitanas y llevar a

cabo la instauración definitiva de un modelo de desarrollo capitalista autónomo.

5.—*Satelización de la burguesía*

La causa fundamental del fracaso del modelo de desarrollo capitalista autónomo, en última instancia, se debe a la incapacidad de la burguesía industrial "nacional" para imponer su hegemonía en la sociedad mexicana, acumular capitales propios, no depender del financiamiento externo y, lo principal, lograr sobreponerse a las articulaciones impuestas desde los países metropolitanos, agudizadas en plena fase del capitalismo en su fase imperialista, cuestiones que se mantienen en la actualidad.

Sencillamente buscando lograr su expansión, y tratando de atender la demanda creada por las clases dominantes, las clases medias y el proletariado urbano más beneficiado económicamente, procede a utilizar el paquete tecnológico disponible en los países metropolitanos, cuya característica básica es la de ahorrar mano de obra, con perfiles excluyentes hacia las masas populares. La burguesía industrial gradualmente fue encontrándose con una configuración peculiar del mercado interno, en donde se acelera la concentración de capitales, de la propiedad y de los ingresos en sectores sumamente reducidos, y el grueso de la población dividiéndose en una fracción asalariada, superexplotada y con bajos salarios y otra en calidad de ejército industrial de reserva. En este contexto, y tratando de acumular capitales, la burguesía industrial impone la política de utilizar en forma exagerada la relación de precios altos de los bienes industriales, por un lado, y por otro, bajos salarios. Lo primero porque el mismo estado, en su afán de protegerlos, implantó barreras arancelarias que prohibían la entrada de bienes industriales de los países metropolitanos con lo cual les pasa a garantizar que éste era su mercado, el cual podrían explotar como mejor les pareciera.

Lo segundo era posible, justamente porque empleando una tecnología moderna, adecuada para estructuras industriales avanzadas, ahorrativa de mano de obra, los grupos burgueses de expresión "nacional" afrontaban una oferta de fuerza de trabajo en constante expansión, pues las oleadas de migrantes del campo a los centros urbanos se acelera a partir de la década de los cuarenta, lo que les permite fijar los salarios a su nivel más bajo y obtener una tasa mayor de plusvalía.

Expuestos estos procesos, en forma un tanto esquemática, es posible comprender que en estas condiciones la burguesía "mexicana" al plantearse la posibilidad de desarrollar su *propio* sector de bienes de capital, sosteniendo la política de puertas abiertas hacia el capital extranjero, había propiciado una situación que le resulta demasiado complicada y difícil de superar. Tiene enfrente naturalmente la presencia de los grupos imperialistas extranjeros, quienes si bien antes imponían la política de concentración del capital en base a los sectores primarios, ahora orientan la misma política de concentración y centralización del capital en las ramas industriales, presionando por penetrar, reemplazar y dominar los sectores más modernos, estratégicos y de vanguardia que resultan cruciales para el proceso de industrialización: los bienes de capital. Resulta interesante destacar que si hubo manifestaciones y protestas emitidas por la burguesía industrial "nacional", buscando defender su plusvalía tradicionalmente obtenida de lo que se consideraba su campo de acción, ellas se reducen a implantar leyes que teóricamente regulan la entrada del capital extranjero y a manipular una ideología nacionalista basada simplemente en declaraciones de independencia económica, soberanía nacional, desarrollo nacional autónomo, etcétera, considerando, según ellos, que eran las medidas idóneas para lograr la definición de un modelo de desarrollo capitalista autónomo. Mas en ningún momento pasan de ser meras declaraciones sensacionalistas. Pero también se comprende que la presencia de las empresas monopolistas internacionales

posesionadas de las industrias de bienes de capital y otras sumamente modernas, de la tecnología, capitales, asistencia técnica, etcétera, les imposibilita las pretensiones del desarrollo autónomo.

En estas condiciones, la industrialización, sin limitar las formas de acumulación de capitales, necesaria para enfrentar la segunda etapa de la industrialización, se logra descargando sobre las masas trabajadoras el esfuerzo de la capitalización. Con esto se reafirma el principio fundamental del sistema capitalista dependiente, es decir, la superexplotación, fenómenos que se observan claramente con la aceleración de la inflación, práctica muy empleada entre los años 1940 y 1955, y luego en las políticas de estabilización, así como en la renuncia a elevar los salarios reales y realizar una reforma agraria efectiva.

Al aceptar compartir con los empresarios metropolitanos en los momentos posteriores a la década de los cuarenta las tareas de la industrialización, la burguesía industrial "nacional" no abandona su fraseología populista, sino que la continúa manejando hábilmente, pues es común que se difunda el tema de la reforma de estructuras, las políticas de redistribución del ingreso, reforma agraria, nacionalizaciones, etcétera.

6—*La encrucijada de las empresas mixtas*

En efecto, la ingerencia de los capitales extranjeros es juzgada por la burguesía "nacional" como una necesidad tanto en forma de préstamos, como de inversión directa, para dar paso a la formación de la industria de bienes de capital, procesos que se intensifican después de la segunda guerra mundial. Además las compañías extranjeras disponían, como ya se hizo ver, de equipos y maquinaria nuevos, pero no amortizados en las metrópolis, que estaban dispuestos a transferir al país, los cuales evidentemente represen-

taban un adelanto efectivo frente al nivel tecnológico imperante en los países dependientes. A partir de entonces, se manifiesta una tendencia a emplear internamente una tecnología en proporciones elevadas de origen extranjero, oscilando entre un 90 por ciento y a veces más.⁷

La entrada de los capitales extranjeros en forma directa sufre un cambio sustancial debido a que la misma burguesía industrial "nacional" y el estado, proceden a patrocinar la política de empresas mixtas, o sea, la asociación de los capitalistas domésticos y foráneos. Política justificada en base a la necesidad de alcanzar el desarrollo capitalista autónomo. Medida que marca el momento en que definitivamente se le quita su *base nacional* a la burguesía "local", si es que aún la tenía, y si bien en los años anteriores en los cuales operaban desvinculados de las famosas empresas *joint venture*, y no era tan importante la presencia del capital extranjero en la industria, no fueron capaces de imponer una ruta de desarrollo capitalista autónomo, mucho menos lo lograrían en el futuro, pues a partir de entonces cualquier modalidad que asuma el proceso de desarrollo en cualquier sentido y dirección, estará condicionado también por la presencia de los empresarios metropolitanos a quienes supuestamente se les pretende obligar a que impulsen el desarrollo capitalista autónomo del país. Alonso Aguilar asevera a propósito de ello:

Confiar la independencia económica a una industrialización y a una burguesía cada vez más dependiente —ahora lo sabemos de sobra— ha demostrado ser tan vano como confiar la causa de la libertad económica a los monopolios, encomendar a los ricos la liquida-

⁷ Miguel Wionczek, Jorge Eduardo Navarrete y Gerardo Bueno, *La transferencia internacional de tecnología al nivel de empresa: el caso de México*, Naciones Unidas, División de Hacienda Pública e Instituciones Financieras, Nueva York, abril de 1971, mimeografiado.

ción de la pobreza, lo que es lo mismo, dejar la iglesia en manos de Lutero.⁸

En estas condiciones, por definición, no es posible la consecución de un desarrollo capitalista autónomo cuando se tiene la presencia de fuerzas imperialistas como principales co-responsables de la industrialización. Cualquier declaración emitida en el sentido de que es posible el desarrollo capitalista autónomo, bajo los esquemas desarrollistas-reformistas, no deja de ser, como dice Andre Gunder Frank, mera *cháchara*.⁹

La formación de empresas *joint venture*, a fin de cuentas resulta conveniente para ambas partes dentro de la política imperialista. Para el inversionista extranjero, su equipo produciría aquí utilidades similares a las que se podían obtener con un equipo más moderno en los países metropolitanos, debido a la composición orgánica del capital; para la burguesía local, se abría la posibilidad de lograr con dicho equipo y tecnología una plusvalía relativa de considerable importancia. Se inicia gradual y tortuosamente la industria pesada de bienes de capital. Pero además, en la práctica, se da un proceso de rearticulación de las relaciones frente al capital extranjero que genera lógicamente un nuevo tipo de dependencia, mucho más peligrosa y diferenciada que las anteriores modalidades.

La fórmula de asociación de capitales en empresas conjuntas que el estado sanciona expidiendo leyes en 1947, apoyadas por los máximos dirigentes de la burguesía, no solamente desnacionaliza a la burguesía "nacional", sino que rearticula los mecanismos de explotación sobre la sociedad dependiente, a la vez que frustra para siempre las posibi-

⁸ Alonso Aguilar Monteverde, "El capitalismo del subdesarrollo: un capitalismo sin capital y sin perspectivas", en *Problemas del desarrollo*, N° 8, 1971, p. 28.

⁹ Andre Gunder Frank, "Feudalismo no, capitalismo", en Andre Gunder Frank, et. al., *América Latina: ¿feudalismo o capitalismo?*, Colombia, La oveja negra, 1972, p. 24.

lidades reales de llevar a cabo dentro del marco capitalista un desarrollo autónomo, como lo pregonan los ideólogos oficiales actualmente. No obstante ello, ideológicamente justifican tal curso de la sociedad mexicana en base a declaraciones como las siguientes:

a) México, como país que forma parte de las naciones subdesarrolladas, ha manifestado por conducto de sus sectores público y privado, la necesidad en que se encuentra de recibir capitales procedentes del extranjero, que, colaborando con los capitales locales, permitan un desarrollo económico más acelerado.

b) El resultado de más de una década de experiencias provechosas confirman que la fórmula conocida como *joint venture* responde y proporciona a las dos partes, mexicana y extranjera, beneficios indudables de entendimientos mutuos.

c) México es un país que nunca ha tenido restricciones de cambios. Por lo tanto, las inversiones pueden realizarse en cualquier momento y los retiros por cualquier concepto y cantidad, pueden efectuarse sin limitación de ninguna naturaleza y en cualquier moneda extranjera.¹⁰

El desarrollo capitalista dependiente, tal como ha llegado a perfilarse, intensifica la superexplotación de las clases populares facilitando el encumbramiento del capital extranjero, sobre todo de las grandes compañías internacionales, en las posiciones dominantes y el retorno de las ganancias hacia los países centrales procesos favorecidos por disposiciones legales que legitiman la práctica de repatriación libre de utilidades hacia el exterior y la libre convertibilidad monetaria.

¹⁰ Carlos Quintana, "Resultado de una encuesta sobre inversión extranjera", en *Comercio Exterior*, vol. XIX, N° 8, agosto de 1969, especialmente el Anexo en la página 595.

7.- *El desarrollo capitalista dependiente*

La ley general de la acumulación del capital conlleva a la concentración de la riqueza entre un reducido grupo de capitalistas predominantemente extranjeros, y en forma marginal "nacionales", que forman el eje hegemónico en la sociedad. Su poderío es tal que dominan gradualmente a la gran mayoría de los sectores industriales medianos, pequeños e incluso a ciertas fracciones de grandes empresarios, desplazados de las posiciones de poder y riqueza, y proletarianizan a las clases populares. Estos procesos se expresan en toda su extensión en los últimos años y plantean la exigencia inmediata de formular una política que abandone definitivamente los esquemas desarrollistas-reformistas, fereamente manejados por las clases dominantes que no quieren darse cuenta de la relevancia que tienen dentro del contexto nacional las articulaciones imperialistas. Una declaración de José Campillo Sáinz, subsecretario de Industria, considerada como representativa del pensamiento de la burguesía que muestra la miopía respecto a los procesos mencionados y empleada para acallar a los críticos al sistema es la siguiente:

En los últimos veinte años, nuestro producto interno bruto creció a una tasa de 6.4% en términos reales que se ha ido acelerando gradualmente hasta alcanzar el 7.1% en los últimos diez años. Para lograr estos resultados la inversión bruta fija creció durante este mismo periodo a una tasa anual promedio de 8.3% y el coeficiente de inversión pasó de 12.7% en 1950 a 19.1% en 1970. Este crecimiento ha sido financiado fundamentalmente con los ahorros del pueblo mexicano, que a través del sector público y del sector privado, ha aportado en las últimas dos décadas el 90% de la inversión bruta fija total. El 10% restante ha sido satisfecho con recursos externos de capital distribuidos aproximadamente en un 5% de inversión extranjera directa y 5% en forma de créditos.

Los datos anteriores revelan que nuestro crecimiento ha estado financiado esencialmente con nuestro propio esfuerzo y que las inversiones extranjeras han tenido un carácter complementario de las nacionales. Según los datos disponibles, en el año 1970, existían 1 915 empresas con una inversión bruta fija que ascendía a 2 822 millones de dólares. De esta inversión, el 79% correspondía a los Estados Unidos de América.¹¹

Las clases dominantes no quieren tomar en cuenta que precisamente la proporción mínima de capital extranjero, que aparentemente se limita al 10 por ciento de la inversión bruta fija total, opera en forma monopolista, es sumamente poderosa y está en condiciones de someter a su dominio a la totalidad de los empresarios "nacionales". Por un lado, en el 5 por ciento de la inversión directa basada en unas 1 915 empresas industriales, comerciales y de servicios excepto los financieros, muestran perfiles además de dominantes en el contexto nacional, negativos para el país, ya que en el 70 por ciento de tales empresas, más del 51 por ciento del capital está en poder de los empresarios imperialistas. Particularmente en 1970, el 27.6 por ciento de la producción bruta industrial fue elaborada entre un número de plantas que oscila aproximadamente entre 1 188 y 1 392 pertenecientes a capital extranjero, las cuales representan el 1 por ciento dentro del total de los establecimientos industriales del país, lo que evidentemente refleja la enorme concentración y centralización del capital y su poder monopolista. En particular las ramas industriales que mayormente dominan están la del caucho con el 84.2 por ciento; la industria del tabaco, con el 79.9 por ciento; la maquinaria eléctrica, el 79.3 por ciento; la industria química, el 67.2 por ciento; construcción de maquinaria, 62.0 por ciento;

¹¹ José Campillo Sáinz, "Las inversiones extranjeras en México", en *El mercado de valores*, Año XXXII, N° 42, octubre 16 de 1972, p. 1091.

equipo de transporte, 49.1 por ciento, y otras más. (Cuadro 1).

CUADRO N° 1

PARTICIPACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
EN LA PRODUCCIÓN Y EN EL PRODUCTO INTERNO
BRUTO, POR RAMAS DE ACTIVIDAD EN LA
INDUSTRIA MANUFACTURERA

Ramas	% en la producción bruta		% en el PIB	
	1965	1970	1965	1970
Agricultura	0.1	0.2	—	0.1
Minería	62.8	56.3	62.4	44.9
Petróleo	0.9	3.0	0.8	2.9
Industria	21.8	27.6	17.7	22.7
Productos alimenticios	6.3	8.6	4.4	6.1
Industria de bebidas	12.4	19.0	12.3	15.4
Industria de tabaco	65.9	79.7	44.2	84.6
Fabricación de textiles	4.6	6.8	3.9	4.3
Calzado y vestido	1.8	2.0	1.2	1.1
Productos de madera y corcho, muebles y accesorios	0.6	7.2	-0.1	4.4
Papel y productos de papel	21.2	27.4	19.8	28.8
Imprenta y editoriales	8.2	11.7	6.1	8.0
Cueros y productos de cuero	1.0	1.7	1.0	1.5
Productos de caucho	72.4	84.2	55.1	64.5
Industria química	63.2	67.2	61.6	72.5
Productos minerales no metálicos	27.0	26.6	23.8	20.9
Industrias metálicas básicas	20.3	25.2	20.5	25.2
Productos metálicos	28.8	37.0	24.7	34.0
Construcción de maquinaria	47.9	62.0	18.8	30.8
Construcción de maquinaria eléctrica	43.4	79.3	30.4	62.6
Construcción de equipo de transporte	47.4	49.1	34.8	35.5
Industrias manufactureras diversas	15.1	29.6	12.7	23.9
Construcción	0.6	0.5	0.7	0.4
Electricidad	2.6	0.8	1.9	0.4
Comercio	7.6	6.8	2.4	2.2
Transportes	3.8	1.4	2.9	1.3
Otras	1.8	1.8	0.6	0.6
TOTAL	9.8	12.6	5.5	6.6

FUENTE: Banco de México.

En lo único que Campillo Sáinz tiene razón es cuando destaca que "nuestro crecimiento ha estado financiado esencialmente con nuestro propio esfuerzo", pues el financiamiento de las empresas extranjeras proveniente del mercado nacional ha venido aumentando, ya que en 1965 representaba el 48.6 por ciento de los pasivos, mientras que en 1970 había ascendido al 61.3 por ciento. Además, en el periodo 1965-1970, los activos pertenecientes a las empresas extranjeras ascendieron a 59 554 millones de pesos, de los cuales el 63 por ciento fue financiado con recursos nacionales y el 37 por ciento restante con recursos externos. Situación que nada tiene de favorable para el país.¹²

Por otro lado, el 5 por ciento de la inversión bruta fija total, que es indirecta, esto en forma de créditos, creó una situación aguda y peligrosa, pues "durante el decenio que acaba de terminar la deuda externa pública creció de dls. 800 millones a dls. 3 500 millones y el valor en libras de la inversión extranjera privada pasó de dls. 1 400 millones a dls. 2 500 millones. Si tomamos en cuenta también las obligaciones financieras actuales a corto plazo de los sectores público y privado con el exterior, fácilmente podría llegarse a la conclusión de que el país en su conjunto debe al resto del mundo hoy unos dls. 7 000 millones, es decir, por lo menos el doble de lo que se debía apenas hace 10 años".¹³

La realidad parece indicar que los sectores en que el capital extranjero está presente e interesado, continúan creciendo, mientras que los sectores bajo control nacional aminoran su marcha o se estancan, lo que no significa que los inversores nacionales estén siendo eclipsados por completo, aunque existe esta posibilidad si la tendencia continúa. Por lo demás, lo que también parece ser una tendencia reciente, es que el capital extranjero controla predominantemente la industria básica, y el capital nacional encuentra que el ca-

¹² Banco de México, información directa.

¹³ Miguel S. Wionczek, "Las condiciones básicas del futuro desarrollo económico-social", en *¿Crecimiento o desarrollo económico?*, México, SepSetentas, 1971, p. 12.

mino para sobrevivir a la política imperialista de concentración y centralización del capital, es ocuparse de industrias suplementarias de la industria básica y de industrias livianas de bienes de consumo corriente.

Si no se le opone una política inmediata y radical a la situación por la que se atraviesa, nos arriesgamos a permanecer durante un periodo de duración imprevisible en los mecanismos de la dominación imperialista norteamericana. Ello es más peligroso porque las clases dominantes se movilizan, haciendo eco de las sugerencias de varios y selectos científicos sociales, para promover la aplicación de ajustes en la política reformista que permitirán simplemente reorganizar el esquema económico y político en condiciones de preservar la dominación imperialista y de constituirse en instrumento efectivo de contención de las fuerzas revolucionarias e incluso para promover la eliminación y represión de los movimientos sociales populares.

En relación a las medidas de política económica esencialmente reformistas que han llegado a ser consideradas por sus mismos autores como *revolucionarias*, y a asustarse de sus posibles repercusiones (Ifigenia M. de Navarrete¹⁴), se pregona una política que, según ellos, permitirá alcanzar entre otras cosas un incremento en la independencia econó-

¹⁴ Ifigenia M. de Navarrete, "La distribución del ingreso en México: tendencias y perspectivas", en *El perfil de México en 1980*, Vol. I, México, Siglo XXI Editores, 1970. Después de proponer una política económica orientada a lograr un mayor empleo, redistribución de los ingresos, una política fiscal y una política social, al parecer se espanta de su posición y manifiesta: "A un observador superficial pudieran parecer en extremo ambiciosos los puntos de vista que se han expresado... Acaso lo sean. Cabe solamente recordar que mucho más ambiciosos fueron los planteamientos de los grandes movimientos revolucionarios del país. En los próximos años nos aguarda el reto de la nueva revolución económica y tecnológica que difícilmente puede esperar —sin condenarnos— a que pausadamente se modifiquen las estructuras sociales y se resuelva el problema de la marginación social y política que aqueja todavía a la gran mayoría de los mexicanos", p. 59.

mica (Miguel S. Wionczek,¹⁵ BNCE),¹⁶ la implantación de un modelo de desarrollo nacional autónomo (BNCE¹⁷), alcanzar la autonomía (Campillo Sáinz, BNCE¹⁸), el desarrollo nacional (David Ibarra¹⁹), reducir la dependencia del exterior (David Ibarra, Miguel S. Wionczek²⁰), alcanzar la independencia (BNCE²¹), alcanzar la soberanía política (Ifigenia M. de Navarrete²²), la independencia política (BNCE²³), el desarrollo económico independiente, una sociedad más justa, el bienestar de todos los mexicanos, etcétera. Entre las principales medidas de política económica que recomiendan, se tienen las siguientes:

- 1) Una más equitativa distribución del ingreso y ampliación de la capacidad de compra de las grandes masas de población.

¹⁵ Miguel S. Wionczek, "La inversión extranjera privada en México: problemas y perspectivas", en *op. cit.*, p. 824.

¹⁶ "La política de desarrollo en el informe presidencial", en *Comercio Exterior*, vol. xxiii, N° 9, septiembre de 1973, p. 843.

¹⁷ Banco Nacional de Comercio Exterior, *México: 1968*, México, BNCE, 1968, p. 293.

¹⁸ José Campillo Sáinz, "Posición de México ante las transnacionales", en suplemento de *Carta de México*, N° 14, Presidencia de la República, septiembre 12 de 1973; José Campillo Sáinz, "Si, si cambian las reglas del juego", en *Comercio Exterior*, vol. xxii, N° 10, octubre de 1972, p. 940; "Del control de la inversión extranjera a la programación de la inversión total", en *Comercio Exterior*, vol. xxiii, N° 1, enero de 1973, pp. 2-3; "La nueva estrategia global de desarrollo", en *Comercio Exterior*, vol. xx, N° 12, diciembre de 1970, p. 974.

¹⁹ David Ibarra, "Mercados, desarrollo y política económica: perspectivas de la economía de México", en *El perfil de México en 1980*, vol. 1, México, Siglo XXI Editores, 1970, p. 189.

²⁰ David Ibarra, *op. cit.*, p. 189; Miguel S. Wionczek, "Las condiciones básicas del futuro desarrollo económico-social", *op. cit.*, p. 20.

²¹ Ifigenia M. de Navarrete, *op. cit.*, p. 55.

²² *Loc. cit.*

²³ "Del control de la inversión extranjera a la programación de la inversión total", en *op. cit.*, pp. 2-3.

2) Mayores oportunidades de ocupación de la población económicamente activa, sobre todo para absorber el excedente de la mano de obra rural. Sin sacrificar la eficiencia, establecen la necesidad de instalar empresas que utilicen grandes volúmenes de mano de obra.

3) Desarrollo regional equilibrado y descentralización de los centros urbanos con excesiva concentración industrial.

4) Empleo de tecnología adecuada a las necesidades nacionales que permita elevar los niveles de eficiencia productiva, fabricar artículos que por su calidad y precio, beneficien al consumidor nacional y estén en condiciones de competir exitosamente en los mercados latinoamericanos.

5) Promover el incremento de las exportaciones para aprovechar la capacidad productiva instalada.

6) Generar un mayor número de empleos.

7) Disponer de las divisas necesarias para pagar los bienes de capital y la tecnología que se necesite importar del exterior.

8) Estímulo a la sustitución de importaciones tanto de bienes de consumo como de los bienes intermedios y de capital.

9) Instalación de fábricas en el medio rural para industrializar los productos del campo, dar mayor ocupación a los campesinos y elevar su nivel de vida.

10) Revisión de protecciones a la industria con el objeto de promover grados cada vez más altos de eficiencia.

11) Impulso a la producción masiva, a precios bajos, de bienes de consumo necesarios para las grandes masas de población.

12) Reforma tributaria (atacar evasiones fiscales y captar mayores recursos financieros internamente).

Política que analizada línea por línea, como se puede constatar, no se sale de los esquemas reformistas, del desarrollismo ni de la dependencia.

El proceso de dominación imperialista en la economía mexicana, tal como se ha mostrado, no obedece a impulsos meramente metropolitanos, sino que es igualmente un resultado de la atracción y cooperación por parte de la propia burguesía "mexicana", cuya política de clase actualmente, tal como lo hizo en fases anteriores, acelera esta penetración, fortalece la dependencia y profundiza el subdesarrollo. Basta mencionar, para evitar equívocos, declaraciones oficiales clave que fijan la postura de la burguesía ante los empresarios metropolitanos:

1. La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera... expedida el día 9 de marzo de 1973 [y en ella como en las anteriores] se señalan aquellos campos de actividad que por su importancia económica y social están reservados de manera exclusiva al estado; aquellos que de manera también exclusiva se reservan a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusulas de exclusión de extranjeros; aquellos en que la inversión extranjera podrá participar en porcentajes inferiores al 49% y finalmente se establece, como regla general, que en todas las actividades no reguladas de manera específica, los extranjeros sólo podrán participar en un 49%.

2. El capital extranjero debe subordinarse a las leyes del país. Éste es atributo indispensable de nuestra soberanía que no estamos dispuestos a sujetar a discusión alguna. El extranjero que acuda a México deberá aceptar por ese mismo hecho, el cumplimiento de la legislación mexicana. No caben en este aspecto convenios o transacciones que afecten a la soberanía del país, porque la soberanía de los países, como la dignidad de los hombres no se negocia.

3. Se asienta al mismo tiempo, el principio univer-

salmente aceptado de que la participación extranjera en los órganos de administración de la empresa, no podrá exceder de su participación en el capital. Esto último porque nos interesa que los mexicanos participen también mayoritariamente en las decisiones que rijan la vida de la empresa y porque es regla universal de derecho mercantil, que quien tiene la mayoría del capital tenga la mayoría en la administración.

4. Uno de los principios básicos de la nueva ley [como de las anteriores] es que la inversión extranjera debe ser complementaria de la nacional y no desplazar a los inversionistas mexicanos. El gobierno no mira por lo tanto, con simpatía la adquisición por inversionistas extranjeros de empresas mexicanas ya establecidas, porque considera que no significa en la generalidad de los casos, un aporte positivo para la economía del país y sólo es una forma de penetración en toda una rama de actividad económica, que viene a frustrar el esfuerzo de los inversionistas nacionales.

5. Que no ocupe posiciones monopolistas en el mercado nacional.

6. A través de la ley que regula la transferencia de tecnología perseguimos el propósito de recibir la tecnología del exterior en los términos que mejor se ajusten a la composición de factores de nuestro país; a nuestro deseo de lograr un mejor aprovechamiento de nuestros recursos y a los objetivos de nuestro desarrollo. La Ley que hemos expedido no pretende restringir nuestro acceso a los adelantos tecnológicos del exterior. Lo que buscamos a través de ella, es que la tecnología no se reciba en condiciones tales que encarezcan injustificadamente nuestra producción o que se constituyan en obstáculos para nuestro desarrollo. Esa es la razón por la que hemos establecido que no aceptaremos contratos por los que cobren regalías excesivas o injustificadas o en los que se contengan cláusulas que

limiten nuestra capacidad de exportar; que obliguen al adquirente mexicano a ceder al proveedor de tecnología, los avances o mejoras que realice; que limiten las facultades administrativas del adquirente o, en general, que establezcan estipulaciones cuya sola enunciación basta para percatarse de que son, en realidad, obstáculos a nuestro desenvolvimiento y que ya están prohibidos en otros muchos países del mundo por las leyes que condenan las prácticas monopolistas.

7. Que incorpore, al máximo posible, insumos y componentes nacionales en la elaboración de sus productos.

8. Que tenga un efecto favorable sobre el nivel de precios y la calidad de la producción.

9. Que tenga efectos positivos sobre la balanza de pagos, y en particular sobre el incremento de las exportaciones.

10. Y en general que tenga efectos positivos sobre el empleo, atendiendo al nivel de ocupación que genere y a la remuneración de la mano de obra; que financie sus operaciones, preferiblemente con recursos provenientes del exterior, sin gravitar sobre el ahorro interno de los países receptores; que contribuya al desenvolvimiento de las zonas o regiones de menor desarrollo relativo del país receptor; que se preserven los valores sociales y culturales del país; que se dirija a actividades de importancia para el desenvolvimiento económico del país; que no distorsione patrones de consumo; en general que coadyuve al logro de los objetivos y se apegue a las políticas de desarrollo de los países receptores.

11. Y lo más paradójico, que se identifique con los intereses del país...²⁴

²⁴ José Campillo Sáinz, "Posición de México ante las transnacionales", en *op. cit.*, p. 6.

José Campillo Sáinz, vocero oficial de la burguesía, presenta lo anterior, como los requisitos indispensables que deben seguirse para lograr la soberanía y la convivencia internacional.

Las clases dominantes, así presentan en términos generales, su política reformista-desarrollista, e insisten, y nosotros trataremos de desmistificar en la parte siguiente del presente ensayo, en que es viable mediante estos ajustes a la política de un desarrollo capitalista dependiente, alcanzar la meta que históricamente es imposible dentro de los marcos del capitalismo y del imperialismo:²⁵ el desarrollo capitalista autónomo, pues llevan ya varios años bajo el imperio de tales políticas y no existen por lo pronto indicios o esperanzas de alcanzar la meta que tanto insisten en que se está alcanzando. Y tal parece que en la medida en que la burguesía industrial, se ha venido beneficiando, particularmente las fracciones asociadas al imperialismo, del proceso industrial, los voceros estatales en los últimos años han tendido a reforzar la defensa ideológica de la supuesta política de desarrollo capitalista autónomo. Dentro de este contexto han vuelto a revivir el mito del desarrollo capitalista autónomo, en algunos casos incluso ideológicamente en oposición frontal al imperialismo, lo cual no pasa de ser mero sensacionalismo. Alonso Aguilar expresa sobre ello:

La posibilidad de convertirse en una fuerza autónoma, que a la manera de las burguesías clásicas pudiera impulsar y dirigir un capitalismo nacionalista, se frustró desde hace mucho tiempo y es ya irrealizable; es una débil, extemporánea y utópica aspiración de independencia, que paradójicamente exhibe más bien la debilidad y aun la invigencia histórica del nacionalismo burgués; es una divisa verbalista y demagógica

²⁵ Plácido García Reynoso, "Estado, empresarios, desarrollo industrial e integración económica", en *Comercio Exterior*, vol. XIX, N° 5, mayo de 1969, p. 349.

que la burguesía, queriendo capitalizar en su provecho las luchas que el pueblo ha librado, hasta ahora sin éxito, por su plena emancipación, se empeña en hacer creer a las masas que ésta es posible en el marco del capitalismo y del imperialismo.²⁶

No quieren darse cuenta que, al permitir el robustecimiento de los grupos imperialistas en la economía y procediendo a asociarse con ellos, contradicen obviamente los intereses de una verdadera burguesía *nacional*. Simplemente se limitan a adoptar medidas, reformas, a menudo para reajustar las condiciones de la dependencia, sin entrar en conflicto con los socios extranjeros.

La penetración de los empresarios imperialistas encuentra condiciones cada vez más favorables pues un número creciente de industriales "mexicanos", son ya (y otros muestran ansias incontrollables de serlo) socios, abastecedores, ejecutivos y clientes de las empresas con capital extranjero, que nublan u oscurecen los intereses nacionales. La mal llamada burguesía industrial "nacional", lejos de hacerse más fuerte e independiente, a medida que la industria se desarrolla bajo la dirección de la metrópoli, se hace más débil, satelizada y dependiente. En estas condiciones los consorcios imperialistas gradualmente monopolizan la economía y de alguna manera junto con la burguesía "nacional" se reparten los despojos de la explotación de la clase obrera.

Los grupos metropolitanos, aplicando la política imperialista de concentración del capital, se apoderan de una porción creciente de los más lucrativos negocios y someten al resto de los empresarios locales a tremendas dificultades económicas. A las fracciones de la burguesía que vive de

²⁶ Alonso Aguilar Monteverde, "La oligarquía", en Jorge Carrión y Alonso Aguilar Monteverde, *La burguesía, la oligarquía y el Estado*, México, Nuestro Tiempo, 1972, pp. 121-122; además de Jorge Carrión, "La burguesía nacionalista encadenada", en el mismo volumen, pp. 11-73.

los negocios menos lucrativos no les queda otra alternativa que luchar por su supervivencia, agravando en precios y salarios el grado de explotación de obreros y campesinos, con el fin de exprimir alguna plusvalía adicional. Además, casi toda la burguesía "mexicana" está interesada en asociarse con la burguesía metropolitana para sencillamente someterse. Es por eso que no puede ser nacional, defender intereses nacionalistas, y oponerse a la usurpación extranjera —como lo haría una burguesía dispuesta a imponer un desarrollo capitalista autónomo— porque la misma usurpación imperialista está convenciendo a la burguesía "mexicana", a explotar aún más a las clases populares y quitándoles a quien podría potencialmente transformarse en su apoyo político.²⁷

En estas condiciones, en la economía mexicana se perfilan, tomando en cuenta la creciente asociación de los grupos metropolitanos con los muy "nacionalistas" empresarios "mexicanos", las siguientes modalidades:

1. Las compañías mixtas, especialmente donde se junta el empresario "mexicano" y hasta el gobierno con los monopolios norteamericanos, y en contadas ocasiones con otros grupos de distintos países metropolitanos, crean una creciente dependencia económica, política, tecnológica, cultural, militar, etcétera.

2. Las empresas mixtas, han llegado a ser actualmente una de las formas dominantes dentro de la economía urbana. El capital extranjero ha logrado un alto grado de control y de dominio sobre las empresas mixtas y a través de ellas sobre el sistema industrial y la sociedad mexicana.

²⁷ Fernando H. Cardoso, "Las élites empresariales", en Fernando H. Cardoso, *Cuestiones de sociología del desarrollo en América Latina*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1968, pp. 121-155; Fernando H. Cardoso, "Las élites económicas", en *op. cit.*, pp. 156-180.

3. Las empresas mixtas constituyen agentes de descapitalización de la economía. Es normal observar un grado creciente de concentración económica entre tales empresas, monopolización de los mercados, elevados niveles de beneficios, repatriación de utilidades, pagos por regalías, servicios técnicos, intereses al capital extranjero y otras formas que representan egresos netos de capital en beneficio de las sociedades industriales.

4. Someten bajo su dominio al conjunto de los sectores burgueses que no han querido o no han podido entrar a formar parte de las empresas mixtas. A pesar de ser un número reducido, transforman en sectores dominados a la generalidad de los distintos grupos de productores de materias primas y a otros grupos industriales. Las empresas mixtas han organizado una especie de sistema subsidiario, en el cual los medianos y pequeños industriales mexicanos producen partes para la ensambladora local manejada por los monopolios imperialistas, que prescriben los procesos industriales, determinan su producción, son los únicos compradores, imponen a su arbitrio los precios, reducen su propio desembolso de capital, se apoyan en la inversión y crédito de sus contratistas, subcontratistas mexicanos, y trasladan los costos de las superproducciones cíclicas sobre estos fabricantes, en tanto que se reservan los mayores beneficios para la reinversión y expansión del capital para remitirlos a la metrópoli y otros lugares de operación.

5. Ha surgido un estrato administrativo que representa, en el seno de las empresas mixtas, compuesto por ejecutivos "nacionales" y extranjeros, los intereses metropolitanos. En función de ello, existe una creciente organización política del capital extranjero que determina un alto grado de influencia sobre la vida política y las medidas estatales.

6. Influyen poderosamente en la esfera económica y a la postre consiguen que la política oficial, no sólo

no lesione sino que beneficie sus intereses y contribuya a preservar el sistema capitalista.

7. Las empresas mixtas absorben gran parte del ingreso y del excedente económico, y por lo tanto, controlan los principales medios de producción y la mayor parte de la riqueza nacional.

8. Al mantener los grupos empresariales locales vínculos con el imperialismo en el seno de las empresas mixtas, dependen de ellos, por el hecho de ser parte de una burguesía y de una economía estructuralmente dependiente del imperialismo.

9. Por este hecho, y otros que se combinan, la burguesía "nacional", no tiene realmente existencia *nacional*. No parece posible que estas fracciones tengan posibilidades de reaccionar con cierta independencia para aprovecharse de una crisis imperialista o bien aprovecharse políticamente de una lucha antimperialista para imponer su dominio en el contexto nacional.

El cuestionamiento y verificación, lo llevaremos a cabo empíricamente, con evidencia extraída de informaciones de la misma burguesía y del estado. Lo haremos dejando de lado a las fracciones empresariales desligadas de las empresas mixtas, pues existen otros tratamientos, encaminados a demostrar también la imposibilidad del desarrollo capitalista autónomo valiéndose de tales fracciones burguesas.

III. FUERZAS DESIGUALES EN LAS EMPRESAS MIXTAS

En los últimos años, los grupos incorporados a la conducción del estado, han defendido, en ciertos casos con insistencia casi mística, la asociación entre determinadas fracciones de grupos empresariales "nacionales" y extranjeros.

Adolfo López Mateos durante su administración, específicamente en el año 1963, manifiesta:

La inversión extranjera directa será bien recibida, siempre y cuando no desplace a los capitales mexicanos, cuando se asocie en forma minoritaria con inversionistas locales, contribuyendo asimismo a incrementar la productividad, y siempre y cuando no intente obtener privilegios o preferencias.¹

Gustavo Díaz Ordaz, en el año 1966, en su II Informe Presidencial de gobierno, se manifiesta en términos similares sobre la peculiar asociación entre empresarios "nacionales" y extranjeros:

... en lo que se refiere a la inversión directa extranjera, postulamos que se asocie en forma minoritaria al capital nacional; que se constituya en conducto permanente de las innovaciones técnicas necesarias; que, ajustándose a su papel complementario, no venga a desplazar o a substituir a capital o a empresas nacionales que ya están operando en el país en condiciones sanas, y que respete

¹ Adolfo López Mateos, "Foreign investment and loans", in *Mexico: 1963*, México, BNCE, 1963, p. 288.

nuestra legislación y reinvierta una adecuada cuantía de sus ganancias.²

Y Luis Echeverría Álvarez, en el discurso de toma de posesión como Presidente de la República en 1970, se pronuncia en los términos siguientes:

La inversión extranjera no debe desplazar al capital mexicano, sino complementarlo asociándose con él cuando sea útil; y el capital mexicano en todo caso, dirigir el encuentro con sagacidad, señorío y patriotismo, y encauzarlo para modernizar las empresas. Recibiremos por ello, preferentemente, a inversionistas de diversos países que establezcan, orientados por mexicanos, nuevas industrias, contribuyan a la incesante evolución de la tecnología y fabriquen artículos destinados a la exportación que enviemos, también a sus propios mercados.³

La particularidad de esta coalición, considerada en su conjunto, es que el estado la ha patrocinado corrientemente en términos de un bloque empresarial basado en agentes a los cuales teóricamente les ha supuesto igualdad de fuerzas, empuje, aspiraciones, correspondiéndole a los sectores financieros locales e incluso a las clases populares, una posición activa y estimuladora de tal coalición. Otra característica relevante de este enfoque, consiste en que el Estado mexicano presupone que en el curso de la industrialización y de las múltiples transformaciones estructurales, se consolidaría gradualmente la hegemonía de los componentes "nacionales" en el interior de las empresas conjuntas y paralelamente lograrían redefinir el desarrollo dependiente hacia el eminentemente autónomo.

² Gustavo Díaz Ordaz, "La política ante la inversión extranjera directa", en *México: 1966*, México, BNCE, 1966, p. 174.

³ Luis Echeverría Álvarez, "Discurso de toma de posesión del Presidente de México (fragmentos económicos), 1 de diciembre de 1970", en *México: la política económica del nuevo gobierno*, México, BNCE, 1971, p. 178.

Los ideólogos oficiales de la burguesía han elaborado más a fondo tales planteamientos, incluso auguran que en estas condiciones será total el éxito de los empresarios "locales" en el seno de las empresas mixtas y en el contexto nacional. A partir de esta visión, que por cierto se presenta aquí en forma aun más esquemática en que habitualmente es divulgada, la política nacional de desarrollo en el periodo posterior a la segunda guerra mundial, está orientada ideológicamente, creando conciencia de que es necesario, para llegar a alcanzar la autonomía, apoyar la asociación entre grupos con intereses aparentemente iguales, pero evidentemente distintos.⁴

Discutiremos aquí, la superficialidad de que adolece necesariamente una política de tal naturaleza, impuesta como alternativa en un país dependiente como México, ya que no conduce a la independencia económica, sino simplemente genera un proceso de rearticulación de la sociedad nacional, condicionando una nueva situación de dependencia.

Observaremos el alcance de esta fórmula empresarial, limitándonos inicialmente a considerar algunos elementos fundamentales, empleando una muestra de 113 empresas levantada en 1970 por Arte y Cultura, A.C., filial de la Confederación Patronal de la República Mexicana, tales como la forma de distribución de las acciones entre ambos tipos de socios, para mostrar la desigualdad de fuerzas y pugnar por la superación de estas formas tradicionales de dependencia. Demostraremos además, la imposibilidad polí-

⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior, "La reglamentación de la inversión extranjera", en *Comercio Exterior*, vol. xxii, N° 10, octubre de 1972, p. 894; Banco Nacional de Comercio Exterior, "Limitaciones a la participación del capital extranjero en algunas industrias básicas", en *Comercio Exterior*, vol. xx, N° 7, julio de 1970, pp. 510-513; y el "Decreto que limita la participación del capital extranjero en determinadas industrias básicas", en *Comercio Exterior*, vol. xx, N° 7, julio de 1970, p. 517. El decreto en cuestión hace referencia a las industrias de la siderurgia, cemento, vidrio, fertilizantes, celulosa y aluminio.

tica y económica de un desarrollo capitalista autónomo basado en esta asociación, en abierta oposición a las versiones oficiales que sostienen el inminente fortalecimiento de la burguesía "nacional" y la virtual independencia económica. (Cuadro 2)

CUADRO N° 2

DISTRIBUCIÓN DE LAS ACCIONES ENTRE LOS SOCIOS "NACIONALES" Y EXTRANJEROS

<i>Empresarios productores de</i>	<i>Grado de propiedad extranjera</i>						
	<i>Menor a 49%</i>		<i>50-89%</i>		<i>90-100%</i>		
	<i>E.U.</i>	<i>Otros</i>	<i>E.U.</i>	<i>Otros</i>	<i>E.U.</i>	<i>Otros</i>	
BIENES DE CONSUMO	15	3	10	2	21	4	55
No duraderos, comestibles	0	0	2	1	6	0	9
Otros no duraderos	7	1	5	1	8	3	25
Duraderos	8	2	3	0	7	1	21
BIENES DE PRODUCCIÓN	16	3	12	6	18	3	58
Intermedios	3	0	3	4	2	0	12
Químicos	7	1	2	1	8	1	20
Finales	6	2	7	1	8	2	26
TOTAL	31	6	22	8	39	7	113

Las 113 empresas tienen una inversión total de 10 505 millones de pesos y dan ocupación a 45 695 personas. Esto implica que en cada una de tales empresas la inversión promedio estimada asciende a los 92 millones de pesos y cuentan además con un personal ocupado de 404 personas. En ellas podemos apreciar tres fracciones empresariales articuladas en forma diferencial con los países metropolitanos, en función del grado de control de las acciones por los socios "nacionales" y los extranjeros. Una primera fracción de 37 empresas caracterizada porque los empresarios extranjeros asociados a los "nacionales", controlan menos del 49 por ciento de las acciones. Por lo tanto, hay un pre-

dominio "nacional", y se pueden caracterizar, para lograr una mayor comprensión, como empresas débilmente articuladas con el exterior. Una segunda fracción de 30 empresas en las cuales el empresario extranjero tiene un control de las acciones que varía entre el 50 y el 89 por ciento. Estas empresas con predominio del socio extranjero, se pueden calificar como vinculadas en forma mediana con el exterior. Y finalmente una tercera fracción de 46 empresas en la cual el empresario extranjero controla un monto de acciones que varía entre el 90 y el 100 por ciento. Naturalmente que entre estas empresas el predominio extranjero está notablemente acentuado y están fuertemente articuladas con el exterior.

Resultados que son la mayor demostración de que la coalición empresarial está formada en base a fuerzas desiguales y por lo demás son bastante desalentadores para los socios "nacionales", quienes están relegados a la posición secundaria y subordinada.

Los grupos empresariales norteamericanos, mantienen una posición sumamente importante en el seno de las empresas *joint venture*, pues de las 113 empresas, tienen capital en 92, y otros países metropolitanos tienen participación de capital en 21 empresas.

Se puede advertir que 55 empresas producen bienes de consumo: 9 producen bienes de consumo no durables, concretamente comestibles; 25, otros bienes de consumo no duradero; y 21, bienes de consumo duradero. 58 empresas producen bienes de producción: 12, bienes intermedios; 20, productos químicos y 26, productos finales.

No existen diferencias significativas entre los grupos extranjeros y los "nacionales" cuando se analizan las preferencias por las distintas ramas de actividad económica. Al observar la actividad principal se comprueba que los empresarios especialmente norteamericanos y los de otros países asociados en forma mayoritaria con los "nacionales", se dedican principalmente a la producción de bienes de consumo duradero y no duradero; y en la misma forma a la de

bienes de producción, en especial los productos químicos y finales. La misma tendencia se observa en las empresas en las cuales el empresario "nacional" tiene predominio accionario sobre los empresarios extranjeros.

Ante estos resultados no queda más que preguntarse, ¿cómo es posible que el estado no haya obligado a los empresarios extranjeros a invertir, en el momento de establecerse las empresas mixtas, montos de capital inferiores al 49 por ciento de las acciones, teniendo en cuenta que de acuerdo con su política, ésta era una precondition clave para alcanzar la supuesta autonomía?

CUADRO N° 3

RAZONES POR LAS CUALES LAS EMPRESAS MIXTAS NO
HAN OFRECIDO SUS ACCIONES AL PÚBLICO
INVERSIONISTA MEXICANO
—porcentajes—

Razones	Grado de propiedad extranjera			
	Menor a 49%	50-89%	90-100%	Total
Por no perder o compartir el control	27.3	13.8	15.7	18.6
Por no ser una inversión atractiva para el público	24.2	20.7	31.4	26.6
Porque el mercado de valores es raquítico y no ofrece garantías	3.0	10.3	5.8	6.2
Por tener resuelto el problema financiero	42.5	55.2	43.2	46.1
Por no ser política de la matriz y no haber ahorro nacional disponible	3.0	0.0	3.9	2.5
TOTAL	(33)	(29)	(51)	(113)

En función de la evidencia mostrada, no tenemos más que aceptar, que el estado ha dejado violar una exigencia funda-

mental para cumplir plenamente con sus objetivos perseguidos, sobre todo conociendo que la verdadera política de los empresarios extranjeros asociados a los "nacionales" no es otra que la de controlar la mayoría de las acciones y cerrar una serie de canales a través de los cuales podría hacerse presente la participación de algunas fracciones de diversos grupos y clases sociales en las empresas conjuntas. (Cuadro 3)

Una participación mayoritaria e incluso minoritaria frente a los capitalistas locales, empresarios o público inversor mexicano, es siempre una situación que puede propiciar para la matriz metropolitana, con abundancia de recursos financieros la posibilidad de pérdida de varios mecanismos cruciales de dominio de las empresas. Así encontramos que argumentan que tienen resuelto el problema financiero, el cual es un resquicio por donde podría filtrarse la participación de capitalistas locales; encontramos también la respuesta absurda de que no es una inversión atractiva para el público mexicano; y entre lo más importante en términos sustantivos, aun cuando no relativos, es el temor a perder la capacidad de decisión sobre los procesos de producción, precios, reparto del mercado, y lo más importante, sobre las empresas mixtas y la sociedad global, objetivos de los grupos metropolitanos imperialistas.

En los casos en que los empresarios extranjeros son obligados a aceptar socios "locales" en las empresas, su política se orienta entonces a manipular las leyes, los políticos, al estado, y a imponer una serie de mecanismos para mantener el control de las acciones, operando detrás de la fachada de una sociedad mixta. El impulso innato del capital extranjero, luego entonces, consiste en acelerar los procesos de concentración y centralización, metas que logran asegurando al máximo el control sobre toda variable importante.

Esta política industrialista que implantaron los grupos conductores del estado, sin reflexionar concretamente sobre la inserción de la sociedad en el contexto internacional y el

poderío de los empresarios extranjeros, ha propiciado que la sociedad mexicana se sitúe en los límites de una creciente dependencia que cubre dimensiones nacionales. Aunque indudablemente, y esto nadie lo discute, con el transcurso del tiempo, la conjunción de capitales propicia la expansión de la economía urbano industrial no obstante las evidentes contradicciones entre los objetivos que el estado dice perseguir, y los derroteros que finalmente logran imponer los grupos coligados. Esta contradicción en la práctica es más real de lo que comúnmente se acepta, y se agrava debido a que los grupos empresariales extranjeros, al ocupar las posiciones dominantes dentro de las empresas mixtas tienen la oportunidad de acelerar el proceso de desnacionalización, descapitalización, extraer una tasa mayor de plusvalía de la sociedad nacional y otros procesos que benefician a las sociedades metropolitanas.

1.—*Empresas mixtas con capital norteamericano y mexicano*

187 corporaciones transnacionales norteamericanas han penetrado hasta el año 1968 en la sociedad mexicana a través del establecimiento de 363 empresas subsidiarias manufactureras. Las fusiones, ventas a nacionales y desinversiones, implican que para el año 1968 el número de tales empresas se vea reducido a 255.⁵

La misma tendencia relevante mostrada anteriormente se observa en las formas de operación de los empresarios extranjeros en la sociedad nacional, consistente en que normalmente ocupan la posición hegemónica en las empresas mixtas a través del control casi absoluto de las acciones, sin permitir la participación importante de los empresarios

⁵ James W. Vaupel and Joan P. Curhan, *The making of multinational enterprise*, Graduate School of Business and Administration, Harvard University, 1969.

“locales”. De entre las 255 empresas mixtas con capital norteamericano y mexicano, considerando fusiones, desinversiones, y ventas a nacionales, el control accionario norteamericano, entre el 95 y el 100 por ciento, se advierte en el 50.2 por ciento de las empresas. En menor intensidad, oscilando su predominio entre el 50 y el 94 por ciento del control de las acciones, se perfila entre el 24.4 por ciento de las empresas. Y únicamente en el 19.6 por ciento de las empresas manufactureras, el empresario “nacional”, controla en forma mayoritaria las acciones de las empresas conjuntas, dominio que se cristaliza en la posesión de capital que varía entre el 50 y el 95 por ciento de las acciones. En un remanente del 5.8 por ciento de las empresas no fue posible determinar la distribución de las acciones.

La asociación entre los empresarios estadounidenses-mexicanos ha orientado con fuerte intensidad sus esfuerzos hacia el desarrollo de las industrias modernas y tradicionales, pues se tiene que de un total de 363 empresas, sin considerar fusiones, desinversiones y ventas a nacionales, 112 empresas son de productos químicos, farmacéuticos y de cosméticos; 68 empresas de productos alimenticios procesados y bebidas; 35 empresas de la industria metálica; 34 empresas de la industria automotriz de automotores, servicial y auxiliar; 31 empresas de la industria eléctrica; 27 empresas de la industria no eléctrica; 13 empresas de industrias de minerales no metálicos; 10 empresas industriales de hule; 10 empresas de madera y papel; 9 empresas de industrias relacionadas con el petróleo; 6 empresas de los textiles; y 8 empresas de distinta índole. Y lo realmente importante en todo ello, es que en 303 empresas, el empresario extranjero tiene la posición dominante; y el empresario “nacional” la tiene únicamente en 60 empresas.

Con la intención de reunir un mayor número de elementos empíricos orientados a desmistificar la supuestamente ejemplar política desarrollista impuesta por el estado en la sociedad mexicana, procederemos a destacar los empresarios

norteamericanos que se establecen por un lado, reteniendo el control absoluto de las acciones en las empresas, y por el otro, aquellos que se establecen aceptando la fórmula desarrollista conocida como *joint venture*.

De las 363 empresas manufactureras, en 189 el empresario norteamericano logra imponer sus condiciones consistentes en operar en forma independiente, rechazando cualquier pretensión de la burguesía "nacional" orientada a compartir las acciones y sólo en 139 aceptan la fórmula *joint venture*. En 35 empresas no fue posible determinar la forma en que se establecen desde el inicio. Información que es suficiente para detectar la fortaleza evidente del socio extranjero, su capacidad de negociación para defender sus intereses y la debilidad del estado e incluso de la burguesía "nacional". (Cuadros 4 y 5)

CUADRO N° 4

EMPRESAS MANUFACTURERAS NORTEAMERICANAS QUE DESDE EL MOMENTO EN QUE SE ESTABLECEN SON PROPIEDAD DE LA MATRIZ

<i>Formas de penetración</i>	1968	<i>Antes de 1946</i>	<i>1946 a 1957</i>	<i>1958 a 1967</i>
Empresas nuevas	86	24	38	24
Empresas adquiridas	78	5	21	52
Fraccionamiento de subsidiarias	20	1	5	14
Desconocido	5 ^a	1	1	2
TOTAL	189	31	65	92

^a En una empresa no fue posible determinar su forma de penetración y el momento en que fue establecida.

FUENTE: James W. Vaupel and Joan P. Curhan, *The making of multinational enterprise*, Graduate School of Business and Administration, Harvard University, 1969.

CUADRO N° 5

EMPRESAS MANUFACTURERAS NORTEAMERICANAS QUE
SE ESTABLECEN ACEPTANDO LA FÓRMULA
JOINT VENTURE

<i>Formas de penetración</i>	1968	<i>Antes de 1946</i>	<i>1946 a 1957</i>	<i>1958 a 1967</i>
Empresas nuevas	61	8	8	45
Empresas adquiridas	72	4	10	58
Fraccionamiento de subsidiarias	4	0	2	2
Desconocido	2	0	1	1
TOTAL	139	12	21	106

FUENTE: James W. Vaupel and Joan P. Curhan, *op. cit.*

Las condiciones favorables para el establecimiento de un mayor número de empresas subsidiarias manufactureras norteamericanas en la sociedad nacional, son particularmente notables en el decenio 1958-1967. Y además las tablas reflejan que precisamente en estos años, ha existido una mayor presión del estado sobre los grupos de productores imperialistas norteamericanos a aceptar la fórmula *joint venture*.

2.—*La industria química*

La industria química es una rama que opera con grandes sumas de capitales y una tecnología moderna. Y naturalmente no podía escapar a la fuerte penetración de los consorcios transnacionales y multinacionales en la economía mexicana.

De acuerdo con datos provenientes de la Asociación Nacional de la Industria Química, basados en un estudio realizado en 1966, teniendo un conjunto de 212 empresas con

una inversión total de 8 749 millones de pesos,⁶ se encuentra que los sectores de la burguesía metropolitana, no parecen haber logrado una importancia considerable. (Cuadro 6)

CUADRO N° 6

ESTRUCTURA DEL CAPITAL EN 212 EMPRESAS DE
LA INDUSTRIA QUÍMICA: 1966

Origen de los empresarios	Empresas		Inversiones	
	Número	%	Millones de pesos	%
Mexicanos	121	57.2	2 887.4	33.0
Extranjeros	41	19.3	2 187.8	24.0
Mexicanos y extranjeros	50	23.5	—	—
Estado	—	—	3 674.6	43.0
TOTAL	212	100.0	8 749.8	100.0

FUENTE: *Comercio Exterior*, Vol. XVI, N° 11, noviembre de 1966, p. 834.

El empresario extranjero con alrededor del 20 por ciento de las empresas en su poder, realiza inversiones que alcanzan más o menos una cuarta parte de la inversión total en la industria química. Entre el estado y la burguesía "nacional" controlan, por lo tanto, aproximadamente el 80 por ciento de las empresas y un poco más de las tres cuartas

⁶ "Situación actual de la industria química mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. XVI, N° 11, noviembre de 1966, p. 834. Considerando información sobre las 130 empresas de la industria química pertenecientes a 162 corporaciones transnacionales norteamericanas establecidas en México, para el año 1968, se tiene el panorama siguiente: 21 empresas están asociadas correctamente conforme lo establecido por la legislación; pero 95 violan las disposiciones oficiales; y las 14 restantes mostraron una situación incierta. Para mayor información, ver a James W. Vaupel and Joan P. Curhan, *op. cit.*

partes de la inversión. Esto significa que aparentemente los agentes económicos "nacionales" tienen un control virtual sobre esta actividad económica.

En 1972 el Presidente del Instituto Mexicano de Ingenieros Químicos, ingeniero Jaime Lomelín Guillén, presenta un panorama similar, pues expresa que entre la burguesía "nacional" y el estado (Petróleos Mexicanos y Guanos y Fertilizantes), tienen en sus manos el 80 por ciento de la industria química. Excluyendo las empresas de participación estatal, la burguesía "nacional" controla el 60 por ciento de la industria química.⁷ Además, agrega, "la industria —refiriéndose a las fracciones controladas nacionalmente— no tiene problemas con inversionistas extranjeros porque está totalmente mexicanizada".⁸ Las proporciones restantes de la industria química existentes en el país, teniendo en cuenta los criterios de número de empresas e inversión, que oscilan entre el 20 por ciento, se infiere por lógica que están controladas por el empresariado extranjero.

De acuerdo con la información presentada, la situación es favorable para los agentes económicos "locales". Pero no es así, pues ella se desvanece y resalta el evidente predominio del empresario extranjero. El Presidente de la Asociación Nacional de la Industria Química, ingeniero Sabi L. Sampson, informó durante una reunión efectuada en enero de 1969, que el valor de la producción de la industria química propiamente dicha —fabricación de productos químicos— fue de 13 450 millones de pesos. Incluyendo a las industrias farmacéuticas, de plásticos y de pinturas, ese valor asciende a los 22 776 millones de pesos.⁹ En la misma reunión, el Subsecretario de Industria y Comercio, Sergio Luis Cano, apunta que "la Secretaría de Industria y Comercio

⁷ Declaración del ingeniero Jaime Lomelín Guillén, a *Últimas Noticias*, 9 de octubre de 1972.

⁸ *Loc. cit.*

⁹ "Problemas tecnológicos y económicos de la industria química mexicana", en *Comercio Exterior*, vol. xx, N° 5, mayo de 1970, p. 388.

está dispuesta a proteger a la industria nacional, pero no podrá hacerlo en forma ilimitada. En México existen 745 laboratorios, de los cuales 33 controlan el 70 por ciento del mercado nacional y prácticamente todas estas empresas son extranjeras",¹⁰ lo que constituye un dato que no se había publicado y es la prueba de que al empresario extranjero le basta un número reducido de empresas para dominar monopólicamente el mercado interno de productos químicos y subordinar plenamente a los grupos de productores "nacionales".

3.—*Las versiones oficiales*

El estado, tradicionalmente ha apoyado ideológicamente a la fórmula empresarial *joint venture*, no obstante, oculta todo tipo de información que haga referencia específica a la distribución interna de las acciones en las empresas conjuntas. Existe únicamente cierta información fragmentaria, divulgada en los momentos críticos, en los que sale al tapete de las discusiones la interrogante sobre si realmente las empresas mixtas han generado resultados positivos, o bien son totalmente negativos. Los resultados adelantados son plenamente negativos, por un lado, para el socio "nacional", y por otro, para la sociedad, pero en ningún momento han sido determinantes para que el estado niegue el apoyo a la asociación. Por el contrario, con nuevos bríos propaga las maravillas de tal bloque empresarial.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, en abril de 1961, publicó datos sobre el proceso de concentración de las acciones en las empresas que imponen los empresarios extranjeros al llegar a establecerse en el país entre los años 1952 y 1957. Según afirman, en el año 1952 existían 636 empresas con participación de capital extranjero: en 549 el em-

¹⁰ *Loc. cit.*

presario foráneo tenía un control total de las acciones; en 34 empresas su predominio variaba controlando acciones que oscilaban entre el 51 y el 99 por ciento; y sólo en 53 empresas, la mayoría del capital, entre el 50 y el 80 por ciento de las acciones, era "nacional". La misma situación se manifiesta en el año 1957, pues de un total de 907 empresas, en 729 el dominio accionario extranjero era total; además en 82 empresas más, concentraban acciones que oscilaban entre el 50 y el 99 por ciento; y únicamente entre 96 empresas el empresario "nacional" dominaba concentrando acciones que variaban entre el 50 y el 80 por ciento. Como se desprende de esta información, ya entonces los resultados distaban mucho de ser favorables para el país, pues frente a un aumento de 180 empresas formadas íntegramente por capitales extranjeros en el quinquenio 1952-1957, las nuevas empresas mixtas llegan apenas a 91, y de éstas 48 tuvieron participación predominante de capital extranjero, en contraposición con 43 en las cuales el dominio del capital es "mexicano".¹¹

Para 1970, tres fuentes oficiales y una privada, mencionan un universo semejante sobre el total de empresas con capitales extranjeros, que varían entre 1 700 y 1 989, entre las cuales se encuentran incluidas tanto la fracción que opera como empresa *joint venture*, como aquella que funciona sin participación de capitalistas "mexicanos". José Campillo Sáinz, Subsecretario de Industria menciona 1 915 empresas;¹² Carlos Bazdresch, asesor presidencial, 1 989 empresas;¹³ la Comisión de Comercio Exterior e Interior, Desarrollo Económico y Social, y Tercera Sección de Estudios

¹¹ *Comercio Exterior*, vol. XI, N° 4, abril de 1961, p. 253.

¹² José Campillo Sáinz, "Las inversiones extranjeras en México", en *El mercado de valores*, Año XXXII, N° 42, octubre 16 de 1972, p. 1091.

¹³ Carlos Bazdresch Parada, "La política actual hacia la inversión extranjera directa", en *Comercio Exterior*, vol. XXII, N° 11, noviembre de 1972, p. 1016.

Legislativos de la Cámara de Senadores, 1 915 empresas;¹⁴ y Arte y Cultura, A.C., 1 700 empresas.¹⁵

Dentro del universo de las empresas extranjeras existentes en el país, se puede demostrar, sin dejar lugar a dudas, que aun cuando el estado ha impuesto como imperativo legal que toda empresa debe funcionar aceptando la modalidad de *joint venture*, éste ha sido incapaz de lograr que se respeten sus dictados. Esto es así, porque de un total de 1 989 empresas con capitales extranjeros, existe un número importante que asciende aproximadamente a 1 097 a quienes el estado no ha obligado a asociarse con capitalistas "mexicanos", y difícilmente en el futuro lo logrará. Y en 892 empresas, en las cuales se consigue la asociación de capitales,¹⁶ quien mantiene la posición dominante, y ello se ha demostrado, es casi siempre el empresario extranjero. Precisamente considerando a aquellas empresas en las cuales existe participación de capitales "nacionales" y extranjeros, y que constituyen la expresión de la política de desarrollo del estado, en sus intenciones absurdas de lograr por esta vía la independencia económica, los resultados son los siguientes: de 892 empresas en las cuales existe la conjunción entre ambos tipos de capitales, el empresario extranjero tiene la posición hegemónica en el 66.7 por ciento de las empresas; el socio "nacional"; aunque también mantiene una posición de predominio en algunas empresas, ello sólo se advierte entre el 33.3 por ciento de los establecimientos industriales.¹⁷

El Banco Nacional de Comercio Exterior, en el mes de octubre de 1972, publicó datos manifestando que de las 497

¹⁴ Comisión de Comercio Exterior e Interior, Desarrollo Económico y Social, Tercera Sección de Estudios Legislativos de la Cámara de Senadores, *Diario de Debates de la Cámara de Senadores*, 1 de febrero de 1973.

¹⁵ *Arte y Cultura, A. C.*

¹⁶ Comisión de Comercio Exterior e Interior, Desarrollo Económico y Social, Tercera Sección de Estudios Legislativos de la Cámara de Senadores, *op. cit.*

¹⁷ Carlos Bazdresch Parada, *op. cit.*, p. 1016.

empresas más grandes existentes actualmente en el país, medidas de acuerdo con su capital social, en 154 empresas que representan el 31.0 por ciento, había participación importante de capitales extranjeros junto con los "nacionales". Esta proporción es mayor probablemente si se consideran las 200 empresas más grandes, y aún más si se consideran las 100 más grandes. La misma fuente agrega, que en muchas de estas empresas, a despecho de lo establecido en la legislación vigente, la participación del capital extranjero rebasa el 49 por ciento y en algunas ramas industriales el control extranjero fluctúa incluso entre el 70 y el 90 por ciento. Información de procedencia oficial aporta evidencia en el sentido de que en los más grandes y modernos establecimientos industriales existentes en México la ingerencia de los empresarios extranjeros es importante.¹⁸

Expuestos estos resultados basados en el análisis de información procedente de distintas fuentes, es indudable que se

¹⁸. José Luis Ceceña realizó un estudio en 1960 corroborando estos resultados. De un total de 2 040 empresas con ingresos anuales de 5 millones de pesos o más y que en conjunto poseen ingresos de 56 000 millones de pesos, encuentra que dominan la economía mexicana. De las 100 mayores empresas, el 50.2 por ciento del ingreso corresponde a las de control extranjero y de fuerte participación extranjera; el 13.5 por ciento a la burguesía "nacional", y el 36.2 por ciento a las empresas estatales. En las 200 mayores empresas, las proporciones son 53.9 por ciento extranjeras y de fuerte participación extranjera; el 16.5 por ciento a la burguesía "nacional" y el 29.5 por ciento al estado. En las 300 mayores, el 54.5 por ciento a empresas extranjeras y de fuerte participación extranjera; el 19.0 por ciento a la burguesía "nacional"; y el 26.4 por ciento al estado. En las 400 mayores empresas, las cuales tienen ingresos equivalentes al 77 por ciento del total, las proporciones son del orden del 54.0 por ciento extranjeras y de fuerte participación extranjera; 21.0 por ciento a la burguesía "nacional" y el 24.8 por ciento al estado. Ver a José Luis Ceceña, *Los monopolios en México*, Tesis profesional, Escuela Nacional de Economía, 1962; y del mismo autor, *El capital monopolista y la economía de México*, México, Cuadernos Americanos, 1963, pp. 108-110; Ricardo Cinta, "Burguesía nacional y desarrollo", en Jorge Basurto, et. al., *El perfil de México en 1980*, vol. 3, México, Siglo XXI Editores, 1972, pp. 165-199.

tiene una realidad sumamente opuesta a la que ha sido prevista por el estado en sus pretensiones peculiares de lograr la independencia económica. Y a pesar de los resultados negativos para el socio "nacional" y para la sociedad mexicana, entre los círculos dirigentes del estado se continúa dando por sentado actualmente que efectivamente existe la posibilidad de que el pacto empresarial tenga éxito en dos sentidos:

- a) Alcanzar la independencia económica.
- b) Poder diversificar la economía urbano industrial.

Desafortunadamente, aunque es verdad que se logra la diversificación de la estructura productiva, no han querido aceptar que se generan dos procesos opuestos derivados de la acción de la asociación interempresarial:

- a) Una imposibilidad de lograr en estas condiciones la autonomía.
- b) Una imposibilidad de que el sector empresarial "nacional" urbano logre la hegemonía en las empresas mixtas y reoriente el curso de la política de desarrollo.

Por tanto, cuando se analiza la información empírica a la luz de la política desarrollista estatal a partir de la administración de Ávila Camacho hasta la actual, hay suficientes elementos de juicio para rechazar tales formulaciones. En lo fundamental, la política impuesta por el estado y que ha orientado el curso del desarrollo económico en las últimas décadas, ha generado una situación crítica y llevan al observador más prudente a manifestar sus discrepancias con esta forma de conducir a la sociedad nacional, pues es evidente que no se va hacia la autonomía apoyando empresas mixtas basadas en fuerzas sumamente desiguales, sino al contrario, se propicia el reforzamiento de las relaciones de dependencia.

IV. LOS ABSURDOS Y AHISTORICOS MECANISMOS DE CONTROL ESTATAL SOBRE LOS EMPRESARIOS INTEGRANTES DE LAS EMPRESAS MIXTAS

Nadie puede poner en duda que el avance del proceso de industrialización mediante substitución de importaciones, al menos en parte, es producto de la acción de las empresas integradas entre el capital extranjero con el capital "nacional", las cuales intensifican sus esfuerzos hacia el logro de la expansión de la industria manufacturera, del comercio y de los servicios excepto los financieros.

La política oficial respecto a la aceptación de la inversión extranjera, expresada tradicionalmente en la necesidad de formar empresas mixtas o conjuntas, en calidad de motor básico para alcanzar, según dicen, la independencia económica, tiene expresión en los siguientes términos:

1) 100 por ciento del capital. El estado se reserva la inversión en los renglones de ferrocarriles, petróleo, petroquímica básica, industria eléctrica, sistemas telegráficos y radiotelegráficos, así como de correos.

2) 100 por ciento de las acciones. La burguesía "nacional" tiene a su cargo radio y televisión, transporte en carreteras federales, distribución de gas, explotación forestal.

3) Capital mexicano en proporción superior al 51 por ciento de las acciones. La burguesía "nacional" y el estado tienen la obligación de controlar proporciones de acciones en magnitud superior al 51 por ciento en Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, Instituciones de Seguros e Instituciones de Fianzas. Sólo podrán participar los extranjeros, personas físicas, con

aprobación previa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, para detentar una parte del capital social, que nunca podrá ser mayor del 25 por ciento.

4) 66 por ciento de las acciones. La burguesía "nacional" o el estado controlarán tales proporciones de acciones en la explotación de reservas mineras nacionales.

5) 60 por ciento de las acciones. La burguesía "nacional" o el estado controlarán en esta proporción la producción de los productos secundarios de la industria petroquímica.

6) 51 por ciento de las acciones. La burguesía "nacional" o el estado controlarán tal proporción de acciones en las siguientes actividades: agricultura; piscicultura y pesca; industria del hule; edición y publicidad; producción de aguas gaseosas y refrescos embotellados inclusive, esencias, concentrados y jarabes que sirvan para su elaboración; transportes urbanos e interurbanos; transportes marítimos, aéreos y terrestres; servicio marítimo de cabotaje; minería, concesiones ordinarias; cemento; siderurgia; vidrio; fertilizantes; celulosa; aluminio y fabricación comercial o distribución de armas, municiones y explosivos.¹

Estas directrices generales, según aseveran las clases dominantes, constituyen la médula de la política de desarrollo. Y aunque ciertamente parecen ser restrictivas para los capitalistas foráneos; ya que teóricamente limitan en forma considerable su penetración directa en la economía nacional, la verdad y en forma alarmante, es que han descuidado la penetración de los capitales en forma indirecta. No obstante que el estado se jacta de tener suficiente poder de decisión para restringir, veamos por un lado, el acceso de los empresarios extranjeros e incluso "nacionales" en el desarrollo de determinadas ramas económicas, destacando que son empre-

¹ José Campillo Sáinz, "Las inversiones extranjeras en México", *op. cit.*, p. 1096.

sas con 100 por ciento de capital exclusivo de su propiedad; y por otro, para limitar igualmente la penetración de los capitales imperialistas en casi todas las actividades económicas, llegando al grado de precisar el monto del capital a que pueden llegar a aspirar detentar, cuestión que obviamente no se cumple, descuida citar que gradualmente todas las ramas de la economía mexicana son víctimas de un proceso de creciente dependencia financiera a la que se puede agregar la tecnológica. El financiamiento internacional en el periodo 1942-1970, proveniente de fuentes bancarias vinculadas directamente a las corporaciones transnacionales y multinacionales, es del orden de los 8 369 581 miles de dólares, superando a la inversión extranjera directa en 2.6 veces, la que en el mismo periodo llega a registrar los 3 196 481 miles de dólares. Capitales que van a ser inyectados a las empresas supuestamente "nacionales", en donde por ley se ha restringido la penetración imperialista.

Además, en 1945, el estado, para financiar la inversión pública federal tiene que recabar el 5 por ciento de los recursos de fuentes internacionales; en 1950, el 16 por ciento; en 1955, el 12 por ciento; en 1960, el 25 por ciento; en 1965, el 23 por ciento y en 1970, el 25 por ciento. En relación al sector industrial, específicamente, la situación se perfila más peligrosa, pues en 1965, el estado acude a fuentes internacionales para financiar el 36 por ciento de las actividades industriales; en 1966, el 39 por ciento; en 1967, el 38 por ciento; en 1968, el 38 por ciento; en 1969, el 36 por ciento y en 1970, la magnitud relativa es del orden del 35 por ciento. En conjunto, para el periodo 1965-1970, el estado obtiene del exterior capitales que le sirven para financiar el 37 por ciento de la inversión en el sector industrial.

Debido a ello, y sin analizar por el momento la dependencia tecnológica, es difícil sostener que efectivamente en la sociedad mexicana, tal como lo asevera el estado mediante la legislación expuesta, hay áreas reservadas en exclusividad para el estado e incluso si no total, cuando menos parcialmente, para la burguesía "nacional", pues en todo

momento, han descuidado en forma deliberada la dominación imperialista en forma indirecta, con expresión en el financiamiento. En base a la información reportada, al parecer, uno de los propósitos que a fin de cuentas orientan a los dirigentes estatales al implantar la legislación que regula la inversión extranjera directa, es evitar que los *empresarios norteamericanos desplacen con mayor intensidad a los mexicanos*,² pues es imposible que las relaciones de dominación expresadas a través de la asociación empresarial, los aportes financieros, y la inversión directa, continuamente defendidas por las clases dominantes,³ funcionen en beneficio de la sociedad dependiente. Por el contrario, esta relación de evidente explotación es una de las principales contradicciones del sistema capitalista y hasta que no sea destruida totalmente continuará generando mayor dependencia.

1.—*Incapacidad histórica del estado para hacer respetar las leyes de formación de empresas mixtas*

Los grupos empresariales metropolitanos están preparados para hacer frente a cualquier clase de medidas regulatorias, nacionalistas o expropiatorias. Para ello cuentan con equipos de diplomáticos, juristas, expertos en relaciones internacionales, técnicos, emisarios, etcétera, encargados de mante-

² "Las cuestiones básicas de la inversión extranjera", en *Comercio Exterior*, vol. xx, N° 10, octubre de 1970, p. 808; Plácido García Reynoso, "La política mexicana de fomento industrial", en Banco Nacional de Comercio Exterior, *Cuestiones económicas nacionales*, México, BNCE, 1971, pp. 221-232; y Comisión Económica para América Latina y Nacional Financiera, S. A., *La política industrial en el desarrollo económico de México*, México, NAFINSA, 1971.

³ Robert McBride y José Campillo Sáinz, "La inversión extranjera en México", en *Comercio Exterior*, vol. xxii, N° 10, octubre de 1972, pp. 937-944; y Jesús Puente Leyva, Leopoldo Solís, Samuel I. del Villar y Miguel S. Wionczek, "Cuatro comentarios en torno a las reglas de la inversión extranjera en México", en *Comercio Exterior*, vol. xxii, N° 10, octubre de 1972, pp. 945-951.

ner contactos con los gobiernos latinoamericanos y negociar cualquier medida, amenaza, disposición e incluso en casos extremos financiar la represión de movimientos nacionalistas que pugnan por la recuperación de las riquezas nacionales. Es decir, pretenden a ultranza, que las políticas de los estados latinoamericanos sean compatibles con la política imperialista particularmente la norteamericana.

En diciembre de 1972, en la ciudad de Nueva York, el ejecutivo de una empresa transnacional con inversiones en la región latinoamericana, durante una reunión de dirigentes de empresas imperialistas estadounidenses ocupadas en el petróleo, minería, bancos y la ITT, analiza la situación de sus intereses en el continente. Dicho ejecutivo declaró:

Las corporaciones multinacionales de Estados Unidos que operan en Iberoamérica, están dispuestas a iniciar una campaña contra la política nacionalista que amenaza el futuro de sus inversiones. Las inversiones multinacionales son buenas, tanto para Iberoamérica como para Estados Unidos.

A través del *Council of the Americas* (Consejo de las Américas), integrado por más de 200 empresas que operan en Iberoamérica, se intensificará una labor directa de contacto e información con los gobiernos, organizaciones informativas y elementos políticos del continente, para tratar de evitar que se adopten medidas contrarias a nuestros intereses.⁴

En la misma reunión del Consejo de las Américas, con la participación de 150 ejecutivos de las empresas imperialistas norteamericanas, el 6 de diciembre de 1972, aprobaron un *Plan de Acción* que incluye varios puntos, entre los cuales están:

El envío de misiones de «alto rango» a Iberoamérica, para intensificar los contactos entre los profesionales de

⁴ *Excelsior*, 11 de diciembre de 1972.

los gobiernos del continente y los tecnócratas de las corporaciones norteamericanas.

La creación de grupos jurídicos, que estudiarán cuidadosamente los proyectos de nuevas leyes que afecten a las corporaciones estadounidenses, con el fin de lograr que sean modificadas, o si fuera posible, eliminadas.

Trataremos de presentar los puntos de vista de la industria de Estados Unidos en Iberoamérica. Expresaron los ejecutivos aquí reunidos.

Las empresas norteamericanas han mostrado en los últimos años, gran preocupación por lo que consideran como «clima de nacionalismo» que podría afectar sus intereses en Iberoamérica.⁵

Esta política delimitada e impuesta por los grupos imperialistas norteamericanos, por supuesto llega a tener resultados favorables a sus intereses, al complementarse perfectamente con la flexibilidad, vulnerabilidad y disposición de las clases dominantes locales, para aceptar tales caprichos y pretensiones de los grupos imperialistas norteamericanos.

Y la mejor manera de corroborar empíricamente esto, es mostrar cómo el estado de ninguna manera aplica la legislación vigente en el momento en que se lleva a cabo la constitución de las empresas conjuntas. (Cuadro 7)

Se aprecia perfectamente en este nivel del análisis, que el estado no hace valer en forma rigurosa el mecanismo legal regulatorio que determina la forma en que deben compartir las acciones ambos tipos del empresariado, en el momento de constituir las empresas *joint venture*, cuestión enfatizada en ocasiones en forma insistente, sino que y esto se refleja en forma evidente, maneja otros mecanismos para fomentar el establecimiento de bloques empresariales.

Un poco más de la cuarta parte de los integrantes de estas empresas conjuntas, efectivamente, atribuyen el hecho de haberse asociado a la exigencia y control estatal. Mas exis-

⁵ *Loc. cit.*

CUADRO N° 7

LA INCAPACIDAD DEL ESTADO PARA OBLIGAR A LOS EMPRESARIOS "NACIONALES" Y EXTRANJEROS A FORMAR EMPRESAS MIXTAS DE ACUERDO CON LA LEGISLACIÓN
—porcentajes—

<i>Mecanismos que explican la formación de empresas mixtas</i>	<i>Bienes de consumo</i>		<i>Bienes de producción</i>			<i>Total</i>
	<i>No du- raderos</i>	<i>Dura- deros</i>	<i>Inter- medios</i>	<i>Quími- cos</i>	<i>Fina- les</i>	
Requisito del estado	25.0	26.3	8.3	42.9	28.5	27.9
Obtención de incentivos fiscales	12.5	21.0	0.0	14.2	25.0	16.3
Aprovechamiento de ventajas que representa la asociación	50.0	42.2	75.0	33.4	35.8	44.3
Otras	12.5	10.5	16.7	9.5	10.7	11.5
TOTAL	(24)	(19)	(12)	(21)	(28)	(104)^a

^a En 9 empresas no contestaron.

ten otras declaraciones alternativas las cuales son predominantes. Existe una razón ajena a los famosos mecanismos reguladores de la asociación empresarial que aclara perfectamente las causas que han movido a estos grupos empresariales "nacionales" y extranjeros a asociarse. Tal razón consiste en el aprovechamiento de una serie de ventajas otorgadas por el mismo estado a los empresarios que lleven a cabo la conjunción de capitales "nacionales" y extranjeros, las cuales van desde el logro de una mejor imagen ante los distintos grupos y clases sociales; el conocimiento adecuado del medio de operación empresarial; el mejor funcionamiento de las relaciones públicas; hasta lo más importante consistente en reducir las movilizaciones antimperialistas de los grupos nacionalistas que pueden lesionar los intereses de los empresarios extranjeros. Esto último es vital,

ya que de todo pueden atacarlos, menos de que constituyen parcialmente una empresa mexicana, situación que les brinda legitimación y sanciona su forma expoliadora de operar en el país. Otra respuesta que refleja claramente los factores que explican la formación de la asociación interempresarial, es la oportunidad de obtener inmediatamente una serie de incentivos fiscales.

Toda esta información indica que la penetración de los empresarios extranjeros, principalmente norteamericanos, en las industrias manufactureras, representa con toda seguridad, los resultados del interés que priva en los centros de decisión metropolitanos por amortiguar el impacto de cualquier tipo de legislación regulatoria emitida por el estado mexicano que tienda a lesionar sus intereses; además del desinterés del estado para imponer estrictamente las medidas restrictivas o regulatorias existentes. Posiblemente la actitud del estado se deba a que está consciente de que en el momento de que hiciesen valer tales disposiciones provocaría un repliegue del empresariado extranjero y naturalmente que no está dispuesto a llegar a tal situación, pues no podría echarse a costas la tarea de sostener el proceso de industrialización junto con la burguesía "nacional". La fuerza clave para sostener en marcha el curso de la industrialización dentro del marco de desarrollo capitalista dependiente, sin que garantice superar esta situación, indudablemente que lo es el empresariado extranjero. Pero, además, está consciente de que la burguesía "nacional" es incapaz para reclamar la posición hegemónica en las empresas conjuntas que la legislación les reserva. Esto les hace partícipes y culpables de la evidente distorsión del bloque empresarial, como de la acentuada dependencia de la sociedad nacional.

Esta situación por supuesto, propicia el reforzamiento de las relaciones de dependencia y facilita la continua formación de empresas *joint venture* en base al capital extranjero y "nacional" en la sociedad mexicana. Pero los resultados empíricos reportados de ninguna manera son satisfactorios para la sociedad mexicana y ellos se convierten en elemen-

tos de juicio dignos de meditar y, definitivamente, en un freno para tratar de poner un alto a las declaraciones simplistas y a la ligera, hechas en términos de que con la formación de empresas conjuntas se está logrando gradualmente una creciente independencia económica o autonomía y otras metas similares enunciadas por los voceros de la burguesía impulsados más bien por la reacción emotiva o demagógica que por el análisis concreto de una realidad en un país dependiente y subdesarrollado que arrastra una serie de problemas estructurales cada vez más agudos.

2.—*Garantías y estímulos que ofrece el estado a los empresarios que formen empresas mixtas*

Los resultados ofrecen la oportunidad de replantear las cuestiones básicas acerca de los verdaderos mecanismos manejados por el estado, orientados a estimular la formación de estas empresas mixtas proimperialistas. Rastreademos particularmente distintas garantías y estímulos que ofrece el estado a los empresarios extranjeros y “nacionales” que estén dispuestos a formar empresas conjuntas, tales como el tamaño del mercado nacional, la estabilidad política, monetaria, la libertad de cambios, los mecanismos fiscales y diversas medidas de fomento industrial, ofrecidas indiscriminadamente con tal de sostener en marcha la industrialización substitutiva,⁶ olvidando deliberadamente la aplicación de una polí-

⁶ James Petras y Thomas J. Cook, “Argentina: dependencia y burguesía industrial”, en *Problemas del desarrollo*, Año III, N° 10, 1972, pp. 19-56; Juan Carlos Marín, *El sector empresarial en la Argentina: análisis preliminar*, Santiago de Chile, ILPES, 1967; Eduardo Zalduendo, *El empresario industrial en América Latina: Argentina*, Santiago de Chile, CEPAL, 1963; Luciano Martins, *Industrialización, burguesía nacional e desenvolvimiento*, Rio de Janeiro, Editora Saga, 1968; Alberto Sánchez Crespo, “La burguesía industrial y el desarrollo económico de la Argentina”, en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, vol. IV, N° 2, 1968, pp. 199-227.

tica efectiva que permita lograr la independencia económica. (Cuadro 8)

CUADRO N° 8

GARANTÍAS Y ESTÍMULOS QUE OFRECE EL ESTADO A LOS EMPRESARIOS QUE FORMEN EMPRESAS MIXTAS

—porcentajes—

Garantías y estímulos	Bienes de consumo		Bienes de producción			Total
	No duraderos	Duraderos	Intermedios	Químicos	Finales	
Política proteccionista	9.3	14.3	10.0	10.6	12.0	11.3
Franquicias fiscales	9.3	9.5	0.0	0.0	4.0	5.6
Diversas medidas de fomento industrial	0.0	4.7	0.0	0.0	0.0	0.9
Estabilidad política	18.8	33.4	0.0	15.8	28.0	21.5
Estabilidad monetaria y libertad de cambios	18.8	0.0	30.0	10.5	24.0	15.9
Tamaño del mercado nacional	40.7	28.6	50.0	57.9	28.0	39.3
Obras de infraestructura estatal	0.0	0.0	10.0	0.0	4.0	1.8
Otras	3.1	9.5	0.0	5.2	0.0	3.7
TOTAL	(32)	(21)	(10)	(19)	(29)	(111)^a

^a En 2 empresas no contestaron.

Cuatro son los factores explicativos fundamentales:

En primer lugar, el 39.3 por ciento de los empresarios destacan el tamaño del mercado nacional. Esto es natural, pues México tiene una población de 50 millones de habitantes con un ingreso per cápita de alrededor de dls. 700.00, que crece a un ritmo del 3.5 por ciento anual. Además, México forma parte de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio y las empresas mixtas tienen en consecuencia

acceso al mercado constituido por los países miembros de dicha asociación.

En segundo lugar, el 21.5 por ciento de los empresarios mencionan la estabilidad política y la paz social. Hace más de 50 años que ningún gobierno ha sido derribado violentamente y ello es para los empresarios una garantía. El gobierno, además, ha establecido un sistema de dominación sólido basado en distintas alianzas políticas que le permite obtener consenso y legitimidad entre los distintos grupos y clases sociales.

En tercer lugar, el 15.9 por ciento de los empresarios señala la estabilidad monetaria y la libertad de cambios. En cuanto a la primera cuestión, se tiene que la paridad cambiaria con el dólar se mantiene a \$12.50 desde 1954 y la firmeza y solidez del peso se encuentran respaldados por el dinamismo de la economía periférica. Los precios han venido aumentando a una tasa promedio del 2.4 por ciento anual en la década 1960-1970. De 1971 hasta el momento, se registra una tasa superior de inflación, resultado de diversos factores. En relación a la segunda cuestión, se tiene que en el país, se mantiene un sistema de libertad de cambios en el que no existe limitación o control al libre movimiento de divisas tanto para los nacionales como para los extranjeros.

En cuarto lugar, el 11.3 por ciento destacan la política de protección a las industrias. Con el fin de estimular el establecimiento de éstas y proteger a las ya existentes, el gobierno ha seguido la política de gravar o controlar la importación de aquellos artículos que se producen en el país. Esto es indiscutiblemente un aliciente para los empresarios asociados que pretenden monopolizar el mercado nacional.⁷

⁷ Gerardo Bueno, "The level of effective protection in Mexico", in Bela Balassa (editor), *Effective protection in development countries*, Johns Hopkins University Press, citado por Miguel S. Wionczek, "la inversión extranjera privada en México: problemas y perspectivas", en *Comercio Exterior*, vol. xx, N° 10, octubre de 1970, p. 821.

En conjunto estas cuatro alternativas suman el 88.0 por ciento de las respuestas dadas por los empresarios asociados.

Además de las garantías y estímulos citados, y como lo reflejan los datos coincidentes con las declaraciones de los voceros estatales, existen también otros factores de cierta importancia. Uno de ellos, estriba en que los sistemas impositivos sumamente liberales y las franquicias fiscales permiten la obtención de tasas de ganancias muy atractivas, aun en condiciones de subutilización de la capacidad productiva instalada. Otro de ellos, es la posibilidad de que las empresas conjuntas se fortalezcan con miras al aprovechamiento de las obras de infraestructura.

3.—*Ventajas y perspectivas que ofrece el estado a los empresarios que formen las empresas mixtas*

Rastreando las ventajas y perspectivas que en la actualidad ofrece el estado a los grupos industriales tanto "nacionales" como extranjeros, interesados en formar empresas mixtas, se obtienen los resultados siguientes. (Cuadro 9)

Impulsar el proceso de substitución de importaciones es, al parecer, la máxima ventaja estatal. Aunque no es menos importante, en términos sustantivos, el hecho de que el empresario extranjero acepta formar empresas conjuntas ocupando, desde luego, la posición hegemónica, pues de esa manera pasa a controlar el mercado interno ya existente para ciertos productos abastecidos anteriormente desde los países metropolitanos. En estas condiciones, al operar en forma monopólica en ciertas ramas, contando con la protección estatal, pues por razones de protección a la industria, ya no se autoriza la importación de distintos bienes y por consiguiente, se facilita su robustecimiento. Además de ello, se tiene como factor explicativo importante el aprovechamiento de los recursos naturales.

Esta clase de garantías y estímulos por un lado; y de ventajas y perspectivas por otro, son ofrecidos por el estado

mexicano, a pesar de los efectos negativos que se generan en el interior de una estructura dependiente.

CUADRO N° 9

VENTAJAS Y PERSPECTIVAS QUE OFRECE EL ESTADO A LOS EMPRESARIOS QUE FORMEN LAS EMPRESAS MIXTAS
—porcentajes—

<i>Ventajas y perspectivas</i>	<i>Bienes de consumo</i>		<i>Bienes de producción</i>			<i>Total</i>
	<i>No duraderos</i>	<i>Duraderos</i>	<i>Intermedios</i>	<i>Químicos</i>	<i>Finales</i>	
Substituir importaciones	30.9	37.6	33.4	37.9	31.9	33.9
Defender un mercado que el socio extranjero abastecía desde el exterior	14.6	21.9	4.7	16.2	34.2	19.3
Fabricar un producto intermedio para abastecer a otra empresa del mismo grupo empresarial	1.8	6.2	9.5	10.8	4.2	5.7
Aprovechar recursos naturales	16.4	6.2	14.3	21.6	2.1	11.9
Aprovechar el costo inferior de la mano de obra	9.0	9.3	14.3	0.0	2.1	6.2
Estar en la ALALC	1.8	0.0	9.5	5.4	14.8	6.2
Otras	25.5	18.8	14.3	8.1	10.7	16.8
TOTAL	(55)	(32)	(21)	(37)	(47)	(192)^a

^a La suma rebasa el tamaño muestral debido a que se obtuvo más de una respuesta por empresa.

Varios países tales como Canadá, Australia y las naciones que forman el Grupo Andino, actualmente ya no parecen estar tan dispuestos a patrocinar este tipo de política de

puertas abiertas hacia el capital extranjero. Las causas consisten en que los gobiernos están francamente conscientes de los efectos expoliadores que se generan y, simultáneamente, están imponiendo una diversidad de medidas orientadas a modificar el patrón de funcionamiento y penetración de las inversiones foráneas. En todos los casos, les preocupa la posible pérdida del control nacional sobre sectores importantes del aparato productivo, el traslado de los centros de decisión económica hacia las salas de los consejos de administración de las grandes corporaciones transnacionales, el peligro virtual de la aplicación extraterritorial de las disposiciones legales dictadas en los países sede de las empresas internacionales y en general la pérdida progresiva del control sobre los motores básicos del proceso de desarrollo.⁸

La fórmula de empresas *joint venture*, como aquí se ha indicado, el estado la ha enmarcado dentro de su peculiar política nacional de desarrollo autónomo, asegurando teóricamente varias cuestiones:

a) Que el socio extranjero desempeñaría efectivamente el papel minoritario en las empresas conjuntas, cediendo el papel mayoritario al socio "nacional".

b) Que de la presencia del empresariado extranjero en

⁸ Vilmar Faria, "Desenvolvimento economico e hegemonia burguesa", en *Boletín de ELAS*, Santiago de Chile, FLACSO-ELAS, 1968, Año 1, N° 2, pp. 21-45; Fernando H. Cardoso, "Empresarios industriales e desenvolvimento economico na America Latina" (projeto do estudo), en *América Latina*, Año 7, N° 1, Janeiro-março de 1964, pp. 101-104; Fernando H. Cardoso, "Los agentes sociales del cambio y conservación en América Latina" (un programa de estudio), en Fernando H. Cardoso, *Cuestiones de sociología del desarrollo en América Latina*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1968, pp. 38-67; Octavio Ianni, *Imperialismo y cultura de la violencia en América Latina*, México, Siglo XXI Editores, 1970; Victor Broderohn, "Sobre el carácter dependiente de la burguesía industrial", en Sergio Aranda, et. al., *Chile, hoy*, México, Siglo XXI Editores, 1970, pp. 322-342; Frank Brandenburg, "Capitalismo, socialismo y empresa: el caso de México", en *Ciencias Políticas y Sociales*, Año VIII, julio-septiembre de 1962, N° 29, pp. 413-430.

las empresas *joint venture*, se facilitaría el proceso de transferencia de tecnología.

c) Se intensificaría el proceso de substitución de importaciones.

d) Se aceleraría la creación de fuentes de empleo.

e) Se generarían nuevos productos de exportación.

f) Al mismo tiempo se lograría la reducción al mínimo de los efectos negativos sobre la balanza de pagos; el control de la remisión de utilidades; los pagos por regalías; además de los pagos ocultos en los precios que fijan a los insumos industriales los empresarios extranjeros.

Por supuesto que nada ha funcionado como se esperaba y simplemente se han transformado en mecanismos de dominación. Quizás debido a ello, en los últimos meses, entre los círculos dirigentes del estado se perfilan pretensiones de complementar la legislación regulatoria respecto al capital extranjero, tomando en cuenta otros elementos tales como el número y la importancia de las empresas extranjeras que ya existen en determinadas ramas; la implantación de medidas operativas para controlar el costo real de la tecnología que se transfiere con la inversión; el efecto negativo de la inversión foránea sobre la posición de la balanza de pagos; las prácticas limitativas a las exportaciones impuestas por los empresarios extranjeros y el desplazamiento de los socios nacionales de las empresas conjuntas. Mas tales procesos, aun regulados legalmente, corren el peligro de resultar inútiles si el estado no se decide a aplicar la legislación restrictiva hacia el inversor extranjero, e interesándose más bien en demostrar a los distintos grupos y clases sociales que es capaz de acelerar el proceso de industrialización substitutiva, entregando paralelamente importantes ramas industriales al dominio extranjero.



INVESTIGACIONES
SOCIALES

V. LAS POSICIONES DEL EMPRESARIO EXTRANJERO Y "NACIONAL" ANTE LA POLITICA DE INTEGRAR EMPRESAS MIXTAS

Las posiciones de los empresarios extranjeros y "nacionales" respecto a la alternativa de establecer empresas conjuntas, son bastante controvertibles. Diversas declaraciones e investigaciones muestran tanto actitudes positivas como negativas.

En algunas ocasiones el empresario extranjero no está totalmente de acuerdo en asociarse con empresarios "locales", debido probablemente a que tales bloques empresariales rompen con sus normas tradicionales de operar en forma independiente e incluso interfieren en el disfrute íntegro de las ganancias. Por lo demás, funcionando en forma ajena a las empresas mixtas tienen la oportunidad de aplicar los procesos de centralización y eliminar a cualquier grupo de productores del país local, y en función de ello pasar a controlar en forma monopólica el mercado interno.

Un alto funcionario del Consejo de las Américas, organización creada y financiada por más de 200 empresas norteamericanas con intereses en el continente americano, expresó el 12 de diciembre de 1972,¹ apenas 14 días antes del envío al Congreso de la Unión, por parte del Presidente Luis Echeverría, de la iniciativa de Ley sobre Inversión Extranjera,² lo siguiente:

¹ *Excelsior*, 13 de diciembre de 1972.

² Luis Echeverría Álvarez, "Iniciativa de ley sobre inversión extranjera", en *Comercio Exterior*, vol. XXIII, N° 1, enero de 1973, pp. 16-25.

...dichas empresas están a la expectativa de lo que puede pasar en los países latinoamericanos.

El caso mexicano, es observado con especial preocupación.

El funcionario, quien no quiso ser citado por su nombre, dijo en una parte de su declaración en forma textual:

...el punto que rechazan las empresas es el de la entrega forzosa de sus inversiones a elementos nacionales...³

Pero en otras declaraciones expresan estar de acuerdo con tales políticas desarrollistas. Por ejemplo Nelson Rockefeller, al hablar ante los miembros del Club Nacional de Prensa, el 31 de octubre de 1972, en la ciudad de Washington, manifestó:

Pienso que la inversión de capital norteamericano mediante el sistema de libre empresa, es mucho mejor y más efectivo para cualquier país, especialmente si se asocia con el capital local...⁴

En el mismo sentido se inscriben los resultados de la investigación de Guy B. Meeker de la Washington University, publicado en 1971 y basados en el análisis de 90 corporaciones transnacionales norteamericanas con subsidiarias en América Latina. Entre el 86.7 por ciento de las empresas encuentra que la participación en empresas mixtas, constituye en la actualidad una de las políticas generales de las corporaciones; el 71.8 por ciento manifestaron estar dispuestas a aceptar una participación minoritaria en las nuevas empresas, y alrededor del 70.0 por ciento consideraron que la desinversión progresiva a favor de los intereses locales es una fórmula aceptable, siempre y cuando el proceso de desinversión fuera negociado y permitiera

³ *Excélsior*, 13 de diciembre de 1972.

⁴ *Excélsior*, 1 de diciembre de 1972.

una participación modesta del inversionista extranjero inicial.⁵ De acuerdo con los resultados, y contrariamente a otras opiniones extendidas en el sentido de que las compañías norteamericanas tienen aversión total a la política estatal de crear empresas mixtas, estas compañías parecen demostrar una flexibilidad importante en sus políticas en materia de inversiones en América Latina. Actitudes que probablemente tienen su explicación, en la conciencia que han adquirido últimamente los grupos empresariales metropolitanos sobre el auge de las políticas de nacionalismo defendidas por muchos de los gobiernos latinoamericanos, ante la presión de algunas fracciones de las clases medias, obreros y campesinos plenamente conscientes de los procesos acelerados de desnacionalización de las estructuras industriales nacionales. Ante esta situación de peligro, cualquier solución que salvaguarde sus intereses satisfactoriamente, es inmediatamente aceptada. Las famosas empresas mixtas constituyen obviamente una solución, ya que les brinda seguridad y permite continuar operando en unidades productivas que les reditúan altas tasas de ganancias. Además tales empresas conjuntas no les representan peligro, pues muchas de ellas son mixtas únicamente en apariencia, al tener socios "nacionales fantasmas",⁶ o bien como se ha demostrado, socios que controlan acciones en proporciones insignificantes y sin repercusiones dentro de los círculos de dominio para reorientar la política nacional de desarrollo. Aceptan participar en las empresas *joint venture* con el fin de diversificar sus mecanismos o modalidades de dominación imperialista, ya que siempre terminan por manipular hábilmente al empresariado "nacional", a las leyes y a los políticos locales. Por lo tanto, las leyes regulatorias hacia el capital extranjero, les hacen

⁵ Guy B. Meeker, "Fade-out joint venture: can it work for Latin America", in *Inter-American Economic Review*, Washington, primavera de 1971, pp. 25-42.

⁶ Hugo B. Margáin, el 1 de noviembre de 1972, entonces Secretario de Hacienda y Crédito Público, llega a calificar a los "prestombres" de "traidores a México".

un gran favor, pues con aceptar en la proporción que ellos quieren, la participación del capital "local" en las empresas, se protegen de cualquier amenaza expropiatoria, y en cualquier momento pueden deshacerse del molesto socio "nacional".

En cuanto a los empresarios mexicanos, las opiniones respecto a las empresas conjuntas, siempre han sido positivas. Alejandro Alvarez Guerrero, Presidente de la Confederación Nacional de Cámaras de Industriales, en octubre de 1972, manifestó una inclinación favorable, cuando incluso recriminó a los críticos de la inversión extranjera:

...estas opiniones [se refiere a los críticos de la inversión extranjera] provienen de quienes *no comprenden los beneficios que esta inversión trae al desarrollo de un país cuando se apega a las leyes, aporta tecnología, y cumple su función complementaria al ahorro nacional, no desplazando a los existentes; fomentando exportaciones y se asocia en bases legales y justas con el capital mexicano para compartir riesgos, esfuerzos y beneficios.*⁷

El ingeniero Agustín Fouque Díaz, Presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, en 1971, también se mostró favorable a la asociación empresarial aun cuando en forma ponderada:

México tiene planteado el imperativo de elevar los niveles de vida de sus habitantes, lo que implica distribuir en todo el territorio la industrialización, para lo cual los *recursos externos regulados y ajustados a su carácter de complementariedad*, servirán al efecto, con mayor eficacia a equilibrar las fuerzas entre el inversor nacional y las grandes corporaciones internacionales, la dependencia tecnológica y la previsión de dificultades en la balanza de pagos.

⁷ *Excelsior*, 14 de diciembre de 1972.

Como una aproximación para el aprovechamiento inteligente de los recursos externos, esta institución plantea se suprima la entrada indiscriminada de tales recursos que ahora inciden particularmente dentro de las industrias más dinámicas y su asiento predominantemente urbano, además que la aportación técnica, muchas veces resulta insignificante y sí desplaza o absorbe procesos mexicanos de gran tradición tecnológica, como en la rama alimenticia.⁸

La revista *Visión*, afiliada al grupo norteamericano *Time and Life*, hace notar conclusiones interesantes sobre la actitud que muestran los empresarios de los países del área latinoamericana para asociarse con empresarios originarios de los países latinoamericanos.

En términos generales, las grandes empresas están más dispuestas que las pequeñas a dar la bienvenida al capital extranjero. Ciertas asociaciones de pequeños fabricantes, particularmente en México y Brasil, se manifiestan incansablemente contra la instalación de empresas competidoras con el capital extranjero.

No es ésta la actitud de los industriales de mayor vuelo. Su idea es que las empresas de capital extranjero aumentan el empleo nacional, aumentando por consiguiente el mercado interno para toda clase de productos y ayudando a la vez a suavizar las presiones sociales. Al mismo tiempo reconocen que las firmas extranjeras traen consigo nuevas técnicas, nuevos métodos que pueden asimilar.⁹

⁸ Agustín Fouque Díaz, *Informe general anual ordinario*, México, Cámara Nacional de la Industria de Transformación, 1971, p. 137.

⁹ *Visión: revista del desarrollo latinoamericano*, New York, N° 89, y en general información en este sentido se puede encontrar en las *Memorias de la CONCAMIN*, y en los informes anuales existentes a partir de 1917. Los informes anuales de los presidentes de la CONCANACO. Y un estudio en particular de Julio Riquelme Inda,

Y en ningún momento plantean la alternativa de desechar la fórmula de empresas conjuntas.

1.—*Opciones positivas o negativas*

Limitaremos aquí la problemática sobre dos cuestiones básicas: I) ¿Es posible que el empresariado extranjero haya tomado conciencia del auge de un cierto nacionalismo económico que haga peligrar su posición dominante en el escenario nacional y esté dispuesto, para obtener inmunidad, a integrar las empresas mixtas patrocinadas por el estado? II) ¿Es posible que la burguesía "nacional" continúe interesada en manifestar una orientación positiva hacia la formación de empresas mixtas. Si la respuesta es positiva, ¿nos atreveríamos a afirmar que tales predisposiciones son contradictorias con la política de capturar la posición de comando en la sociedad mexicana, cuestión necesaria para cumplir con sus objetivos consistentes en lograr la independencia económica?

Para dilucidar estas cuestiones analizaremos las posiciones que manifiestan tener, por un lado, el sector empresarial extranjero que mantiene un predominio accionario extremadamente fuerte en las empresas mixtas, y por otro lado, las posiciones del sector empresarial industrial "nacional" que tiene también predominio en las empresas conjuntas, para fijar conclusiones más claras al respecto. Esto es necesario, pues se ha visto que existen elementos de juicio que indican que los grupos metropolitanos tanto aceptan como rechazan la fórmula *joint venture* y que los "nacionales" francamente son partidarios de formar parte de tales empresas. Excluiremos en esta ocasión a los empresarios que comparten las acciones con predominio extranjero en proporciones que oscilan entre el 50 y el 89 por ciento. (Cuadro 10)

Cuatro décadas de vida: 1917-1957, México, CONCANACO, MCMLVII. Los informes anuales de la Asociación de Banqueros de México; y sobre la COPARMEX existe una diversidad de estudios y declaraciones.

CUADRO N° 10

POSICIONES DEL EMPRESARIADO EXTRANJERO Y DEL
EMPRESARIADO "NACIONAL" QUE TIENEN PREDOMINIO
ACCIONARIO ANTE LAS EMPRESAS MIXTAS

<i>Empresas con predominio del empresariado</i>	<i>Posición</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentajes</i>
Extranjero	negativa	37	44.6
	sin respuesta	9	10.8
"Nacional"	positiva	33	39.8
	sin respuesta	4	4.8
TOTAL		83	100.0

El cuadro refleja, a diferencia de lo esperado, que los empresarios extranjeros que mantienen un control accionario determinante en ciertas empresas, muestran posiciones francamente negativas sobre la política de formar empresas conjuntas. Y contrariamente, los empresarios "nacionales" que mantienen predominio accionario en ciertas empresas, de los cuales se ha esperado una conducta ascetista y con pretensiones marcadamente hegemónicas, ven su inclusión en las empresas mixtas como una política positiva y benéfica.

A este nivel del análisis, no tenemos más que concluir que los grupos empresariales "locales" apoyados por el estado a través de diversos mecanismos legales, para formar empresas mixtas, reflejan un total desinterés para aspirar a imponer su dominio en el contexto nacional.

Con estos elementos empíricos, aun cuando no son suficientes, podemos inferir que la burguesía "nacional" industrial urbana, al parecer, desde el momento en que logra articularse en las empresas conjuntas con los grupos metropolitanos, no le interesa operar en forma autónoma. Con ello automáticamente elude su desligamiento del socio extranjero y la tarea de llegar a conducir en forma autónoma

el desarrollo capitalista. Busca el apoyo y protección del socio extranjero para defenderse eficazmente tanto de la competencia que representan la presencia de diversos grupos monopolistas internacionales como de la presión que representan en todo momento las masas populares urbanas. Ello naturalmente implica dejar el campo abierto para que el empresariado extranjero emprenda la realización y determinación del derrotero que asuma en el futuro la sociedad mexicana.

Por tanto, la insistencia que a nivel ideológico muestran los grupos dirigentes del estado en imponer al país una orientación política industrialista orientada a atender los intereses del conjunto de la sociedad mediante la acción de los sectores empresariales "nacionales", es una alternativa fracasada. Los grupos urbano industriales "locales" prefieren perder la oportunidad histórica, que entre paréntesis al parecer nunca les ha interesado, de controlar la orientación global del proceso de desarrollo, y optan por buscar un acuerdo desigual con los sectores industriales extranjeros, mantener una participación limitada, marginal, en las empresas *joint venture*, en los beneficios, y lo que es más importante en el curso del proceso de desarrollo.

2.—*La posición del empresario extranjero*

Es indiscutible que los industriales extranjeros que tienen participación en las empresas mixtas, mediante el control en forma predominante en el monto de las acciones no están totalmente de acuerdo con esta forma peculiar de asociación empresarial. Es decir, que los empresarios mayormente vinculados con el exterior manifiestan en el caso mexicano su oposición a la política estatal de formar empresas conjuntas. Tratando de indagar sobre las causas de tales actitudes, encontramos las siguientes razones: (Cuadro 11)

CUADRO N° 11

RAZONES DE LA POSICIÓN NEGATIVA DEL EMPRESARIADO
EXTRANJERO A LA POLÍTICA DEL ESTADO DE FORMAR
EMPRESAS MIXTAS

<i>Razones</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentajes</i>
No interesa a los empresarios mexicanos	10	35.8
No existe la necesidad de obtener capitales mexicanos	9	32.1
Es una política definida por la matriz	3	10.7
Otras	6	21.4
TOTAL	28^a	100.0

^a En 9 empresas no contestaron.

Las razones son varias, una de ellas es que la formación de empresas mixtas no interesa a los elementos de la burguesía "nacional". Explicación absurda, pues ya se demostró que la burguesía "local" tiene todas las intenciones de cobijarse bajo la tutela foránea. Otra razón: que los empresarios extranjeros no tienen necesidad de sumar capitales nacionales en sus empresas para lograr funcionar satisfactoriamente, ya que cuentan con los recursos financieros suficientes. Interesaba además, y era uno de los propósitos de la pregunta, saber si la actitud excluyente hacia la formación de empresas conjuntas con capitalistas "nacionales" era una política definida e impuesta por las casas matrices del empresariado extranjero establecidas en los países industrializados, pero las respuestas no tienen mucha importancia en términos relativos, ya que alcanzan apenas un poco más de la décima parte sobre un total bastante reducido,

3.—*La posición del empresariado "nacional"*

Enfrentada a posibilidades concretas que favorecen su hegemonía en el interior de las empresas *joint venture*, a través del apoyo del estado y de las clases populares, la burguesía "nacional" es evidente que ha vacilado demasiado y ha optado por una política de repliegue y subordinación.¹⁰ Ante la fuerza y el poder impresionante que muestran sus socios de las corporaciones transnacionales o multinacionales, temen perder su posición de clase y el control parcial de la situación política y económica. Por lo tanto, además de no arriesgar en aspiraciones de dominio para lo cual carecen de capacidad, prefieren continuar asociados al empresariado extranjero en forma subordinada y dependiente, propiciando la imposibilidad de alcanzar la independencia económica.

Estos empresarios "nacionales" —que mantienen un control hegemónico de las acciones en 37 empresas y de las cuales se presentarán datos relativos a 33, articuladas todas ellas a las formas de operación de las transnacionales, lo que contribuye a acelerar la desnacionalización de la industria nacional y a fortalecer los mecanismos de la dependencia en la sociedad mexicana— manifiestan las siguientes razones para aceptar la asociación empresarial. (Cuadro 12)

Diversas fracciones empresariales "nacionales" que operan en empresas conjuntas, teniendo participación mayoritaria en las acciones, en cierto momento funcionan en forma independiente, pero con el tiempo pasan a compartir las

¹⁰ Marta Harnecker y Graciela Uribe, *Imperialismo y dependencia*, Santiago de Chile, Editora Nacional, 1972; Fernando H. Cardoso, "Hegemonía burguesa e independencia económica: raíces estructurales de la crisis política brasileña", en Jean-Claude Bernadet, et. al., *Brasil, hoy*, México, Siglo XXI Editores, 1970; Fernando H. Cardoso, *Empresario industrial e desenvolvimento econômico*, Sao Paulo, Difusao Europeia do Livro, 1964; Gustavo Polit, "The argentinian industrialist", in James Petras and Maurice Zeitlin (editores), *Latin America: reform or revolution*, A Fawcett Premier Book, 1968, pp. 399-430.

acciones con elementos productores de los países metropolitanos. El incentivo básico para pasar a formar parte de estas empresas mixtas, según manifiestan, radica en la ventaja de obtener asistencia técnica de sus socios metropolitanos. Otro factor, no menos importante, consiste en la facilidad para la disposición de marcas comerciales de reconocido prestigio internacional. También aparece como razón importante para establecer la asociación empresarial con grupos imperialistas, la proposición de los empresarios extranjeros de sumar sus acciones y compartirlas en el seno de las empresas mixtas internacionalizadas.

CUADRO N° 12

RAZONES DE LA POSICIÓN POSITIVA DEL EMPRESARIADO
"NACIONAL" A LA POLÍTICA DEL ESTADO DE FORMAR
EMPRESAS MIXTAS
—porcentajes—

Razones	Bienes de consumo		Bienes de producción			Total
	No duraderos	Duraderos	Intermedios	Químicos	Finales	
Mejor financiamiento	12.5	16.6	0.0	0.0	0.0	9.3
Asistencia técnica	25.0	33.4	33.4	50.0	0.0	31.3
Empleo de marcas comerciales de prestigio internacional	18.8	33.4	33.4	0.0	0.0	21.9
Competir con eficacia en el mercado	6.2	0.0	16.6	25.0	0.0	9.3
A proposición de empresarios extranjeros	12.5	0.0	16.6	25.0	100.0	15.7
Otras	25.0	16.6	0.0	0.0	0.0	12.5
TOTAL	(16)	(6)	(6)	(4)	(11)	(33)

Por lo tanto, la asistencia técnica y el empleo de marcas comerciales de prestigio universal, son los factores que estimulan mayormente al empresario "nacional" para incor-

porarse en las nuevas empresas *joint venture* con los empresarios extranjeros. Una vez que participan en las empresas mixtas, se limitan a resultar beneficiarios de los procesos de transferencia de tecnología, de las marcas comerciales, regalías y, además, de las elevadas tasas de ganancias.

Los resultados generales confirman la interpretación consistente en que la burguesía "nacional", lejos de hallarse en frontal conflicto con los explotadores imperialistas, se vincula con ellos estrechamente para poder recoger algunos de los beneficios de las relaciones de explotación que han sido impuestas sobre la sociedad mexicana. Y que además, la burguesía "nacional" internacionalizada, quien históricamente ha perdido la oportunidad dentro del actual contexto imperialista y de llegar a ser lo que a través del estado, declara buscar, es decir, una clase con posibilidades de conducir a la sociedad mexicana hacia la autonomía, se limita a interrelacionarse con la burguesía metropolitana sin pretender en ningún momento efectivamente someterla bajo su dominio.

Por tanto, además de que no existe la posibilidad histórica de hacer realidad una supuesta pretensión de hegemonía entre los grupos empresariales "nacionales", ellos, en forma descarada y abierta, buscan cobijarse bajo la tutela de los empresarios extranjeros, en concordancia con la política imperialista norteamericana, y esto es lo que no han querido tomar en cuenta los ideólogos desarrollistas incrustados en el aparato del estado.

La vinculación estructural de la burguesía "mexicana" con el sector extranjero, y este es el punto crucial, limita en forma definitiva las posibilidades de aplicación real de una política autónoma de desarrollo. La burguesía "nacional" articulada con el exterior, en las actuales condiciones, emprende vuelos limitados, los cuales simplemente le llevan a consolidar su supervivencia como clase al lado de sus poderosos protectores extranjeros y nunca a realizar las metas que supuestamente han fijado los grupos estatales.

VI. CENTROS DE DECISION: AUTONOMIA O DEPENDENCIA

Trátase, en este caso, de precisar la situación de los centros de decisión imperantes en la actualidad —surgidos a causa de la formación de empresas conjuntas entre los grupos empresariales “nacionales” y extranjeros—, ya que son fundamentales para la orientación y el curso que asume la sociedad nacional en este momento de plena consolidación de la industrialización mediante substitución de importaciones.¹

La formación del bloque interempresarial, naturalmente implica la aparición de centros de decisión que pueden ser autónomos o bien dependientes de las naciones metropolitanas. Esto es debido a que en el interior de tales centros de decisión se tiene la participación por un lado de los directivos extranjeros, y por otro, de los directivos nacionales de las empresas. Ambos grupos empresariales luego de constantes procesos de reajuste tendientes a delimitar la magnitud de sus intereses en el interior de las empresas conjuntas y de los centros de decisión, están en condiciones definidas de imponer su dominio al conjunto de la sociedad.

¹ Maria de Conceicao Tavarés, “El proceso de substitución de importaciones como modelo de desarrollo reciente en América Latina”; en Andrés Bianchi, et. al., *América Latina: ensayos de interpretación económica*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1969, pp. 150-179; Alonso Aguilar Monteverde, *Teoría y política del desarrollo latinoamericano*, México, Imprenta Universitaria, 1967; Paul W. Strassmann, “El industrial”, en John J. Johnson (compilador), *Continuidad y cambio en la América Latina*, México, UTEHA, 1967, pp. 171-201; Seymour M. Lipset, “Élites, educación y función empresarial en América Latina”, en S. M. Lipset y Aldo Solari, *Élites y desarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Paidós, 1966, pp. 15-70.

Lo que interesa aquí, es mostrar si los centros de decisión son autónomos o bien dependientes del exterior; y posteriormente, la magnitud de la participación de los grupos asociados en el interior de los centros de decisión internacionalizados, en puestos tales como los consejos de administración y en el grupo de los ejecutivos de más alta categoría.

La asociación interempresarial, en concreto, presenta las siguientes características:

1) La aparición de centros de decisión empresarial que pueden ser autónomos o dependientes de las naciones centrales.

2) Vinculación internacionalizada en el interior de los centros de decisión empresarial, pues por un lado, se tiene a los dirigentes de los grupos extranjeros, y por otro, a los dirigentes de los grupos "locales" partícipes de las empresas *joint venture*.

3) Los directivos extranjeros dentro de los centros de decisión, persiguen el propósito de lograr el control total de los puestos de dirección más importantes, en forma similar al control mayoritario de las acciones de las empresas y en función de ello acentuar la dependencia de la sociedad mexicana. Por otro lado, los dirigentes de los grupos industriales "nacionales", se supone hipotéticamente, pretenden el control de los puestos directivos más importantes, rescatar la posesión mayoritaria de las acciones que la ley les confiere y paralelamente aplicar una política que conlleve a la autonomía nacional.

La realidad, y ello es lo que precisamente esperamos demostrar, es que:

1) Los grupos empresariales metropolitanos han jugado un papel importante en el manejo de las empresas conjuntas, pues se han apoderado precisamente de los cargos directivos más altos en los centros de decisión, han logrado conducir a su arbitrio las empresas, respaldados por una legislación que es un ejemplo de ficción y de inutilidad; y los empresarios

“nacionales” se han limitado a controlar un número importante de cargos de dirección secundarios y a obedecer las disposiciones emitidas por los grupos empresariales extranjeros.

2) El estado, al sostener las empresas *joint venture* y destacar que constituyen uno de los motores básicos que permitirán sacar adelante al país dentro de la política desarrollista y reformista, sienta las bases no de la autonomía sino de la acentuación de la dependencia.

La experiencia actual sobre esta forma de articulación empresarial, basada y estimulada por el estado, en función de la creencia de que acarrearía efectos positivos, ha propiciado la generación de resultados negativos. En concreto, supuestamente, el estado se ha esforzado en lograr que los empresarios “nacionales” asociados en unidades productivas con capitales extranjeros, tengan un control acentuado de los puestos directivos en los centros de decisión, paralelamente al control de la propiedad.² E incluso, en que si bien los grupos metropolitanos controlan un número importante de los cargos directivos en los centros de decisión, cuestión que caracteriza una de las modalidades de las relaciones de dependencia, el estado esperaba que tales puestos fuesen controlados progresivamente y en un plazo razonable al empresariado “nacional”.

² James Petras y Thomas J. Cook destacan que en un conjunto de 105 directivos empresariales argentinos, específicamente en relación a la participación de elementos extranjeros en los puestos de dirección, muestran posiciones positivas. Esto es, considerando las alternativas “a favor” y “medianamente a favor”, el 84.4 por ciento de los directivos argentinos enfatizan que es necesaria la incorporación de extranjeros en los puestos dirigentes de empresas transnacionales enclavadas en la economía argentina. Y los directivos argentinos ocupados en empresas argentinas, ocupando cargos que facilitan la posibilidad de imponer decisiones sobre el aparato productivo, en un 71.8 por ciento también están a favor de la mayor participación de directivos extranjeros. Ver, *op. cit.*, pp. 49-50.

1.—Centros de decisión: empresas autónomas o dependientes de los países centrales

Es necesario indicar, que sentar algunas de las bases para superar una situación de dependencia y poder orientarse hacia otra en donde se supone la existencia de autonomía, implica cuando menos el cumplimiento de una cuestión elemental: que los centros de decisión de las empresas conjuntas sean autónomos. En caso contrario, se corre el riesgo de que las decisiones emanen directamente del exterior, lo cual es viable, pues como se ha demostrado, el control mayoritario de las acciones está en manos del empresariado extranjero.

Para verificar lo anterior, conviene registrar información sobre las empresas mixtas, haciendo resaltar si bien son empresas autónomas, o son dependientes respecto a las matrices de los empresarios extranjeros ubicadas en los países metropolitanos. Esto lo analizaremos en el cuadro 13, teniendo presente los distintos grados de vinculación con el exterior.

CUADRO N° 13

EMPRESAS AUTÓNOMAS O DEPENDIENTES
—porcentajes—

Situaciones	Grado de propiedad extranjera			Total
	Menor a 49%	50-89%	90-100%	
Autónomas	56.8	56.7	19.5	41.6
Autónomas en forma regular	35.1	26.7	45.7	37.2
Dependientes	2.7	13.3	34.8	18.6
Sin respuesta	5.4	3.3	0.0	2.6
TOTAL	(37)	(30)	(46)	(113)

Los resultados son por demás interesantes. Del conjunto integrado por 113 empresas, en un 41.6 por ciento manifiestan ser realmente autónomas. En un 37.2 por ciento de las empresas, las matrices del socio extranjero ubicadas en el exterior juegan un papel importante y similar a los directivos de las empresas mixtas ubicadas en el territorio nacional, lo que implica que son autónomas en forma regular. Y en el 18.6 por ciento de las empresas, francamente son empresas dependientes, pues los directivos de los centros de decisión ubicados en el exterior son quienes imponen las condiciones para su funcionamiento.

En el 56.8 por ciento de las empresas en las cuales el empresariado "nacional" aparece como el socio hegemónico, vía control mayoritario de las acciones, se manifiesta con mayor énfasis que son empresas autónomas. Incluso en el 56.7 por ciento de las empresas en las cuales el capitalista extranjero predomina controlando entre el 50 y el 89 por ciento de las acciones, se aprecia que son empresas autónomas, aun cuando era de esperarse que fuesen dependientes de los centros de decisión ubicados en el exterior. Particularmente entre el 45.7 por ciento de las empresas mayormente articuladas con el exterior, y por lo tanto con hegemonía del empresariado extranjero, son autónomas en forma regular. Y únicamente un 34.8 por ciento de las empresas con fuerte predominio extranjero, son totalmente dependientes.

De acuerdo con los resultados, ciertamente la mayoría de las empresas son autónomas, debido a que las decisiones al parecer son tomadas predominantemente en los centros de decisión de las empresas mixtas dentro del territorio nacional.

Resultados que no bastan para inferir conclusiones optimistas, pues esto es el resultado parcial de un fenómeno sumamente complejo y es probable, que aun cuando las determinaciones sean tomadas en el ámbito de los centros de decisión ubicados en el país, sin mayor interferencia de centros de decisión del exterior, los funcionarios extranjeros

radicados en el país sean quienes finalmente impongan su autoridad. Y la superación de la situación de dependencia de la sociedad mexicana insertada dentro del contexto mundial, está estrechamente relacionada con la urgencia de que los grupos de productores "locales" lleguen a controlar los máximos puestos directivos en los centros de decisión, obtener el dominio accionario en la alianza, imponer su hegemonía en el contexto nacional para lograr reorientar el curso de la sociedad frente a los empresarios extranjeros y los centros de poder metropolitanos.

2.—Centros de decisión: directivos extranjeros o nacionales en los consejos de administración

El doctor Shearer realizó un estudio entre 18 subsidiarias de corporaciones transnacionales norteamericanas que operan en México (de las cuales 16 eran manufactureras), con una inversión en el año 1958 de 781 millones de dólares. Entregó resultados bastante ilustrativos sobre el comportamiento que muestran importantes sectores de ejecutivos mexicanos incorporados al servicio de tales compañías.³

Con el afán de lograr una mayor claridad, debemos asentar que el autor divide a las subsidiarias en dos grupos:

- 1) Empresas subsidiarias A, caracterizadas por una política de contratación exclusiva de funcionarios mexicanos;
- 2) Empresas subsidiarias B, caracterizadas porque imponen la política de contratar tanto a elementos extranjeros como nacionales para los puestos directivos.

Por principio, Shearer encuentra que hay una gran cantidad de funcionarios mexicanos al servicio de las corporaciones transnacionales, pues existen 73.5 por ciento de funcionarios norteamericanos por cada 100 mexicanos, todos ellos ocupando puestos que el autor considera claves. En las empresas A el predominio de los funcionarios mexicanos

³ *Comercio Exterior*, vol. XI, N° 6, junio de 1961, pp. 377-380.

alcanza el 88.9 por ciento; y en las empresas B, la proporción se ve reducida al 9.2 por ciento de funcionarios mexicanos.

Estos resultados indican ciertamente la presencia de importantes contingentes de ejecutivos mexicanos en las subsidiarias de corporaciones transnacionales norteamericanas. Tales subsidiarias, manejadas tanto por los ejecutivos mexicanos como por los norteamericanos —aclara el autor—, mantienen estrechos vínculos de subordinación con la matriz ubicada en los Estados Unidos, ya que desde ahí se implantan las políticas de operación globales de las empresas internacionales y de sus múltiples subsidiarias dispersas por el mundo en lo referente a: organización, finanzas, investigación, diseño de productos, políticas de ventas, mercados, personal administrativo. En síntesis, todas las decisiones importantes son dictadas directamente por la matriz y los funcionarios norteamericanos o mexicanos se limitan a obedecerlas.

En cuanto al costo y a la calidad del personal, factor importante a considerar por las corporaciones para refinar los mecanismos de obtención de altas tasas de ganancias, el estudio refleja que las corporaciones gastan unos 15 000 dólares para enviar a México a un funcionario norteamericano, y una vez incorporado a la subsidiaria, resulta que es necesario pagarle cuatro veces más de lo que habitualmente se le paga a un funcionario mexicano. Ello constituye una razón importante para llevar a cabo la contratación en forma predominante de mexicanos, pues les resultan más baratos. Podría argüirse —y esto lo previeron antes en los centros de decisión de las matrices— que la calidad es distinta. Pero no es así. Las corporaciones transnacionales norteamericanas están conscientes, y esto lo refleja el presente estudio, de que los mexicanos resultan ser tan eficientes como los mismos norteamericanos.

No obstante, al autor y a las mismas corporaciones estadounidenses les quedaban ciertas dudas sobre las aptitudes de los funcionarios mexicanos, sobre una serie de cuestiones

mañosamente denominadas como "aptitud inherente a los mexicanos" tras lo cual se encubría su interés en a) detectar posibles conflictos de lealtad debido —y ésta es una cuestión conocida por todos aquellos que tengan un poco de sentido común y análisis crítico— a que los intereses de las corporaciones naturalmente son opuestos a los del país; b) para rastrear si los mexicanos tienen o no capacidad para convertirse en "hombres-compañía"; c) para apreciar las "fallas del carácter nacional", es decir, apatía, pasividad, exceso o falta de ambición, aptitudes inferiores, inmoralidad, etcétera. El Dr. Shearer encontró, que en primer lugar, no existían conflictos de lealtad, los funcionarios mexicanos son extremadamente fieles a sus empleadores aun cuando muchos de ellos saben que los intereses de tales empresas son opuestos a los del país; en segundo lugar, que los mexicanos tienen aptitudes para transformarse en "hombres-compañía" al servicio de los intereses imperialistas de las transnacionales, en forma similar a los norteamericanos; y en tercer lugar, que las supuestas fallas atribuidas al "carácter nacional", no existían, y que al contrario, los mexicanos estaban sumamente interesados en respetar y ascender en la estructura burocrática de las compañías internacionales. Todo esto, muestra el grado de sometimiento y servilismo a que llegan ciertas fracciones de ejecutivos mexicanos cuando son contratados por las corporaciones transnacionales.

El Dr. Shearer llega a destacar que tradicionalmente "las corporaciones envían a los [funcionarios] norteamericanos a puestos clave para controlar las subsidiarias y para mantener e incrementar su eficiencia". Pero que en base a los resultados y otras experiencias, los mismos funcionarios mexicanos pueden desempeñar cargos clave, con la plena convicción de que servirán fielmente a las matrices, pues:

...las pruebas obtenidas no apoyan la creencia común de que los funcionarios norteamericanos en el exterior son básicos (en tal sentido)... Parece que el apoyarse sobre todo en ellos para fines de control,

se debe a menudo a un uso inadecuado de los instrumentos administrativos de que se dispone. Y aún aceptando como válido el motivo de control, no justifica el empleo de más de un 15 por ciento de los funcionarios norteamericanos actualmente en el extranjero.

El 85 por ciento restante del personal de las empresas B, se envía por motivos de eficiencia, para suplir la falta de ella en el personal mexicano; sin embargo, como se ha señalado antes, en la investigación se encuentra que no todos los norteamericanos en el extranjero son tan eficientes como los que trabajan en la matriz...⁴

El autor, una vez que ha demostrado la subordinación a que están dispuestos a someterse los funcionarios mexicanos al servicio de las transnacionales, advierte otra cuestión importante, consistente en que en algunos casos existen:

...«fricciones institucionales». Los norteamericanos que trabajan en subsidiarias de compañías B protegen sus puestos. Saben que adiestrar mexicanos en sus labores, implicaría su reemplazo; y para posponer lo más posible este cambio, sostienen la situación aduciendo los argumentos mencionados, y sin conocer o aprovechar la experiencia de las empresas tipo A.⁵

Aun cuando aquí hemos demostrado que las empresas conjuntas muestran perfiles de ser predominantemente autónomas, estos resultados, si no son analizados con mayor profundidad, pueden resultar engañosos, pues es probable que los puestos de dirección empresarial más altos en los consejos de administración y los 10 funcionarios más elevados, que involucran mayor autoridad y poder sean ocupados por eje-

⁴ *Loc. cit.*

⁵ *Loc. cit.*

cutivos extranjeros, y los puestos secundarios y de menor jerarquía, que en todo caso, suelen ser los más numerosos, estén en manos de directivos mexicanos. E incluso, como lo sugiere el estudio del Dr. Shearer, se corre el riesgo de que los funcionarios mexicanos que se encuentran ocupando los puestos tradicionalmente reservados para los funcionarios norteamericanos, de ninguna manera se comportan bajo tintes nacionalistas, sino todo lo contrario, fieles a las pretensiones de expansión imperialista norteamericana. Es decir, comulgan con los intereses de las corporaciones y jamás con los del país. Alonso Aguilar, dice al respecto:

... filiales y sucursales «mexicanas» son propiedad y están dirigidas y aun técnica y administrativamente manejadas por extranjeros, que periódicamente son trasladados de una nación a otra, de las muchas en que tiene intereses el consorcio.

Abajo de ellos, es cierto, suelen haber administradores y técnicos mexicanos; pero generalmente, éstos no son grandes capitalistas sino funcionarios relativamente modestos que, en el mejor de los casos, podrían figurar entre los millares de burgueses que forman los estratos medios —y excepcionalmente altos— de su clase, quizá con el atributo particular de depender directa y exclusivamente del capital extranjero.⁶

Y naturalmente, para que existan precondiciones adecuadas para orientarse por una ruta de desarrollo autónomo, debería manifestarse una situación de autonomía entre las empresas, predominio de los directivos mexicanos en los puestos más altos de los centros de decisión, control total de las acciones, y además quizás, lo más difícil, que los funcionarios mostraran un comportamiento políticamente nacionalista.⁷

⁶ Alonso Aguilar Monteverde, "La oligarquía", en Jorge Carrión y Alonso Aguilar M., *La burguesía, la oligarquía y el estado*, México, Nuestro Tiempo, 1972, pp. 116-117.

⁷ En el momento en que Teléfonos de México pasa a ser em-

Trataremos a continuación de esclarecer la participación de los directivos mexicanos y extranjeros en los consejos de administración y en función de ello, evaluar algunas posibilidades de orientarse hacia la autonomía o bien de sostenimiento de la dependencia. Para verificar lo anterior procederemos a analizar en el cuadro 14 la nacionalidad de los miembros de los consejos de administración de 105 empresas de las 113 consideradas en la muestra.

CUADRO N° 14

NACIONALIDAD DE LOS MIEMBROS PROPIETARIOS DE
LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN

—porcentajes—

Nacionalidad	Grado de propiedad extranjera						Total
	Menor a 49%		50-89%		90-100%		
	Presi- dente	Otros	Presi- dente	Otros	Presi- dente	Otros	
Mexicanos	88.6	68.6	61.6	56.5	27.3	44.4	57.3
Extranjeros	11.4	31.4	38.4	43.5	72.7	55.6	42.7
TOTAL	(35)	(289)	(26)	(193)	(44)	(230)	(817)

presa de participación estatal mayoritaria, el 16 de agosto de 1972, el Secretario del Patrimonio Nacional, Horacio Flores de la Peña manifiesta: "la medida viene a regularizar la situación que desde hace tiempo prevalecía entre Teléfonos de México, S. A., y el sector público. Este último poseía desde tiempo atrás el 48 por ciento de las acciones, pero estas llamadas «preferentes» sólo le redituaban el 5 por ciento frente al 10 por ciento que reciben las demás acciones y sólo tenía una participación simbólica en el Consejo de Administración y no tenía poder de voto" ... manifestó que "era preocupante el hecho de que el 16 por ciento de las acciones estuvieran en poder de bancos norteamericanos y también que ejerciera el control de la empresa un grupo que sólo era poseedor del 24 por ciento de las acciones". *Comercio Exterior*, vol. XXII, N° 9, septiembre de 1972, pp. 830-831.

En aquellas empresas en que la mayoría de las acciones está en poder de la burguesía "nacional", tanto los presidentes como los demás miembros de los consejos de administración, resultan ser predominantemente de nacionalidad mexicana, cuestión que implica que las decisiones más importantes respecto a la acción empresarial, son tomadas en gran medida por directivos pertenecientes a la misma burguesía "nacional". Cuando se observan las empresas articuladas en forma considerada como mediana con el exterior, con evidente predominio accionario de los socios extranjeros, resulta ser que también son predominantemente mexicanos tanto los presidentes como los miembros restantes de los consejos de administración, aunque ciertamente no es menospreciable la presencia de directivos extranjeros. Y entre las empresas vinculadas mayormente con el exterior, la presencia de funcionarios extranjeros es tal que les permite monopolizar tanto los cargos de presidentes como los demás puestos incluidos en los consejos de administración.

Por tanto, se ha demostrado que importantes fracciones de ejecutivos nacionales ocupan cargos de dirección de ciertas empresas transnacionales asociadas con capitalistas "nacionales", pero es difícil que tengan una mentalidad nacionalista y que ocupen aquellos puestos directivos superiores que deciden finalmente el curso de la política empresarial con repercusiones en el conjunto de la sociedad nacional.

Una proporción importante de los directivos extranjeros vinculados a los consejos de administración —que en forma notable influyen en las decisiones tomadas en los centros de decisión empresarial, de empresas autónomas según se vio—, residen en los países metropolitanos. (Cuadro 15)

En términos generales, la gran mayoría de los directivos extranjeros propietarios de los puestos de dirección en los consejos de administración, radican en los países metropolitanos, alcanzando el 66.2 por ciento; y sólo el 33.8 por ciento radican en el país anfitrión.

En las empresas menos vinculadas a las formas de operación de las multinacionales, los directivos extranjeros pro-

pietarios de los consejos de administración, tienen una residencia en forma predominante en el ámbito nacional. Esto es significativo, pues como no tienen el control accionario de las empresas conjuntas, radican en el país probablemente con el fin de negociar la adquisición de un mayor número de acciones en las empresas o cuando menos influir en el curso que toman. Y a la inversa, en aquellas empresas articuladas fuertemente con el exterior, los funcionarios extranjeros tienen una residencia ubicada en los países metropolitanos. Lo que indica que teniendo el control económico, el control político-administrativo se puede decidir sin problemas desde los países industriales. Finalmente existe una fracción de estos directivos extranjeros de los consejos de administración en las empresas conjuntas vinculadas en forma mediana con el exterior, quienes en un 50 por ciento tienen residencia local, y el restante 50 por ciento en los países metropolitanos.

CUADRO N° 15

RESIDENCIA INTERNA O EXTERNA DE LOS DIRECTIVOS
EXTRANJEROS PROPIETARIOS DE LOS CONSEJOS
DE ADMINISTRACIÓN
—porcentajes—

Residencia	Grado de propiedad extranjera						Total
	Menor a 49%		50-89%		90-100%		
	Presi- dente	Otros	Presi- dente	Otros	Presi- dente	Otros	
Residentes	75.0	36.2	50.0	26.1	37.5	33.5	33.8
No residentes	25.0	63.8	50.0	73.9	62.5	66.5	66.2
TOTAL	(4)	(91)	(10)	(84)	(32)	(128)	(349)

Existe por lo tanto una participación del sector empresarial "nacional" en los centros de decisión a través del control de las posiciones dirigentes, cuestión que permite pensar en

la instauración de ciertas precondiciones favorables a la autonomía, si se desatiende su orientación proimperialista y la importancia del factor económico. Por consiguiente sigue en pie la interrogante consistente en saber quién toma las decisiones que afectan realmente a la sociedad dependiente, si son los extranjeros o los locales, ya que es sumamente probable que emanen directa y en forma decisiva, de ejecutivos extranjeros, a pesar de representar un número reducido y de que muchos de ellos radican en los países metropolitanos; o bien en aquellos casos en que sean los ejecutivos nacionales quienes tomen las principales decisiones ellas coinciden con los intereses del imperialismo.

En concreto, visto el problema de la fórmula *joint venture*, desde la perspectiva de los centros de decisión, es importante destacar que las decisiones son tomadas en forma predominante por directivos nacionales y a continuación por directivos extranjeros. Mas lo importante para poder afirmar con cierta seguridad que existe un clima propicio para alcanzar una situación de autonomía, es que los directivos mexicanos cambien su mentalidad proimperialista por una nacionalista, y que fuesen controlados nacionalmente aquellos puestos directivos superiores en forma íntegra, así como la propiedad accionaria de las empresas *joint venture*.

Esto último es necesario, pues los intereses del empresario extranjero contradicen siempre los intereses de los países en que operan. Por consiguiente, en lugar de compartir las direcciones de las empresas conjuntas, como tratan de aparentar, transforman en asalariados a los directivos locales, con lo que por un lado, los ponen al servicio de sus particulares intereses, y por otro desnacionalizan fracciones importantes de la burguesía "nativa".⁸ Esto naturalmente debilita a la burguesía "nacional" y vuelve mucho más fácil su dominio y control, lo que demuestra, una vez más que está

⁸ Andre Gunder Frank, *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, p. 289.

cancelada toda posibilidad de reorientar el país hacia la consecución de la independencia económica.

3.—Centros de decisión: directivos extranjeros o nacionales entre los 10 de más alta categoría

Con la intención de presentar una visión más completa sobre la participación que tienen los directivos extranjeros y nacionales en los centros de decisión⁹ y tener mayores elementos para definir las situaciones de empresas autónomas o dependientes, analizaremos a continuación en el cuadro 16, información relativa a la nacionalidad de los 10 ejecutivos de más alta categoría entre 111 empresas.

Es de importancia destacar que en la fracción de empresas menos vinculadas con el exterior, es decir, la más nacionalizada, existe mayor proporción de directores mexicanos en los centros de decisión. A medida que se desciende en la escala jerárquica y dentro de la misma fracción empresarial, se observa una mayor proporción de funcionarios mexicanos considerando los 9 siguientes. En cuanto al sector medianamente vinculado con el exterior, los directivos en términos relativos, son también en forma predominante mexicanos. Y también son mexicanos los siguientes 9 ejecutivos más importantes a medida que se observa la escala jerárquica en forma descendente. Y entre las empresas fuertemente articuladas con el exterior, aun cuando el director es extranjero en forma mayoritaria, los 9 restantes directivos más importantes, resultan ser de nacionalidad mexicana.

En términos generales, considerando los 10 ejecutivos de más alta categoría, la relación numérica global es ampliamente favorable para los ejecutivos de origen nacional, en

⁹ Instituto para la Integración de América Latina, *Los empresarios y la integración de América Latina*, Buenos Aires, BID-INTAL, 1967; Theotónio dos Santos, "La estructura de la dependencia", en Harry Magdoff, et. al., *Economía política del imperialismo*, Buenos Aires, Periferia, 1971.

CUADRO N° 16
 NACIONALIDAD DE LOS 10 EJECUTIVOS DE MAS ALTA CATEGORIA
 —porcentajes—

Empresas Grado de propie- dad extranjera	Director		Siguietes 3		Siguietes 6					
	Ext. %	Nac. %	Ext. %	Nac. %	Ext. %	Nac. %				
Menor a 49%	(278)	35.0	64.9	(37)	15.3	84.7	(104)	8.7	91.3	(137)
50 - 89%	(245)	20.7	79.3	(29)	23.2	76.8	(86)	16.1	83.9	(130)
90 - 100%	(373)	68.9	31.1	(45)	31.3	68.7	(134)	18.5	81.5	(194)
TOTAL	(896)	45.0	55.0	(111)	24.0	76.0	(324)	14.9	85.1	(461)

detrimento de los extranjeros. De un total de 896 ejecutivos altamente jerarquizados existentes en 111 empresas analizadas, 699 ejecutivos son de origen nacional, que en términos relativos representan el 78.1 por ciento; y 197 directivos son extranjeros, quienes representan dentro del total, sólo el 21.9 por ciento.

En función de los resultados, aparentemente, mientras que el socio extranjero controla en forma mayoritaria las acciones en las empresas, el socio "nacional" recibe como compensación mejores posiciones directivas en la estructura de comando y dirección empresarial. Mas debe tenerse en cuenta que posiblemente son sólo concesiones a los nacionales para llenar un determinado número de puestos directivos en calidad de asalariados, y que quien dictamina realmente la política empresarial a seguir, a través de la influencia decisiva de un reducido número de directivos en los centros de decisión, son los empresarios metropolitanos. E incluso se puede ir más allá y especular un tanto, mencionando que los directivos mexicanos, quienes aparentemente tienen a su cargo los centros de decisión, al no tener suficientes bases de sustentación económica, se limitan a servir fielmente a sus empleadores extranjeros, mostrando una mentalidad tan expoliadora y desnacionalizante como la de los mismos extranjeros. Luego entonces, y de ser verdad nuestras reflexiones ¿hasta qué punto realmente la importancia numérica que los directivos nacionales tienen entre los 10 cargos ejecutivos de mayor importancia, e incluso en los consejos de administración, implica la existencia de precondiciones favorables a la autonomía, o simplemente este es otro de los mecanismos orientados a fortalecer la dependencia?

Por tanto, asegurarse los ejecutivos mexicanos el control de los centros de decisión por medio de la posesión mayoritaria de los puestos directivos más importantes y de los consejos de administración, no constituye, como ya hemos advertido, el problema fundamental para alcanzar la autonomía nacional. Este control importante no pasa de ser una mera concesión burocrática. Y esta forma de dominación

imperialista es sumamente peligrosa, pues los grupos "nacionales" empresariales gradualmente se desnacionalizan, se convierten en elementos flexibles y dispuestos a servir aún más a los intereses metropolitanos por el hecho de controlar parcialmente los centros de decisión, y en lo económico, sólo recogen migajas.

Los centros de decisión de las empresas *joint venture*, autónomos en su gran mayoría de las matrices metropolitanas, en los cuales participan los grupos empresariales coligados, presentan las siguientes modalidades:

a) Los intereses extranjeros y nacionales están representados en los consejos de administración y en el control de los cargos ejecutivos de más alta categoría, para facilitar la similitud de intereses y fijar claramente la política de las empresas mixtas. Mas aunque el predominio evidentemente es favorable a los funcionarios nacionales y desfavorable a los extranjeros, pensando que el verdadero poder lo retienen los directivos extranjeros, para lo cual requieren capturar las posiciones ejecutivas de más alta categoría, que siempre representan un número reducido, dejando el grueso de las posiciones directivas a elementos nacionales.¹⁰ Con esto continúan quedando en duda las posibilidades de aplicar una política de desarrollo autónomo, a pesar de los resultados reportados, ya que además de tener el control de los

¹⁰ Los funcionarios extranjeros en los consejos de administración, además de radicar en su mayoría en los países metropolitanos, mantienen a los consejos de administración prácticamente inactivos. Esto es así, pues de 46 empresas con fuerte predominio extranjero únicamente en 15 empresas se reúnen más de dos veces al año. La situación cambia en las 30 empresas con predominio extranjero mediano, pues se reúnen más de dos veces al año en 19 empresas; y en las empresas con predominio "nacional" que son 37, se reúnen más de dos veces al año en 21 empresas. Además en 42 de las 113 empresas, el Presidente del consejo de administración es al mismo tiempo el director general. Ello se advierte con mayor frecuencia en las empresas con predominio "nacional" y en las otras empresas son distintas las personas, o sea en las medianas y fuertemente articuladas con el exterior.

puestos directivos, es necesario que se monopolice la totalidad de las acciones en las empresas, lo cual asociado paralelamente a un proceso de rearticulación de los vínculos con el mercado mundial, y especialmente con la metrópoli norteamericana, se tendrían ciertas condiciones propicias para orientarse a alcanzar la autonomía.

b) La responsabilidad de implantar una situación de autonomía, es letra muerta para el socio "nacional", y con mucha mayor razón para el empresario extranjero. No obstante, el estado se obstina en difundir ideológicamente que por esta vía, se va alcanzar la independencia económica. Y se empeña en un sorprendente apoyo a esta coalición empresarial que, según el estado, soluciona todo tipo de problemas; y lo que es más, a los ojos de distintos países dependientes, es puesto como ejemplo a seguir.

c) El empresariado extranjero, finalmente, busca controlar todo proceso que en cualquier sentido y dirección adopte el socio "nacional", empleando una diversidad de mecanismos. Así está en condiciones de evitar la independencia económica del país.

Es necesario insistir que los directivos extranjeros incorporados a los centros de poder, a pesar de su número reducido, influyen en forma determinante sobre las empresas mixtas y por lo tanto sobre la sociedad nacional y, además, pesan sobre las posibilidades generales que tienen las clases productoras locales para canalizar y movilizar los recursos en función de una política autónoma de desarrollo. Pero debemos enfatizar que este dominio a pesar de ser importante, no justifica totalmente el curso concreto de los acontecimientos, ni tampoco que la burguesía "nativa" se resista a imponer un dominio de acuerdo justamente con los intereses nacionales, pues existe una diversidad de mecanismos para capturar la totalidad de los centros de decisión y de poder, además de la propiedad total de las acciones en las empresas *joint venture*.

VII. NACIONALIZACION O DESNACIONALIZACION

En la actualidad, los empresarios metropolitanos han penetrado con tal intensidad en la sociedad mexicana que ya no necesitan exportar desde sus países de origen bienes industriales al país a cambio de productos primarios. La tendencia actual es abastecer el mercado nacional, desde dentro, mediante el establecimiento de empresas industriales. Además, aplicando la política imperialista de concentración y de centralización del capital adquieren en forma total o parcial empresas locales medianas y grandes, por lo común por menos de su valor real. Por tanto, cualquier empresa nacional que surja, inevitablemente sufre alguna forma de dominación foránea, ya directamente a través de la adquisición total o parcial del capital, o bien indirectamente mediante el financiamiento y la asistencia técnica. Debido a tales procesos, los grupos imperialistas extraen grandes cantidades de capitales, producto de sus operaciones en la sociedad mexicana. Por ejemplo, haciendo referencia a los flujos de capital sobre el conjunto de la economía, se tiene que durante el periodo 1957-1970, por concepto de inversiones extranjeras directas, considerando las nuevas inversiones, reinversión de utilidades, disposición de utilidades acumuladas y cuentas entre compañías, ingresaron al país un monto de 2 352 682 miles de dólares; mientras que en el mismo lapso, egresaron por concepto de utilidades obtenidas, intereses, regalías y otros pagos, 3 359 019 miles de dólares. O sea, que entre ambas cantidades, se aprecia una diferencia de 943 231 miles de dólares, que es negativa para la economía nacional. Procesos que en general constituyen la expresión de la desnacionalización de la economía mexicana.

En síntesis, el dominio de los consorcios imperialistas asociados o no a los empresarios "nacionales", producto del proceso de concentración económica en los países metropolitanos y a escala mundial, y del desarrollo del capitalismo monopolista, en las actuales circunstancias de operación, sólo puede contribuir a la desnacionalización de la economía nacional.

En cuanto a las empresas mixtas, y limitándonos a determinadas formas de nacionalización y de desnacionalización, si bien el estado, al promover la asociación interempresarial, inicialmente formula la política de que los sectores industriales "nacionales" y extranjeros deberían compartir una proposición similar de acciones en las empresas *joint venture*, en ningún momento advierte el peligro de que tanto un grupo empresarial como otro empleara mecanismos alternativos para violar tal disposición e inmediatamente se perfilara a lograr la exclusión parcial o total del socio rival en el control y participación de las acciones en las empresas.

Como en cualquier otro proceso social, y en especial aquellos que se relacionan con la esfera de poder y el control de las acciones, el establecimiento de las empresas mixtas condiciona el surgimiento de luchas y conflictos, ya que los grupos coligados reajustan constantemente sus posiciones en mayor o menor intensidad, según sus intereses, fuerza y capacidad.

Por tanto, lo que se advierte a través del tiempo es un proceso de alteración de las posiciones internas en las empresas mixtas mediante la exclusión total o bien parcial de alguno de los socios, ya sea el "nacional" o el extranjero. Estos procesos de desplazamiento por un lado, del socio extranjero, permite que cobren expresión los procesos de nacionalización, y por otro, del socio "nacional", los procesos de desnacionalización.¹

¹ Pedro Paz, "Dependencia financiera y desnacionalización de la industria interna", en *El Trimestre Económico*, vol. xxxvii, N° 146, 1970, pp. 297-329; Dale Johnson, "Dependencia, desnacionali-

Los grupos económicos metropolitanos, naturalmente, centran sus pretensiones inmediatas en reforzar la expansión del sistema imperialista, acelerando los procesos de descapitalización y desacumulación, se encargan de la comercialización, financiamiento de las múltiples actividades, además de la desnacionalización, con expresión, entre otras modalidades, en el control gradual en forma parcial o total de las acciones en las empresas conjuntas. Para los grupos "nacionales", supuestamente, sus máximas aspiraciones, todas ellas frustradas, deberían ser la consolidación de una posición hegemónica en las empresas *joint venture*, el control de las ramas industriales estratégicas para el desarrollo y el control gradual de las acciones de las empresas y por consiguiente la reorientación total de la sociedad nacional dependiente dentro del concierto mundial.

Los resultados, en la práctica, relativos a los objetivos perseguidos, nacionalización o desnacionalización, dependen en última instancia de la capacidad de cada conjunto particular de fuerzas sociales "nacionales" o extranjeras para finalmente imponer sus intereses tanto en el interior de las empresas como de toda la sociedad nacional.

1.—Control progresivo de las acciones: la burguesía "nacional" o el empresariado extranjero

Los cambios o desplazamientos internos en las empresas mixtas, específicamente los que conciernen con la apropiación progresiva de las acciones, cuyas repercusiones se hacen sentir en el ámbito de la sociedad global, en gran parte son impuestos por el empresario extranjero, debido a su enorme poderío y a la gama de mecanismos de que puede

zación del desarrollo y sistema internacional", en Andre Gunder Frank, et. al., *Economía política del subdesarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Signos, 1970; Dale Johnson, "La burguesía 'nacional' y 'progresista' en Chile", en Andre Gunder Frank, et. al., *op. cit.*, pp. 231-286.

disponer en el curso de sus actividades imperialistas.² Naturalmente, y esta es una cuestión ignorada deliberadamente por el estado, tales pretensiones imperialistas son por definición estructuralmente incompatibles con la política de lograr un desarrollo autónomo. Y esto se ve facilitado con el hecho de que sólo en casos extremadamente raros, los grupos empresariales "nacionales" logran imponer un claro proceso de apropiación de las acciones en las empresas, lo cual evidentemente no basta para detener la expansión imperialista.

Para aportar evidencia empírica a lo anterior, procederemos a presentar información que haga resaltar los procesos de apropiación gradual de las acciones llevada a cabo por un lado, por el empresariado extranjero, cuestión indicativa de la desnacionalización; y por otro, la apropiación progresiva de las acciones en las empresas realizada por la burguesía "nacional", lo que nos permitirá apreciar los procesos de nacionalización. Y además, como parte complementaria de ello, presentaremos información sobre las empresas en las cuales se mantiene la misma distribución de las acciones. (Cuadro 17)

CUADRO N° 17

NACIONALIZACIÓN O DESNACIONALIZACIÓN EN EL
INTERIOR DE LAS EMPRESAS MIXTAS

—porcentajes—

<i>Tendencias</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Otros países.</i>	<i>Total</i>
Desnacionalización (extranjerización)	20.4	20.0	20.4
Nacionalización (mexicanización)	10.7	30.0	14.1
Sin experimentar alteraciones	68.9	50.0	65.5
TOTAL	(93)	(20)	(113)

² Orlando Caputo y Roberto Pizarro, *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales*, op. cit., pp. 264-300.

Los resultados permiten observar en el conjunto del empresariado internacionalizado y por consiguiente vinculado a las formas de operación de las multinacionales, que se perfila la existencia de las tres tendencias básicas. Una de ellas consiste en que en el 20.4 por ciento de las empresas, el socio hegemónico extranjero ha logrado imponer un proceso de desnacionalización que tiene expresión en la adquisición gradual de las acciones que anteriormente estaban en poder de los empresarios "nacionales". En otra, particularmente en el 14.1 por ciento de las empresas, el socio "nacional" lleva a cabo el proceso de nacionalización mediante la apropiación de las acciones que anteriormente estaban en poder del empresariado metropolitano. Y finalmente, en el 65.5 por ciento de tales empresas no existen alteraciones.

El proceso de desnacionalización ha sido impuesto en forma casi semejante por grupos imperialistas originarios de los Estados Unidos como por grupos empresariales provenientes de otros países centrales.³ El proceso de nacionalización ha afectado en mayores proporciones a empresas en poder de un conjunto de productores originarios de varios países metropolitanos y en menor proporción a productores provenientes de los Estados Unidos.⁴

Esta situación de ninguna manera es favorable para la política de la burguesía tendiente a alcanzar el desarrollo

³ José Luis Ceceña, *El imperio del dólar*, México, Ediciones El Caballito, 1972; José Luis Ceceña, *México en la órbita imperial*, México, Ediciones El Caballito, 1970; Harry Magdoff, *La era del imperialismo*, Santiago de Chile, Monthly Review, 1969; Celso Furtado, "La concentración del poder económico en Estados Unidos y sus repercusiones en América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. XIX, N° 8, agosto de 1969, pp. 606-610.

⁴ James W. Vaupel and Joan P. Curhan, *op. cit.*; Gustavo Lagos, "Empresas multinacionales: aspectos socioeconómicos, políticos e institucionales", en *Revista de la Integración*, N° 2, mayo de 1968; Banco Interamericano de Desarrollo, *Las inversiones multinacionales en el desarrollo y la integración en América Latina*, Bogotá, abril de 1968.

capitalista autónomo. La hegemonía del empresariado extranjero, lograda desde el inicio de la constitución de las empresas, persiste con el transcurso del tiempo. A ello se suma la gradual apropiación de mayores proporciones de acciones en las empresas conjuntas, con lo cual se refuerzan los procesos de desnacionalización. La compra de acciones en las empresas mixtas por la burguesía "nacional" e incluso el estado, no ha bastado debido a su escasa magnitud, para contrarrestar eficazmente los procesos expoliadores que operan sobre la sociedad mexicana y resultan ineficaces para superar la situación de dependencia.⁵

En estas condiciones, los ideólogos desarrollistas, a pesar de que observan, por un lado, que las empresas *joint venture* en su composición interna reflejan una composición bastante desigual y favorable al socio extranjero, y por otro, la exclusión gradual del socio "nacional", continúan siendo demasiado insistentes en justificarlas y en pregonar orientarse a alcanzar la independencia económica por esta vía de desarrollo capitalista dependiente.

El estado, interesado en salvaguardar la ampliación del sistema productivo, aun a costa de propiciar la desnacionalización de la industria interna, y a pesar de la marginalización de importantes sectores o fracciones empresariales "nacionales" del interior de las empresas mixtas, hace caso omiso del descontento de ciertos sectores progresistas que recomiendan la destrucción de las empresas mixtas e impone con toda su autoridad sus pretensiones de conseguir la meta estratégica: la industrialización mediante sustitución de importaciones, no obstante que genera una creciente dependencia estructural.

En estas condiciones, de debilidad notable del socio "nacional", de desinterés del estado por corregir el curso del proceso de desarrollo y de fortalecimiento de los grupos em-

⁵ Alonso Aguilar Monteverde, *Problemas estructurales del subdesarrollo*, México, Imprenta Universitaria, 1971; Fernando Carmo-
na, *Dependencia y cambios estructurales*, México, Imprenta Univer-
sitaria, 1971.

presariales metropolitanos, sumamente interesados en acelerar la desnacionalización, se invalida cualquier política de desarrollo que hiciese posible la autonomía.

2.—Desnacionalización

El proceso de desnacionalización que los empresarios extranjeros han impuesto en el interior de las empresas mixtas se expresa, como ya se ha insistido, en que consiguen aumentar en términos relativos el control de las acciones,⁶ cuestión que ocurre en 23 empresas específicamente. (Cuadro 18).

En 16 empresas en las cuales la burguesía "nacional" tenía el control predominante de las acciones, se advierte un proceso de transferencia de tal control hacia el socio

⁶ El anuncio divulgado el 5 de octubre de 1970 sobre la venta de la empresa mexicana "La Azteca" a la empresa norteamericana Quaker Oats, dio la oportunidad de externar diversas opiniones favorables a tal medida. Emilio España, industrial de la rama de productos alimenticios, manifestó que "son variados los elementos que determinan la venta de empresas mexicanas, entre ellos la creciente participación de empresas extranjeras en alguna rama, las facilidades para transferir al exterior utilidades disfrazadas de pagos por asistencia técnica o por regalías, cuyo gravamen es mucho menor; las facilidades para obtener créditos con menor costo, y en fin la mayor capacidad económica y técnica, que determina que la asociación de capitales que deja la mayoría en manos mexicanas resulte infructuosa, pues el capital extranjero termina dominando a través de la maquinaria y la materia prima que aporta". *Comercio Exterior*, vol. xx, N° 10, octubre de 1970, p. 837. Y lo mismo sucedió cuando la Chrysler Corporation compra el 20 por ciento de las acciones de AUTOMEX, con lo que llega a controlar el 66 por ciento. Las razones que da entonces el Subsecretario de Industria y Comercio fueron: "se justifica plenamente la venta del paquete de acciones de Automex a Chrysler en virtud de que dicha empresa ha registrado pérdidas en sus operaciones ya que tiene que competir con empresas como Ford y General Motors, que cuentan con fuerte respaldo económico del exterior", *Comercio Exterior*, vol. xxii, N° 1, enero de 1972, p. 26.

CÁDRO N° 18

TENDENCIA HACIA LA DESNACIONALIZACIÓN EN LAS EMPRESAS MIXTAS

Cambios en el grado de propiedad extranjera Tenían Pasaron a tener	Bienes de consumo No duraderos		Bienes de producción Intermedios		Bienes de producción Finales		Total
	E.U. O*	Duraderos E.U. O*	E.U. O*	Químicos E.U. O*	E.U. O*	E.U. O*	
50 - 89% 90 - 100%	1	1	0	0	0	0	2
Menor 49% 90 - 100%	2	0	1	0	0	0	3
Menor 49% 50 - 89%	4	1	2	0	2	1	13
Cambio mayor al 10% pero sin cambiar de intervalo	0	1	2	0	0	0	5
TOTAL	7	3	5	0	2	1	23

* Otros países.

extranjero. En 3 de tales empresas el proceso de desnacionalización muestra indicios de ser casi total, pues el empresario extranjero pasa a controlar acciones en proporciones que oscilan entre el 90 y el 100 por ciento. En los 13 casos restantes, el proceso de desnacionalización es menos completo, pues los extranjeros pasan a controlar las acciones cuyo monto asciende entre el 50 y el 89 por ciento.

Especialmente en 2 empresas, entre las cuales ya existía un predominio marcado de los empresarios extranjeros, vía control mayoritario de las acciones, entre el 50 y el 89 por ciento, el proceso de desnacionalización se perfila en forma más intensa, pues se pasa a controlar entre el 90 y el 100 por ciento de las acciones.

Finalmente, es necesario destacar que en 5 empresas aumenta el control de las acciones en poder de los grupos extranjeros en detrimento de los productores "locales", pero la intensidad a pesar de ser superior al 10 por ciento, no llega a ser sustancial y rebasar los intervalos aquí presentados.

Las actividades en las cuales han acentuado su interés los empresarios metropolitanos, y que se manifiesta en la consolidación de los procesos de desnacionalización, se expresa en 15 empresas dedicadas a los bienes de consumo y en sólo 8 empresas de bienes de producción.

En cuanto a las empresas productoras de bienes de consumo, aquellas que han sido más permeables a la desnacionalización, son 10 empresas que producen bienes de consumo no durables y sólo 5 empresas ocupadas en los bienes de consumo durables. Por lo demás, en lo referente a las empresas productoras de bienes de producción se puede observar que el proceso de desnacionalización ha afectado a 3 empresas que fabrican bienes de producción intermedios, 2 de productos químicos y 3 de productos finales.

Los datos reflejan claramente que la estructura económica de un país dependiente como México, en las actuales circunstancias, es objeto de amplios procesos de desnacionalización y que, por consiguiente, el sostenimiento del actual

esquema desarrollista, simplemente fortalece la situación de dependencia.

En conclusión, no sólo el sector empresarial extranjero se ha apoderado de las posiciones hegemónicas en las empresas *joint venture*, sino que se muestra una tendencia a desplazar al empresariado "nacional", a desnacionalizar la estructura industrial, procesos que naturalmente afectan en forma sustancial a la sociedad mexicana.

3.—Nacionalización

Centrando nuestra atención exclusivamente entre las 16 empresas en que el empresariado "nacional" ha logrado imponer un proceso de nacionalización, podemos detectar varias cuestiones. (Cuadro 19)

Por principio de cuentas, en 11 empresas, proporciones de acciones pertenecientes a los socios extranjeros son nacionalizadas parcialmente. De entre estas mismas empresas, en 6 el empresariado "nacional" pasa a tener el predominio de las acciones. En las 5 empresas restantes, aun cuando los empresarios "locales", se apropian lentamente de una proporción importante de las acciones, cuestión que da lugar a que se perfila el proceso orientado hacia la nacionalización, los empresarios extranjeros mantienen el control mayoritario de las acciones. En las 5 empresas restantes que experimentaron el proceso de transferencia de las acciones desde el socio extranjero hacia los socios "nacionales", el proceso de nacionalización es total.

De las 11 empresas nacionalizadas en forma parcial por la burguesía "nacional", 5 tienen capital procedente de la metrópoli norteamericana y las otras 6 capital originario de varios países industrializados. Las 5 empresas nacionalizadas totalmente por los sectores burgueses "locales" eran en su totalidad propiedad de los grupos empresariales originarios de los Estados Unidos.

CUADRO Nº 19
TENDENCIA HACIA LA NACIONALIZACIÓN EN LAS EMPRESAS MIXTAS

Cambios en el grado de propiedad extranjera Tenían	Pasaron a tener	Bienes de consumo		Bienes de producción		Total					
		No duraderos	Duraderos	Intermedios	Químicos						
		E.U.	O*	E.U.	O*	E.U.	O*				
90 - 100%	50 - 89%	0	1	0	0	3	0	1	0	0	5
90 - 100%	Menor a 49%	1	0	1	0	0	0	0	1	1	4
50 - 89%	Menor a 49%	0	0	2	0	0	0	0	0	0	2
Nacionalizadas	100%	1	0	0	0	1	0	1	0	2	5
TOTAL		2	1	3	0	1	3	1	1	3	16

* Otros países.

Teniendo en cuenta las diversas ramas económicas, observamos que la burguesía "nacional" ha pasado a controlar un mayor número de acciones, cuestión concreta de la nacionalización, entre 6 empresas ocupadas en los bienes de consumo y 10 empresas fabricantes de bienes de producción. En cuanto a las empresas productoras de bienes de consumo, la burguesía "local" ha nacionalizado tres empresas ocupadas en la fabricación de bienes de consumo no duraderos y exactamente el mismo número de empresas ocupadas en los bienes de consumo duradero. Por lo que se refiere a las empresas de bienes de producción, de acuerdo a la importancia absoluta, la burguesía "nacional" ha nacionalizado a 4 empresas de bienes de producción intermedios, 4 de bienes de producción final, y a 2 de productos químicos.⁷

4.—*Nacionalización o desnacionalización entre las empresas mixtas manufactureras con capital norteamericano y mexicano*

Información procedente de otros estudios que permita ser estrictamente comparable con la anterior, es casi inexistente.

⁷ El 27 de agosto de 1971 se nacionaliza la Compañía Minera de Cananea pasando el estado a controlar el 51 por ciento de las acciones. En esta ocasión, la prensa mexicana y la estadounidense (*Excelsior* y *The New York Times*), recogieron declaraciones de Mr. John B. M. Place, Presidente de la Anaconda Company. A su juicio la venta del 51 por ciento de las acciones de la Compañía Minera de Cananea al gobierno e inversionistas privados mexicanos pone en operación "una fórmula que ha dado excelentes resultados, o sea que el capital extranjero trabaje asociado con el capital mexicano". Añadió: "...que en ningún momento fuimos forzados a mexicanizarnos. Anaconda directamente escogió estos momentos para acercarnos al gobierno mexicano y hacerle saber nuestras intenciones de mexicanizarnos". Por su parte, Mr. David Healy, vicepresidente de Anaconda declaró que "la operación no afectará negativamente las ganancias de las empresas, sino que incluso puede elevarlas, debido a las ventajas fiscales". *Comercio Exterior*, vol. XXI, N° 9, septiembre de 1971, p. 773.

No obstante existe información derivada del estudio de James W. Vaupel y Joan P. Curhan, quienes obtienen información perteneciente a 363 empresas manufactureras fundadas por 162 corporaciones transnacionales norteamericanas.⁸

El estudio entrega información que permite lograr la configuración de tres tendencias. En primer lugar, información relativa al proceso de desnacionalización, mostrando las empresas en las cuales el socio extranjero ha impuesto un proceso de control o apropiación creciente de las acciones; y las empresas que originalmente fueron establecidas bajo la fórmula *joint venture* y que con el transcurso del tiempo han pasado a ser propiedad total de las corporaciones transnacionales. En segundo lugar, información sobre la realización de los procesos de nacionalización mostrando las empresas en las cuales el socio "nacional" ha adquirido en forma creciente mayor control en las acciones; la venta de empresas por parte del empresario extranjero a los empresarios "nacionales" o al estado; y la liquidación o bien expropiación de empresas. En tercer lugar, la ausencia de cambios significativos en la posesión de las acciones entre las empresas por cualquiera de las modalidades mencionadas. La información que resume tales tendencias puede verse en el cuadro 20.

Por principio de cuentas, se tiene que en el 18.8 por ciento de tales empresas, considerando solamente dos modalidades, se perfila el proceso denominado de desnacionalización. Esto cobra expresión, por un lado, en el momento en que el empresariado extranjero aumenta significativamente la propiedad de las acciones en las empresas en las cuales comparten la propiedad con capitalistas "nacionales". Y por otro, en los casos en que el socio extranjero, si bien inicialmente acepta compartir las acciones en las empresas *joint venture* con socios "nacionales"; posteriormente impone una política de desplazamiento total del empresariado "local" para pasar a controlar íntegramente a las empresas.

⁸ James W. Vaupel and Joan P. Curhan, *op. cit.*

CUADRO N° 20

NACIONALIZACIÓN O DESNACIONALIZACIÓN EN EL INTERIOR DE LAS 363 EMPRESAS MIXTAS MANUFACTURERAS CON CAPITAL NORTEAMERICANO Y MEXICANO: 1968

Tendencias básicas	Expresión de los procesos	Empresas	
		N°	%
DESNACIONALIZACIÓN	—El socio extranjero aumenta en forma significativa la propiedad de las acciones	35	9.7
	—Subsidiarias establecidas bajo la fórmula <i>joint venture</i> y que han pasado a ser propiedad total de la matriz extranjera	33	9.1
NACIONALIZACIÓN	—El socio "nacional" aumenta en forma significativa la propiedad de las acciones	27	7.4
	—Empresas liquidadas o expropiadas	90	24.8
	—Subsidiarias vendidas	10	2.7
SIN EXPERIMENTAR CAMBIOS SIGNIFICATIVOS		168	46.3
TOTAL		363	100.0

FUENTE: James W. Vaupel and Joan P. Curhan, *op. cit.*

En el 34.9 por ciento de las empresas manufactureras, considerando tres modalidades, se perfilan procesos de nacionalización. Entre algunas empresas se tiene que ciertamente el empresario extranjero, experimenta un proceso de disminución significativa en términos relativos en el control de las acciones, cuestión que favorece al socio "nacional". Mas en las dos modalidades restantes el proceso de naciona-

lización al parecer puede incluso ser propiciado o facilitado por los mismos empresarios extranjeros. Por ejemplo, es posible que se realice la venta de empresas, en los momentos en que tales empresas debido a las bajas tasas de ganancias resulten incosteables para la matriz y la solución más adecuada sea su venta. Lo mismo puede decirse de las empresas liquidadas, pues es viable que también debido a las bajas tasas de ganancias, lo más indicado sea suprimirlas. En cuanto a las empresas expropiadas por los grupos dominantes, desafortunadamente no fue posible desagregar la información para poder presentarla en forma independiente y observar el verdadero impacto de esta peculiar modalidad de la nacionalización, la cual siempre ha implicado la respectiva indemnización.

En el 46.3 por ciento de tales empresas manufactureras, según lo manifestaron, las alteraciones realmente no han sido sustanciales, tanto en un sentido como en otro. Esto implica el sostenimiento del sector empresarial extranjero en las posiciones hegemónicas.

Estrictamente son comparables sólo dos procesos, uno de ellos referente a la desnacionalización y otro a la nacionalización. El primero se refiere al hecho de que el socio extranjero aumenta en forma significativa el control accionario en 35 empresas *joint venture*. El segundo, se verifica en el momento en que el socio "nacional" aumenta su dominio accionario en 27 empresas. Estos resultados confirman plenamente que el empresario metropolitano está en condiciones de imponer su dominio y acelerar la desnacionalización de la estructura industrial.

5.—*Desnacionalización entre las empresas mixtas manufactureras con capital norteamericano y mexicano*

Importantes fracciones empresariales industriales "nacionales" son eliminadas gradualmente debido a la hegemonía de los grupos económicos imperialistas metropolitanos du-

rante el actual proceso de consolidación de las nuevas condiciones de la industrialización.⁹ Los resultados que demuestran la evidencia de los procesos de desnacionalización, teniendo en cuenta el grado de propiedad extranjera y el momento en que son afectadas las empresas, son presentadas en el cuadro 21.

Es pertinente hacer notar que las dos modalidades de los procesos de desnacionalización adquieren particular intensidad en el decenio 1958-1967, en contraposición con los años anteriores.

La matriz metropolitana en 35 empresas aumenta en forma significativa la propiedad de las acciones, desplazando por supuesto gradualmente al empresariado "nacional". Entre algunas de tales empresas el socio "local" tenía el control de las acciones en forma dominante, pero es desplazado de tal posición por el empresariado extranjero. En otras empresas, en las cuales tradicionalmente las matrices tenían el control de las acciones en forma mayoritaria, simplemente logran reforzar su posición hegemónica.

Un resultado digno de destacarse consiste en que varias empresas son establecidas originalmente bajo la fórmula *joint venture*; pero con el transcurso del tiempo han pasado a ser propiedad total de las matrices norteamericanas. Esta es una cuestión de la cual tiene pleno conocimiento el estado, pero en ningún momento se ha orientado a poner límites efectivos a tal situación. En estas condiciones es evidente que los grupos empresariales norteamericanos aceptan en el inicio las pretensiones estatales tendientes a formar con los empresarios "nacionales" empresas conjuntas, a cambio de ciertas concesiones y ventajas, pero posteriormente desechan al empresario "nacional" y escapan a tal compro-

⁹ Fernando H. Cardoso y Enzo Faletto, *op. cit.*; Fernando H. Cardoso, *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil)*, *op. cit.*, Dale Johnson, "Industrialización, movilidad social y formación de clases en Chile", en André Gunder Frank, et. al., *Economía política del subdesarrollo en América Latina*, pp. 231-286.

CUADRO N° 21

TENDENCIA HACIA LA DESNACIONALIZACIÓN ENTRE LAS EMPRESAS MIXTAS MANUFACTURERAS CON CAPITAL NORTEAMERICANO Y MEXICANO

Modalidades de la desnacionalización	Periodo en que fueron afectadas	Total	Grado de propiedad extranjera			Desconocido
			5-49%	50-94%	95-100%	
La matriz aumenta la propiedad de las acciones en las empresas	Antes de 1946	2	1	1	0	0
	1946-1957	3	1	2	0	0
	1958-1967	30	11	19	0	0
	Hasta 1968	35	13	22	0	0
Empresas establecidas bajo la fórmula <i>joint venture</i> y ahora propiedad total de la matriz	Antes de 1946	2	1	1	0	0
	1946-1957	3	1	2	0	0
	1958-1967	28	3	19	0	6
	Hasta 1968	33	5	22	0	6
TOTAL		68	18	44	0	6

FUENTE: James W. Vaupel and Joan P. Curhan, *op. cit.*

miso desarrollista. Las razones por las que aceptan tal política son penetrar en la sociedad mexicana sin obstáculos y, la más importante, porque la asociación les produce magníficos dividendos y beneficios fiscales. Al ya no serles útil la coalición empresarial, rápidamente la rompen para pasar a operar en forma autónoma, pues es la mejor modalidad que conviene a sus intereses imperialistas.

La información reportada, evidentemente muestra la actuación de los procesos de desnacionalización de la industria interna. Ante esta situación, y supuestamente para corregirla, los grupos que tienen en sus manos la conducción del estado, plenamente convencidos de los procesos expoliadores, se han orientado a aplicar una política de corte sensacionalista difundiendo ante la opinión pública expresiones tales como “la necesidad de cambiar las reglas del juego respecto a la inversión extranjera”, “la transferencia de tecnología” y apelando a la buena voluntad de los grupos monopolistas internacionales para que se asocien correctamente —como lo indica la legislación vigente— con los sectores burgueses “nacionales”. Lo único que han logrado, es obtener mayor legitimidad para el sistema difundiendo entre los distintos grupos y clases sociales el *slogan* de que están preocupados en resguardar los intereses de la nación. Naturalmente que las relaciones de dependencia subsisten y no sufren alteraciones significativas que tiendan a favorecer a los intereses nacionales.

6.—*Nacionalización entre las empresas mixtas manufactureras con capital norteamericano y mexicano*

Considerando exclusivamente a las empresas manufactureras, en las cuales adquieren expresión los procesos de nacionalización,¹⁰ con el fin de tener mayores elementos

¹⁰ Dale Johnson, “Dependencia, desnacionalización del desarrollo

explicativos de análisis, introduciremos también dos factores adicionales consistentes en el grado de propiedad extranjera y el momento en que fueron afectadas las empresas. (Cuadro 22)

Los procesos de nacionalización adquieren mayor expresión particularmente entre las empresas en las cuales el predominio del socio norteamericano es en extremo acentuado. Otra cuestión relevante radica en que tales procesos adquieren vigor sobre todo en el decenio 1958-1967.

Por lo que se refiere a la primera de las modalidades del proceso de nacionalización, como lo es la apreciación de las 27 empresas en las cuales el socio "nacional" aumenta gradualmente la propiedad de su dominio accionario, tenemos que es precisamente el sector del empresariado en donde era mayor el predomnio norteamericano, el más afectado. Entre las otras dos fracciones del empresariado, tales procesos de nacionalización realmente no tienen mucha importancia.

El mismo cuadro proporciona información sobre las empresas manufactureras norteamericanas que han sido vendidas al aparato estatal o bien a los distintos sectores empresariales industriales "nacionales". La cantidad es realmente mínima: 10 empresas. De entre ellas, han sido vendidas en mayor número empresas en las cuales la participación de capitales norteamericanos era acentuada.

Por lo demás, se tiene una mayor cantidad de empresas, alcanzando la cantidad de 90, que han sido liquidadas o bien expropiadas. Tales procesos en forma similar han alcanzado predominantemente a aquellas empresas en las cuales la participación de los capitales norteamericanos era mayoritaria.

Si se reflexiona sobre los cambios que están ocurriendo, especialmente el proceso de desplazamiento del sector empresarial "nacional" y el evidente robustecimiento de los

y sistema internacional", en Andre Gunder Frank, et. al., *op. cit.*, pp. 93-132.

CUADRO N° 22

TENDENCIA HACIA LA NACIONALIZACIÓN ENTRE LAS EMPRESAS MIXTAS
MANUFACTURERAS CON CAPITAL NORTEAMERICANO Y MEXICANO

Modalidades de la nacionalización	Periodo en que fueron afectadas	Grado de propiedad extranjera				Desco- nocido
		Total	5-49%	50-94%	95-100%	
El socio "nacional" aumenta la pro- piedad de las acciones	Antes de 1946	0	0	0	0	0
	1946-1957	3	0	1	2	0
	1958-1967	24	0	2	22	0
	Hasta 1968	27	0	3	24	0
Subsidiarias vendidas a productores "nacionales"	Antes de 1946	1	0	0	1	0
	1946-1957	1	0	0	1	0
	1958-1967	8	2	1	5	0
	Hasta 1968	10	2	1	7	0
Subsidiarias expropiadas o liquida- das	Antes de 1946	4	0	1	3	0
	1946-1957	16	1	4	11	0
	1958-1967	70	10	11	42	0
	Hasta 1968	90	11	16	56	7
TOTAL		127	13	20	87	7

FUENTE: James W. Vaupel and Joan P. Curhan, *op. cit.*

socios metropolitanos en el interior de las empresas conjuntas, cuestiones que contribuyen a intensificar los procesos de desnacionalización, tenemos que inferir que lo que está ocurriendo simple y sencillamente es la intensificación de los procesos de concentración y centralización del capital en el sector imperialista. En estas condiciones y en definitiva, la burguesía local jamás podrá alcanzar la autonomía que manifiesta estar persiguiendo al apoyar y legitimizar la acción expoliadora imperialista, pues sólo propicia y favorece una creciente desnacionalización de la estructura industrial. Además, jamás podrá ocupar la posición hegemónica en el interior de las empresas conjuntas, vía adquisición mayoritaria de las acciones en las empresas, pues en los casos en que ello se observa, es casi seguro, que sea a costa de una creciente dependencia financiera e incluso tecnológica. Y con ello, el problema de la desnacionalización continua vigente.

En suma, la dependencia estructural, que se tiene como resultante, indica no sólo la presencia de nuevos grupos y fuerzas económicas internacionales sino también la acción decisiva de la burguesía "nacional", facilitando amplios procesos de reorganización de la sociedad mexicana en el campo capitalista mundial.

El futuro de la sociedad mexicana puede predecirse fácilmente en base a la evidencia empírica mostrada, si por supuesto no son alteradas las presentes condiciones estructurales. Estos derroteros estarán configurados por las decisiones concretas que impongan los sectores extranjeros sobre el aparato estatal y por el comportamiento subordinado de los sectores empresariales "nacionales" y del estado mismo. Sin embargo, el estado debe tener presente, dentro de las nuevas condiciones de desarrollo, que la industrialización aunque es verdad que necesita de grandes unidades productivas, ellas deben estar controladas nacionalmente, lo que implica que deben tomar fuerza los procesos de nacionalización. De lo contrario, la situación puede resultar en extremo peligrosa pues en la actualidad se intensifican los

resultados negativos acentuados debido entre otras causas por la multiplicación de los mecanismos de dominación imperialista y la dependencia creciente de la tecnología extranjera y de los capitales internacionales.

En estas condiciones, es absurdo que el estado siga sosteniendo ideológicamente que el desarrollo capitalista autónomo podrá lograrse impulsando un frente empresarial mixto como el propuesto, ya que tal política ha demostrado generar simplemente efectos tales como la desnacionalización sobre la industria interna y por lo tanto sobre la sociedad mexicana.

VIII. CONCENTRACION INDUSTRIAL Y MONOPOLIZACION

Podemos resumir los mecanismos fundamentales a través de los cuales cobran expresión los procesos de concentración industrial y de monopolización, impuestos por los empresarios asociados en la fase del capitalismo monopolístico.¹

a) Un proceso de concentración industrial bajo el dominio de unas cuantas empresas. Las empresas conjuntas son de tal magnitud que logran durante los últimos años acumular e invertir enormes sumas de capitales y, además de ello, consiguen agrupar en su seno importantes sectores de fuerza de trabajo industrial.

b) Un proceso de concentración de los ingresos industriales entre un reducido número de empresas conjuntas, dejando a los demás grupos empresariales la disposición de ingresos reducidos.

c) Una capacidad demostrada, además, para operar en condiciones oligopólicas en el mercado interno, sin tener una efectiva contrapartida de otros grupos empresariales. La organización económica y las aspiraciones de estos grupos empresariales está orientada a controlar un amplio campo de acción en el mercado interno, tarea para la cual está capacitado sobre el empresario extranjero.

d) Un dominio monopolístico del mercado. Esto tiene manifestación a través de la ocupación de una posición de liderazgo en las ventas en el mercado interno. E incluso tal liderazgo adquiere una tendencia ascendente en los últimos años, con lo que se consolida el dominio monopolístico de las empresas mixtas sobre otros grupos de productores "locales" en el ámbito del mercado interno. Además la organi-

¹ V. I. Lenin, *op. cit.*, pp. 177-189.

zación de estos grupos está orientada a diversificar su campo de acción en el mercado mundial e incluso disponen de los canales adecuados para llevar a cabo la exportación de sus productos industriales.

e) La obtención de ganancias monopolistas. Los grupos asociados mantienen su hegemonía imponiendo en el mercado interno precios elevados a los productos industriales. En estas condiciones, los productores asociados aseguran la obtención de ganancias monopolistas.

f) Los grupos asociados orientan sus actividades fundamentalmente a satisfacer la demanda de bienes industriales de grupos reducidos de la estructura social, en especial de las clases dominantes y de los sectores medios.

Procederemos a comprobar las hipótesis enunciadas teniendo presente la acción de las empresas mixtas sobre la realidad mexicana tomada en muchas ocasiones como representativa de las tendencias generales de la nueva fase de la dependencia que se perfila en general en América Latina, y como la mejor evidencia de la imposibilidad de llevar a cabo por esta vía de desarrollo capitalista dependiente, la política de desarrollo nacional autónomo.

1.—*Concentración de la inversión y de la mano de obra*

La importancia relativa de las empresas mixtas en la estructura industrial del país y el dominio que ejercen sobre la sociedad mexicana se manifiestan contundentemente si examinamos los volúmenes de inversión de capital y el poder o capacidad de absorción de mano de obra obrera industrial.²

Por principio de cuentas se tiene que el Censo Industrial de 1970 registra 118 740 establecimientos industriales manufactureros.³ Las 113 empresas de la muestra apenas alcan-

² Carlos Quintana, *op. cit.*, p. 595.

³ Dirección General de Estadística, *IX Censo Industrial*, Datos preliminares correspondientes a 1970, México, 1972.

zan a representar el 0.09 por ciento sobre este total. Y las 292 empresas en las cuales existen capitales extranjeros y "nacionales" formando empresas conjuntas representan dentro del mismo total el 0.7 por ciento. Estos resultados, por tanto, confirman que sólo son un puñado dentro de cientos y cientos de empresas industriales.

Pero, y esto es lo importante, a pesar de representar una proporción mínima de empresas dentro de la totalidad llevan a cabo fuertes volúmenes de inversión. Veamos, los 118 740 establecimientos industriales, tenían un capital invertido que asciende a los 146 509 millones de pesos;⁴ y las 113 empresas de la muestra 10 505 millones de pesos, lo que implica que representan el 7.1 por ciento del total del capital invertido en el sector manufacturero. Si damos por supuesto que el monto de capital invertido es constante en cada una de las 892 empresas mixtas, tendremos una inversión estimada de 82 064 millones de pesos, que representan dentro de la economía mexicana la no despreciable inversión del orden del 56.0 por ciento.

Y por otro lado, si consideramos que para 1970, con datos también del censo industrial, existían un total de 1 639 599 obreros ocupados en las industrias de transformación,⁵ las 113 empresas aquí analizadas tenían bajo su dominio en términos absolutos 45 695 obreros, los que en términos relativos representan el 2.7 por ciento. E incluso si vamos más lejos, podemos obtener otros resultados interesantes que reafirman nuestras aseveraciones. Si damos por sentado que entre las 892 empresas integradas con capitales extranjeros y "nacionales", que una de las fuentes oficiales consigna, tienen una capacidad constante de absorción de mano de obra, tenemos que todas estas empresas, teóricamente tendrían incorporada una masa de fuerza de trabajo que ascendería a los 360 368 obreros, los que dentro del total de la

⁴ *Loc. cit.*

⁵ *Loc. cit.*

población económicamente activa incorporada en el sector manufacturero representan el 21.9 por ciento.

Además tal proceso de concentración de la mano de obra, se da predominantemente entre aquellas empresas mixtas en las cuales se advierte el predominio del empresario extranjero. (Cuadro 23)

CUADRO N° 23

MAGNITUD DE LA MANO DE OBRA INDUSTRIAL INCORPORADA EN LAS EMPRESAS MIXTAS DE ACUERDO A LA NACIONALIDAD

Nacionalidad	Grado de propiedad extranjera						Total	
	Menor a 49%		50-89%		90-100%		Empres-	Obre-
	Empres-	Obre-	Empres-	Obre-	Empres-	Obre-	Empres-	Obre-
	sas	ros	sas	ros	sas	ros	sas	ros
Extranjeros	19	59	23	77	38	173	80	309
Mexicanos	18	11 151	7	14 922	8	19 313	33	45 386
TOTAL	37	11 210	30	14 999	46	19 486	113	45 695

Según el cuadro, la fracción de empresas que está mayormente articulada con el exterior, tiene mayores contingentes de obreros. Por un lado, los 19 486 obreros incorporados en las empresas fuertemente articuladas con el exterior, representan el 42.7 por ciento dentro del total. Por otro, los 14 999 obreros de las empresas medianamente articuladas con el exterior, tienen incorporados el 32.8 por ciento. En conjunto suman el 75.5 por ciento, lo que refleja su importancia en el proceso de absorción de la mano de obra. Y los 11 210 obreros incorporados en las empresas con predominio "nacional" representan sólo el 24.5 por ciento dentro del total. Ello refleja por supuesto el predominio de las empresas fuerte y medianamente articuladas con el exterior en el proceso de absorción del conjunto de la mano de obra obrera industrial.

2.—*Concentración de los ingresos industriales*

El proceso de concentración y centralización del capital, característico de los países capitalistas, asume en la economía mexicana especial significación, transformándose cada día en una economía altamente monopolizada. Por un lado, el grupo reducido de las empresas mixtas pasa a controlar una parte creciente e importante de los ingresos anuales derivados del evidente control que tienen sobre las principales actividades económicas, en tanto que otra cantidad cada vez mayor de empresas, pequeñas, medianas e incluso grandes, van quedando al margen de los mayores beneficios económicos.⁶ A continuación veremos para el año 1969, cuál era la situación de este proceso de concentración de los ingresos en un conjunto de 211 empresas mixtas, las cuales están consideradas dentro de las 500 empresas más grandes existentes en el país. (Cuadro 24)

CUADRO N° 24

ESTRUCTURA DE PROPIEDAD E INGRESO DE 211 EMPRESAS MIXTAS SITUADAS DENTRO DE LAS 500 EMPRESAS CON MAYOR INGRESO ANUAL DECLARADO EN 1969

Ingreso en millones de pesos	Grado de propiedad extranjera					Total	
	1 a 25%	25 a 49%	50 a 99%	100%	Sin de-terminar	N°	%
76 - 150	2	25	17	40	3	87	41.3
150 - 750	5	31	13	52	7	108	51.2
750 - 1 500	1	3	1	3	3	11	5.2
1 500 - 3 000	0	2	1	2	0	5	2.3
TOTAL	8	61	32	97	13	211	100.0

FUENTE: Guillermo Ramírez, *Quién gobierna a México: la concentración económica y política*, en proceso.

⁶ Theotonio dos Santos, *El nuevo carácter de la dependencia*, Santiago de Chile, CESO, 1968, pp. 27 y 45; Paul Sweezy, *op. cit.*, p. 297; Paul A. Baran, *La economía política del crecimiento*, México, FCE, 1964.

El proceso de concentración de capital, sumamente acentuado, se ve corroborado si consideramos la participación relativa en el total de los ingresos de estas 500 empresas más grandes. Por principio de cuentas, tenemos que en 16 empresas, las cuales sobre el total de 211 empresas representan en términos relativos el 7.5 por ciento, tienen precisamente los mayores ingresos que oscilan entre los 750 y los 3 000 millones de pesos. 108 empresas que representan el 51.2 por ciento, tienen una participación menor en los ingresos industriales anuales declarados pues sólo reciben entre 150 y 750 millones de pesos. Y 87 empresas que ascienden al 41.3 por ciento de las empresas tienen ingresos los cuales varían entre los 76 y los 150 millones de pesos.

La información no deja lugar a dudas sobre el proceso de concentración de los mayores ingresos en las manos de unas cuantas empresas conjuntas, dentro de las cuales quien resulta mayormente beneficiado es el empresario extranjero.

Siendo el móvil central del sistema capitalista las ganancias, el proceso de concentración de las actividades económicas conduce necesariamente a formas monopólicas u oligopólicas, posibilita el control de los mercados, las ventas, los precios, las tasas de ganancias y la concentración de los mayores ingresos. Por lo tanto, la concentración del capital, posibilita mayores ganancias, lo que a su vez incentiva y posibilita la mayor concentración, ya sea incrementando el capital en las plantas, o bien absorbiendo otras empresas, fenómeno denominado de centralización.

3.—*Dominio oligopólico del mercado*

La concentración de capitales entre estas empresas ha incidido en su natural fortalecimiento y las ha llevado a operar en forma casi única en el mercado, consolidándose prácticamente en las posiciones de tipo oligopólico, pues muchos de sus competidores son eliminados y los que tienen enfrente son relegados a las posiciones secundarias, subor-

dinados, limitados a obtener beneficios en forma marginal y sin posibilidades de prestar competencia o lucha. Lo realmente peligroso de esta situación y que debe ser cuestionado, consiste en que tal proceso de concentración industrial, apreciado a través de diversas facetas, lleva a la ocupación de posiciones privilegiadas como productores industriales y por consiguiente a la carencia de competidores en el mercado interno, debido en gran parte a la presencia entre estas empresas de los socios extranjeros. Basta reflexionar sobre la información consignada anteriormente para advertir que la hegemonía del socio extranjero es determinante y en ningún momento comulgan con las aspiraciones de los grupos progresistas y verdaderamente revolucionarios tendientes a alcanzar el desarrollo autónomo. (Cuadro 25)

CUADRO N° 25

LAS EMPRESAS MIXTAS Y LAS EMPRESAS QUE OPERAN EN CALIDAD DE COMPETIDORAS EN FORMA PARALELA
—porcentajes—

Número de empresas competidoras	Bienes de consumo		Bienes de producción			Total
	No duraderos	Duraderos	Intermedios	Químicos	Finales	
Ninguna	5.8	4.7	16.7	10.0	3.8	7.0
De 1 a 2	14.7	42.9	0.0	40.0	38.5	28.4
De 3 a 4	8.8	9.5	8.3	5.0	19.3	10.7
De 5 a 9	14.8	14.3	16.7	10.0	15.4	14.2
Más de 9	41.3	14.3	50.0	25.0	11.6	27.5
Varía de producto a producto	5.8	4.7	0.0	10.0	7.6	6.1
Sin respuesta	8.8	9.6	8.3	0.0	3.8	6.1
TOTAL	(34)	(21)	(12)	(20)	(26)	(113)

Los elementos fundamentales que entrega la información empírica permiten aseverar que se perfila una tendencia

hacia la estructuración de un dominio oligopólico del mercado interno por parte de los empresarios industriales asociados en las empresas *joint venture*.

Por ejemplo el 7.0 por ciento de las empresas conjuntas carecen de competencia por parte de otros productores "nacionales" o bien extranjeros; el 28.4 por ciento tienen la presencia de 1 o bien 2 empresas competidoras; y el 10.7 por ciento alguna competencia con expresión en la existencia de 3 y 4 empresas que ofrecen los mismos productos paralelamente en el mercado interno. Por consiguiente el proceso de dominación oligopólica es sumamente intenso, si tomamos en cuenta que el 46.1 por ciento de las empresas mixtas tienen enfrente desde ninguna empresa competidora hasta un máximo de 4 empresas.

La fracción de empresas mixtas en que parece desvanecerse lentamente el proceso de dominación oligopólica industrial debido a la existencia de un mayor número de empresas competidoras es la siguiente: el 14.2 por ciento de las empresas tienen la competencia de un número de empresas rivales que oscila entre 5 y 9; y el 27.5 por ciento tiene que competir con un número de empresas superiores a los 9. Una fracción restante que representa el 12.2 por ciento no contestó.

Las empresas conjuntas, como hemos visto hasta este momento, ejercen un dominio aplastante en el ámbito de la sociedad nacional. Ellas representan únicamente un puñado de grandes empresas con vínculos internacionalizados, y decimos que ejercen un dominio aplastante en el sentido literal de la palabra, ya que miles y miles de pequeños, medianos e incluso una parte de los grandes empresarios industriales, se hallan completamente sometidos a unos pocos centenares de estos empresarios monopolistas.

4.—*Dominio monopolístico del mercado*

Al lado de la concentración industrial ocurre un proceso de monopolización del mercado, pues los empresarios pro-

hacia la estructuración de un dominio oligopólico del mercado interno por parte de los empresarios industriales asociados en las empresas *joint venture*.

Por ejemplo el 7.0 por ciento de las empresas conjuntas carecen de competencia por parte de otros productores "nacionales" o bien extranjeros; el 28.4 por ciento tienen la presencia de 1 o bien 2 empresas competidoras; y el 10.7 por ciento alguna competencia con expresión en la existencia de 3 y 4 empresas que ofrecen los mismos productos paralelamente en el mercado interno. Por consiguiente el proceso de dominación oligopólica es sumamente intenso, si tomamos en cuenta que el 46.1 por ciento de las empresas mixtas tienen enfrente desde ninguna empresa competidora hasta un máximo de 4 empresas.

La fracción de empresas mixtas en que parece desvanecerse lentamente el proceso de dominación oligopólica industrial debido a la existencia de un mayor número de empresas competidoras es la siguiente: el 14.2 por ciento de las empresas tienen la competencia de un número de empresas rivales que oscila entre 5 y 9; y el 27.5 por ciento tiene que competir con un número de empresas superiores a los 9. Una fracción restante que representa el 12.2 por ciento no contestó.

Las empresas conjuntas, como hemos visto hasta este momento, ejercen un dominio aplastante en el ámbito de la sociedad nacional. Ellas representan únicamente un puñado de grandes empresas con vínculos internacionalizados, y decimos que ejercen un dominio aplastante en el sentido literal de la palabra, ya que miles y miles de pequeños, medianos e incluso una parte de los grandes empresarios industriales, se hallan completamente sometidos a unos pocos centenares de estos empresarios monopolistas.

4.—*Dominio monopolístico del mercado*

Al lado de la concentración industrial ocurre un proceso de monopolización del mercado, pues los empresarios pro-

pietarios de las empresas conjuntas son líderes indiscutibles en las ventas de productos de los sectores industriales en que actúan,⁷ dominando parte substancial de la producción y de la circulación de bienes. El 7.1 por ciento son líderes al ocupar la posición de único productor y vendedor; además el 43.4 por ciento ocupan el primer lugar; el 12.4 por ciento segundos; el 7.9 por ciento son terceros. En consecuencia, un conjunto reducido de empresarios que llegan a alcanzar el 70.8 por ciento, son líderes al ocupar posiciones calificadas como única, primeros, segundos e incluso terceros en ventas en las actividades principales en que actúan; el 5.2 por ciento ocupan el cuarto y quinto lugar; y arriba del quinto lugar, el 8.9 por ciento; finalmente el 5.3 por ciento expresa que varía de producto a producto; y el 9.8 por ciento no contestó. Estos empresarios, al actuar en condiciones monopolistas, debemos insistir, resultan ser muy peligrosos debido a la incuestionable hegemonía del socio extranjero. Y además es probable que estas empresas ocupen tales posiciones privilegiadas en las ventas, debido al predominio de los empresarios extranjeros, con lo cual sirven en gran parte a intereses metropolitanos y en ningún momento a nacionales. En estas condiciones, los empresarios asociados, se erigen en productores que invalidan automáticamente cualquier pretensión seria de alcanzar la independencia económica.

Haciendo referencia a las tendencias que tienen en ventas tales grupos económicos en los últimos tres años, los resultados les son bastante favorables. El 54.9 por ciento de los empresarios tienen aumento en las ventas en los últimos tres años. Solamente el 18.6 por ciento de los empresarios

⁷ El éxito en las ventas y por consiguiente el dominio monopolístico del mercado es debido, según lo manifestaron los empresarios, a los siguientes aspectos: a) en 57 empresas a que es un producto de mejor calidad; b) en 21 empresas a que tienen una marca de prestigio internacional; c) en 7 empresas a que son productores únicos; d) en 7 empresas a que se vende a precio adecuado; e) en 1 empresa a la publicidad efectiva; f) en 8 empresas dieron varias respuestas y g) en 12 empresas no contestaron.

expresan tener ventas más o menos constantes en los últimos tres años. Y el 12.3 por ciento de los empresarios experimentaron un proceso de declinación en las ventas en el período mencionado. El 1.9 por ciento, contestó que varía de producto a producto, y el 12.3 por ciento se abstuvo de opinar.

Pero además de esto, los sectores empresariales industriales han ampliado su campo de operaciones en el mercado no sólo nacional, sino mundial, debido principalmente al poderío y capacidad del productor extranjero.⁸ El 38.1 por ciento de tales empresas, realizan exportaciones permanentemente en el mercado mundial. Y en el 2.6 por ciento se manifiesta no concurrir normalmente con sus productos en el ámbito mundial. Más del 59.3 opta por no contestar. El elemento relevante a destacar, consiste en que es precisamente la fracción de empresas en las cuales el socio extranjero mantiene su dominio accionario (41.3%), quienes en mayores proporciones envían sus productos a los mercados internacionales. Y aun cuando la fracción de las empresas en las cuales existe un predominio accionario del socio "nacional" (35.1%), se advierten oportunidades para exportar, ello muy bien puede deberse a la presencia, por mínima que ésa sea, del empresariado metropolitano.

Los bienes industriales en mayores proporciones son destinados a los mercados latinoamericanos, pues del total de empresas que realizan exportaciones, el 65.1 por ciento lo hace normalmente a los países del área latinoamericana: Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (41.9%), Centroamérica (13.9%), y diversos países latinoamericanos (9.3%). El 25.7 por ciento de estas empresas, preferentemente destinan parte de su producción a los Estados Unidos. Una empresa exporta a Europa Occidental; otra a un país no identificado y dos empresas optan por no contestar.

Estos resultados que aparentemente son favorables para

⁸ José Luis Ceceña, *El capital monopolista y la economía de México*, op. cit.; James W. Vaupel and Joan P. Curhan, op. cit.

la economía mexicana, y que dan armas a los voceros e ideólogos del desarrollismo para afirmar que el país tiene capacidad para exportar, deben ser tomadas con reservas debido a que como ya hemos apuntado, en tales empresas está presente la mano de los empresarios metropolitanos, la cual en muchas de las veces es crucial.

Incluso los conductos para realizar las exportaciones están en poder de los mismos grupos extranjeros, lo cual es otro factor negativo para los socios "nacionales", siendo una cuestión aceptada por algunos representantes oficiales. Hugo Cervantes del Río, Secretario de la Presidencia, en una entrevista concedida a *Excélsior* el 30 de noviembre de 1972, manifiesta lo siguiente:

Las 13 empresas intermediarias entre el exportador y el importador más importantes que hay en el país, son de capital extranjero.

Por esa razón, dijo:

Las agrupaciones de industriales [y en esto hacía alusión a los nacionales] deberían establecer sus propias empresas para evitar que las ganancias de esas compañías extranjeras, se envíen a otros países:

El alto funcionario, agregó:

Tales compañías efectúan los trámites necesarios para la exportación, tales como el pago de impuestos, arreglos con empresas aduanales, etc., además de que se responsabilizan del deterioro o pérdida de la mercancía, con lo que se consigue abatimiento en los costos.

...tales empresas, como intermediarias que son, requieren poco capital para establecerse... [y advirtió] ...que las ganancias se van al exterior.⁹

⁹ *Excélsior*, 30 de noviembre de 1972.

Naturalmente que aquellas empresas en las cuales el socio mayoritario resulta ser el empresario extranjero, tienen sus propios canales para realizar exportaciones, en contraposición con aquellas en las que el socio hegemónico es el empresario «nacional». (Cuadro 26)

CUADRO N° 26

CONDUCTOS PARA REALIZAR LAS EXPORTACIONES
—porcentajes—

<i>Conductos</i>	<i>Grado de propiedad extranjera</i>			<i>Total</i>
	<i>Menor al 49%</i>	<i>50-89%</i>	<i>90-100%</i>	
Socios extranjeros	30.7	27.3	63.2	44.2
Compradores independientes	69.3	45.5	36.8	48.9
Sin respuesta	0.0	27.2	0.0	6.9
TOTAL	(13)	(11)	(19)	(43)

El 44.2 por ciento del empresariado hace uso de canales propios para realizar las exportaciones. Y el 48.9 por ciento de tales empresarios se ven obligados a recurrir a compradores independientes.

Pero si se toma en cuenta el grado de articulación con el exterior, se verifica la hipótesis adelantada, pues el 63.2 por ciento del sector empresarial fuertemente articulado con el exterior, tiene sus propios conductos o socios para dar salida a las exportaciones; y el 69.3 por ciento del sector empresarial debidamente articulado con el exterior, acude normalmente a compradores independientes.

De las 43 empresas que realizan exportaciones en forma permanente, 5 manifestaron que es “exigencia del estado mexicano” la razón por la que exportan, y 10 simplemente para “tener mejor imagen”.

De las 113 empresas incluidas en la muestra, declararon que para iniciar o incrementar las exportaciones eran necesarias las siguientes condiciones: a) 24 empresas mixtas pedían estímulos fiscales, incluida la libre importación de materias primas; b) 16 empresas que las materias primas nacionales, tradicionalmente baratas, fuesen más baratas; c) 13 empresas manifestaron que la solución consistía sencillamente en aumentar el volumen de la producción para abaratar costos y poder competir así en el mercado mundial; d) 13 empresas, subsidios al transporte o abaratar aún más este servicio; e) 13 empresas expresaron varias condiciones y f) un número de empresas que alcanza 34 no contestaron.

En caso de considerarse tales exigencias o algunas de ellas, propuestas por los sectores empresariales, el estado simplemente beneficiaría en mayores magnitudes a los grupos imperialistas metropolitanos y por lo tanto contribuiría a fortalecer la dependencia de la sociedad nacional.

Por supuesto la explicación al fenómeno de dominio monopolístico del mercado es la concentración y centralización del capital financiero, predominantemente extranjero, asociado en forma peculiar con el "nacional".

Evidentemente, en estas condiciones, no es posible alcanzar la autonomía y la independencia económica, cuando un grupo de empresarios asociados, muy reducido y con fuerte ingerencia extranjera, son capaces de monopolizar el mercado interno. Y una cuestión que debe quedar bien asentada entre las clases dominantes es que estas empresas por el hecho aparente de sujetarse a las "leyes mexicanas" y de operar en el país, no constituyen la condición suficiente para orientarse a alcanzar la autonomía. La verdad es que como se ha insistido, son empresarios que tienen intereses internacionalizados y si para fines legales por el hecho de aceptar capitales "mexicanos" operan con careta de empresas mexicanas; mas para fines económicos y estructurales, sirven de mecanismos para facilitar la expansión del imperialismo norteamericano.

5. *Ganancias monopolistas*

Son precisamente las grandes dimensiones de las empresas mixtas, los grandes volúmenes de sus inversiones, además del elevado nivel tecnológico, lo que trae como consecuencia una tendencia definida hacia el monopolio y la obtención de ganancias de corte monopolista en la sociedad mexicana.

Con base en datos proporcionados por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, se estima que la tasa de rentabilidad de las filiales de empresas transnacionales norteamericanas que operan en el sector industrial de América Latina, para el periodo 1961-1968, es del 11 por ciento. Aunque las bases para tales estimaciones, como ellos mismos advierten, son bastante precarias. Mas estas son las ganancias que ellas aceptan tener. Existen varios mecanismos empleados por tales corporaciones para obtener grandes utilidades. Entre ellos se tiene el fenómeno de los "sobrepuestos", que en algunos casos alcanza cifras impresionantes. Por ejemplo en una investigación de Miguel S. Wionczek, Jorge Eduardo Navarrete y Gerardo Bueno sobre la industria farmacéutica, muestran que de 13 insumos importados por México en 1968, sólo uno se importaba a precio inferior al internacional promedio. Los restantes 12 artículos se importaban con sobrepuestos conforme a la distribución siguiente: en 5 casos el precio que se pagaba a la casa matriz excedía el precio promedio internacional en un nivel menor al 100 por ciento; en 5 casos el exceso (sobrepuesto), fluctuaba entre el 100 y 1 000 por ciento; y en 2 casos más excedía al 1 000 por ciento.¹⁰ Resultados que sencillamente indican la obtención de superganancias de los empresarios extranjeros

¹⁰ Miguel S. Wionczek, Jorge Eduardo Navarrete y Gerardo Bueno, *La transferencia internacional de tecnología al nivel de empresa: el caso de México*, Naciones Unidas, División de Hacienda Pública e Instituciones Financieras, Nueva York, 1971, mimeografiado.

mediante el mecanismo de aumentar el precio de los insumos en forma excesiva.

Los empresarios asociados obtienen también superganancias a través de otro método, entre los muchos que emplean, consistente en vender sus bienes industriales entre distintos grupos y clases sociales a precios sumamente elevados, cuestión facilitada por la existencia de aranceles proteccionistas que prohíben la entrada de bienes industriales de cierto tipo a precios bajos provenientes del mercado mundial y explotando por consiguiente al máximo el reducido mercado por ellos ahogado.

Tal cuestión la podemos advertir comparando las diferencias en los precios de los bienes industriales producidos en las naciones industrializadas y los producidos en el país por los grupos asociados. (Cuadro 27)

CUADRO N° 27

DIFERENCIAS EN LOS PRECIOS DE LOS BIENES MANUFACTURADOS: LOS DE PRODUCCIÓN NACIONAL FRENTE A LOS DE PRODUCCIÓN EXTERNA

—porcentajes—

<i>Diferencias</i>	<i>Bienes de consumo</i>		<i>Bienes de producción</i>			<i>Total</i>
	<i>No duraderos</i>	<i>Duraderos</i>	<i>Intermedios</i>	<i>Químicos</i>	<i>Finales</i>	
Menos del 0%	32.4	9.5	50.0	15.0	7.7	21.3
0-50%	29.4	38.1	33.4	45.0	69.3	43.4
50% y más	14.7	23.9	0.0	25.0	7.6	15.1
Varía de producto a producto	8.8	9.5	8.3	5.0	3.8	7.0
Sin respuesta	14.7	19.0	8.3	10.0	11.6	13.2
TOTAL	(34)	(21)	(12)	(20)	(26)	(113)

Únicamente entre el 21.3 por ciento de las empresas, los precios de los bienes industriales fabricados en el país resultan ser inferiores a aquellos que son producidos en los países industriales. Un 43.4 por ciento de las empresas imponen precios superiores que varían entre el 0 y el 50 por ciento con respecto a los que son producidos en los países centrales. Y una fracción que alcanza el 15.1 por ciento, impone precios bastante superiores que rebasan el 50 por ciento con relación a los que son fabricados en el exterior.¹¹

El mantenimiento persistente de los precios elevados, resultado de la constitución de empresas monopolistas, se observa en general tanto entre los productores de bienes de consumo como de producción, con la única excepción de los bienes de producción intermedios.

Para justificar esta situación, y a pesar de la composición orgánica del capital más baja en el país en comparación con los países metropolitanos, 14 empresas argumentan precisamente el factor de la sobreinversión, es decir, el exceso de capacidad instalada con respecto al mercado interno; 13 empresas el costo de la energía eléctrica; 13 empresas la ineficiencia de la mano de obra; 11 empresas los impuestos elevados para la importación de materias primas; 9 empresas el alto costo de las materias primas nacionales; 9 em-

¹¹ La revista *Transformación* de septiembre de 1970 publica un artículo sobre la industria carrocera mexicana. Reporta la existencia de 170 empresas para 1970 con capital social que asciende a 305 millones de pesos, y el capital invertido en activos sobrepasa los 419 millones de pesos. El 93 por ciento del capital es mexicano y el 7 por ciento restante es extranjero. La totalidad de las materias primas utilizadas son nacionales. La maquinaria para hacer las carrocías en un 80 por ciento es mexicana; 95 por ciento de los productos manufacturados por la industria carrocera tiene una integración superior al 95 por ciento de partes nacionales; trabaja al 65 por ciento de la capacidad instalada y *tienen sus productos un precio inferior al 10 por ciento del prevaleciente en la mayoría de los países extranjeros*. Cámara Nacional de la Industria de Transformación, *Transformación*, México, CNIT, 1970, septiembre de 1970, pp. 19-24.

presas el costo del transporte; 8 empresas el costo del financiamiento y 36 empresas se negaron a responder.

El aumento de amplios beneficios motivados por el sostenimiento de precios elevados entre estas empresas monopolistas genera ventajas en forma de ganancias elevadas, predominantemente para el socio extranjero y en forma marginal para el socio "nacional", en perjuicio de los sectores "nacionales" industriales no monopolizados y de los sectores agrarios productores de materias primas baratas, pues estos últimos en conjunto han pasado a mantener con respecto a los grandes grupos empresariales asociados, relaciones de subordinación. Esta situación también se convierte en un mecanismo que impide la realización del desarrollo capitalista autónomo.

Además ello se refleja precisamente en un cuadro estructuralmente dependiente, sin que los empresarios tomen en cuenta varios factores. Entre ellos el hecho de que debido al proceso de concentración del capital, de la propiedad y de los ingresos, un pequeño sector que en 1970 alcanza el 2.7 por ciento absorbe los ingresos más altos, superiores a los 200 dólares mensuales, con una capacidad de consumo amplia y diversificada tanto de bienes de consumo como de producción; el 25.5 por ciento de la población percibe entre los 80 y 200 dólares mensuales y naturalmente su capacidad de compra, tanto de bienes de consumo, y en algunos casos de producción, es más restringida en comparación con el sector anterior; y finalmente la gran mayoría de la población, que representa el 71.7 por ciento, percibe menos de 80 dólares mensuales y su consumo se limita en la mayoría de los casos a la adquisición de bienes de consumo inmediato.¹² Otro factor es el fuerte desplazamiento demográfico de las zonas rurales hacia las urbanas en función de que los sectores campesinos son expulsados de las actividades agrarias y se dirigen hacia los centros urbano industriales en

¹² Dirección General de Estadística, *IX Censo General de Población*, México, 1970.

busca de empleo. Y al no lograr distintos sectores sociales incorporarse en la estructura industrial en calidad de asalariados se convierten únicamente en un factor que presiona a la baja general de los salarios de los obreros industriales. Esto, asociado a la existencia de precios elevados de los productos industriales, repercute, por un lado, en un límite a la capacidad de compra de la clase obrera, y por otro, en aumentos de las ganancias de los empresarios.

Estos resultados en conjunto, permiten aseverar que los sectores productores metropolitanos se asocian con grupos empresariales "nacionales", cediéndoles al parecer un control importante de los centros de decisión, cuidándose muy bien de conservar y retener el control mayoritario de las acciones en las empresas *joint venture*, lo que a fin de cuentas es lo importante, ya que debido a ello logran acelerar los procesos de concentración y centralización del capital, concentrar la industria, y la mano de obra, dominar monopolímicamente el mercado interno, ocupar las posiciones de liderazgo en ventas, obtener ganancias elevadas debido a los precios elevados de los bienes industriales y, además, concurrir con éxito en el mercado mundial.

Por tanto, el hecho de tener en sus manos los empresarios extranjeros el control económico de las empresas conjuntas, les garantiza la instauración de un dominio sobre la burguesía "nacional", tanto sobre las fracciones asociadas como las no asociadas, sobre el estado, y como consecuencia sobre el aparato productivo y la sociedad global. En estas condiciones, la dominación imperialista se fortalece, pues los intereses de los empresarios extranjeros que controlan las empresas mixtas de ninguna manera son idénticos a los intereses de la nación mexicana sino, todo lo contrario, intereses peculiares orientados a lograr la expansión del sistema imperialista y todos los mecanismos o procesos expuestos, sirven únicamente para fortalecer las relaciones de dependencia en la sociedad mexicana.

IX. DEPENDENCIA TECNOLÓGICA

La creciente demanda de la tecnología procedente del extranjero, la cual tiene un costo creciente, tiene su explicación en los siguientes aspectos:

a) En parte debido a la política impuesta por el estado orientada a diversificar la estructura industrial del país. Para lograr tales propósitos se requiere el empleo de nuevos aportes tecnológicos entre las plantas de los empresarios extranjeros y "nacionales" asociados, cuestiones que inciden en el fortalecimiento de las relaciones de dependencia.

b) En parte, a la política estatal impuesta para acelerar la realización de los programas de integración interna, orientada teóricamente a alterar la estructura de las importaciones, pues se pretende reducir las cuotas de adquisición de ciertos productos e insumos industriales mediante la estrategia de que los grupos empresariales realizarán la forzosa sustitución interna. Esto involucra la transferencia de tecnología del centro hacia la periferia, convirtiéndose también en otro factor que contribuye a fortalecer la dependencia.

c) Y también debido al atraso tecnológico de los empresarios locales y del mismo aparato estatal.

El interés del socio extranjero en estas condiciones, no es otro, que el de elevar al máximo las ganancias aprovechando ampliamente la tecnología para conseguir el control total de las empresas y de la estructura industrial, cuestión que provoca el fortalecimiento de la dependencia tecnológica con dimensiones nacionales.

Por lo demás, se sabe que al llevarse a cabo la formación de las empresas mixtas, los procesos de negociación sobre la elección de la tecnología y su valor contable son decididos predominantemente por el empresariado extranjero, quien casi siempre tiene la oportunidad de imponer trampas y una

serie de restricciones a los empresarios "nacionales" tales como aumentar artificialmente los costos de la tecnología, adquirir acciones en las empresas por concepto de costos de tecnología, restringirle el uso de la tecnología para fines de exportación, prohibirle la difusión de los avances técnicos a diversos sectores empresariales y otras más que subordinan irremediamente al socio "nacional", y que se ven facilitadas porque los "locales" tienen un poder de negociación bastante débil y una capacidad de conocimientos técnicos y científicos que tampoco suele ser importante.¹

Gerardo Bueno Ziri6n, director del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, el 26 de mayo de 1973, advertía tales cuestiones, al expresar lo siguiente:

El empresario mexicano está atado muchas veces a decisiones provenientes del exterior, desde donde se financia la política tecnológica que condiciona su forma de actuar.²

El Subsecretario de Comercio, Eliseo Mendoza Berrueto, el 4 de agosto de 1972, hizo a *Exc6lsior*, apreciaciones similares:

Los contratos de importación de tecnología firmados por empresarios mexicanos están dificultando las exportaciones mexicanas y favorecen la ingerencia exterior en la administración de las empresas nacionales.

Informó además que:

...en la mayoría de aquellos convenios se obliga a la empresa mexicana a utilizar la tecnología importada en la fabricación de productos exclusivos para el mercado

¹ Miguel S. Wionczek, Jorge Eduardo Navarrete y Gerardo Bueno, *op. cit.*

² *Exc6lsior*, 26 de mayo de 1973.

interno. Ello restringe a la empresa nacional toda posibilidad de exportar.

Por otro lado, agregó el funcionario:

Los convenios permiten que las compañías extranjeras suministradoras de tecnología intervengan en forma directa en la empresa nacional, y eso ocurre a pesar de que la mayoría de las acciones están en poder de los industriales mexicanos.³

Alejandro Álvarez Guerrero, presidente de la Confederación Nacional de Cámaras de Industriales, el 3 de agosto de 1972, también expresó puntos de vista similares y reconoce que:

Hay contratos firmados por empresas mexicanas que limitan la aplicación de tecnología importada exclusivamente a productos para ser consumidos en el mercado interno. Es decir, no pueden exportarse.

...los empresarios mexicanos no deben aceptar ya ningún convenio de importación de tecnología que impida la aplicación de ésta en productos mexicanos para la exportación. Este tipo de convenios llegó a aceptarse en el pasado, pero actualmente no conviene al desarrollo del país.

Señaló que:

Pueden haber malos convenios de asistencia técnica, pero... la mayoría son favorables a la industrialización del país. Y... a ninguna empresa conviene pagar en forma permanente por asistencia técnica que no le sirve o que es muy cara, ya que ello representa un factor negativo en su capacidad competitiva ante otras empresas.⁴

³ *Excélsior*, 4 de agosto de 1972.

⁴ *Excélsior*, 3 de agosto de 1972.

La política que siempre orienta al empresariado extranjero al incorporar tecnología proveniente de las naciones industrializadas, sea o no el propietario, la que además no tiene por qué ser necesariamente la óptima desde el punto de vista de la estructura productiva nacional, ni tampoco la más adecuada para beneficiar al empresario local, es emplearla en calidad de mecanismo de poder monopolista y de arma eficaz para rearticular las relaciones internas en las empresas *joint venture*, pues en función de ello pasa a obtener regalías cuantiosas por la asistencia técnica, a controlar los centros de poder clave, la propiedad de las acciones, a acelerar la desnacionalización de la industria moderna y tradicional, etcétera,⁵ y como consecuencia de ello dominar la economía nacional dependiente.

La incorporación de tecnología proveniente de los países metropolitanos bajo la ingerencia decisiva del empresario extranjero tiene entonces como propósito mejorar sus posiciones dominantes frente al empresariado "nacional". El socio extranjero en casos en que no es el dueño de la tecnología tiene una diversidad de contactos directos con los grandes grupos de exportadores de maquinaria y equipo, o con las agencias de las empresas consultoras extranjeras radicadas en México. En los casos en que es el propietario, tiene montados centros de investigación orientados a desarrollar todo tipo de avances técnicos y científicos con el fin de sostener la expansión de sus pretensiones imperialistas.

Los grandes grupos empresariales internacionales aumentan por consiguiente su poder de dominación monopolista sobre la burguesía "nacional", tanto sobre las fracciones con quienes están asociadas como sobre aquellas con quienes no lo están, sobre las empresas y organismos de carácter estatal

⁵ Gerardo Bueno, "La transferencia de tecnología en México", en *El Mercado de valores*, Año xxxiii, N° 29, julio de 1973; en donde se destaca que el 98 por ciento de los gastos en investigación y desarrollo los realizan los países industrializados, y los países dependientes el 2 por ciento restante, p. 989.

y la estructura económica global. Procesos que pueden ser observados con toda seguridad en cualquier país latinoamericano —con la excepción de la Cuba revolucionaria—, donde estén presentes grupos empresariales imperialistas, quienes están en condiciones de emplear hábilmente el conjunto de aportes tecnológicos para entablar una competencia desigual con los grupos económicos nativos, buscando, a través de los procesos de centralización del capital, eliminarlos mediante la quiebra, o bien su incorporación dentro del monopolio en forma total o parcial.

Los empresarios “nacionales” por su parte, toman las decisiones por regla general, obedeciendo y subordinándose a las decisiones impuestas por el empresario extranjero. La situación se agrava debido a que los grupos de productores “nacionales” o el estado, nunca se han interesado seriamente en canalizar parte de sus recursos y ganancias para estimular el desarrollo de la investigación científica y tecnológica, tan necesaria y vital para competir eficientemente con los grupos económicos metropolitanos vendedores de tecnología.⁶ Además, tradicionalmente esta subordinación de los empresarios “nacionales” se ve facilitada por problemas serios que surgen en la búsqueda de tecnología, casi nunca nacional sino importada de las metrópolis, debido a que son escasos sus conocimientos tanto de las diversas tecnologías disponibles en el mercado internacional, como de su adecuación a una estructura dependiente, de la magnitud de mano de obra incorporada, de sus costos, los beneficios extensivos a distintos sectores sociales, etcétera.

Se limitan, y al parecer están resignados, a disponer de marcas comerciales, patentes, diseños, fórmulas de producción, licencias para exportar, etcétera, norteamericanos y a

⁶ El Estado mexicano financia el 95 por ciento del costo total en ciencia y tecnología y la burguesía sólo el 5 por ciento. Miguel S. Wionczek, “Los problemas de la transferencia de tecnología en un marco de industrialización acelerada: el caso de México”, en *Comercio Exterior*, vol. XXI, N° 9, septiembre de 1971, p. 784.

convertirse en socios subordinados.⁷ Y lo más peligroso es que cuentan con el patrocinio del estado para continuar sosteniendo este patrón de funcionamiento empresarial que anula definitivamente las posibilidades de llegar a implantar el desarrollo capitalista autónomo.

Como resultado de esta política del estado orientada a fomentar la formación de empresas mixtas y de la aplicación de medidas tradicionales de fomento industrial, sin la definición de una verdadera política racional, auténticamente nacionalista, el país se enfrenta a una situación extremadamente dependiente caracterizada en el plano tecnológico por varios factores entre los cuales podemos señalar los siguientes:

a) Una creciente brecha entre los sectores industriales de las empresas mixtas, consumidores de equipo y tecnología moderna y entre los sectores empresariales nacionales, quienes incorporan equipo y tecnología de carácter tradicional generalmente. A ello se suma que algunas fracciones empresariales partícipes de las empresas *joint venture*, incorporan equipo industrial moderno, diseñado especialmente para México.

b) Desmesuradas rentas monopólicas u oligopólicas en no pocos casos, factor motivado por la asistencia técnica que pagan las empresas mixtas a las metrópolis. Ello, en general, favorece al socio metropolitano y subordina al "nacional". Por lo demás, esto genera una fuerte carga sobre la balanza de pagos, pues importantes sumas de capitales se dirigen hacia el extranjero en forma de pagos por asistencia técnica y de tecnología.

c) La existencia de restricciones discriminatorias impuestas por el empresario extranjero sobre el empresario "nacional" en el seno de las empresas conjuntas.

d) Diversificación horizontal y vertical en la producción

⁷ Fernando Fajnzylber, "La empresa internacional en la industrialización de América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. XXII, N° 4, abril de 1971, pp. 334-338.

interna de insumos industriales incorporados en los bienes de consumo final fabricados por las empresas conjuntas.

e) La existencia de altos niveles de capacidad ociosa, debido a que se importa tecnología altamente productiva y modernizada adecuada para una estructura altamente desarrollada e inadecuada para una estructura dependiente. Esto incide en otros factores, algunos ya demostrados, generando altas estructuras de costos más o menos generalizadas, pues al operar a bajos niveles de capacidad instalada, los grupos empresariales tienden a reponerse imponiendo precios elevados a los productos, siendo favorecidos por el estado con las barreras arancelarias proteccionistas.

f) Orientación de gran parte de la producción de manufacturas finales a satisfacer las preferencias de consumo de las clases dominantes y de los grupos medios, influidas por el efecto demostración de los patrones de consumo de las sociedades industriales.

g) Considerables pérdidas fiscales en función de que las medidas de fomento industrial tienden a eximir del pago de impuestos a los empresarios industriales, además de las gratificaciones otorgadas a todos aquellos que muestren capacidad para exportar en el mercado mundial, para demostrar al mundo que somos un país industrializado.

Estos son en general los mecanismos o modalidades de los cuales analizaremos los cinco primeros, en los que adquiere expresión la distorsión del modelo de desarrollo industrial mexicano, resultado del descuido en la implantación de una correcta política tecnológica y del afán desmedido e irracional de la burguesía a través del estado por industrializar el país permitiendo la penetración imperialista, haciendo creer a los distintos sectores sociales que con esta estrategia se está gradualmente alcanzando la autonomía.

1.—*Dependencia en el equipo industrial*

La revolución tecnológica imperante en los países de desarrollo originario, que tiende hacia la automatización, la

cibernética, el excesivo y constante surgimiento de equipo industrial nuevo y la unificación de todo el proceso industrial en forma monopólica, permite que diversos grupos empresariales metropolitanos realicen un proceso de transferencia de equipo que rápidamente se convierte aún siendo nuevo, en obsoleto, y lo que es peor, en equipo ocioso, destinado a las empresas mixtas y también a aquellas que no están funcionando bajo esta fórmula, ubicadas en los países periféricos.⁸

Cuando el proveedor de la tecnología no es el socio extranjero de las empresas *joint venture* sino un empresario independiente, de todas maneras éste está en condiciones de entrar en negociaciones con ellos para sentar las bases de la transferencia de equipos y maquinaria e intensificar la dependencia tecnológica de los productores locales asociados. En los casos en los cuales el mismo socio extranjero es el proveedor de la tecnología, la transferencia del equipo industrial se realiza casi sin cambiar de propietario, mas para los efectos impositivos se descarga en la casa matriz y se carga en las cuentas de las empresas conjuntas, cuestión que naturalmente repercute al aumentar artificialmente los costos, disimula las ganancias reales y acelera la descapitalización de la economía mexicana.

Gran parte de la tecnificación de la estructura industrial mexicana, se realiza mediante el empleo de equipo industrial nuevo fabricado para su adecuación a naciones industrializadas y proviene en su gran mayoría de los Estados Unidos. Nuestro interés se centra en detectar en qué proporciones el equipo industrial existente en los establecimientos industriales es incorporado en condiciones de nuevo.⁹ E incluso siendo nuevo, en qué magnitud está diseñado y adecuado

⁸ Miguel S. Wionczek, Jorge Eduardo Navarrete y Gerardo Bueno, *op. cit.*

⁹ Herman von Bertrab, "La tecnología y la industrialización", en *Comercio Exterior*, vol. XXI, N° 9, septiembre de 1971, pp. 782-794.

especialmente para la sociedad mexicana. Además, y como corolario intentaremos conocer si en ocasiones el equipo es usado o reconstruido, cuestiones que reflejan una peculiar modalidad de dependencia tecnológica.

Desafortunadamente no es posible, debido a la inexistencia de información, conocer en qué proporción los empresarios componentes de las empresas conjuntas emplean tecnología extranjera y su contraparte, la proporción de tecnología mexicana. Diversas declaraciones oficiales revelan en general el empleo de una elevada proporción de patentes extranjeras y baja la de mexicanas en la estructura industrial mexicana. Todavía en los años de 1955 a 1956, del total de patentes registradas un 20 por ciento fueron patentes de mexicanos; pero en el año 1969, solamente un 6 por ciento fue de patentes mexicanas; en 1970, un 7 por ciento; en 1971, un 7.3 por ciento; en 1972, este porcentaje es de un 9.5 por ciento.¹⁰

Esto es importante, pues el estado y la burguesía local al patrocinar las empresas conjuntas con grupos extranjeros portadores de la tecnología o bien apoyados por otros grupos metropolitanos dispuestos a transferir los avances tecnológicos, han caído bajo el control de nuevos mecanismos de dominación, propiciando una fuerte dependencia tecnológica. (Cuadro 28)

En suma, según reflejan los datos, la coalición interempresarial funciona predominantemente mediante la alternativa de incorporar equipo industrial nuevo (78.2%), adecuado con toda seguridad para los contextos de los países de industrialización originaria; y en contadas ocasiones (7.4%) siendo diseñado especialmente para un cuadro dependiente como lo es el de la sociedad nacional. En estas condiciones, estos grupos al parecer se proyectan como sectores que tienen

¹⁰ José Campillo Sáinz, "Alcances y cuestiones que pretende resolver la iniciativa de ley sobre la transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas", en *El mercado de valores*, Año xxxii, N° 47, noviembre 20 de 1972, p. 1237.

una visión modernizante del proceso de desarrollo con fuertes disposiciones a introducir innovaciones, pero sin tomar en cuenta las dimensiones del mercado interno. Muestran por lo demás una visión conservadora sobre la alternativa de adquirir equipos industriales ya usados (9.4%); y en condiciones de reconstruidos (5.0%) procedentes como es lógico de suponerse, de los países centrales.

CUADRO N° 28

ESTADO DEL EQUIPO INDUSTRIAL EN EL MOMENTO
CUANDO FUE ADQUIRIDO
—porcentajes—

<i>Estado</i>	<i>Grado de propiedad extranjera</i>			<i>Total</i>
	<i>Menor al 49%</i>	<i>50-89%</i>	<i>90-100%</i>	
Nuevo	71.5	90.4	70.7	78.2
Nuevo: diseñado especialmente para México	9.6	0.9	12.6	7.4
Usado	9.8	6.4	12.4	9.4
Reconstruido	9.1	2.3	4.3	5.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

El proceso de modernización en el equipo industrial da preferentemente en aquellas industrias productoras de bienes de producción de tipo intermedio y de la industria química. Las empresas más tradicionales resultan ser las empresas productoras de bienes de consumo duradero y las de bienes de producción final.

Las tendencias de incorporación de equipo industrial por los empresarios articulados en esta peculiar asociación teniendo presentes los distintos grados de vinculación con el exterior, resultan por demás interesantes. Considerando los polos hasta cierto punto calificados como opuestos debido a

que en un caso se advierte el predominio de la fracción "nacional" de la burguesía, y en el otro, del empresario extranjero, se observa que en ambos casos emplean proporciones similares de equipo industrial nuevo. Pero es justamente el sector del empresariado medianamente incorporado con el exterior quien utiliza la mayor proporción de equipo industrial calificado como nuevo.

Ahora bien, como este es un factor que incide en la capacidad para competir en mejores condiciones en el mercado interno, lo que podemos aseverar es que las empresas que están articuladas en forma mediana con el exterior, están en óptimas condiciones de funcionar con mayor eficiencia, aun cuando la dimensión restringida del mercado interno condiciona que se generen, con toda seguridad, niveles de producción excedentes.

Por lo demás, y de acuerdo con la información, es difícil sostener que estos grupos empresariales dependan del proceso de transferencia de equipos industriales usados o reconstruidos para montar las empresas en la estructura productiva mexicana.

2.—*La asistencia técnica*

La información para comprobar la segunda de las hipótesis es muy amplia. Inicialmente nos limitaremos a considerar al costo global que sobre las ventas representa el pago de la asistencia técnica y de las regalías al extranjero.¹¹ Para ello hemos construido cuatro intervalos con la dimensión citada. Un primer grupo de empresas que no paga por

¹¹ En 1969, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público hizo un muestreo y llegó a la conclusión de que los pagos que se habían hecho por concepto de regalías ascendían a una suma de alrededor de 1 300 millones de pesos. Los expertos que han estudiado esto, sin poder tener datos precisos, calculan que para 1970 el total de pagos hechos por concepto de estas diversas cargas ascendía a 2 500 millones de pesos. *Loc. cit.*

la asistencia técnica al extranjero; un segundo grupo que paga porcentajes bajos sobre las ventas al exterior por concepto de asistencia técnica, siendo inferiores al 1 por ciento sobre las ventas; un tercer grupo que paga costos considerados como medianos, los que oscilan entre el 1.1 y el 3.0 por ciento; y un cuarto grupo que paga cuotas elevadas por asistencia técnica, cubriendo pagos que varían entre el 3.1 e incluso más del 6.0 por ciento sobre las ventas. (Cuadro 29)

CUADRO N° 29

COSTO GLOBAL QUE SOBRE LAS VENTAS REPRESENTA EL PAGO DE LA ASISTENCIA TÉCNICA Y DE LAS REGALÍAS AL EXTRANJERO

<i>Grados de los pagos</i>	<i>Porcentajes de pagos sobre las ventas</i>	<i>Empresas</i>	
		<i>Número</i>	<i>Porcentajes</i>
Nulo	0	11	9.8
Bajos	0.1 - 1	14	12.4
Medianos	1.1 - 2	22	19.5
	2.1 - 3	27	23.9
Altos	3.1 - 4	8	7.1
	4.1 - 5	8	7.1
	5.1 - 6	1	0.8
	6.0 y más	4	3.5
Sin determinar		18	15.9
TOTAL		113	100.0

Al compararse la información de las empresas mixtas se comprueba que entre el 9.8 por ciento de las empresas no cubren pago alguno sobre asistencia técnica. El 12.4 por ciento de las empresas pagan gastos calificados como bajos por concepto de gastos tecnológicos. El 43.4 por ciento de

las empresas lo hacen en forma mediana. El cuarto grupo, que tiene gastos considerados como altos, alcanza el 18.5 por ciento de las empresas. Un remanente de empresas, que representan alrededor del 15.9 por ciento de las empresas no contestó la pregunta.

Sobre la información podrían hacerse una serie de reflexiones. Puede decirse, por ejemplo, que entre aquellas empresas que manifiestan pagar cantidades reducidas sobre las ventas totales por concepto de asistencia técnica, existe una capacidad considerable del socio "nacional" para negociar la aportación tecnológica; o bien, un grado de desarrollo tecnológico nacional importante. De la misma forma que entre aquellas empresas entre las cuales se advierten pagos calificados como medianos y elevados por concepto de asistencia técnica, significa que entre ellas puede existir debilidad del empresario "nacional" para negociar la magnitud del valor real de la aportación tecnológica, o bien un grado de desarrollo tecnológico nacional escaso y es necesario por consiguiente disponer de mayor asistencia técnica extranjera.

En general, entre todas estas empresas normalmente se absorben grados considerables de asistencia técnica, siendo por lo tanto factores que fortalecen la dependencia tecnológica. Es necesario destacar que una empresa paga los gastos motivados por la asistencia técnica con la *transferencia de acciones*, siendo una empresa que prácticamente está propiciando en forma abierta el proceso de desnacionalización y se corre el riesgo de que el socio "nacional" quede en cualquier momento excluido de las empresas conjuntas con su pleno consentimiento. En 6 empresas, tales gastos son cubiertos con utilidades, cuestión que acelera el envío de mayores volúmenes de capitales hacia las sociedades industriales, propiciando la descapitalización. En 5 empresas más, se paga una cuota fija acordada por ambos sectores empresariales. Y en 4 empresas, la asistencia técnica se paga empleando un sistema mixto integrado por ventas y utilidades, ventas y cuota fija.

Tales pagos, en gran parte, efectivamente rebasan los lími-

tes previstos y fijados por el estado para efectos fiscales, consistentes en que las regalías no deben exceder al 3.0 por ciento sobre las ventas. Cifra que en sí misma es alta. La industria en México en general tiene utilidades que, según cifras oficiales, fluctúan entre el 6.0 y el 7.0 por ciento sobre las ventas. De ser verdad esto, una regalía del 3.0 por ciento sobre las ventas es una regalía alta. Incluso hay ocasiones en que los pagos llegan hasta un 10 por ciento sobre las ventas.¹²

Los principales servicios de asistencia técnica que mayormente absorben las empresas *joint venture* son en orden de importancia relativa: planos, diseños y patentes en el 40.8 por ciento de las empresas; a continuación, los servicios temporales de personal técnico extranjero en el 19.5 por ciento de los establecimientos industriales; en seguida, en el 10.7 por ciento de las empresas, nuevos modelos y diseños de productos. Tienen también cierta importancia relativa el entrenamiento de personal en el extranjero, concretamente en el 7.0 por ciento de las empresas; y la comunicación de avances científicos, en igual proporción de empresas. Una empresa dio una respuesta no esperada; y el 14.2 por ciento de las empresas optó por no contestar.¹³

Existe evidencia empírica en estudios recientes que reflejan la magnitud de los pagos, sobre las ventas netas previstos anticipadamente en los contratos relativos al uso de licencias, patentes y marcas comerciales. Entre ellos se cuenta el de Herman von Bertrab, realizado entre 1967-1968,¹⁴ quien considera representativos los siguientes pagos sobre

¹² *Loc. cit.*

¹³ Tales empresas dentro del país prestan servicios de asistencia técnica a diversas empresas. Entre ellas se tienen: a) 49 a empresas de distinta índole; b) 39 a empresas proveedoras; c) 23 a empresas o centros de investigación nacional o centros educativos; d) 21 a empresas extranjeras; e) 13 a empresas varias de la misma rama.

¹⁴ Herman von Bertrab, "La tecnología y la industrialización", *op. cit.*

las regalías en algunas actividades industriales. En el sector de la radio y de la electrónica van del 0.5 al 3.5 por ciento del valor de las ventas; en el de máquinas y herramientas del 1.0 al 10.0 por ciento; en otro tipo de máquinas del 0.25 al 10.0 por ciento; en los productos químicos industriales del 2.0 al 6.0 por ciento; en los productos farmacéuticos del 5.0 al 10.0 por ciento.

Mauricio de María y Campos, realiza también una encuesta entre los años 1967 y 1968 y capta información similar. En ella se distinguen tres grupos de empresarios quienes pagan porcentajes sobre los costos de producción al exterior, calificados aquí, en forma convencional, como bajos, medianos y elevados. (Cuadro 30)

Observamos que el 40 por ciento de las empresas que proporcionaron información sobre el costo de la tecnología importada declaró que el costo de ésta es baja, pues no excedía del 3 por ciento del costo de producción; 37 por ciento declaró que esa proporción es mediana, oscilando entre 3.1 y 6 por ciento; y el 23 por ciento restante la consideró elevada, siendo superior al 6 por ciento. En la industria químico-farmacéutica y en la mecánica pesada se considera que fluctúa entre 9 y 12 por ciento del costo de producción.

En términos generales parecen predominar pagos bajos (hasta 3 por ciento) en las industrias ligeras y en la industria química básica; intermedios (entre 3 y 6 por ciento) en la industria electromecánica, la metálica básica, la automotriz y la hulera, y altos (más del 6 por ciento) en la químico-farmacéutica.

Cuando se pasa a considerar cuáles son los países con los que se tienen más fuertes vinculaciones tecnológicas, vía transferencia del paquete tecnológico, los resultados son bastante ilustrativos de la dependencia que se guarda frente a los Estados Unidos. (Cuadro 31)

La demostración de la fuerte dependencia tecnológica respecto a la sociedad norteamericana aparece plenamente, pues de entre un total de 65 empresas transmisoras de tecnología, el 53.9 por ciento son estadounidenses; el 10.8 por

CUADRO N° 30

PORCENTAJE QUE REPRESENTAN DEL COSTO DE PRODUCCIÓN, LOS PAGOS POR TECNOLOGÍA EN AQUELLAS EMPRESAS QUE LA UTILIZAN

Actividad industrial	0.1 a 3%		3.1 a 6%		6.1 a 9%		9.1 a 12%		12.1 y más	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Industria ligera	14	11	2	14.3	—	—	—	—	1	7.1
Sub-total industria química	18	6	2	11.1	3	16.6	1	5.5	6	33.4
Sub-total industria electromecánica	13	1	11	84.6	—	—	1	7.7	—	—
Industria pesada	36	8	17	47.2	3	8.3	8	22.2	—	—
Total industria manufacturera	50	19	19	38.0	3	6.0	8	16.0	1	2.0
TOTAL	52	21	19	36.5	3	5.8	8	15.4	1	1.9

FUENTE: Mauricio de María y Campos, *Transferencia de tecnología, dependencia del exterior y desarrollo económico*, México, Escuela Nacional de Economía, Tesis profesional, 1968, p. 249.

CUADRO N° 31
 PORCENTAJES QUE REPRESENTAN LOS PAGOS SEGÚN LA NACIONALIDAD DE LA EMPRESA
 TRANSMISORA DE TECNOLOGÍA

País transmisor	Total	1 a 3%		3.1 a 6%		6.1 a 9%		9.1 a 12%		12.1 y más	
		N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Estados Unidos	35	13	37.2	16	45.8	1	2.8	4	11.4	1	2.8
Alemania	7	2	28.6	2	28.6	1	14.2	2	28.6	—	—
Italia	7	2	28.6	3	42.9	1	14.2	1	14.3	—	—
Inglaterra	4	3	75.0	—	—	—	—	1	25.0	—	—
Suiza	3	2	66.7	—	—	1	33.3	—	—	—	—
Francia	2	—	—	1	50.0	—	—	1	50.0	—	—
Otros	7	4	57.1	2	28.6	1	14.3	—	—	—	—
TOTAL	65	26	40.0	24	36.9	5	7.7	9	13.8	1	1.5
% que representan los pagos tecnológicos en empresas de propiedad extranjera											
	27	12	44.4	10	37.0	2	7.4	3	11.1	—	—

FUENTE: Mauricio de María y Campos, *op. cit.*, p. 276.

ciento, alemanas; el 10.8 por ciento, italianas; 6.1 por ciento, inglesas; 4.6 por ciento, suizas; 3.0 por ciento, francesas; y el 10.8 por ciento, de varios países.

Por lo que concierne a la tecnología que proviene de los Estados Unidos, al parecer resulta relativamente más barata, en comparación con la que proviene de compañías europeas. Esto es así, pues el 37.2 por ciento de los pagos a empresas americanas oscilan entre el 1.0 y el 3.0 por ciento del costo de producción; y el 45.8 por ciento entre el 3.1 y el 6.0 por ciento. En cambio se paga a Alemania magnitudes más elevadas, pues mientras que el 28.6 por ciento de los pagos a empresas alemanas oscila entre el 1.0 y el 3.0 por ciento, existe otro 28.6 por ciento de pagos a las empresas también alemanas, que varía entre el 3.1 y el 6.0 por ciento; y aún más, se aprecia, y esto es lo notorio, que un 28.6 por ciento de los pagos a compañías alemanas, alcanza entre el 9.1 y el 12.0 por ciento.

La tecnología proveniente de Italia es relativamente más cara, pues el 42.9 por ciento de los pagos sobre los costos de producción varían entre el 3.1 y el 6.0 por ciento. Y lo mismo puede decirse de la francesa, pues un 50.0 por ciento de los pagos a las empresas francesas varía entre el 3.1 y el 6.0 por ciento; y el restante 50.0 por ciento a su vez oscila entre el 9.1 y el 12.0 por ciento.

Un reciente informe de la OECD revela que la mayor parte de la tecnología que importan las empresas industriales nacionales es de origen estadounidense.¹⁵ De los 141 empresarios mexicanos entrevistados en 1969 bajo la dirección de Flavia Derossi, el 77 por ciento viajaba al extranjero con bastante frecuencia para fines de estudio y trabajo, preferentemente a Estados Unidos. De esta proporción, el 25 por ciento viajó exclusivamente a Estados Unidos; el 42 por ciento a Estados Unidos y otros países industriales; y sólo 10 por ciento exclusivamente a Europa. De acuerdo con la mis-

¹⁵ Flavia Derossi, *The mexican entrepreneur*, Paris, OECD, Development Center, 1970.

ma fuente, "como debería esperarse, es normal buscar el entrenamiento y la experiencia en el país más cercano. No debería sorprender a nadie que en el caso de México, Estados Unidos juegue un papel de particular importancia. Los contactos son continuos, la gente viaja varias veces al año para asistir a ferias comerciales, seminarios, visitar plantas industriales y participar en convenciones. Así, el país desarrollado se vuelve no solamente una fuente de información tecnológica, sino también en cierto sentido, un modelo cultural, ejerciendo de esta manera una influencia aún mayor". La otra fuente de importancia en la importación de tecnología es Europa Occidental, particularmente Alemania Occidental, Italia, Francia, y el Reino Unido. No hay evidencia sobre compras de tecnología de importancia al Japón o a los países del área socialista.

En general, los resultados indican que las empresas conjuntas e incluso las que funcionan desvinculadas de la fórmula *joint venture*, tienen como fuente principal de adquisición de tecnología a proveedores de procedencia norteamericana y en algunos casos de otros países metropolitanos. Esto es sumamente importante, pues reafirman la tesis de que las decisiones tecnológicas adoptadas en las empresas mixtas, son hechas en función no de los intereses nacionales sino de la estrategia global imperialista de los empresarios norteamericanos.

3.—*Las restricciones del empresario extranjero*

Carlos Yarza Ochoa, Vicepresidente de la Confederación Nacional de Cámaras de Industriales, una de las más poderosas organizaciones de clase de la burguesía "nacional", se lamentaba profundamente durante una entrevista de prensa celebrada el 3 de octubre de 1972, de que:

La gran mayoría de las empresas extranjeras que tienen inversiones con capitales mexicanos, obligan a los em-

presarios a abstenerse de hacer exportaciones a determinados países donde la casa matriz tiene intereses.

Además el Vicepresidente de la CONCAMIN sostuvo que:

...ese problema, que constriñe las exportaciones mexicanas, podría negociarse con los industriales en el momento de firmar los convenios.

Carlos Yarza explicó que:

Las empresas extranjeras operan de esa forma porque tienen atadas a las mexicanas con la asistencia técnica que les brindan o con el permiso para emplear determinadas patentes.

¿Qué porcentaje opera así? Se le preguntó:

La gran mayoría, contestó. Podría decir 82 o 90 por ciento. Es lo mismo.¹⁶

El ingeniero Jaime Lomelín Guillén, Presidente del Instituto Mexicano de Ingenieros Químicos, declaró el 9 de octubre de 1972 que:

La industria química mexicana gasta 250 a 300 millones de pesos anuales en la adquisición de tecnología extranjera que muchas veces está "atada" a las compras también de materia prima o equipo.

Agregó, que esa cifra es conservadora y advirtió que:

...lo grave del problema es que como la tecnología de la industria química es muy valiosa en algunos momentos; se paga muy cara o condicionada.

Lomelín Guillén, señaló que:

¹⁶ *Últimas Noticias*, 3 de octubre de 1972.

...habitualmente los grandes consorcios sostienen que venderán la tecnología que requiere determinado país si al mismo tiempo compra equipo o materia prima.

Las oportunidades para negociar y conseguir mejores precios se tendrían si el comprador de tecnología pudiera conseguir materia prima o equipo en otros países.¹⁷

La National Chamber Foundations of Washington, D.C., en una investigación hecha en México en 1969 y basada en 122 empresas controladas por intereses norteamericanos y ocupadas de preferencia en las actividades manufactureras, encuentra que en el 49.1 por ciento de las empresas se tenía prohibido, por decisión de las casas matrices, exportar desde las subsidiarias establecidas en México hacia cualquier país del mercado mundial.¹⁸ Un estudio hecho en México por encargo de la UNCTAD en 1969, entre un total de 109 acuerdos celebrados entre empresarios extranjeros y "nacionales" que involucra licencias para uso de patentes, marcas comerciales y conocimientos no patentados, se comprueba la exis-

¹⁷ *Ibidem*, 9 de octubre de 1972.

¹⁸ Miguel S. Wionczek, "La inversión extranjera privada en México: problemas y perspectivas", en *Comercio Exterior*, vol. xx, N° 10, octubre de 1970, p. 823. La revista *Industria Mexicana* correspondiente a marzo de 1971 cita varias restricciones comerciales que aplican algunas compañías multinacionales. De acuerdo con la encuesta realizada entre 110 empresas extranjeras que funcionaban en México, se observó que existen más de veinte formas distintas de prácticas comerciales restrictivas que deterioran las posibilidades de exportación de tales empresas. Las restricciones más usuales son, en primer lugar, la prohibición de exportar, que representa el 60 por ciento de los casos; en segundo lugar el establecimiento de normas para la descripción o certificación de los productos, que corresponde al 15 por ciento; y en tercer lugar, la prohibición del uso de patentes, marcas comerciales o diseños en el comercio exterior. La naturaleza de las empresas a las que se imponen las políticas en referencia es la siguiente: 32 filiales, 24 subsidiarias, 29 de carácter mixto y 29 nacionales. La mayoría de las empresas suscribió contratos cuyo plazo de vencimiento fluctúa entre los seis u ocho años, aunque en el 20 por ciento de los casos, este periodo es indefinido. *Comercio Exterior*, vol. xxi, N° 5, mayo de 1971, p. 384.

tencia de 126 cláusulas restrictivas.¹⁹ En 106 se contenían cláusulas que limitaban las exportaciones: 53 de estos casos tenían limitaciones que tomaban la forma de prohibición absoluta. Los otros tres tipos más frecuentes de limitación fueron los siguientes: regulación de exportaciones a través de patentes y marcas comerciales (quince casos), autorización previa por parte del proveedor de tecnología (trece casos) y el requisito de que las exportaciones se realicen a través de una empresa determinada (doce casos). Además en cinco casos el proveedor extranjero establecía las cuotas de exportación y en cuatro convenios se imponían limitaciones en la fijación de los precios de exportación. Y en cuatro casos más otros tipos de limitaciones referentes a las exportaciones. En cuanto a limitaciones ajenas a las exportaciones, se encontraron 20 convenios. La más importante se refiere a las restricciones sobre los patrones de producción (diecinueve casos) y un caso involucra compras "atadas".

Y así podríamos continuar presentando casos de medidas restrictivas existentes realmente denigrantes impuestas por el empresario extranjero sobre el "nacional". Por supuesto que las clases dominantes interesadas en sostener el proceso de industrialización mediante substitución de importaciones no se preocuparon, en serio, de implantar medidas adecuadas para evitar este tipo de restricciones. Aunque ciertamente estas cuestiones ya reglamentadas se intentan solucionar.

Las fracciones de la burguesía "nacional" incorporadas en las empresas *joint venture*, como se ha podido constatar por las declaraciones de uno de los máximos dirigentes de la CONCAMIN y otras organizaciones, ante esta situación, se limitan a lanzar lamentos que en nada contribuyen a remediar tal problema. Provocar la ruptura y desaparición de las empresas mixtas es una alternativa que no plantean. Prefieren continuar operando en estas condiciones, sopor-

¹⁹ Trade Development Board, *Restrictive business practices*, TD/B/C.

tando un trato discriminatorio, a cambio de ciertas ganancias y seguridad.

En concreto, además de que el socio hegemónico metropolitano posee virtualmente la mayoría de las acciones entre las empresas *joint venture*, se da el lujo de manejar y manipular tanto a la burguesía "nacional" como al estado, e imponerles diversas restricciones en el interior de las empresas. Por lo demás, está en condiciones de hacerlo, pues a fin de cuentas quien ha mostrado un interés desmedido en formar empresas conjuntas no es precisamente el empresario extranjero sino el estado mexicano y la burguesía local. Y las restricciones de tipo discriminatorio vigentes, podría decirse que constituyen el pago a tal pretensión. Los datos del cuadro 32 muestran la ausencia y/o presencia de restricciones que el socio hegemónico extranjero impone al subordinado empresario "nacional" en el seno de las empresas mixtas.

CUADRO N° 32

PRESENCIA O AUSENCIA DE RESTRICCIONES IMPUESTAS
POR LOS SOCIOS EXTRANJEROS A LOS NACIONALES EN
LAS EMPRESAS MIXTAS

—porcentajes—

<i>Presencia o ausencia</i>	<i>Grado de propiedad extranjera</i>			<i>Total</i>
	<i>Menor a 49%</i>	<i>50-89%</i>	<i>90-100%</i>	
Empresas sin restricciones	56.8	53.4	69.6	61.1
Empresas con restricciones	40.5	40.0	28.3	35.4
Sin respuesta	2.7	6.6	2.1	3.5
TOTAL	(37)	(30)	(46)	(113)

Existe un número considerable de empresas en las que el empresario extranjero ha impuesto una serie de cláusulas

restrictivas que generalmente revisten aspectos discriminatorios, alcanzando el 35.4 por ciento. En el 61.1 por ciento, al parecer, no hay restricciones, según las declaraciones de los propios empresarios.

Considerando exclusivamente las empresas entre las cuales existen diversas restricciones, podemos advertir que ellas se distribuyen en forma diferencial en función de los distintos grados de articulación con el exterior. Entre el 40.5 por ciento del empresariado con predominio "nacional" se tienen impuestas ciertas limitaciones; se mantienen en términos relativos entre el 40.0 por ciento de las empresas en las que el socio extranjero tiene predominio accionario en forma mediana; y posteriormente disminuyen las restricciones, pues sólo se tienen en el 28.3 por ciento de las empresas que se encuentran fuertemente articuladas con el exterior.

Rastreando el tipo de restricciones específicas que impone el socio hegemónico extranjero a los empresarios "nacionales" entre las 40 empresas que representan el 35.4 por ciento, los resultados son presentados en el cuadro 33.

En términos relativos se aprecia que existen varias restricciones sumamente importantes entre estos sectores empresariales y la principal consiste en la prohibición para exportar volúmenes determinados, alcanzando el 56.9 por ciento. Aunque también las restricciones para importar materias primas procedentes del mercado mundial ocupan un lugar destacado, el 25.0 por ciento. La limitación denominada prohibición para exportar, sin especificar otro tipo de variantes, se percibe en el 13.7 por ciento de las empresas.

La existencia de restricciones, por un lado, para exportar y en montos determinados, y por otro, para comprar materias primas en el mercado mundial, están menos marcadas entre aquellas empresas en donde existe predominio "nacional"; y a la inversa, están más marcadas entre los sectores mediana y fuertemente articulados con el exterior. Estos resultados son un tanto contradictorios, pues era de esperarse mayores restricciones entre aquellas empresas con

predominio "nacional", como mecanismo para limitar su libertad de acción. La explicación alternativa más lógica, en estas condiciones, puede estar en la actitud racionalista de las casas matrices del empresario extranjero —que están ubicadas en el exterior—, para evitar cualquier clase de competencia con otras filiales o subsidiarias de la misma corporación transnacional o multinacional enclavada en otros países del sistema capitalista mundial.

CUADRO N° 33

CARÁCTER DE LAS RESTRICCIONES QUE LOS SOCIOS
EXTRANJEROS IMPONEN A SUS SOCIOS "NACIONALES"
—porcentajes—

<i>Carácter de las restricciones</i>	<i>Grado de propiedad extranjera</i>			<i>Total</i>
	<i>Menor a 49%</i>	<i>50-89%</i>	<i>90-100%</i>	
Prohibición para exportar	20.0	15.4	0.0	13.7
Prohibición parcial para exportar: montos y países	50.0	61.6	63.7	56.9
Restricciones libertad compra materias primas en el extranjero	25.0	15.4	36.3	25.0
Restricciones libertad compra maquinaria en el extranjero	5.0	0.0	0.0	2.2
Otras	0.0	7.6	0.0	2.2
TOTAL	(20)	(13)	(11)	(44)^a

^a El total supera el número total de empresas adelantado debido a que entre algunas de estas empresas existe más de una restricción.

A pesar del comportamiento entreguista, subordinado, de las medidas restrictivas que tradicionalmente impone el empresario extranjero sobre el "nacional", poco les han importado a las clases dominantes.

4.—*Nivel de integración interna de los productos industriales*

La política de fomentar la producción industrial y la utilización creciente en las empresas *joint venture* de partes y componentes de fabricación interna en el país, ha traído consigo algunos resultados bastante decepcionantes.²⁰ Aunque es verdad que no existen suficientes estudios sobre las nuevas industrias de partes y accesorios de diversos bienes de consumo final, se sabe que la política estatal orientada a fomentar el desarrollo de tales industrias ha dado lugar al incremento de los costos y a la disminución de los niveles de calidad. Varias empresas conjuntas sujetas a los programas de integración interna operan en forma negativa para el país, pues tanto gran parte de las mismas empresas mixtas, como de las empresas que producen los insumos, están en poder de capitalistas extranjeros, utilizan equipo traído directamente de los Estados Unidos y además envían al exterior sumas considerables por concepto de patentes, marcas comerciales y asistencia técnica. Resultados que agravan la dependencia tecnológica en lugar de solucionarla.

Aunque en verdad gran parte del proceso de industrialización "hacia adentro" es obra de la contribución tanto del capital como de la tecnología extranjera, es evidente que tales factores se hacen cada vez más peligrosos en términos de que inciden sobre la balanza de pagos y en el fortalecimiento de la dependencia, en un país en el que la burguesía declara estar interesada en alcanzar el desarrollo capitalista autónomo.

Por tanto, el proceso de transferencia de los diferentes avances tecnológicos, desde el centro hacia la periferia, ha tenido diversos efectos sobre la industria manufacturera,

²⁰ José Campillo Sáinz, "Tecnología en condiciones justas" en *El mercado de valores*, Año xxxii, N° 45, noviembre 6 de 1972, p. 1172; Plácido García Reynoso, "La política mexicana de fomento industrial", en *op. cit.*, p. 227.

pues en función de ello, se ha logrado acelerar la producción interna de distintas partes industriales y su incorporación, la cual es bastante elevada en los bienes de consumo y de producción. La situación resulta fácil de lograr, pues los empresarios, especialmente los extranjeros, asociados a los "nacionales" cuentan con el paquete tecnológico necesario para fabricar en la sociedad mexicana, con abundancia de recursos humanos y naturales, todo tipo de insumos y de productos de consumo final.

Para aquilatar estos procesos, examinaremos información para mostrar cómo se presenta actualmente el proceso de integración interna de los productos entre las empresas mixtas. (Cuadro 34)

CUADRO N° 34

GRADO DE INTEGRACIÓN INTERNA DE LOS PRODUCTOS
EN LAS EMPRESAS MIXTAS
—porcentajes—

<i>Grado de integración interna</i>	<i>Bienes de consumo</i>		<i>Bienes de producción</i>			<i>Total</i>
	<i>No duraderos</i>	<i>Duraderos</i>	<i>Intermedios</i>	<i>Químicos</i>	<i>Finales</i>	
Menor al 40%	2.9	7.6	0.0	17.4	0.0	5.5
41 - 60%	11.7	11.5	7.6	8.6	3.3	8.7
61 - 80%	20.6	38.5	30.8	21.8	53.3	33.4
81 - 100%	64.8	42.4	61.6	52.2	43.4	52.4
TOTAL	(34)	(26)	(13)	(23)	(30)	(126)^a

^a Las respuestas corresponden únicamente a 107 empresas. La diferencia es debida a que varias empresas fabrican más de un producto.

Los datos indican que más del 52.4 por ciento de las empresas realizan la producción de distintos bienes con conte-

nidos sumamente elevados de insumos industriales producidos internamente, específicamente variando entre el 81 y el 100 por ciento. Un 33.4 por ciento de estas empresas incorpora partes de fabricación interna para integrar sus productos en proporciones que varían entre el 61 y el 80 por ciento. Y el 14.2 por ciento de estas empresas incorpora insumos industriales internos en proporciones inferiores al 60 por ciento.

Los sectores industriales que en mayores proporciones incorporan insumos industriales de origen interno para integrar sus productos, son por orden de importancia el 64.8 por ciento de los productores de bienes de consumo no duraderos, el 61.6 por ciento de los fabricantes de bienes de producción intermedios y el 52.2 por ciento de los productores de bienes de producción químicos, todos ellos incorporando insumos internos en proporciones superiores al 81 por ciento. Los grupos productores de bienes de producción finales, en un 53.5 por ciento de ellos, sólo incorporan insumos industriales internos en proporciones que oscilan entre el 61 y el 80 por ciento.

5.—*Integración interna de los productos industriales: exigencia estatal o conveniencia económica*

Cuando se valora la política que los empresarios industriales siguen sobre los factores clave que los orienta a realizar los elevados niveles observados de integración interna de los productos manufacturados, teniendo presente, por un lado, las exigencias y los programas establecidos por el estado, y por otro, los criterios de racionalidad o rentabilidad económica,²¹ las respuestas tienden a distribuirse de la forma siguiente (cuadro 35):

²¹ *Loc. cit.*

CUADRO N° 35

RAZONES DEL GRADO ELEVADO DE INTEGRACIÓN
INTERNA DE LOS PRODUCTOS

—porcentajes—

Razones	Bienes de consumo		Bienes de producción			Total
	No duraderos	Duraderos	Intermedios	Químicos	Finales	
Conveniencia económica	70.6	50.0	92.4	60.9	53.4	62.7
Exigencia del Estado	14.7	50.0	7.6	30.5	46.6	31.8
Sin respuesta	14.7	0.0	0.0	8.6	0.0	5.5
TOTAL	(34)	(26)	(13)	(23)	(30)	(126) ^a

^a Contestaron únicamente 107 empresas. La diferencia con el total reportado es debida a que en varias empresas fabrican más de un producto.

En forma predominante los empresarios asociados llevan a cabo el proceso de incorporación de insumos industriales internos en sus productos, orientándose por criterios de racionalidad económica, según lo manifestaron el 62.7 por ciento de tales empresas. Las exigencias estatales tienen menor importancia relativa, pues ello se observa entre el 31.8 por ciento de las empresas.

La conveniencia económica es tomada como el factor explicativo más importante entre el 92.4 por ciento de los empresarios ocupados en la producción de bienes de producción intermedios, en el 70.6 por ciento de los productores de bienes de consumo no duraderos, en el 60.9 por ciento de quienes producen bienes de producción químicos, en el 53.4 por ciento de los bienes de producción finales y en el 50.0 por ciento de los productores de bienes de consumo finales. Las normas de exigencia estatal tienen importancia

relativa entre el 50.0 por ciento de los empresarios que fabrican bienes de consumo durables.²²

De lo anterior se puede concluir que para acelerar los niveles de integración interna de los productos industriales basta que sea conveniente en términos de ganancias para los grupos integrantes de las empresas *joint venture*.²³ Por tanto, las disposiciones gubernamentales, en este caso, han sido lo menos decisivo.

a) *Conveniencia económica*

Considerando específicamente aquellos sectores empresariales que operan en base a una orientación racionalista, buscando la obtención de mayores ganancias, los resultados del cuadro 36 entregan diversos elementos de juicio.

CUADRO N° 36

GRADO DE INTEGRACIÓN INTERNA DE LOS PRODUCTOS:
CONVENIENCIA ECONÓMICA
—porcentajes—

Grado de integración interna	Bienes de consumo		Bienes de producción			Total
	No duraderos	Duraderos	Intermedios	Químicos	Finales	
Menor al 40%	4.1	15.4	0.0	21.5	0.0	7.6
41 - 60%	8.3	15.4	8.3	7.1	0.0	7.6
61 - 80%	16.7	30.7	25.0	14.2	50.0	26.5
81 - 100%	70.9	38.5	66.7	57.2	50.0	58.3
TOTAL	(24)	(13)	(12)	(14)	(16)	(79)

²² *Loc. cit.*

²³ *Loc. cit.*

Por principio de cuentas, es posible afirmar que en tres sectores de productores, el empleo de insumos industriales internos se observa en proporciones bastante elevadas, variando entre el 81 y el 100 por ciento. Tales son el 70.9 por ciento de los productores de bienes de consumo no durables, el 66.7 por ciento de los productores de bienes de producción intermedios, el 57.2 por ciento de los fabricantes de bienes de producción químicos y el 50.0 por ciento de los productores de bienes de producción finales.

Particularmente, una fracción de estos empresarios ha incorporado en sus productos insumos industriales internos que varían entre el 61 y el 80 por ciento. En concreto, el 50.0 por ciento de los productores de bienes de producción finales.

b) *Exigencia del estado*

Cuando se pasa a analizar a los empresarios vinculados en forma variable con el exterior y que han llevado a cabo un nivel elevado de integración interna en sus productos, a instancias de las exigencias estatales, los resultados están contenidos en el cuadro 37:

CUADRO N° 37

GRADO DE INTEGRACIÓN INTERNA DE LOS PRODUCTOS:
EXIGENCIA DEL ESTADO
—porcentajes—

Grado de integración interna	Bienes de consumo		Bienes de producción			Total
	No duraderos	Duraderos	Intermedios	Químicos	Finales	
Menor al 40%	0.0	0.0	0.0	14.2	0.0	2.5
41 - 60%	0.0	7.6	0.0	0.0	7.1	5.0
61 - 80%	40.0	46.2	100.0	28.6	57.2	47.5
81 - 100%	60.0	46.2	0.0	57.2	35.7	45.0
TOTAL	(5)	(13)	(1)	(7)	(14)	(40)

Es necesario destacar que la proporción mayoritaria de estos empresarios, que alcanza el 47.5 por ciento, ha sido presionado por el estado para incorporar insumos locales en la fabricación de sus productos, con contenidos que varían entre el 61 y el 80 por ciento. Una proporción ligeramente inferior de empresarios, del orden del 45.0 por ciento, también ha experimentado las exigencias estatales y han sido obligados a incorporar insumos internos en proporciones que varían entre el 81 y el 100 por ciento. Y el 7.5 por ciento de estos grupos, han sido obligados a incorporar insumos industriales de producción internos, únicamente en proporciones inferiores al 60 por ciento.

Entre aquellos sectores que se han orientado para incorporar insumos nativos por exigencia del aparato estatal, en proporciones que oscilan entre el 61 y el 80 por ciento, está el 100 por ciento de los productores de bienes de producción intermedios. Y particularmente los sectores que han sido presionados para sumar este tipo de insumos en proporciones que varían entre el 81 y el 100 por ciento, están el 60 por ciento de los productores de bienes de consumo no duraderos y el 57.2 por ciento de los que producen bienes de producción químicos.

6.—*Desaprovechamiento de la capacidad instalada*

El Banco Nacional de Comercio Exterior realiza hace algunos años una encuesta entre varias empresas ocupadas en diferentes ramas industriales y con distintos montos de capital invertido, encontrando que más del 50.0 por ciento de tales empresas sólo operaban aprovechando entre el 40 y el 80 por ciento de la capacidad instalada.²⁴ Bajo el patrocinio de la Comisión Económica para América Latina y la Nacional Financiera, varios autores realizan una investiga-

²⁴ Antonio Calderón Martínez, "¿Por qué su empresa no exporta?", en *Comercio Exterior*, vol. XIX, N° 9, septiembre de 1969, pp. 698-699.

ción y en los resultados mencionan apreciaciones similares en lo relativo al desperdicio de la capacidad instalada entre las empresas manufactureras. De acuerdo con este estudio: "el fenómeno general del uso de sólo una parte de la capacidad instalada, estimada en 60-70 por ciento para el sector manufacturero en conjunto, se explica comúnmente por el tamaño relativamente pequeño del mercado nacional, la saturación de ciertas industrias y el crecimiento lento del mercado en función de la distribución sumamente inequitativa del ingreso. Empero, estos factores difícilmente explican por completo la persistencia de altos niveles de capacidad ociosa, no obstante lo cual se obtienen tasas de utilidades muy altas. Esta situación es resultado más bien de las políticas de protección indiscriminada, por un lado, y de la baja prioridad que, tanto los inversionistas extranjeros como los nacionales, asignan a la tarea de ajustar a escala nacional los proyectos industriales".²⁵

En términos generales la excesiva capacidad instalada y por consiguiente los costos unitarios de los productos en forma elevada, tienen su explicación en el hecho de que por lo general las técnicas de producción y la misma tecnología en su conjunto han sido diseñados para mercados mucho mayores que el nacional. Y sólo algunos empresarios extranjeros y "nacionales" han tratado de poner remedio al problema del exceso de capacidad instalada, tomando en cuenta el tamaño del mercado interno.²⁶

El que se realice o no algún tipo de adaptación de la tecnología extranjera a la estructura productiva mexicana, depende casi exclusivamente de la política que adopten en el interior de los centros de decisión los grupos metropolitanos integrantes de las empresas conjuntas. Casi nunca se lleva a cabo la mencionada adaptación, siendo que es muy

²⁵ Comisión Económica para América Latina y Nacional Financiera, *op. cit.*

²⁶ Herman von Bertrab, "La tecnología y la industrialización", *op. cit.*

necesaria, pues es indudable que en muchos de los casos, debido al origen de los grupos extranjeros y a las dimensiones gigantescas de los mercados de los países industriales, han transferido avances tecnológicos de dimensiones propias para tales países, pero inadecuadas estructuralmente para las sociedades dependientes. Por tanto, la transferencia de tecnología y de la asistencia técnica de origen extranjero, en la estructura económica mexicana, funcionando en tales condiciones, generará, debido a su capacidad instalada propia para abastecer mercados amplios, efectos peculiares consistentes en un exceso de producción, la cual difícilmente podría ser consumida en el mercado interno lógicamente más reducido. Ante esta situación, se ha optado por racionalizar los niveles de producción, aprovechando parcialmente la capacidad instalada. (Cuadro 38)

CUADRO N° 38

APROVECHAMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTALADA
—porcentajes—

<i>Grado de aprovechamiento de la capacidad instalada</i>	<i>Bienes de consumo</i>		<i>Bienes de producción</i>			<i>Total</i>
	<i>No duraderos</i>	<i>Duraderos</i>	<i>Intermedios</i>	<i>Químicos</i>	<i>Finales</i>	
0 - 50%	21.2	14.2	25.0	14.2	38.5	23.0
51 - 75%	51.6	47.7	25.0	33.4	34.6	40.7
76 - 100%	27.2	38.1	50.0	52.4	26.9	36.3
TOTAL	(33)	(21)	(12)	(21)	(26)	(113)

Las fracciones del empresariado que aprovecha al máximo la capacidad instalada, entre el 76 y el 100 por ciento, sólo alcanzan el 36.3 por ciento. Las fracciones que podemos señalar que aprovechan en forma mediana su capacidad, esto es, entre el 51 y el 75 por ciento, alcanzan el 40.7

por ciento, siendo este el grueso de los empresarios industriales urbanos. Y quienes definitivamente aprovechan poco la capacidad instalada, entre el 0 y el 50 por ciento, son del orden del 23.0 por ciento.

Dos son los sectores que aprovechan al máximo sus instalaciones y por lo tanto, podemos calificarlos como grupos eficientes, ellos son: los productores de bienes de producción intermedios y químicos. Y quienes desaprovechan mayormente su capacidad, son los fabricantes de bienes de producción finales.

Indudablemente que existe en general una alta tasa de desperdicio y de ocio de la capacidad instalada entre las empresas vinculadas en formas variables con el exterior, cuestión debida a la incorporación de tecnología moderna propia de una estructura industrial avanzada.

Cuando se indagan las causas que determinan la existencia del desperdicio de la capacidad instalada, salen a flote estas explicaciones, referentes a la adecuación de la maquinaria y el paquete tecnológico en estructuras avanzadas e inadecuadas en estructuras dependientes, lo cual se puede apreciar en el cuadro 39.

El fenómeno del uso de sólo una parte de la capacidad instalada entre las empresas conjuntas es explicada comúnmente por la excesiva capacidad instalada que rebasa con mucho lo normal para cubrir el crecimiento del mercado interno. Esto lo manifestaron entre el 42.3 por ciento de los empresarios. Las ventas frenadas por la intensa competencia de otros grupos empresariales que operan posiblemente también con equipo adecuado para una estructura industrializada, se perfila como otro de los factores que explican el aprovechamiento parcial de la capacidad instalada, siendo esto expresado en el 28.5 por ciento de las empresas. El tamaño relativamente pequeño del mercado nacional, cuestión debida a la falta de adecuación del paquete tecnológico, se aprecia como causa importante en el 17.2 por ciento de los empresarios. Empero hay otros factores mencionados y no mencionados, que también ayudan a explicar la evidente

capacidad ociosa existente entre los establecimientos industriales, los cuales a pesar de ello, generan altas tasas de utilidades.

CUADRO N° 39

CAUSAS POR LAS QUE SE ESTÁ DESAPROVECHANDO
LA CAPACIDAD INSTALADA

—porcentajes—

Causas	Bienes de consumo		Bienes de producción			Total
	No duraderos	Duraderos	Intermedios	Químicos	Finales	
Mercado nacional inferior a lo previsto	16.6	10.5	10.0	10.5	28.2	17.2
Ventas frenadas por la competencia	25.1	26.4	20.0	26.4	37.6	28.5
Exceso de capacidad prevista para cubrir el crecimiento normal del mercado	47.3	47.4	50.0	57.9	21.8	42.3
Equipo de capacidad excesiva	8.3	10.5	20.0	5.2	9.3	9.4
Ventas cíclicas	2.7	5.2	0.0	0.0	3.1	2.6
TOTAL	(36)	(19)	(10)	(19)	(32)	(116)^a

^a El total supera el tamaño de la muestra debido a que tres empresas contestaron más de una sola vez.

Los resultados sobre el origen de la tecnología empleada por los sectores industriales asociados, con base en información presentada y extraída de varias fuentes, indican que: la mayor parte de la tecnología proviene de los Estados Unidos, no como resultado de que sea la más adecuada

para una estructura dependiente, como lo es la mexicana, sino debido a la cercanía de este país, al efecto demostración de la tecnología, al predominio de la inversión norteamericana en el país, a las relaciones tradicionalmente muy estrechas existentes entre los empresarios mexicanos y los proveedores de tecnología norteamericana, a que los empresarios extranjeros que ocupan la posición de predominio en las empresas *joint venture* son norteamericanos y sobre todo a la incapacidad que ha demostrado el estado para solucionar los problemas que repercuten directamente en una fuerte dependencia tecnológica.

En general conviene aceptar que hasta este momento, lo más relevante en cuestión de dependencia tecnológica generada por las empresas mixtas, consiste en:

a) La mayor parte de la maquinaria, de los conocimientos técnicos y procesos tecnológicos que actualmente se emplean en las plantas industriales establecidas por los empresarios asociados provienen directamente de los Estados Unidos. Esta situación es notoria en las actividades industriales productoras tanto de bienes de consumo como de producción.

b) Aun cuando han logrado la modernización del aparato productivo, las empresas suelen operar con márgenes de capacidad no utilizada, los insumos internos incorporados en los bienes de consumo final alcanzan proporciones elevadas, el costo de la tecnología es desmesurado y a la postre todo ello opera tanto contra el proceso de ampliación del mercado interno como de las posibilidades de conseguir un desarrollo capitalista autónomo.

c) Del acervo general de tecnología extranjera, especialmente norteamericana, que se utiliza en el país, viene incorporada en los equipos, maquinaria y otros bienes de capital importados; además de aquella que viene a través de la inversión extranjera directa. Existe otra, la cual no ha sido tomada en cuenta en toda su extensión, y es la que viene a través del personal adiestrado, posgraduado, libros y todo tipo de literatura científica.

Todo ello, junto con otras modalidades, se convierten en

factores que contribuyen a configurar una fuerte dependencia tecnológica. Las decisiones en materia de transferencia de tecnología de los grupos empresariales asociados, debemos enfatizar, no guardan prácticamente relación alguna con las necesidades tecnológicas del país, a menos que el estado llegase a elaborar, en serio, una política bien definida, coherente, racional tanto frente al capital como a la tecnología extranjera y, lo más importante, con posibilidades de ponerla en práctica. Aunque ésta es una cuestión poco probable dentro de la actual forma de funcionamiento del esquema de desarrollo dependiente, totalmente entreguista, sostenido, ideológicamente, bajo la bandera de la independencia económica.

X. LA GRAN CONTRADICCION: UNA POLITICA DE DESARROLLO CAPITALISTA AUTONOMO QUE GENERA MAYOR DEPENDENCIA

Como consecuencia de los resultados expuestos, basados en el análisis teórico y empírico, es forzoso señalar que la conjunción de capitales de los grupos empresariales extranjeros y "nacionales" y el tipo de control que establecen sobre el aparato productivo en su sentido más amplio, limitan y obstaculizan definitivamente cualquier posibilidad de alcanzar una situación de autonomía nacional. Supuestamente, y aun cuando la alternativa es ya un fracaso desde hace ya varias décadas, las clases dominantes se han empeñado en asegurar que se tendrían ciertas condiciones para lograr tales objetivos en el momento en que los grupos de la burguesía "mexicana" y el estado, una vez asociados a los grupos metropolitanos, se orientaran a alterar las relaciones de poder y de propiedad económica en el interior de las empresas conjuntas, haciendo respetar estrictamente la legislación sobre inversión extranjera; llevando a cabo el control necesario sobre el socio extranjero y posteriormente eliminándolo; controlando los centros de decisión empresarial; evitando los procesos de desnacionalización; controlando los procesos de concentración de capitales, la concentración industrial, y el dominio oligopólico y monopólico que ejercen en el mercado interno. Mas casi nada de ello hasta este momento se ha cumplido.

La verdad es que los grupos empresariales "nacionales" insertados en el interior de las empresas conjuntas, en calidad de socios totalmente subordinados a los intereses del imperialismo, no muestran interés en tratar de implantar

una política que haga posible la independencia económica. En la medida en que el proceso de desarrollo industrial, basado en la sustitución de importaciones, les genera ciertos beneficios, tienden inmediatamente a conformarse, no obstante que es el socio extranjero quien obtiene de manera indiscutible los mayores beneficios. Y lo más contradictorio, es que los empresarios extranjeros pasan con el tiempo a contar con el apoyo de los industriales "nacionales" partícipes y no partícipes de las empresas mixtas, del estado e incluso de amplios sectores de clase media urbana más beneficiada del auge desarrollista y de otros sectores populares de corte también urbano.¹

El interés de los grupos empresariales metropolitanos dentro de la economía mexicana al asociarse con los "nacionales", se orienta —y aún sin ello, de acuerdo con la lógica de reproducción del capital, como se ha demostrado ampliamente— en esencia a mantener y reforzar la situación de sociedad satélite y dependiente.² Además la naturaleza y el alcance de la supuesta política de desarrollo autónomo impuesta por el estado, a su muy particular manera, sin entrar en contradicción con el imperialismo norteamericano, impone a la estructura industrial y a la economía en general, un curso tal que propicia en grado sumo la imposibilidad de cumplir el objetivo que señalan insistentemente: el desarrollo capitalista autónomo, y simplemente fortalecen las relaciones de dependencia.³

El carácter de las articulaciones internacionales que par-

¹ Fernando H. Cardoso, *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes (Argentina y Brasil)*, op. cit.; James Petras y Thomas J. Cook, op. cit.

² Paul A. Baran y Paul Sweezy, *El capital monopolista*, México, Siglo XXI Editores, 1968; Ernest Mandel, *Tratado de economía marxista*, México, ERA, 1969, dos tomos.

³ Fernando H. Cardoso y Enzo Faletto, op. cit.; Oscar Cornblit, "Inmigrantes europeos en la industria y la política argentina", en Claudio Véliz (compilador), *El conformismo en América Latina*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1970, pp. 242-269.

ticulariza a la sociedad mexicana acentúa un proceso de desarrollo francamente dependiente y de ninguna manera independiente, a causa del control hegemónico que los productores extranjeros llegan a ejercer sobre los empresarios tanto los asociados como los no asociados de índole interna y el estado; a la vez que logran imponer su dominio, fuerza y hegemonía sobre la estructura global mexicana.

Precisamente aquí se ha llevado a cabo un análisis tendiente a demostrar que las medidas tomadas por la burguesía, y que según ella, constituyen las condiciones más adecuadas para orientarse de manera rápida a alcanzar el desarrollo nacional autónomo, han fracasado. Las conclusiones que a continuación presentaremos dan la pauta para comprender tal fracaso como estrategia de desarrollo y dan los elementos indispensables para comprender plenamente la distorsión a que se ha conducido al conjunto de la sociedad mexicana.

I.—Una relación de fuerzas desigual entre los socios extranjeros y los “nacionales” en las empresas conjuntas, pues la posición hegemónica hasta este momento pertenece a los empresarios extranjeros. La primera condición de acuerdo con los planes que a nivel ideológico y legal ha difundido el estado, por consiguiente, es un evidente fracaso, siendo que esperaban lo contrario. Con ello se ha propiciado el fortalecimiento de las relaciones de dependencia, estando involucrados tanto los empresarios como la sociedad en su conjunto. Además, es factible aventurar, en función de la información presentada, que de continuar rigiendo las mismas fuerzas de manera desigual en el interior de las empresas *joint venture*, en el futuro va a resultar muy difícil para los grupos empresariales “nacionales” conseguir el control hegemónico en las empresas y, por consiguiente, corregir el curso de la política de desarrollo dependiente, por uno efectivamente independiente o autónomo.

II.—Se perfila una falta de vocación hegemónica del empresariado “nacional”, cuando menos de las fracciones asociadas, condición necesaria para satisfacer las aspiraciones

orientadas a alcanzar el desarrollo capitalista autónomo, pues se limitan a mostrar predisposiciones para entrar y permanecer asociados con los productores extranjeros. Esto ocurre así, y además los mismos empresarios "nacionales" contribuyen a violar la legislación vigente que establece requisitos bien precisos sobre la formalización de las empresas conjuntas, y aceptan, lo cual es inaudito, ocupar la posición subordinada, dominada y dependiente en el interior de las empresas.

III.—La aparición de centros de decisión empresarial autónomos, en los cuales participan ejecutivos de ambos tipos de socios empresariales. Esta situación, en la cual aparentemente existe autonomía respecto a las matrices, a pesar de que existe un predominio de funcionarios mexicanos en los centros de decisión, favorece de manera determinante la acentuación de las relaciones de dependencia, tanto de los empresarios como de la sociedad global, pues cualquier decisión que sea tomada en el ámbito interno de los centros de decisión ubicados en la satelizada sociedad mexicana tiene que pasar obligatoriamente por el consentimiento y aceptación de los funcionarios extranjeros, algunos de ellos radicados incluso en las naciones centrales y por supuesto de los grupos "nacionales". El control total de tales centros de decisión empresarial debería ser impuesto por los socios locales, además de cambiar su mentalidad servil y proimperialista para hacer viables ciertas precondiciones de un desarrollo capitalista autónomo.

IV.—Los socios imperialistas metropolitanos han logrado imponer exitosamente un proceso denominado de desnacionalización, con expresión en la adquisición creciente de las acciones en el seno de las empresas *joint venture* en las cuales participan como socios con determinadas fracciones de la burguesía "nacional". Esto sumado al predominio accionario que los extranjeros logran tener desde el momento en que se lleva a cabo la constitución de las empresas mixtas, fortalece las relaciones de dependencia de la sociedad mexicana. Y aunque los empresarios "nacionales" han lo-

grado imponer el proceso de nacionalización entre algunas empresas, ello no es suficiente para desplazar de la posición hegemónica al socio extranjero y reorientar el curso del proceso de desarrollo. Por lo tanto, la política de desarrollo capitalista que el Estado mexicano ha impuesto en el conjunto de la sociedad en base a la formación de empresas mixtas integradas por empresarios "nacionales" y extranjeros, fracasa también en lo relativo a evitar la desnacionalización de la industria, pues ello adquiere fuerza en esta nueva fase de expansión imperialista. Progresivamente el capital extranjero va penetrando en los sectores manufactureros más modernos e incluso tradicionales, abriendo y dominando los nuevos sectores productivos y, en muchos casos, desplazando a los empresarios "nacionales" en el control de los sectores productivos, dejando la alternativa de cerrar o bien integrarse si ello es posible, en calidad de socio menor.

V.—Se advierte que las empresas mixtas imponen un proceso de concentración industrial y una pauta de funcionamiento de corte monopolista. Esto cubre desde la inversión de grandes sumas de capitales, concentración de mano de obra, hasta la monopolización de la producción y en la comercialización de la producción en el mercado interno e incluso en ocasiones en el mercado mundial. Esto no tendría mayor importancia si no fuera por el hecho de que el socio extranjero al controlar en propiedad las empresas, es el que resulta beneficiario mayor de las ganancias y utilidades y el socio "nacional", al tener dentro de las empresas conjuntas reservado un lugar secundario, marginal y dependiente, recibe las migajas de tales beneficios.

VI.—En la medida en que los bienes de consumo y de producción son fabricados en su gran mayoría con el empleo del paquete tecnológico más moderno, proveniente de los países metropolitanos, siendo en algunos casos propiedad de los mismos grupos extranjeros que han aceptado entrar en asociación con los productores locales, se tiene un factor poderoso de dominio y de control no sólo de las

empresas sino de la sociedad global. Por lo demás, la mayoría de las compras de tecnología de las empresas conjuntas, involucra transacciones con empresas vendedoras norteamericanas, lo que ofrece evidencia de una fuerte dependencia tecnológica respecto al principal centro hegemónico del sistema capitalista mundial. Ello se agrava con el hecho de que los mismos productores "nacionales" y el estado, han desatendido el desarrollo de la investigación científica y tecnológica propia, limitándose a mostrar un comportamiento pasivo para recibir tecnología disponible sólo de un país tecnológicamente avanzado. Naturalmente que ello acarrea otros problemas, uno de ellos, el más importante, consiste en que tal tecnología, es adecuada para una estructura industrial avanzada y por lo tanto inadecuada a la mexicana, caracterizada por ser dependiente, subordinada y dominada.

Lo anterior se agrava aún más, si tomamos en cuenta ciertas declaraciones oficiales sensacionalistas, que no rebasan los límites del amarillismo, en las que se manifiesta estar sumamente interesados en controlar los efectos expoliadores que ejercen los grupos metropolitanos sobre la economía mexicana.⁴ Y por otro lado, casi simultáneamente en los Estados Unidos, sede principal del imperialismo en la actualidad, un vocero autorizado de la burguesía mexicana, como lo es el embajador José Juan de Olloquí, se encarga de manifestar a los empresarios imperialistas norteamericanos que no tienen razón para dejar de invertir en México, que deben continuar invirtiendo, que sus nuevos proyectos de inversión serán analizados caso por caso y que lo más probable, es que se los acepten tal como se los han aceptado tradicionalmente, es decir, controlando (los empresarios de EUA)

⁴ José Campillo Sáinz, declara el 14 de octubre de 1972: "¡Si señores, estamos cambiando las reglas del juego! Estamos cambiando las reglas del juego para ajustarlas a las necesidades y a las aspiraciones de nuestros días. Estamos cambiando las reglas del juego en el sentido de que queremos una economía que no esté simplemente al servicio de los bienes materiales, sino al servicio del hombre". *Excelsior*, 15 de octubre de 1972.

casi la totalidad de las acciones en las empresas, y en ocasiones la totalidad de las acciones.

Específicamente, José Juan de Olloquí, en una entrevista que concede al *Journal of Commerce*, en los primeros días de mayo de 1973, manifiesta:

La nueva política mexicana sobre inversiones extranjeras, muestra que la opinión pública de este país, está en contra de la propiedad total extranjera en las nuevas *empresas mexicanas*, pero eso no quiere decir que el gobierno mexicano insistirá en que los empresarios mexicanos sean propietarios o accionistas mayoritarios en todos los *negocios mexicano-estadounidenses*.

En la entrevista se afirma que:

...la nueva disposición de que el capital extranjero deberá ser del 49 por ciento del total dejó a algunas compañías norteamericanas un tanto desconcertadas sobre una probable futura propuesta para comprar *empresas mexicanas* o para colaborar en la expansión de negocios que ya existen.

De Olloquí se encargó de asegurar a los empresarios imperialistas del vecino país del norte que:

...no hay razón para el pánico en los inversionistas, que con el documento sobre inversiones extranjeras se han eliminado incertidumbres y que la Comisión de Inversiones Extranjeras examinará las propuestas sobre inversión en una base de caso por caso.

Les afirmó el embajador que:

La Comisión tiene mucha flexibilidad para hacer excepciones, a tal grado que concedería permiso para que en lugar de un 49 por ciento de las acciones, en algunos casos se tuviera el 99 por ciento.

Según el *Journal of Commerce*, el embajador De Olloquí, terminó diciendo:

Nosotros damos la bienvenida a la inversión extranjera... bajo una política revisada. Unä fábrica sería bienvenida si se estableciera en una zona de depresión, pero indeseable en otra. Los nuevos negocios en una zona deprimida ameritan otro tratamiento, aunque se aparte de la regla del 49 por ciento de la propiedad.⁵

Declaración que no requiere mayores comentarios y que hecha por tierra cualquier política o pretensión orientada a conseguir, lo que tanto anhelan, la autonomía de la sociedad mexicana. Se vuelve a reafirmar que a fin de cuentas lo que más interesa al estado y a la burguesía "nacional" es sostener un programa de industrialización dependiente.

En estas condiciones, debemos concluir que el estado, empleando al conjunto de las instituciones nacionales, está sumamente interesado en consolidarse simplemente en calidad de instrumento de dominación de la burguesía metropolitana y en forma marginal de la burguesía "nacional" al defender, apoyar, legitimizar y sostener al sistema capitalista imperialista. Para no dejar lugar a dudas, se tiene, que por un lado, las inversiones extranjeras directas en las cuales los consorcios imperialistas penetran en la economía mexicana sin aceptar ingerencia local alguna, excepto la impositiva y en ocasiones sin ella, en el periodo 1942-1956, asciende a 820 819 miles de dólares; mientras que la inversión indirecta, es decir el financiamiento, en donde está presente la intervención del estado a través de la Nacional Financiera, es de 671 420 miles de dólares. Es decir, existía un claro predominio de la inversión imperialista directa. Pero por otro lado, la situación cambia en el periodo 1957-1970, pues a partir de entonces la inversión extranjera directa llega a registrar los 2 375 662 miles de dólares; mientras que la

⁵ *Excelsior*, 3 de mayo de 1973.

indirecta bajo la intervención decisiva del estado crece en forma espectacular hasta llegar a ubicarse en los 7 698 161 miles de dólares. Considerando el periodo 1942-1970 en su conjunto, la inversión extranjera directa llega a sumar los 3 196 481 miles de dólares y la indirecta nada menos que los 8 369 581 miles de dólares. Predominio de esta última modalidad, debida en gran parte a la intervención del estado y siendo una política justificada en forma insólita, bajo el lema de la independencia económica.

Así se refleja que el estado, en los últimos años, es el agente más interesado en fortalecer las relaciones de dependencia, precisamente mediante la obtención de capitales imperialistas que están alcanzando niveles peligrosos para ponerlos a disposición de sus mismas empresas, como de la burguesía "nacional" e incluso para los mismos empresarios metropolitanos. En estas condiciones, el estado es el vínculo por excelencia a través del cual el imperialismo está dominando y explotando en forma creciente a la economía nacional. Las leyes restrictivas, declaraciones, posturas nacionalistas adoptadas en contra del capital extranjero, resultan inútiles, absurdas y carentes de sentido real.

Por lo tanto, el fracaso de la política de desarrollo nacional autónomo, defendida ideológicamente por la burguesía a través del estado, se ha demostrado ampliamente. Además se ha puesto al descubierto que es absurdo continuar sosteniendo y legitimizando una política de desarrollo capitalista que paradójicamente genera efectos contrarios a los que supuestamente se declara perseguir. En estas condiciones, es urgente romper con la política de empresas mixtas, debido principalmente a que en ningún momento la burguesía "nacional" o el mismo estado han mostrado tener intereses que se contrapongan a los de los grupos económicos metropolitanos e intenciones de defender los intereses nacionales y, lo que es más, implantar una política de desarrollo capitalista autónomo, pues desde el primer momento en que pasan a formar parte de las empresas internacionalizadas tienden a perder cualquier asomo de fisonomía nacional y adoptan

los mismos valores, ideologías, aspiraciones impuestas por los grupos imperialistas. De esta manera, aun cuando se consigue impulsar el proceso de industrialización mediante substitución de importaciones, si existían algunas o ciertas pretensiones de independencia económica o autonomía, es indudable que carecen de sentido.

Por tanto, es necesario enfatizar que mientras que la sociedad mexicana continúe incorporada en posición dependiente en el sistema capitalista mundial, bajo el predominio de las articulaciones expuestas, las tendencias fundamentales que se seguirán adoptando en el sistema de dominación, es decir, las relaciones, el perfil y la composición de las alianzas, coaliciones entre grupos y clases sociales tanto "nacionales" como extranjeros, además de sus intereses económicos concretos, seguirán siendo condicionados en gran parte por las directrices impuestas por los grupos económicos originarios de las sociedades industriales.

La única y real alternativa de cambio estructural, de acuerdo con las condiciones actuales, orientada a lograr realmente la autonomía de la sociedad nacional, implica necesariamente el cumplimiento de una condición básica: la modificación radical de la estructura de dominación existente, cuestión aparejada con una reorientación completa de las articulaciones internacionales y su reemplazo por nuevas estructuras y relaciones, ya que las actuales sólo sirven al sostenimiento de las relaciones de dependencia. Tal modificación radical, debemos precisar, no puede ser llevada a cabo confiando en forma alguna, como insisten muchos científicos sociales burgueses y reformistas, en las propias instituciones capitalistas imperialistas. Implica destruirlas y hacer desaparecer su fisonomía burguesa.

APENDICE METODOLOGICO

La mayoría de la información aquí empleada proviene de un estudio realizado por Arte y Cultura, A. C., filial de la Confederación Patronal de la República Mexicana. Información extraída de otros estudios también fue utilizada. El estudio principal constituye un producto de una muestra de 113 empresas en las cuales hay participación de capitales nacionales y extranjeros.

Originalmente se planteó la necesidad de tener una lista oficial de empresas en las cuales hubiera capitales extranjeros. En virtud de que tal lista no existía, se procedió a elaborarla. Para ello se consultó un total de 47 fuentes de información entre las que se encuentran: a) directorios de cámaras y asociaciones; b) listas de empresas proporcionadas por embajadas y otros organismos; c) estudios publicados o inéditos que contenían información sobre las empresas con ambos tipos de capitales; d) asimismo se realizó una labor de investigación directa.

Una vez cubierta esta etapa, se determinó la existencia de 1 700 empresas ocupadas en distintas actividades económicas y dentro de ellas, el 69.8 por ciento eran manufactureras y mineras y el 30.2 por ciento comerciales y de servicios (excepto los financieros).

Precisamente en función de que únicamente interesaba tener una muestra sobre empresarios ocupados en las actividades manufactureras y mineras, se procedió a enviar a cada una de las empresas mixtas un cuestionario previamente elaborado. El control de tales cuestionarios, realizado por Arte y Cultura, A. C., ocupó los meses de julio de 1970 y principios de 1971, siendo enviados por medio de mensajeros en el Distrito Federal y por correo certificado en el interior del país. Una campaña por correo y teléfono fue realizada con el fin de lograr que fuesen contestados un buen número de tales cuestionarios.

Se recibieron 133 cuestionarios a principios de 1971, de los cuales estaban en condiciones de ser utilizados 113. Se desecharon 20 por varias razones: 15 por haber sido contestados en forma incorrecta e insuficiente; 5 por pertenecer a empresas mineras, siendo

realmente una cantidad muy pequeña e insignificante para fines de análisis.

En general, el proceso de selección de las unidades de análisis, se hizo buscando la obtención de una muestra al azar, la cual cumpliera con dos exigencias básicas: representatividad y heterogeneidad. Por representatividad queremos decir, que se pretendió la necesidad de que estuvieran representadas en la muestra cada una de las empresas existentes, en la misma proporción en que se encontraban en el universo. Por heterogeneidad, en la medida en que estuvieran en la muestra incluidas empresas con alta dispersión sobre dos variables básicas: monto del capital y mayor o menor participación del capital extranjero.

Por lo tanto, en la selección de esta muestra aleatoria, en ningún momento intervino el criterio personal para condicionar la inclusión de determinadas empresas, y mucho menos para fijar el tamaño muestral, sino que se formó por sí sola, y todas las unidades tuvieron la misma probabilidad de ser incluidas.

Debido al carácter de la muestra, era factible poner a prueba hipótesis sustantivas, esto es, sociológicas, e hipótesis de generalización, también llamadas estadísticas. Mas en realidad nuestro interés desde un principio consistía en verificar hipótesis sustantivas y por lo tanto, hicimos de lado cualquier pretensión de estimar pruebas de independencia estadística, de asociación, de significación, etc.

ANEXO 1

a) En primer lugar, no fue posible disponer y dar a conocer la relación exacta de *empresas mixtas* sobre las cuales se basó la encuesta de Arte y Cultura, A. C., y en las cuales participan como socios la burguesía industrial "nacional" y los empresarios extranjeros.

b) En segundo lugar, presentamos información referente al periodo 1970-1973, la cual permite ubicar algunas *empresas mixtas* en las cuales participa como socio, por un lado, el Estado mexicano, y por otro, diversas fracciones de la burguesía industrial "nacional" y metropolitana.

c) En tercer lugar, presentamos información para los años 1968-1970, en la cual se advierten varias cuestiones: el número total de

empresas con capital extranjero por actividades; aquellas que funcionan con capital íntegramente extranjero y las empresas extranjeras que se han asociado con los empresarios "nacionales".

d) En cuarto lugar, tomando como base de análisis el año 1970, presentamos: el total de empresas con capital extranjero por actividades económicas; las empresas extranjeras que operan controlando la totalidad de las acciones y finalmente las empresas que han optado por asociarse con los empresarios "nacionales", teniendo presente el grado de propiedad foránea.

e) En quinto lugar, presentamos información sobre las 50 empresas que en 1971 y 1972, debido a las ventas y utilidades, están ubicadas entre las más importantes en el país. Debemos advertir que esta última relación está basada sobre aquellas empresas que han dado a conocer sus informes anuales sobre ventas y utilidades a la Bolsa de Valores de la Ciudad de México, o bien a Publicaciones Ejecutivas de México, S. A., y dada a conocer a través de su órgano de difusión *Análisis económico*. La relación excluye a las empresas descentralizadas del gobierno (Petróleos Mexicanos y la Comisión Federal de Electricidad) y a las empresas que son 100 por ciento propiedad del Gobierno Federal o de sus agencias (como lo son Guanos y Fertilizantes de México, S. A., y Diesel Nacional, S. A.). Sin embargo la lista incluye a aquellas empresas en las cuales el gobierno participa conjuntamente con inversionistas extranjeros o "nacionales".

De paso, debemos advertir que Petróleos Mexicanos, es en la actualidad, la mayor empresa industrial que opera en el país. De acuerdo con datos oficiales, en 1971, realiza ventas por valor de \$14 634 millones de pesos y en 1972 por \$15 834 millones de pesos. Guanos y Fertilizantes junto con Diesel Nacional, registraron ventas anuales que superan los \$1 000 millones de pesos.

El grado de aumento en las ventas de las empresas que ocupan los 50 primeros lugares en 1971 fue del 3.8 por ciento y en 1972 ascendió al 17 por ciento. Tendencias que evidentemente reflejan una situación de prosperidad. Particularmente en cuanto a las utilidades, la relación que incluye las 50 empresas con mayores volúmenes de utilidades en el periodo 1971 y 1972, refleja que 4 empresas tuvieron un descenso en sus utilidades en 1972 en relación a 1971, cuestión que de ninguna manera quiere decir que se hallan operando con pérdidas. Además podemos observar que en conjunto las empresas citadas en 1971 tuvieron un incremento de sus utili-

dades el cual asciende al 11.4 por ciento y en 1972 tal incremento es del orden del 32.5 por ciento. Finalmente cabe agregar que no necesariamente coinciden cada una de las empresas con mayores volúmenes en ventas con aquellas que tienen mayores tasas de utilidades.

EMPRESAS CON CAPITAL 100 POR CIENTO EXTRANJERO, EMPRESAS MIXTAS POR GRADO DE PROPIEDAD DEL CAPITAL EXTRANJERO POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS: 1970

Actividades	Total	100% extranjeras				Grado de propiedad extranjera			
		5 a 25%	25 a 50%	50 a 75%	75 a 99%				
Agricultura y silvicultura	14	10	0	0	3	1			
Minería	118	31	6	77	2	2			
Petróleo	14	6	0	8	0	0			
Industria manufactura	1 107	549	45	320	119	74			
Construcción	21	15	0	5	1	0			
Luz y energía eléctrica	1	1	0	0	0	0			
Producción y distribución gas	5	0	0	3	1	1			
Comercio	284	209	4	35	17	19			
Bancos y otros establecimientos financieros	41	27	2	10	1	1			
Seguros	19	6	5	5	3	0			
Bienes inmuebles	74	57	2	11	4	0			
Transportes aéreos	19	15	1	3	0	0			
Servicios conexos con el transporte	16	9	0	3	3	1			
Otros transportes	2	1	0	1	0	0			
Depósito y almacenaje	2	1	0	1	0	0			
Instrucción pública	3	2	0	1	0	0			
Servicios comerciales	78	50	5	15	1	7			
Otros servicios	6	4	0	0	2	0			

Actividades	Total	Grado de propiedad extranjera			
		100% extranjeros	5 a 25%	25 a 50%	50 a 75% 75 a 99%
Producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas	12	4	0	5	1 2
Servicios de esparcimiento, excepto teatros y cinematógrafos	1	1	0	0	0 0
Venta de alimentos y bebidas	9	5	0	3	0 1
Hoteles, casas de huéspedes, campamentos y otros lugares similares	31	13	6	8	2 2
Estudios de retratos y fotografía comercial	1	0	0	1	0 0
Otras actividades	5	4	0	1	0 0
TOTAL	1 883	1 020	76	516	160 111

FUENTE: Banco de México, S. A.

**EMPRESAS MIXTAS: EL ESTADO, EMPRESARIOS
EXTRANJEROS Y NACIONALES: 1970-1973^a**

<i>Empresas</i>	<i>% de participación estatal</i>	<i>Activo total millones de pesos</i>
I. Participación estatal mayoritaria: 50-96% de las acciones		
1. Azufrera Panamericana, S. A.	96	514
2. Motores Perkins, S. A. de C. V.	67	125
3. Cía. Exploradora del Istmo, S. A.	64	295
4. Consorcio Minero Benito Juárez-Peña Colorada, S. A.	53	616
5. Tabamex, S. A.	52	253
6. Teléfonos de México, S. A.	51	12 198
7. EXMEX, S. A.	51	3
8. Cía. Minera Autlán, S. A.	51	317
9. Banco Internacional, S. A.	51	2 700
II. Participación estatal igual al 50% de las acciones		
1. EXIMIN, S. A.	50	5
2. Fábrica Nacional de Máquinas de Herramientas, S. A.	50	30
III. Participación estatal minoritaria: 25-49% de las acciones		
1. Mexicana de Cobre, S. A.	44	5 000
2. Renault Mexicana, S. A.	40	175
3. Tereftalatos Mexicanos, S. A.	35	800
4. Minera Lampazos, S. A.	32	30
5. Minera de Cananea, S. A.	26	1 242
6. Exportadora de Sal, S. A.	25	400
IV. Participación estatal minoritaria: menos del 25% de las acciones		
1. Cía. Minera Cedros, S. A.	20	16
2. Química Flúor, S. A. de C. V.	17	500

<i>Empresas</i>	<i>% de participación estatal</i>	<i>Activo total millones de pesos</i>
3. Cía. Minera Nacozari, S. A.	15	10
4. Univex, S. A.	10	624
V. Participación estatal pendiente de suscripción		
1. Siderúrgica Lázaro Cárdenas-Las Truchas, S. A.	—	—

^a Las 22 empresas suman activos en más de 32 000 millones de pesos, y cubren desde diciembre de 1970 a diciembre de 1973.

FUENTE: Horacio Flores de la Peña, "Las empresas del sector público", en *El mercado de valores*, Año XXXII, N° 48, noviembre 26 de 1973, p. 1648. La tabla original ha sido reclasificada por nosotros.

LAS 50 PRINCIPALES EMPRESAS DE MEXICO EN VENTAS
1971-1972

—millones de pesos—

<i>Empresas</i>	<i>Ventas</i>		<i>Lugar</i>	
	1972	1971	1971	1970
1. Altos Hornos de México*	2 822.3	2 209.7	2	1
2. Teléfonos de México*	2 724.6	2 209.9	1	3
3. Cervecería Cuauhtémoc	2 177.9	1 643.6	5	5
4. Chrysler de México**	1 927.8	1 697.6	4	2
5. Celanese Mexicana	1 765.5	1 538.6	6	7
6. Anderson, Clayton & Co.**	1 705.7	1 809.8	3	4
7. Cervecería Moctezuma	1 526.6	1 251.7	12	13
8. Empresas La Moderna**	1 525.3	1 407.5	7	9
9. Cervecería Modelo	1 485.0	1 296.1	9	12
10. Fundidora Monterrey	1 450.9	1 287.2	10	11
11. Asarco Mexicana	1 413.9	1 279.1	11	6
12. El Puerto de Liverpool**	1 226.8	1 088.7	14	14
13. Industrias Peñoles	1 151.9	1 070.6	13	10
14. Salinas y Rocha**	1 052.7	873.9	15	16
15. Hojalata y Lámina	1 021.7	864.4	16	18
16. Super Mercados (Sumesa)	1 009.0	739.0	19	20
17. Mexicana de Aviación	953.6	779.1	17	21
18. Cementos Tolteca	907.5	698.7	22	18
19. Cigarros El Águila**	835.3	734.6	19	17
20. Tubos de Acero de México	816.3	752.3	18	15
21. General Electric de México	809.6	723.3	21	19
22. Cía. Hulera Euzkadi	707.8	616.0	23	24
23. Vehículos Automotores Mexicanos***	640.2	593.9	24	26
24. Industria Eléctrica de México	640.1	537.1	26	27
25. ConduMex	634.5	580.1	25	23
26. Cía. Minera de Cananea*	634.5	467.5	27	28
27. Kimberly Clark de México	632.5	502.0	29	30
28. Industrias Resistol	607.2	355.2	39	49
29. Nacional de Drogas	560.3	506.7	28	29
30. Palacio de Hierro**	526.2	482.9	30	28
31. Fábricas de Papel San Rafael	495.9	447.2	32	31
32. Celulosa y Derivados	485.8	406.6	33	36
33. Sanborn. Hermanos**	435.5	367.9	37	37
34. Minera Frisco**	434.0	397.3	34	33

<i>Empresas</i>	<i>Ventas</i>		<i>Lugar</i>	
	1972	1971	1971	1970
35. Unión Carbide Mexicana	418.2	379.5	35	35
36. Nacional de Cobre**	388.8	331.7	42	40
37. Vidriera Monterrey	386.4	347.3	40	39
38. Empaques de Cartón Titán	382.6	358.5	38	35
39. Cía. Industrial de San Cristóbal	366.5	342.1	41	44
40. General Popo	359.8	330.3	44	48
41. Spicer	358.6	373.2	36	32
42. Aluminio	354.9	314.9	47	43
43. Transmisiones y equipos mecánicos	347.4	316.4	46	—
44. Bacardí y Cía.	343.5	312.8	48	—
45. Aceros Nacionales**	332.8	285.6	50	—
46. Fertilizantes Fosfatados Mexicanos*	319.1	268.3	—	—
47. Industria de Telecomunicaciones	310.8	161.9	—	—
48. Celulosa de Chihuahua**	299.4	188.9	—	50
49. Tabacalera Mexicana	296.8	274.4	—	—
50. Aceros Esmaltados*	293.8	206.9	—	—

* Participación estatal.

** Año fiscal irregular.

*** Participación estatal y año fiscal irregular.

FUENTE: *Análisis económico*, México, Publicaciones ejecutivas de México, S. A., vol. 8, N° 340, julio 16 de 1973, pp. 1-3.

LAS 50 PRINCIPALES EMPRESAS DE MÉXICO EN
UTILIDADES: 1971-1972 *
—millones de pesos—

<i>Empresas</i>	<i>Utilidades</i>		<i>Lugar</i>	
	1972	1971	1971	1970
1. Teléfonos de México*	384.6	232.6	1	1
2. Celanese Mexicana	150.9	124.5	2	3
3. Altos Hornos de México*	124.9	80.3	5	5
4. El Puerto de Liverpool**	110.7	95.4	4	8
5. Asarco Mexicana	109.6	79.4	6	2
6. Cía. Minera de Cananea*	91.5	34.6	25	23
7. Empresas La Moderna**	87.3	77.7	7	4
8. Kimberly Clark de México	73.0	42.5	17	30
9. Cervecería Moctezuma	72.9	64.5	8	9
10. Cervecería Modelo	72.4	63.8	9	10
11. Cementos Tolteca	70.9	50.3	14	12
12. General Electric de México	65.5	61.1	10	13
13. Industrias Peñoles	63.5	56.3	12	7
14. Bacardí y Cía.	60.9	55.4	13	11
15. Aluminio	58.5	56.6	11	15
16. Cía. Hulera Euzkadi	48.6	36.9	22	21
17. Salinas y Rocha**	46.9	44.5	16	20
18. Unión Carbide Mexicana	46.1	46.0	15	14
19. Cervecería Cuauhtémoc	45.1	38.1	21	16
20. Celulosa de Chihuahua**	42.4	41.5	20	17
21. Hojalata y Lámina	41.3	24.6	30	27
22. Condumex	40.9	35.5	24	24
23. Negromex	38.6	33.1	26	29
24. Anderson, Clayton & Co.**	37.7	42.0	19	18
25. Tubos de Acero de México	35.9	36.3	23	19
26. Mexicana de Aviación	34.7	20.2	37	40
27. Vidrio Plano de México	34.6	23.5	31	—
28. Celulosa y Derivados	31.5	14.3	48	42
29. Transmisiones y Equipos Mecá- cos	31.0	28.4	28	33
30. Spicer	30.9	29.1	27	32
31. Asbestos de México	29.7	16.6	45	47
32. Cigarros El Águila**	29.2	22.2	35	33
33. Nacional de Cobre**	29.1	18.0	42	38
34. Industrias Resistol	28.1	4.7	—	—
35. Sanborn Hermanos**	27.4	26.4	29	36

<i>Empresas</i>	<i>Utilidades</i>		<i>Lugar</i>	
	1972	1971	1971	1970
36. Fábricas de Papel San Rafael	26.8	19.1	40	35
37. Palacio de Hierro	25.6	20.2	37	38
38. Fundidora Monterrey	23.3	2.3	—	—
39. Minera Frisco**	23.2	22.9	32	26
40. Hules Mexicanos*	23.1	22.4	34	37
41. Vidriera Monterrey	22.1	19.3	39	44
42. Pigmentos y Productos Químicos	21.9	16.6	45	49
43. Cía. Industrial de San Cristóbal	20.1	22.9	32	30
44. Tubacero	19.7	10.5	—	—
45. Cementos Apasco	19.6	12.4	—	—
46. Tetraetilo de México*	18.0	21.3	36	41
47. Central de Malta	17.8	15.9	50	48
48. Fierro Esponja	17.6	12.3	—	—
49. Mexicana de Autobuses*	17.1	16.1	49	—
50. Industria Eléctrica de México	16.4	13.7	—	—

* Neto: después de deducidos los impuestos y la participación de utilidades.

* Participación estatal.

** Año fiscal irregular.

FUENTES: Bolsa de Valores de México, Comisión Nacional de Valores e Investigación directa.

Análisis económico, México, Publicaciones ejecutivas de México, S. A., vol. 8, N° 340, julio 16 de 1973, pp. 1-3.

UNAM

FECHA DE DEVOLUCION

El lector se obliga a devolver este libro antes del vencimiento de préstamo señalado por el último sello.

12/11/80
30/11/80

HC131
R34



UNAM

14933

INST. INV. SOCIALES

HC131
R34

Ds. 14933

LA MIRAZ

LA
LINGUISIA
INDUSTRIAL

18
1904