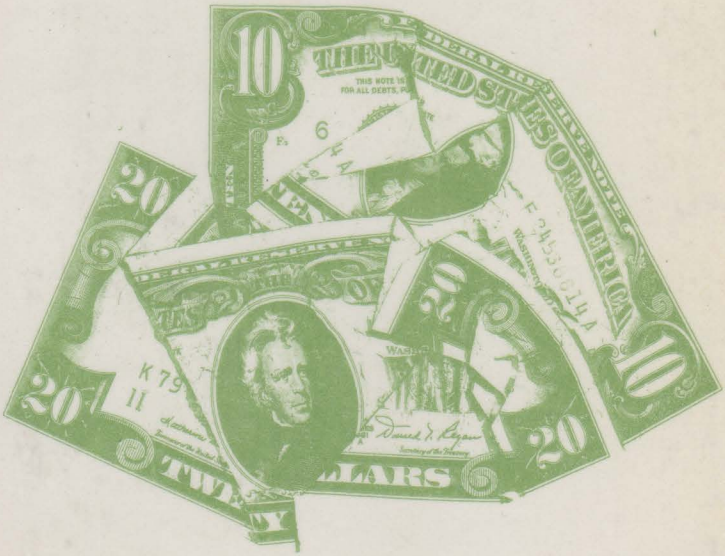
El Capital Extranjero en México



Alonso Aguilar M.
Víctor M. Bernal
Arturo Guillén
Gregorio Vidal

EL CAPITAL EXTRANJERO EN MEXICO

ALONSO AGUILAR M.
VICTOR M. BERNAL SAHAGUN
ARTURO GUILLEN R.
GREGORIO VIDAL

EDITORIAL
NUESTRO TIEMPO, S. A.

Colección: DESARROLLO

© Editorial Nuestro Tiempo, S. A.

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

Portada: Ignacio Aguirre

ISBN 968-427-125-5

Primera edición, 1986

Derechos reservados conforme a la ley

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

INDICE

Alonso Aguilar M. Estrategia del Capital Extranjero 7

Alonso Aguilar M. Estrategia del Capital Extranjero en México 48

Víctor M. Bernal Sahagún. La Inversión Extranjera en los Ultimos Años: 1970-1984 104

Gregorio Vidal. Capital Monopolista Nacional y Extranjero. Relaciones Entrelazamientos, Contradicciones 153

Arturo Guillén R. El Capital Extranjero y los Desequilibrios de la Economía Mexicana 201

ESTRATEGIA DEL CAPITAL EXTRANJERO

Alonso Aguilar M.*

Introducción

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

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

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

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

Estrategia del capital extranjero a partir de la Segunda Guerra

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

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

El crecimiento de la inversión extranjera se registra

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[1] A. Gromyko, *La exportación de capital*, México, Editorial Nuestro Tiempo (en prensa).

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

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

[2] A. Z. Astapovich, *The Strategy of transnational corporations*, Moscú, 1983, p. 11.

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

El capital extranjero bajo la crisis

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

CUADRO 1

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA*

— Miles de millones de dólares —

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

* Saldos al fin de cada año.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

de Estados Unidos en Latinoamérica, en 1982 sólo participaban con el 41%.[3]

Desplazamiento del capital. De la inversión directa a la indirecta

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

CUADRO 2

CREDITOS A LOS PAISES SUBDESARROLLADOS

— Miles de millones de dólares —

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

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

[3] Las cifras anteriores proceden del *Survey of Current Business*.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[5] Véase: Fidel Castro. Entrevista al director del periódico *Excélsior* de México, 21 de marzo de 1985.

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

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

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

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

Paréntesis teórico[6]

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

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

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

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

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

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

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

lización de la economía al nivel del Estado y en escala internacional...".[7]

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

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

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

[7] S. Novosselov, *La contradicción fundamentale du capitalisme et l'epoque contemporaine*, Moscú, 1981, p. 220. (Traducido al español por la Editorial Nuestro Tiempo).

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

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

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

Las empresas trasnacionales. (ETN)

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

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

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

Formas de organización y funcionamiento

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

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

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

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

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

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

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

Operan usualmente en dos o más países y después, en gran medida, de sus ventas en el exterior.[10]

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[14] *Ibid.*, pp. 87 y 178.

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

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

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

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

[15] Véase el estudio de la ONU, ya citado, así como el último capítulo del presente estudio.

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

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

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

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

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

Transferencia de tecnología

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

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

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

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

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

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

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

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

— Resistencia al establecimiento y desarrollo de una industria nacional autónoma de bienes de capital y a la reproducción de técnicas basadas en la investigación científica y en una creciente capacidad en materia de ingeniería industrial;

— Transferencia de técnicas superadas y aun obsoletas, que a menudo han sido ya sustituidas por otras más eficientes;

— Menosprecio de la necesidad de los países subdesarrollados de adiestrar personal en los más altos niveles científicos, e incluso tendencia a sustraer a los mejores elementos —fuga de cerebros— para que trabajen directamente al servicio de los países capitalistas industrializados;

— Control monopolista y oligopolista del potencial tecnológico por unos cuantos grupos que dominan la instalación de nuevas fábricas y la tecnología más avanzada en industrias como la química, de productos y equipos eléctricos, energía nuclear y solar, y otras;

— Severa y a veces ruinosa competencia con pequeñas, medianas e inclusive grandes empresas que operan a niveles técnicos inferiores, a costa de las cuales las ETN trasladan grandes masas de valor en su beneficio.

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

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

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

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

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

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

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

Estrategia comercial y financiera

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

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

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

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

[20] A. Z. Astapovich, *Ob. cit.*, p. 19.

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

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

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

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

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

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

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

Los hechos desmienten la idea tan socorrida de que la

[21] A. Z. Astapovich, *Ob. cit.*, pp. 56, 57 y 102.

[22] Véase Eugenio Espinosa M., "Trasnacionales e Imperialismo", *Revista Economía y Desarrollo*, No. 43, Sept.-Oct. de 1977.

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

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

Filosofía de las trasnacionales

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

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

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

[23] Henri Claude, *Les Multinationales et l'imperialisme*, París, 1978, p. 203.

[24] Véase: Nancy Foy, *The* IBM *World*, Londres, 1974.

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

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

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

Todo lo cual comprueba que el propósito fundamental

[25] *Multinational Corporations,* U.S. Government Printing Office, Washington, 1973, p. 452.

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

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

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

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

[26] L. C. Marinho, "Las empresas trasnacionales y la modalidad de crecimiento económico en América Latina", *Revista de la* CEPAL, agosto de 1981.

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

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

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

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

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

[27] René Báez, *Las empresas trasnacionales y América Latina*, Ecuador, 1982, p. 62.

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

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

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

ESTRATEGIA DEL CAPITAL EXTRANJERO EN MEXICO*

Alonso AGUILAR M.

Antecedentes históricos

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[3] *Memoria de Hacienda,* 1903-04, México, 1909, pp. 611 y 612.

[4] Jesús Silva Herzog, ***El pensamiento económico de México,*** 1941, p. 109.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

El capital extranjero en años recientes

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

CUADRO 1

MONTO ACUMULADO DE LA *IED* EN MEXICO

— Millones de dólares —

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

FUENTE: Banco de México.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

CUADRO 2

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA E INDIRECTA EN MEXICO

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

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

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

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

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

[7] Véase Alonso Aguilar M., "El plan de desarrollo industrial", *Estrategia*, No. 29, México, 1980, p. 55.

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

El fin de las ilusiones

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

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

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

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

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

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

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

[8] Véase al respecto: "The Group of Thirty", *The Mexican Rescue,* Nueva York, 1984, p. 16.

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

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

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

[9] *Ibid.*, p. 48.

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

Impacto financiero de la inversión directa e indirecta

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

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

En el Cuadro que sigue se aprecia tal fenómeno claramente:

CUADRO 3

FLUJO ANUAL DE CAPITAL EXTRANJERO EN MEXICO*

— Miles de millones de dólares —

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

FUENTE: Banco de México y NAFINSA.
* Excluye reinversiones.

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

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

CUADRO 4

FLUJO DE CAPITAL DEL EXTERIOR

— Miles de millones de dólares —

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

FUENTE: Banco de México.

Las cifras anteriores son, sin duda, reveladoras.

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

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

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

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

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

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

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

CUADRO 5

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[10] *Ibid.*, p. 341.

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

CUADRO 6

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

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

* Cifras preliminares a junio.

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

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

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

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

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

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

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

Destino de la deuda exterior

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Estrategia de la inversión extranjera en México

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

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

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

[11] Sepúlveda y Chumacero, *Ob. cit.*, p. 18.

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

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

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

Estrategia económica

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

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

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

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

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

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

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

CUADRO 7

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO

— Distribución por ramas —

— Valor acumulado en millones de dólares —

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

FUENTE: Banco de México.

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

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

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

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

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

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

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

Estrategia de «mexicanización» de la IED

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

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

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

[13] En el cuarto capítulo de este libro se examinan las princi-

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[14] Centro de Información y Estudios Nacionales, "Proceso de mexicanización de empresas extranjeras", *Ob. cit.*, p. 10.

[15] Centro de Información y Estudios Nacionales, "Política de mexicanización de empresas extranjeras", *Ob. cit.*, p. 11.

Integración vertical, empresas maquiladoras y estrategia tecnológica

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Política comercial

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Estrategia financiera

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Estrategia política

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

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

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

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

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

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

[18] Sergio Bitar, "La inversión estadounidense en el Grupo Andino", *Integración Latinoamericana,* No. 98, enero-febrero de 1985, Buenos Aires, p. 46.

[19] *Ibid.,* p. 47.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Al hablar del «nuevo conquistador», Narciso Bassols no

[20] Narciso Bassols, *Obras,* México, 1964, pp. 884-885.

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

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

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

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

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

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

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

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