

LOS GRANDES PROBLEMAS NACIONALES

ALONSO AGUILAR M.
FERNANDO CARMONA

MEXICO:

RIQUEZA Y MISERIA

ampliada y puesta al día
5a.
EDICION



EDITORIAL NUESTRO TIEMPO

ALONSO AGUILAR M.
FERNANDO CARMONA

MEXICO:

**RIQUEZA Y
MISERIA
DOS ENSAYOS**

EDITORIAL NUESTRO TIEMPO, S. A.

Colección: Los grandes Problemas Nacionales

Primera edición, 1967

Segunda edición, 1968

Tercera edición, 1969

Cuarta edición, 1970

Quinta edición, 1972

Derechos reservados conforme a la ley

© Editorial Nuestro Tiempo, S. A.

Avenida Universidad 771

Despachos 402-403

México 12, D. F.

Impreso y hecho en México

Printed and made in Mexico

INDICE

	<i>Pág.</i>
Presentación	7
EL PROCESO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL	
Introducción	11
1. EL CAPITAL NACIONAL	15
Monto y tasa de crecimiento, 15; Estructura del capital, 25; Análisis sectorial del capital, 29.	
2. CONCENTRACION Y CENTRALIZACION DEL CAPITAL	49
Factores que han propiciado la acumulación de grandes fortunas, 80; El aprovechamiento del capital nacional, 88.	
3. LA INVERSION	94
Tasa de inversión bruta, 94; La inversión neta, 97; Monto y composición de la inversión, 104; Distribución, 109; La inversión privada, 110; La inversión pública, 115; Inversión nacional y extranjera, 121; Evaluación de conjunto, 127.	
4. LOS FACTORES CONDICIONANTES DEL PROCESO Y SUS PERSPECTIVAS	136
El potencial de ahorro, 138; Carácter del proceso de acumulación, 141; Acumulación de capital y explotación del trabajo, 144; Riqueza y miseria, 160; Perspectivas, 165.	

LA POLÍTICA ECONÓMICA

	<i>Pág.</i>
1. ESTADO Y POLITICA ECONOMICA	175
2. LAS METAS HISTORICAS DEL DESARROLLO Y SU REALIZACION	186
3. LA POLITICA EN ACCION	199
Política agraria y de modernización agrícola, 203; Política de industrialización, 210; Política laboral, 215; Política financiera, 218; Política económica internacional, 221.	
4. LAS FUERZAS SOCIOECONOMICAS DOMINANTES .	230
APENDICE	243
El proceso de acumulación de capital 243	
18 meses de política económica de Echeverría 257	

ALONSO AGUILAR M.

EL PROCESO DE ACUMULACION DE CAPITAL

EL CAPITAL NACIONAL

Monto y tasa de crecimiento

A diferencia de lo que ocurre en otros países —Francia, Estados Unidos, Inglaterra, Japón, Suecia, la URSS—, en donde las investigaciones sobre la riqueza y sobre el capital nacional han merecido creciente atención desde hace décadas, en México poco se ha trabajado hasta ahora en el estudio sistemático del potencial productivo. En parte, quizá ello obedece a que una política económica de corto alcance y en buena medida empírica como la de nuestro país, no requiere, en realidad, de los elementos inapreciables que un análisis de la formación de capital puede proporcionar; y en parte, también, acaso sea atribuible tal laguna a que el simple cálculo del capital plantea múltiples dificultades, pues como dice el profesor Colin Clark: “los tediosos y obstinados problemas de medición del ingreso nacional real son un juego de niños frente a las dificultades que entraña la medición del capital nacional real”.¹

Hasta 1967, año en que se publicó la primera edición de este pequeño libro, sólo se contaba con estimaciones parciales y aisladas del capital nacional.² Según una de las más recientes por en-

¹ Colin Clark, *The conditions of economic progress*, Londres, 1940, p. 374.

² La CEPAL estimó, para 1945-55 el “acervo de activos de carácter económico elaborados o construidos por la mano del hombre, o sea el valor conjunto de las obras de mejoramiento territorial, construcciones e instalaciones, maquinaria y equipo, vías de comunicación y medios de transporte, existencias en poder de productores e intermediarios y reservas de oro, con exclusión de recursos naturales y de bienes de consumo duraderos y no duraderos. Véase CEPAL, *El desequilibrio externo en el desarrollo latinoamericano. El caso de México*, vol I, pp. 136 y sigs. Una segunda estimación considera “exclusiva-

tonces, el monto del capital fijo (a precios de 1960) era de 226 460 millones de pesos en 1950, 270 940 en 1955, 327 187 en 1960 y 369 961 en 1963, pudiendo suponerse que para 1965 ascendía ya a unos 400 000 millones. Desde luego, hay base para pensar que el valor de los activos fijos de la nación también experimentó un sensible aumento en la década anterior a 1950, década que se caracterizó por una tasa más alta de crecimiento del producto nacional y por un rápido aumento del coeficiente de inversión.

A mediados de 1969 el Banco de México, que desde los años cuarenta había venido trabajando en la elaboración de un sistema de cuentas nacionales, publicó un interesante documento (*Cuentas Nacionales y Acervos de Capital*), en el que por primera vez se ofrece una imagen de conjunto de dicho sistema de cuentas —con un nivel satisfactorio de desagregación, principalmente por ramas— y se combinan ciertos fenómenos que se producen como flujos o corrientes (la producción, la inversión, el consumo, etcétera), y aquellos que se expresan en acervos o *stocks* (como el capital) y cuyos valores representan saldos, o sea cifras acumuladas al fin de un periodo determinado. La información de que hablamos enriqueció, indudablemente, el material disponible para el estudio del proceso de acumulación de capital en nuestro país, y la revisión de ciertos conceptos y, sobre todo el empleo de nuevos métodos, resultaron en modificaciones sustanciales de los datos oficiales con que hasta entonces se había trabajado, concretamente en el estudio de la formación de capital.

Según las nuevas estimaciones, las cifras básicas sobre el capital nacional, y en particular sobre su monto y tasa de crecimiento son las siguientes:

Entre 1950 y 1967, el valor del capital nacional ascendió, a precios corrientes, de 112 338 a 837 658, o sea poco más de siete veces.³ Buena parte de tal incremento, sin embargo, correspondió

mente los activos fijos productivos", sin incluir, por tanto, existencias en poder de productores e intermediarios (incluso ganado) y las reservas de oro. Véase: Luis Cossío y Rafael Izquierdo, "Estimación de la relación productocapital de México, 1940-1960. *El Trimestre Económico*, vol. XXIX, núm. 116.

³ La estadística mexicana es, en verdad, desconcertante, y con frecuencia no sabe uno qué hacer frente a ella. Aun las flamantes cifras a que aquí nos referimos, que el Banco de México considera, entre otras cosas, más cercanas a la realidad, exhiben discrepancias inexplicables. Así, en otro ejemplar del estudio antes mencionado, el capital para el año 50 se estima en 113 132 y para 1967 en 836 469 millones de pesos, lo que implica una diferencia de

a aumentos de precios, por lo que tales datos exageran grandemente la magnitud real del fenómeno. A precios de 1960 —lo que ya entraña cierto ajuste— el capital se elevó, en el lapso ya citado de 1950-67, de 263 106 a 643 573 millones, o sea cerca de dos y media veces. Pero como estas cifras se refieren al capital total, o sea tanto al capital fijo como al valor de las existencias de materias primas, materiales y mercancías terminadas y en proceso, en poder de las empresas privadas y públicas, ajustando un poco más los datos anteriores tendríamos que el capital fijo de la nación, a partir de 1950, fue el que sigue:

CUADRO 1

CAPITAL FIJO DE MEXICO

—Millones de pesos de 1960—

<i>Año</i>	<i>Monto</i>	<i>Tasa anual de crecimiento</i>
1950	232 139	
1951	245 550	5.8
1952	259 208	5.6
1953	270 512	4.4
1954	282 746	4.5
1955	296 183	4.7
1956	312 656	5.6
1957	329 914	5.3
1958	345 561	4.7
1959	361 319	4.6
1960	379 424	5.0
1961	398 481	5.0
1962	417 193	4.7
1963	439 041	5.2
1964	467 089	6.4
1965	496 102	6.2
1966	528 966	6.6
1967	566 607	7.1

FUENTE: Banco de México, S. A., *Cuentas nacionales y acervos de capital, consolidadas y por tipo de actividad económica*, México, 1969.

aproximadamente 800 millones y cerca de 1 200 millones, respectivamente. Ante esta situación, a lo largo del presente estudio usaremos las cifras según las cuales el monto y el ritmo de crecimiento del capital resultan más altos.

¿Qué representa un capital de la magnitud que sugieren los datos anteriores? ¿Es grande o pequeño? ¿Crece de prisa o lentamente? Lo primero que se observa es que la tasa a que aumenta el acervo de capital es satisfactoria, sobre todo en los dos primeros y en los cuatro últimos años de la serie, pues en tanto en aquellos se acerca al 6% al año, en éstos excede en promedio de dicha cifra, lo que sin duda entraña un ritmo de crecimiento bastante rápido. En el resto del periodo se aproxima a 5%, coeficiente ligeramente inferior al que, de acuerdo con los últimos datos disponibles, corresponde al producto nacional.

En términos absolutos, en cambio, el valor del capital tanto global como por habitante es pequeño, sobre todo si se compara al de los países industriales. A precios corrientes, por ejemplo, el capital de México en 1967 era del orden de 59 000 millones de dólares. Pues bien, en ese propio año seguramente excedía de 270 000 millones en Inglaterra, de 340 000 en Japón, de 360 000 en Alemania Occidental y de 2 000 000 de millones de dólares en Estados Unidos. Aun la estimación del capital por habitante mostraría una reveladora divergencia ya que —con base en datos comparables, procedentes en su mayor parte del *International Financial Statistics*—, mientras en México la cifra sería de aproximadamente 1 300 dólares, en Japón y Alemania fluctuaría entre 3 000 y 3 500, en Inglaterra se acercaría a 4 000 y en Estados Unidos superaría los 10 000 dólares por habitante.

La razón de ser de tales diferencias no es difícil de encontrar: consiste, en realidad, en la mayor capacidad productiva y el más alto grado de desarrollo de los grandes países industriales, en donde, por una parte, el producto por habitante es considerablemente más elevado y, por la otra, la relación capital-producto es también más alta.

Hasta hace unos cuantos años las estimaciones disponibles mostraban que tal relación era en México bastante baja, llegando a pensarse en círculos oficiales que el monto del capital por unidad de producto era incluso inferior a 2, de donde resultaba que la relación inversa, o sea la llamada producto-capital era, por su parte, ligeramente superior a 50%. El cuadro que sigue es bastante ilustrativo:

CUADRO 2

RELACION MEDIA PRODUCTO-CAPITAL

Año	CEPAL (1)	Cossío- Izquierdo (2)	Gp. Técnico Hda. Bco. de Méx. (3)	Ctas. Nales. y Acervos de Capital (4)
1945	0.40	0.47		
1946	0.42	0.48		
1947	0.41	0.46		
1948	0.42	0.45		
1949	0.42	0.45		
1950	0.46	0.48	0.39	0.34
1951	0.50	0.49	0.41	0.34
1952	0.47	0.47	0.41	0.33
1953	0.47	0.45	0.39	0.33
1954	0.49	0.47	0.42	0.33
1955	0.51	0.50	0.44	0.34
1956		0.51	0.46	0.34
1957		0.51	0.47	0.35
1958		0.51	0.48	0.35
1959		0.51	0.47	0.34
1960		0.52	0.50	0.35
1961		0.51	0.49	0.35
1962			0.50	0.35
1963			0.51	0.36
1964				0.37
1965				0.37
1966				0.37
1967				0.37

FUENTE: Estudios citados en las notas 2 y 5 y en el cuadro 1.

De él se desprende que, hasta 1968, o sea inmediatamente antes de elaborar la estimación (4), se consideró que la relación producto-capital era alta y que dejaba ver una clara y persistente tendencia a elevarse, tendencia que, según la última estimación, ha seguido presente aunque a un nivel y con un ritmo inferiores.

Comparando los datos de referencia se observan varios hechos significativos: 1) sensibles discrepancias en el nivel de la relación o *ratio* producto-capital, y sobre todo entre los tres primeros cálculos y el último, y 2) diversos grados de intensidad en la tendencia ascendente de dicha relación. En efecto: mientras conforme a la

estimación (1), entre 1949 y 1951 se registra un fuerte y rápido ascenso, en la estimación (2) el incremento es mucho menos pronunciado, en la (3) es mínimo y en la (4) se convierte, inclusive, en un ligero descenso.

En la estimación (3), en cambio, el mayor aumento se produce precisamente después de la coyuntura favorable creada por la Guerra de Corea, o sea de 1953 a 1957, lo que, de haber sido realmente así, podría explicarse en razón del hecho de que, a diferencia de lo ocurrido hasta 1951, en esos años se mantuvo relativamente estable la tasa de inversión bruta, creciendo la producción principalmente a partir de una mejor utilización de la capacidad productiva disponible. En la estimación (4), por último, la relación de que hablamos muestra una tendencia relativamente estable, así como un nivel muy inferior al de las otras, registrándose el mayor incremento entre 1959 y 1964, y especialmente entre 1962 y 1964, a partir del cual no sufre ya variación alguna.

Hasta antes de la última estimación oficial del capital, el alto nivel de la relación producto-capital y su al parecer franca tendencia de crecimiento, fueron vistos como un signo del desarrollo y la cada vez mayor fortaleza de la economía mexicana. "La productividad media del capital —escribían, por ejemplo, L. Cossío y R. Izquierdo— muestra un incremento sostenido como reflejo del crecimiento y la diversificación de la economía mexicana";⁴ en tanto que en otro estudio se expresaba: "el crecimiento de la relación producto-capital se explica por mayor eficiencia en la utilización de la capacidad productiva, por el crecimiento de la productividad de la mano de obra... y por el impulso inicial que ofreció la devaluación monetaria de 1954".⁵

El hecho de que el coeficiente de capital sea relativamente bajo y de que las diversas estimaciones disponibles muestren un aumento de la relación producto-capital no debería hacer pensar que ello indique, necesariamente, un creciente vigor o un alto grado de productividad o eficiencia de nuestra economía. En un momento dado, la posibilidad de lograr un mejor coeficiente de capital depende de que sea o no viable aumentar la producción sin mayores inversiones adicionales, y esto, a su vez, de que haya o

⁴ L. Cossío y R. Izquierdo, *Ob. Cit.*, pp. 642-43.

⁵ Grupo Técnico Secretaría de Hacienda-Banco de México, *Evolución de la economía mexicana, 1950-63 y Proyecciones a 1970 y 1975*, México, 1964, p. 37.

no capacidad ociosa susceptible de aprovecharse de inmediato y, por tanto, no utilizada satisfactoriamente o incluso desperdiciada con anterioridad. El nivel de dicho coeficiente suele variar, por otra parte, en razón de las técnicas de producción y las variantes de inversión que se elijan y tiende a ser bajo cuando el grado de desarrollo es también bajo y en particular cuando la densidad o intensidad de capital es muy pequeña, a consecuencia de que las actividades primarias y las empresas de tipo artesanal siguen siendo muy importantes, y de que la cantidad de capital por unidad de recursos, por unidad de producto y por trabajador es muy limitada.

A ello obedece, en realidad, que el coeficiente de capital sea con frecuencia bajo en los países económicamente atrasados. En efecto, según estimaciones recientes, nuestra relación media capital-producto de 2 a 2.5 hasta 1963 y de 2.5 a 2.8 para los últimos años, se compara con una de 2.6 en Ceilán, 2.5 en Perú, 2.3 en la India, Malasia y Honduras y 2 en Brasil.⁶ En cambio, en los países industriales, el coeficiente de capital es generalmente de 3 a 3.5 y aun suele ser superior a 4, si bien parece tender a reducirse a últimas fechas.⁷

En los propios países subdesarrollados, los más altos coeficientes tienden a corresponder a las zonas y ramas más modernas de la economía. En México, por ejemplo, un investigador extranjero calculó que, en 1954-55, las entidades con mayores y menores inversiones tenían, respectivamente, coeficientes de 3.8 y 2.2.⁸ Y, comparando el monto del capital estimado por la CEPAL para 1950 y el producto bruto de nuestro país en ese año, se observa que frente a un coeficiente global de 2.46, a las industrias petrolera y eléctrica, que sin duda son de las más modernas, correspondería una relación media de 6.54, y eliminando el comercio y los

⁶ Gerald M. Meier, *Leading issues in development Economics*, Nueva York, 1954, p. 94, CEPAL, *Análisis y proyecciones del desarrollo económico*, vol. VI, El desarrollo industrial del Perú, p. 12; Manuel Tosco, *Capital existente en Honduras*, Tegucigalpa, 1957, y Celso Furtado, La formación de capital y el desarrollo económico, *El Trimestre Económico*, Vol. XX., núm. 1.

⁷ Véase: A. K. Cairncross, *Factors in economic development*, Londres, 1962, pp. 85 y 106; A. J. Youngson, *Possibilities of economic progress*, Cambridge, 1959, p. 61 y G. Meier, *Ob Cit.*, p. 94 y E. D. Domar, *Essays in the theory of economic growth*. Nueva York, 1957, p. 116.

⁸ J. Lamartine Yates, *El desarrollo regional de México*. México, 1962, p. 86

servicios, la relación capital-producto sería de 4.15 para las ramas propiamente productivas de la economía.

A propósito, estas comparaciones muestran que el coeficiente de capital acusa casi siempre fuertes variaciones de un sector a otro. Mientras en el propio año de 1950 la relación en los transportes y comunicaciones y en la industria eléctrica era de poco más de 10 y de 13, respectivamente, en el comercio y los servicios era inferior a 0.5, lo que de paso permite comprobar que, en el comercio, con poco capital y no más escrúpulos se pueden obtener pingües rendimientos.

Las nuevas estimaciones sobre el acervo de capital, a que ya hemos hecho referencia, permiten apreciar más claramente y con mayor precisión las tendencias de la relación capital-producto en la economía mexicana. Según ellas, de 1950 a 1953 la relación oscila suavemente entre 2.5 y 2.7; de 1954 a 1957 prácticamente se estabiliza entre 2.7 y 2.8, llegando un año después al punto más alto: 2.9. Hasta 1961 no se registran cambios significativos y aunque al año siguiente la *ratio* desciende a 2.5, a partir de 1963 vuelve a estabilizarse al nivel de 2.7-2.8.

El examen sectorial o de ramas revela, por su parte, lo siguiente:

CUADRO 3

COEFICIENTES DE CAPITAL POR RAMAS

Ramas y Actividades	Año		
	1950	1958	1967
Total	2.6	2.9	2.8
Agropecuarias	2.0	2.7	3.3
Ind. de Transformación	2.0	2.9	2.8
Bebidas y tabaco	1.2	1.8	1.7
Alimenticias	1.6	2.1	2.9
Minerometalúrgicas	4.1	5.5	4.2
Mecánicas	4.1	3.1	2.1
Petróleo y electricidad	3.4	4.4	4.3
Comercio	0.7	0.5	0.6
Transportes y Comunicaciones	12.1	17.1	16.5
Servicios	4.3	3.9	3.3
Hoteles, restaurantes y arrendamiento de inmuebles	6.7	5.3	4.1

FUENTE: Elaborado con base en datos del Banco de México, S. A., *Cuentas Nacionales y acervos de capital...*

Los nuevos datos permiten corroborar que las comunicaciones y transportes absorben los mayores capitales por unidad de producto, seguidos, aunque a un nivel muy inferior, por los servicios, y que la relación más favorable corresponde al comercio. La situación de la agricultura y la industria no deja de ser desconcertante: tomando en su conjunto las actividades agropecuarias se advierte, por un lado, que si bien al iniciarse el periodo su coeficiente de capital es apenas de 2.0, o sea sustancialmente inferior al promedio para todo el sistema, en 1958 casi alcanza ya al nacional: 2.7 contra 2.9, y en 1967 lo supera sensiblemente, en proporción de 3.3 a 2.8. En cuanto a la industria sorprende, a primera vista, que el coeficiente sea bajo —apenas igual al promedio global— y que no obstante su crecimiento sea inferior al que corresponde a la rama agropecuaria. En principio podría pensarse que ésta ha absorbido grandes sumas de capital —incluso mayores que las aplicadas a la industria; pero ello no ha sido así. Más bien parece que no obstante el más rápido aumento del capital en poder de la industria, ésta ha logrado una relación más favorable debido a dos factores: la celeridad con que ha crecido el producto industrial —aisladamente y en comparación con la agricultura— y el peso todavía muy considerable que en la estructura de su capital ejercen las industrias de bienes de consumo y otras en que el coeficiente tiende a ser muy bajo. Sorprende, asimismo, el pronunciado descenso de dicho coeficiente en las industrias mecánicas, en las que parece haberse pasado de una etapa de grandes inversiones de capital y exiguos rendimientos a otra en que la inversión es relativamente menor y muy rápidos los aumentos de producción; así como el nivel relativamente bajo, o al menos intermedio de la *ratio* de capital que exhiben la industria petrolera y la eléctrica, y que fundamentalmente se explica debido a una alta tasa de crecimiento del producto. Por lo que concierne a los servicios llaman la atención las grandes exigencias de capital por unidad de producto, especialmente en ramas tan poco productivas, pero que absorben tanto capital como los hoteles, restaurantes y arrendamientos de inmuebles.

Las estimaciones de la relación capital-producto, sin embargo, no sólo cambian en razón de la serie de datos y la fuente que se elija, sino a consecuencia del criterio conforme al cual se agrupan ciertas cifras para integrar los principales sectores o ramas de la economía y de los indicadores que se escojan en cada caso para establecer la relación mencionada. En un reciente estudio (*La realidad económica mexicana*, de Leopoldo Solís), comparando los acer-

vos de capital total con el producto interno neto se obtiene que en los últimos 18 años el coeficiente medio de capital ha tendido a descender de poco más de 3 a cerca de 2.7, manteniéndose, en cambio —a muy bajo nivel: 2.1 a 2.2— en las actividades agropecuarias, subiendo ligeramente en la industria, sobre todo manufacturera y declinando en los servicios desde cerca de 3.5 a poco más de 2.7.

Las nuevas cifras sobre el proceso de acumulación, o sea las relativas a la inversión anual y a los acervos de capital propiamente dichos modifican —incluso podría decirse invierten— los términos de la ecuación del crecimiento: en tanto que hasta hace unos años se consideraba que la tasa de crecimiento de la economía mexicana era producto de una baja tasa de inversión y una alta relación producto-capital, el cuadro actual muestra que es el resultado de combinar un coeficiente de inversión bastante más alto de lo que se creía y una relación producto-capital sustancialmente más baja.

Hasta 1964, pese a lo que a menudo solía decirse sobre el supuestamente impetuoso y ejemplar desarrollo económico de México, lo ocurrido en materia de formación de capitales era bien modesto. Según estimaciones oficiales el capital crecía a razón de 4.2% al año; y considerados en conjunto los 13 años comprendidos entre 1951 y 1963, la tasa de crecimiento fue de 3.8%, o sea ligeramente superior a la de aumento de la población, pero muy inferior a la correspondiente al producto bruto —5.9%— y a la expansión de la población urbana, que entre 1950 y 1964 fue en promedio superior a 6%. Lo que significa que si bien el capital por hombre apto para trabajar aumentaba a razón de 0.6% al año, el capital por habitante y aun por persona ocupada en algunas ciudades de las más importantes del país probablemente sufrió incluso cierto descenso en los quince años antes mencionados. En otras palabras, el aumento de la población urbana —a veces en mayor medida que el incremento en el nivel de productividad o en la relación capital-trabajo— fue uno de los factores responsables del crecimiento de la producción.

Conforme a las estimaciones más recientes la expansión del capital ha sido, como ya vimos, más rápida. Queda cierta duda, sin embargo, debido a dos factores cuya ponderación es difícil: el ritmo de incremento de los precios de acuerdo con el cual se deflaciona el valor del capital y el nivel del coeficiente de depreciación con el que se estima el consumo anual del mismo. La influencia de tales factores puede ser decisiva, pues como se indica en las estimaciones que comentamos "...el acervo de apertura de un año dado, menos

la depreciación en el año, más la formación bruta de capital en el año, más la revalorización por la variación en el (propio) año de los precios que corresponden al acervo, resulta en el acervo de cierre de ese año y en el de apertura del siguiente".⁹ Lo que quiere decir que si el alza de los precios y/o el coeficiente de depreciación se subestiman, resulta un acervo de capital cuyo *quantum* es mayor que el real. Aunque no disponemos de medios para modificar las cifras de referencia, creemos que probablemente adolecen del defecto de suponer tanto un incremento medio anual de los precios —3.6%— como un coeficiente de depreciación del capital —de alrededor de 2% del mismo— inferiores a los registrados realmente. De ahí que si solamente se consideraran, digamos un aumento de los precios del orden de 4.5% al año y una cuota de depreciación de 3% del monto del capital fijo —lo que en las condiciones de México nadie podría considerar exagerado— cambiaría sensiblemente todo el cuadro de la acumulación de capital.

Haciendo caso omiso de las discrepancias entre las diversas estimaciones y de los diferentes niveles de precios supuestos en cada una de ellas, es indudable que la capacidad productiva del país ha crecido, aunque a un ritmo ligeramente más lento que el de la producción; que la relación producto-capital ha tendido a estabilizarse en años recientes a un nivel relativamente satisfactorio, y que si el ritmo de crecimiento de la economía nacional no ha sido más rápido ello se debe, como veremos más adelante, a que la tasa de formación de capital y la estructura de la inversión siguen siendo, en general, inadecuadas.

Estructura del capital

Partiendo de las estimaciones más recientes del Banco de México, el capital total de nuestro país mostraba, en 1967, la distribución que aparece en el Cuadro 4.

Podrá observarse que una alta proporción del capital —alrededor del 88%— está formada por activos fijos, en tanto que el 12% restante corresponde a existencias o inventarios. Las proporciones en que concurren el capital fijo y el circulante varían fuertemente en cada actividad. Aquellas en que la proporción de capital fijo llega al

⁹ Banco de México, S. A., *Cuentas nacionales y acervos de capital...*, p. xxiv.

máximo y excede notablemente al conjunto son los servicios y los transportes y comunicaciones, en los que representa más del 99% del total. En la industria, la minería y la agricultura la proporción se reduce al 82.4%-84.9% y en el comercio apenas es de 35.3%, debido a que el grueso del capital consiste en existencias.

CUADRO 4

COMPOSICION DEL CAPITAL TOTAL

—Millones de pesos de 1960—

<i>Rama</i>	<i>Total</i>	<i>Capital fijo</i>	<i>%</i>	<i>Existencias</i>	<i>%</i>
Suma	643 573	566 607	88.04	76 966	11.96
Agropecuarias	97 458	82 689	84.85	14 769	15.15
Minería	5 065	4 200	82.92	865	17.08
Industria	191 503	159 354	79.08	42 149	20.92
Transportes y Comunicaciones	106 454	105 711	99.30	743	0.70
Comercio	40 855	14 418	35.29	26 437	64.71
Servicios	202 238	200 235	99.01	2 003	0.99

FUENTE: Datos elaborados por el Banco de México, S. A. *Cuentas nacionales y acervos de Capital*.

La distribución del capital total, por ramas, muestra a su vez que los mayores acervos se hallan en los servicios, en segundo lugar en la industria —tomada en su conjunto— y en tercero, con cifras muy cercanas entre sí, en los transportes y comunicaciones y las actividades agropecuarias. La minería queda en el último sitio, lo que acaso no deje de sorprender a quienes siguen pensando que el nuestro es un país fundamentalmente minero. Ahora bien: si el comercio de bienes y servicios se toma como una sola gran rama, su participación en el capital total se eleva considerablemente, hasta exceder de las dos terceras partes, en tanto que la industria comprendiendo manufacturas, producción de energéticos, construcción, etcétera, queda, en números redondos, con cerca del 30%.

El examen de los cambios que sufre la composición del capital a partir de 1950 revela ciertos desplazamientos de interés. En términos generales, la proporción del capital fijo en el acervo total no registra variaciones de importancia; pero si se repara en lo acontecido en cada una de las principales ramas de actividad, se observa

que mientras en la minería decrece apreciablemente la importancia relativa del capital fijo, aumentando por su lado el peso de las existencias, en el comercio se da el fenómeno inverso, y en los 18 años considerados aumenta la proporción del capital fijo respecto al total: de 26.77% al 35.29%.

Por lo que hace al tipo de bienes que forman el capital de la nación, en 1967 la mayor parte está constituida, como es comprensible, por bienes inmuebles y por maquinaria y equipos incorporados a instalaciones y construcciones fijas.

CUADRO 5

DISTRIBUCION DEL CAPITAL TOTAL, POR TIPO DE BIENES
—Millones de pesos de 1960—

	<i>Absoluto</i>	<i>%</i>
T o t a l	643 573	100.0
<i>Capital fijo</i>	566 607	88.0
Construcciones e Instalaciones	327 367	50.8
Maquinaria, equipo, implementos, etc., y gastos de capital conexos	212 741	33.1
Cultivos permanentes	5 170	0.8
Animales de trabajo, de cría y de esquila	21 329	3.3
<i>Existencias</i>	76 966	12.0
Ganado para abasto	12 664	2.0
Bienes terminados, en proceso e intermedios	64 302	10.0

FUENTE: *Cuentas nacionales y acervos de capital...*

Ya dijimos que, con posterioridad a 1950, el capital fijo no muestra en su estructura global variaciones significativas. Pero así como el examen por ramas revela ciertos rasgos interesantes del proceso de acumulación, el relativo al tipo de bienes que integran el capital deja ver un cambio de cierta importancia en la composición de éste, consistente en un descenso de las construcciones e instalaciones y, por otro lado, de las existencias, que tiene como contrapartida un rápido aumento de la maquinaria, equipo e implementos, los que del 29.4%, en 1950, se elevan al 33.06 en 1967. Esto muestra, en cierto modo, que el capital se vuelve más productivo al menos por lo que se refiere a la naturaleza de los bienes que lo integran.

No conocemos la forma en que se descompone el rubro de "construcciones e instalaciones". Mas a juzgar por el peso que la construcción comercial y residencial tiene en la inversión anual es de suponerse que su significación en el capital sea también muy grande. No sabemos, tampoco, cómo se distribuye la parte del capital constituida por la maquinaria, equipo e implementos, aunque es de pensarse que el grueso de ella se destina a la industria, los transportes y en menor escala a las actividades agropecuarias y de preferencia a la industria petrolera, eléctrica, química, mecánica y metalúrgica, y a diversas ramas del transporte.

La composición del capital total, a que ya hicimos referencia en el Cuadro 4, ilustra acerca de la forma en que se distribuye, en particular, el capital fijo. Conviene, no obstante, que veamos más de cerca este importante aspecto de la formación de capital.

CUADRO 6

DISTRIBUCION Y CRECIMIENTO DEL CAPITAL FIJO

—Millones de pesos de 1960—

Rama	1950		1958		1967	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
T o t a l	232 139	100.0	345 561	100.0	566 607	100.0
Agropecuarias	37 904	16.3	56 914	16.5	82 689	14.6
Minería	4 283	1.9	4 123	1.2	4 200	0.7
Industria	56 091	20.4	101 237	24.7	191 303	28.2
Transp. y Comunic.	52 965	22.8	72 128	20.9	105 711	18.7
Comercio y Servicios	89 678	38.6	126 842	36.7	214 653	37.8

FUENTE: Datos elaborados por el Banco de México, S. A. *Cuentas nacionales y acervos de capital...*

Destacan, en este cuadro, varios hechos y tendencias:

- La pequeña importancia relativa del capital fijo impuesto en las actividades agropecuarias; y la sensible reducción que se registra después de 1958;
- El significativo incremento del capital industrial, que en proporción no secundaria obedece al rápido crecimiento de las industrias petrolera y eléctrica, y al interés del gobierno en ofrecer a la empresa privada una infraestructura satisfactoria;

- El descenso relativo del capital en los transportes; y
- La alta proporción de capital fijo que absorben los servicios.

En términos más precisos, mientras el capital fijo de la nación crece entre 1950 y 1967 al ritmo de 5.4% al año, en los servicios lo hace al 5.2%, en las actividades agropecuarias al 4.7% y en los transportes y comunicaciones al 4.2%. Solamente en la industria, la tasa de crecimiento —7.2%— supera al promedio para todo el sistema.

Análisis sectorial del capit

En México no es fácil determinar con precisión la forma en que se distribuye el capital nacional entre el gobierno, o en un sentido más amplio el sector público, y los particulares. Se sabe, desde luego, que la mayor parte de dicho capital está bajo el control de empresas privadas; pero cuando se intenta determinar las proporciones en que concurren uno y otro en cada actividad se multiplican las dificultades. En la primera edición de este libro estimamos, de una manera burda, con base principalmente en datos de origen censal, que alrededor del 63% del capital total podía considerarse como privado y el 37% restante como público, pudiendo observarse que mientras en las industrias energéticas, y sobre todo en la del petróleo y la electricidad, así como en los transportes y ciertos servicios, la participación oficial era muy importante, en la industria, el comercio e incluso la agricultura resultaba, en cambio, muy pequeña.

En la nueva serie sobre acervos de capital elaborada por el Banco de México, de las cifras que expresamente se asignan al gobierno podría pensarse que, en tanto que en 1950 el capital público representaba el 17.7% del total, para 1967 la proporción era de 21.8%, o sea ligeramente superior. Sin embargo, el examen de dichas cifras deja ver que los rubros correspondientes al capital público no incluyen ciertas actividades en que la participación del Estado es importante y a veces decisiva. Haciendo algunos ajustes y tratando de ofrecer al lector, más que un cálculo riguroso y debidamente afinado una imagen más cercana a la realidad, podría afirmarse que en 1967 el capital público ascendía no a 123 mil y pico de millones de pesos, como a primera vista podría suponerse a partir de las cifras antes mencionadas, sino a 178 382 millones.

CUADRO 7

DISTRIBUCION SECTORIAL DEL CAPITAL FIJO

—Millones de pesos de 1960—
1967

Ramas	(1)		(2)		(3)		Relaciones	
	Total	%	Público	%	Privado	%	(2) (1)	(3) (1)
Suma	566 607	100.0	178 382	100.0	388 225	100.0	31.5	68.5
Agropecuaria	82 689	14.6	30 279	36.6	52 410	13.5	36.6	63.4
Minería	4 200	0.7	217	5.2	3 983	1.1	5.2	94.8
Industria	159 354	28.1	46 456	24.3	112 898	29.1	29.2	70.8
Transp. y Comun.	105 711	18.7	45 026	42.6	60 685	15.6	42.6	57.4
Com. y Servicios	214 653	37.9	56 404	26.3	158 249	40.7	26.3	73.7

FUENTE: Elaborado con base en datos consignados en informaciones del Banco Nacional de México, Nacional Financiera y Ferrocarriles Nacionales.

Según los datos de este cuadro, mientras las empresas privadas absorben el 69% del capital fijo de la nación el sector público participa con el 31%, lo que claramente revela que si bien el gobierno interviene crecientemente en la economía —como corresponde a un régimen capitalista de estado—, la propiedad de los medios de producción está fundamentalmente en manos de capitalistas privados, pues en última instancia son éstos la clase dominante y la que detenta el poder político y la riqueza económica en un sistema social como el imperante. Aun si el capital público fuera mayor y ascendiera, digamos a 180 000 o 181 000 millones de pesos, la proporción que le corresponde no se alteraría, y el capital privado seguiría pesando decisivamente en el proceso productivo. Esto se aprecia aún con mayor claridad cuando la importancia relativa del capital público se examina no ya en conjunto sino por ramas o actividades. En efecto, mientras la participación oficial en los transportes y comunicaciones es muy alta, en la industria y los servicios es relativamente mucho menor. Pero incluso estas proporciones son engañosas, pues en la estimación se considera como capital agrícola público el correspondiente a obras de irrigación y el rubro de la industria se toma globalmente, incorporando, en consecuencia, junto a diversas manufacturas, tanto al petróleo como a la electricidad. De hacer un desglose adicional resultaría que, al computarse tales actividades

por separado, el gobierno quedaría con una participación cercana al 95% en la producción de energéticos (petróleo, carbón y electricidad) y probablemente con sólo 1% a 2% del capital de la industria de transformación.

La razón de ser de tal situación se aprecia más claramente cuando se observa no la relación entre el capital público y el privado o el total, sino la composición interna del capital del sector gubernamental. Según el cuadro a que nos referimos, los servicios y los transportes y comunicaciones absorben casi el 57% del capital de ese sector, lo que ya es muy revelador. Pero como mejor se advierte la naturaleza, y por consiguiente el carácter y el papel de la inversión pública, es cuando el valor acumulado de ésta se divide en dos grandes grupos: el propiamente productivo y lo que hoy se conoce como actividades de infraestructura.

CUADRO 8

COMPOSICION DEL CAPITAL FIJO PUBLICO

—Millones de pesos de 1960—

<i>Actividades</i>	<i>Monto</i>	<i>%</i>
T o t a l	178 382	100.0
<i>Propiamente productivas</i>	4 219	2.4
Agricultura	2 208	1.3
Minería	217	0.1
Industrias de transformación y de la construcción	1 794	1.0
<i>De Infraestructura</i>	174 163	97.6
Irrigación	28 071	15.7
Carbón, petróleo y petroquímica básica*	25 316	14.2
Electricidad	19 346	10.8
Transportes y comunicaciones	45 026	25.3
Comercio y servicios financieros** y otros (excluyendo comercio)	56 404	31.6

FUENTE: Datos utilizados para la elaboración del cuadro 8.

* Aun excluyendo la petroquímica básica, la situación no cambiaría sensiblemente.

** Aunque el comercio y algunos de los servicios aquí incluidos no son estrictamente comparables a las llamadas "actividades de infraestructura", se mantienen bajo este rubro tanto por no ser directamente productivos como porque carecemos de elementos para intentar un deslinde más preciso.

De esta estimación resulta que, mientras las actividades propias productivas sólo absorben el 2.4% del capital público, las llamadas de infraestructura, o sea aquellas que proveen a las primeras de ciertas instalaciones, productos o servicios auxiliares concurren con el 97.6% del total. Y lo que es todavía más ilustrativo: si el capital público, así distribuido, se compara con el total, se aprecia que mientras las proporciones en las actividades de infraestructura son muy altas, en las directamente productivas son insignificantes. La participación del sector público en el capital comercial, concretamente, es muy pequeña, lo que no deja de ser significativo, pues si bien ésta no es una actividad productiva sí es en cambio muy lucrativa, y por tanto de aquellas que un gobierno complaciente debe dejar al pleno disfrute de los capitalistas.

La forma en que se reparte el capital público y sus relaciones con el privado son explicables. Corresponden a un sistema de relaciones de producción y a una constelación de fuerzas políticas en los que no solamente se permite, sino que en cierto modo se obliga al poder público a realizar todas aquellas inversiones que, siendo necesarias para el funcionamiento del aparato económico resultan inatractivas para los inversionistas privados por ser demasiado costosas, por imponer grandes riesgos u ofrecer rendimientos muy modestos o, porque operadas por el capital privado no podrían ser fuente de estímulo y de generosas "economías externas", como lo son en manos de gobiernos que en verdad han llegado a convertirse en pilares de la empresa privada, conforme a una filosofía que, sin siquiera discutir tan grave cuestión, identifica en la práctica los intereses de los grandes capitalistas con los de la nación en su conjunto.

El capital agrícola.—El panorama agrícola deja ver claramente el bajo grado de capitalización de nuestra economía:

Del total de tierras censadas en 1960¹⁰ —169 millones de hectáreas—, se estima que alrededor del 25% son ejidales y el resto "pequeñas propiedades". De las tierras de labor, la proporción ejidal alcanza a poco más del 40%, aunque, en realidad, muchas de las tierras agrícolas ejidales, sobre todo cuando son de riego, están bajo el control de grandes y medianos agricultores, principalmente arrendadas. La extensión ocupada por predios mayores de 200 hec-

¹⁰ Se mantienen en esta edición las referencias a los datos del censo agropecuario de 1960, en virtud de que aún no se publican las correspondientes al siguiente censo, o sea, el levantado en 1970.

tareas es todavía importante, estimándose en más de 13.1 millones de hectáreas.

El grueso de las tierras de riego se localiza en el norte y noroeste, destacando entre los estados más favorecidos: Sonora, con 555 000 hectáreas, Tamaulipas con 318 000, Coahuila con 300 000, Sinaloa con 267 000 y Baja California y Chihuahua con cerca de 230 000 cada uno. En la zona central tienen considerables extensiones de riego: Michoacán (250 000), Guanajuato (200 000) y Puebla (160 000).

Incluyendo la tierra, el valor de la riqueza agrícola nacional se calcula en 92 787 millones de pesos; pero excluyendo tal concepto, dicha suma se reduce a 29 342.9 millones. De ésta, todavía, la mayor parte —alrededor de 21 000 millones— corresponde a existencias ganaderas, por lo que puede decirse que el capital agrícola propiamente dicho se reduce a la muy modesta cantidad de poco menos de 8 400 millones de pesos. El principal concepto lo forman la maquinaria, implementos y vehículos, seguido de obras y equipos para riego y construcciones de diversas clases. En casi todos los componentes del capital agrícola, por otra parte, el predominio de las explotaciones privadas es evidente.

El capital destinado a maquinaria, implementos y vehículos se distribuye como sigue:

CUADRO 9

DISTRIBUCION DEL CAPITAL EN MAQUINARIA, IMPLEMENTOS Y VEHICULOS

—Millares de pesos—

Concepto	Número	Valor	%
T o t a l	3 154 624	4 317 441	100.0
Arados	2 386 360	566 575	13.1
Sembradoras	92 592	112 271	2.6
Rastras	83 900	216 591	5.0
Cultivadoras	224 163	348 189	8.1
Trilladoras mecánicas	9 213	266 808	6.2
Tractores	54 537	1 410 157	32.7
Camiones	40 411	762 668	17.7
Otros	263 448	634 182	14.6

FUENTE: *Censo Agrícola-Ganadero y Ejidal, 1960.*

La distribución del capital es muy defectuosa: el 63.7% del total corresponde a pequeñas propiedades, quedando el 36.3% restante a los ejidos. Geográficamente, las zonas norte, Pacífico norte y centro participan con el 87.8% en tanto que, por entidades, Sonora y Chihuahua exhiben inversiones acumuladas de más de 500 millones de pesos cada una, Tamaulipas de 450 y Coahuila, Durango, Sinaloa, Veracruz y Baja California, de entre 200 y 260 millones; en muchas entidades dichas inversiones no alcanzan siquiera a 25 millones de pesos.

La distribución del capital en maquinaria y equipo se aprecia con más claridad al compararse la magnitud de las explotaciones. Según el último censo, dicha inversión se distribuye entre 561 181 fincas agrícolas; pero es tan manifiesta la concentración del capital, que mientras más de 500 000 predios que representan cerca del 90% del total, sólo absorben el 5.6% del capital destinado a maquinaria y equipo, el 10% restante concurre con el 94%. Y en la cúspide de la pirámide, el 3.3% de las explotaciones participa con alrededor del 75% del capital.

Abundan los datos que dan cuenta de que el proceso de acumulación en la agricultura es lento y accidentado y de que no obstante el desarrollo de ciertos sectores, la agricultura mexicana sigue descansando en una planta productiva insuficiente y pobre y en una técnica atrasada y rudimentaria. Si bien ha aumentado apreciablemente, por ejemplo, el número de tractores y el uso de implementos modernos en los últimos treinta años, los índices de mecanización son todavía bajos y el examen del capital rural revela sorprendentes anacronismos. Se siguen utilizando alrededor de 1 100 000 arados de palo; el número de trilladoras mecánicas (combinadas) es apenas de poco más de 3 000 unidades; el stock de camiones sólo llega a 40 000 —que por cierto se concentran fundamentalmente en Chihuahua, Sonora, Baja California, Tamaulipas y dos o tres entidades más— y los tractores disponibles (alrededor de 55 000) en casi un 80% corresponden a explotaciones privadas.

Por lo que hace a camiones puede estimarse que hay uno por cada 1 695 hectáreas de labor, y en cuanto a tractores, uno por cada 63 hectáreas de tierras de riego. Aquí también, empero, la desigualdad en el proceso de desarrollo está presente, pues mientras esa relación es de 43 hectáreas por tractor en las explotaciones privadas, en los ejidos llega a 128, y en el conjunto de las tierras de labor a 437 hectáreas, con una relación de 212.5 para el norte y noroeste

y de 1 726.6 hectáreas por tractor para las zonas del Golfo de México y del Pacífico sur.

La potencia efectiva del parque de tractores se estima en alrededor de 1 738 000 caballos de fuerza, lo que se compara desfavorablemente con una fuerza tractiva animal de 3 476 000 cabezas, principalmente consistentes en bueyes, caballos y mulas.

Mientras que el 40% de los predios o explotaciones agrícolas existentes sólo absorbe poco más del 2% del valor total de los mismos, el 1.6% de aquéllos acapara el 67.2% de la riqueza agrícola, o sea 62 167 millones de pesos repartidos en tierras, mejoras permanentes, construcciones e instalaciones, maquinaria y equipo, etc.; relación, por cierto, que lamentable e increíblemente se acerca al grado de concentración de la agricultura porfirista de hace más de medio siglo, en la que el 2% de los agricultores llegó a tener en su poder el 70% de la tierra.

A una concentración tal de la propiedad no es extraño que corresponda una muy semejante del ingreso agrícola, observándose a este respecto que, mientras el 97% de los productores obtiene el 30% de ese ingreso, una minoría insignificante, de apenas el 3%, se queda con cerca del 70% del fruto de las ventas de la producción agrícola.

Hasta 1969 la información disponible sobre el capital agrícola era muy insuficiente. A partir de ese año se cuenta ya con una serie completa de cifras que permiten apreciar mejor la distribución del capital en el conjunto de las actividades agropecuarias y de las que resulta un acervo muy superior al antes estimado.

CUADRO 10

MONTO Y DISTRIBUCION DEL CAPITAL FIJO EN LA
RAMA AGROPECUARIA
—Millones de pesos de 1960—

Actividad	1950		Año 1958		1967	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
T o t a l	25 431	100.0	36 840	100.0	52 517	100.0
Agricultura	8 535	33.6	15 570	43.1	25 225	48.0
Ganadería	16 763	65.9	20 677	56.1	26 731	50.9
Silvicultura						
Pesca	133	0.5	293	0.8	561	1.1

FUENTE: Banco de México, S. A., *Cuentas Nacionales y Acervos de capital...*

Ya vimos que, tomadas en su conjunto, las actividades agropecuarias han crecido a un ritmo más lento que el del capital nacional, lo que fundamentalmente parece obedecer a que la ganadería, en particular, se ha desarrollado con lentitud; no obstante lo cual en 1967 seguía siendo la principal actividad del grupo. Carecemos de elementos para examinar la composición del capital agropecuario, pero a juzgar por las cifras del Banco de México una parte sustancial del capital agrícola-ganadero, en particular —21 329 millones de pesos—, está constituida por animales de trabajo, de cría y de esquila y una suma menor —5 170 millones— por cultivos permanentes, repartiéndose el resto, o sea unos 25 000 millones, en construcciones e instalaciones por un lado y por el otro en maquinaria e implementos, que seguramente son más importantes en la actividad agrícola propiamente dicha.

El capital industrial.—En 1967, como ya vimos páginas atrás, el capital —fijo y circulante— en la industria, tomada en su acepción más amplia, ascendía a poco más de 191 mil millones de pesos, que representaban el 28.2% de todo el capital. Es probable que, para 1970, el capital industrial llegara ya a unos 215 a 220 mil millones, a precios también de 1960, lo que constituye una suma no despreciable que incluso sugiere un grado importante de desarrollo industrial.

Para apreciar más de cerca lo que ocurre en el sector de que hablamos conviene reparar en la forma en que se distribuye el capital fijo.

Lo primero que se advierte al examinar estos datos es la gran significación del capital destinado a la producción de energéticos tales como el petróleo, el carbón y la electricidad, lo que muestra que la industria de transformación propiamente dicha tiene todavía una importancia menor de lo que a primera vista pudiera suponerse. Cerca del 28% del total, en 1967, fue absorbido por tales actividades, tocando el segundo lugar a las industrias alimenticias, las que en términos relativos registraron un crecimiento aún más rápido, sólo inferior al de la industria químico-farmacéutica. Aquellas, en cambio, en que el acervo de capital aumentó más lentamente son las de bebidas y tabaco, textil y el grupo de industrias varias, en las que se incluyen las de la madera, cuero, hule y varios materiales de construcción. No deja de ser significativo, además, que en dos ramas fundamentales como son la industria minero-metalúrgica y la mecánica, cuyo capital respondía por el 23.5% del

total del sector industrial en 1950, en 1967 hubiera descendido al 22.5%, lo que indica la debilidad del proceso industrializador.

CUADRO 11

MONTO Y DISTRIBUCION DEL CAPITAL FIJO EN LA INDUSTRIA
—Millones de pesos de 1960—

Actividad	1950		Años 1958		1967	
	Absoluto	%	Absoluto	%	Absoluto	%
T o t a l	47 309	100.0	85 554	100.0	159 354	100.0
Energéticas	11 992	25.3	20 622	24.1	43 907	27.6
Alimenticia	7 013	14.8	13 630	15.9	29 089	18.3
Bebidas y Tabaco	2 133	4.5	3 203	3.7	3 634	2.3
Textil	3 809	8.1	7 007	8.2	9 408	5.9
Calzado y vestuario	1 654	3.5	2 486	2.9	2 631	1.7
Papel y artes gráficas	2 520	5.4	4 080	4.8	6 713	4.2
Químico-farmacéutica	2 627	5.5	6 427	7.5	17 368	10.9
Minero-metalúrgica	7 907	16.7	15 045	17.6	25 565	16.0
Mecánica	3 217	6.8	5 304	6.2	10 303	6.5
Otras	4 437	9.4	7 750	9.1	10 736	6.6

FUENTE: Banco de México, S. A., Datos contenidos en *Cuentas nacionales y acervos de capital*.

Ahora bien, el examen de la forma en que se distribuye el incremento del capital permite apreciar mejor las tendencias de la acumulación en la industria. En efecto, si se iguala a 100 el incremento global del capital, resulta que el 28.5% del mismo corresponde a las industrias energéticas, el 19.3% a las alimenticias, el 15.8% a las minero-metalúrgicas y el 13.2% a la químico-farmacéutica. O en otras palabras: mientras esas cuatro ramas absorben más del 77% de todo el incremento del capital, las seis restantes sólo participan con menos del 23%.

Por otra parte, si se considera no ya el sector industrial en su conjunto sino tan solo la industria de transformación, se observa aún más claramente que el mayor peso corresponde a esas tres últimas actividades. Veamos: en 1967 la industria alimenticia absorbía el 25.7% del capital total, la minero-metalúrgica el 21.6% y la químico-farmacéutica el 14.0%, pudiendo comprobarse, además, que los mayores crecimientos relativos correspondieron a la primera y

la tercera de dichas actividades y que las industrias, digamos tradicionales, de bienes de consumo, participaban con una proporción menor del capital que al principio del período considerado: 41.7% en vez de 44.3%.

En los últimos 30 años se operan cambios significativos en la estructura de la producción nacional y, en particular, de la producción industrial. Entre 1939 y 1968 la participación de la industria —tomada en su conjunto— en el producto nacional, aumenta de 26.9% a 33.1%, y dentro del sector industrial declina sensiblemente la importancia de la minería, en tanto que se eleva la correspondiente al petróleo y la energía eléctrica, a la construcción y, en menor escala, a las industrias de transformación. Estas son, sin embargo, las más importantes a lo largo del período, y en 1967 concurren con cerca del 70% del valor agregado por el conjunto de las actividades industriales.

De acuerdo con cifras censales, al cierre de 1965 había en la industria de transformación 135 188 establecimientos que contaban con un capital de poco más de 92 mil millones de pesos, a precios de ese año,¹¹ de los que una muy alta proporción operan como empresas privadas.

El análisis de la composición del capital industrial permite observar que, en la industria privada, a pesar del desarrollo que en los últimos treinta años han logrado las industrias productoras de bienes de producción, pesan todavía grandemente las industrias ligeras de bienes de consumo —alimentos, bebidas, hilados y tejidos, etc. En este sector opera el 64.6% de los establecimientos existentes, los que participan con el 58.4% del personal ocupado y el 21.9% del capital. Las industrias dedicadas a la fabricación de maquinaria y equipo son todavía poco importantes, concurrendo con cerca del 18% del total de empresas manufactureras y con el 15.5% del capital.

La distribución del capital por actividades acusa una apreciable concentración, rasgo por cierto típico de todo el proceso de formación de capitales en nuestro país. La industria de hilados y tejidos, por ejemplo, participa con el 2.5% de las empresas y el

¹¹ El capital en el censo de referencia se consideró como "...la suma del valor en libros, al 31 de diciembre de 1965, de los activos fijo, circulante y diferido, deducidas las reservas que hubiere. Sólo en el caso de aquellos establecimientos que no contaran con registros contables, se aceptó que proporcionarían estimaciones del valor comercial de sus activos en la fecha señalada." *VIII Censo Industrial, 1966*. México, 1967, p. xvi.

10.5% del capital; las industrias metálicas básicas concurren, respectivamente, con 0.14% y 10%, y la químico-farmacéutica con el 2% y el 13.1%. Dividiendo la industria manufacturera en 10 ramas o grupos de actividades, se observa que solamente 4 de ellas, con una pequeña proporción del número total de establecimientos, absorben más de las dos terceras partes del capital.

Consideradas individualmente, entre las principales líneas industriales destacan, a juzgar por las cifras censales, las que siguen:

CUADRO 12

CAPITAL Y LOCALIZACION DE LAS PRINCIPALES
INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

—Millones de pesos de 1965—

<i>Industria</i>	<i>Capital</i>	<i>Principales entidades productoras</i>
Hilados y tejidos	10 036	D. F., México, Puebla.
Hierro y acero	9 454	Nuevo León, Veracruz, Coahuila.
Azucarera	4 745	Veracruz, Sinaloa, San Luis Potosí, Jalisco.
Farmacéutica	4 133	D. F., Jalisco, México.
Papel	4 091	México, D. F., Chihuahua, N. León.
Cerveza y refrescos	3 868	D. F., Nuevo León.
Imprenta y conexas	2 579	D. F., N. León, México.
Madera, corcho, hule y cuero	2 905	D. F., Chihuahua, Durango.
Molinera de trigo y otros productos	2 346	México, D. F., Puebla.
Acces., refacc., y partes para automóviles	1 425	D. F., México, N. León.

FUENTE: *Censo industrial de 1965.*

Carecemos de información suficientemente rigurosa y precisa sobre la capacidad de producción en la industria. Aun así conviene recordar algunas cifras aisladas que dan una idea de lo que, en términos físicos, es hoy la planta industrial nacional.

En 1967, la industria petrolera contaba con una capacidad de refinación de 1 008 065 barriles de destilación primaria y 268 255 de desintegración, en tanto el petróleo crudo procesado llegó en ese año a 150 millones de barriles. La capacidad de generación de la

industria eléctrica, por su parte, ascendía a poco más de 5.9 millones de KW, correspondiendo 3.3 a plantas térmicas y 2.6 a las hidráulicas. La producción de acero fue de 3 millones de toneladas y la capacidad de producción de ácido sulfúrico alcanzó, en números redondos, 639 000 toneladas.

La capacidad de producción de cemento, industria que ha sido grandemente estimulada por el proceso de urbanización, la edificación privada y los programas de obras públicas, ascendió en 1967 a cerca de 5.8 millones de toneladas, y la planta textil reportó en esa misma fecha 1.6 millones de husos y cerca de 52 000 telares instalados, en el tejido de fibras blandas.

No disponemos de datos sobre la capacidad de producción de la industria automotriz, aunque sabemos que ésta ha crecido sensiblemente en los últimos diez años y que sólo se aprovecha una parte relativamente pequeña de la misma, debido a la innecesaria e irracional multiplicación de las empresas fabricantes. Los datos de producción, sin embargo, son reveladores de la rapidez con que se ha expandido este sector, ya que tan solo entre 1959 y 1967 la producción de automóviles y camiones pasó de poco más de 51 000 a más de 126 000 unidades. En fin, también ha aumentado apreciablemente la producción y la capacidad de producción de artículos de uso doméstico como estufas, refrigeradores, ventiladores, televisores y radios de transistores.

Todos estos datos, así como otros análogos que podrían añadirse, muestran el impulso que la industrialización ha cobrado en los últimos años. Mas al propio tiempo debe tenerse presente que el desarrollo de México no ha sido excepcional. Entre 1938 y 1958 la producción manufacturera de nuestro país representó el 21% de la de toda América Latina, lo que en otras palabras significa que ese sector fundamental creció a un ritmo igual al promedio latinoamericano, que no fue, por cierto, espectacular. Más recientemente, entre 1953 y 1958, la producción industrial total y la manufacturera pasaron en México de 100 a 147 y 151, respectivamente, en tanto que en Francia alcanzaron 146 y 150, en Austria 150 y 152, en Alemania Federal 151 y 154, en Checoslovaquia 155, en Rumania 159, en Argelia 152 y 174, en Japón 168 y 174, en Bulgaria 175 y 178, en Venezuela 181 y en Yugoslavia, 189 y 192.¹²

Según otro índice, entre 1963 y 1969 la producción industrial

¹² Las cifras proceden de Naciones Unidas, *Patterns of Industrial Growth*. Nueva York, 1960.

en los diez países que a continuación se mencionan, aumentó en la forma siguiente:

CUADRO 13

INDICES DE PRODUCCION INDUSTRIAL EN PAISES SELECCIONADOS

—Base 1963 = 100—

País	1964	1965	1966	1967	1968	1969
Corea del Sur	108	127	156	198	258	312
Formosa	120	142	165	193	234	274
Japón	116	120	133	147	165	192
Israel	114	125	127	123	159	184
México	113	120	132	143	155	—
Sud Africa	115	125	133	142	146	164
Argentina	115	130	129	129	139	150
Canadá	110	119	128	130	137	144
Alemania	109	114	116	113	127	143
Francia	108	110	118	122	126	142

FUENTE: *International Financial Statistics*, Sept. 1970.

Podrá apreciarse que a México corresponde un lugar intermedio que se antoja bien modesto frente al de países como Corea del Sur, Israel o Japón, pese a que este último, por ejemplo, en los siete décadas anteriores a la segunda guerra mundial, y aun en los años inmediatos siguientes a ella, logró un rápido desarrollo industrial. En cuanto a países como Alemania, Francia y en cierto modo Canadá, para ponderar adecuadamente lo que su crecimiento industrial significa debe recordarse que, en general, son naciones con un nivel de ingreso industrial y global muy superior al de México, y que solamente en el corto lapso comprendido entre 1946 y 1963, consiguieron impulsar su industrialización a un ritmo que da cuenta de la forma dramática en que, en años recientes, se ha abierto la brecha entre las naciones ricas y las pobres.¹³

La distribución geográfica del capital a disposición de la industria privada mexicana acusa una enorme concentración. El D. F.,

¹³ Sobre la magnitud del desarrollo económico reciente de México frente al de otros países, véanse las interesantes comparaciones que hace Fernando Carmona en "La Situación Económica", *El Milagro Mexicano*, Editorial Nuestro Tiempo, México, 1970, pp. 37 y sigs.

que en 1960 absorbía ya el 25.7% de dicho capital, en 1965 participaba con el 31.3%, en tanto que el estado de México lo hacía con el 16.7%, Nuevo León con el 11.9% y Veracruz con el 7.2%. Tomada en conjunto, el área del Valle de México concurre con el 48% de todo el capital industrial privado, y las entidades antes mencionadas, junto con Coahuila, Jalisco, Chihuahua y Puebla concentran el 81.4% del total, mientras las 24 restantes apenas participan con el 19.6%. Por lo menos en 10 de ellas las inversiones industriales son realmente insignificantes, lo que pone de relieve un desarrollo pobre y sumamente desigual del proceso industrial.

La población industrial se concentra principalmente en el D. F. (cerca de 478 000 obreros y empleados), en el estado de México (170 700) y, en Nuevo León, Coahuila, Jalisco, Puebla y Veracruz (entre 50 000 y 100 000). En seis estados el número de obreros y empleados oscila entre 25 000 y 50 000; en doce fluctúa entre 10 000 y 25 000 y en ocho entidades no llega siquiera a 10 000 personas.

La mayor parte de las empresas industriales de transformación son muy pequeñas. Del total de más de 135 100 establecimientos existentes, más de 114 000, o sea el 84%, ocupan a un máximo de 5 personas; no obstante lo cual en rigor sólo absorben alrededor del 16% del personal ocupado en la industria, cerca del 3% del valor de la producción y menos del 2% del capital invertido. En el otro extremo, aproximadamente 7 800 empresas cuyo personal fluctúa entre 26 y más de 500 obreros y empleados por establecimiento, concentran ligeramente más del 72% del personal total, el 88.5% del valor de la producción y el 91.8% del capital. El capital por empresa, en particular, registra niveles de tal modo distantes entre las empresas pequeñas y las grandes, que este solo dato pone de manifiesto la profunda desigualdad en el desarrollo industrial y económico de México.

El capital comercial.—Ya vimos que, según las últimas estimaciones del Banco de México, el capital invertido en el comercio era, en 1967 —a precios de 1960— de cerca de 41 000 millones de pesos. El censo respectivo lo estimó, por su parte, en 43 353 millones en 1965. Según el Banco de México, alrededor de una tercera parte de ese capital es fijo y las dos restantes consisten en existencias. El último censo comercial no proporciona, a diferencia de otros previos, cifras al respecto; pero hay base para suponer que si bien han mejorado y se han ampliado considerablemente las construc-

ciones e instalaciones comerciales, acaso la proporción de capital fijo siga siendo inferior a la tercera parte del capital impuesto en la actividad. El censo tampoco informa sobre la distribución del capital entre el sector público y el privado, aunque aquí también hay elementos que permiten estimar que el grueso del mismo se concentra en las empresas privadas, las que probablemente absorben más del 85% del total. El gobierno, en realidad, se limita a intervenir marginalmente en el comercio de productos alimenticios y de ciertos artículos de primera necesidad, así como en sectores de poca importancia y en donde su presencia, más que obedecer a una política de creciente participación estatal en la órbita comercial, responde a factores circunstanciales, y aun al propósito de proteger y estimular a los capitalistas privados.

La información, de diversas fuentes, sobre el capital comercial, es sin duda todavía muy insuficiente. Por lo que atañe, empero, a la distribución económica del capital, el Censo de 1965 muestra el siguiente estado de cosas:

CUADRO 14

DISTRIBUCIÓN DEL CAPITAL COMERCIAL

—Millones de pesos de 1965—

<i>Actividad</i>	<i>Capital</i>	<i>%</i>
T o t a l	43 352 5	100.0
Artículos para el hogar y de uso personal	14 931 0	34.4
Alimentos, bebidas y tabaco	6 511 6	15.0
Equipo de transporte, refacciones y accesorios	5 165 8	11.9
Maquinaria, equipo e implementos	5 162 6	11.9
Materiales para la construcción	3 408 0	7.9
Materias primas	2 719 7	6.3
Combustibles y lubricantes	1 478 1	3.4
Artículos diversos	3 975 6	9.2

FUENTE: *V Censo Comercial*, 1966. México, 1968.

Varios hechos interesantes pueden apreciarse a través de este cuadro. En primer lugar el peso muy grande de las inversiones de capital en el comercio de bienes de consumo. Los dos primeros

rubros, en efecto, absorben cerca de 21 500 millones de pesos, o sea el 49.5% del capital total. Y si bien esta proporción es ya alta, habría que añadirle algo más en prácticamente cada uno de los rubros siguientes. Es decir, seguramente una proporción no deleznable de las materias primas se incorpora a la producción de bienes de consumo, una parte de los materiales de construcción se destina a construcciones improductivas de tipo residencial, una parte de la maquinaria y equipo se emplea en las industrias de bienes de consumo, una alta proporción del equipo de transportes consiste en automóviles para uso personal, una más de los combustibles y lubricantes se destina precisamente a esos automóviles, y así, sucesivamente. Lo que en otras palabras sugiere que el comercio de bienes de producción y en particular, de bienes de capital, es todavía relativamente pequeño en una economía como la nuestra.

Examinando más de cerca la composición del capital en el comercio se advierten desproporciones típicas de un país capitalista pobre y atrasado. Así, el capital impuesto en el comercio de automóviles y camiones, que en muy alta proporción corresponde a los primeros, asciende a más de 3 500 millones de pesos; y si se añaden los asignados a la compraventa de llantas, refacciones y partes, la inversión se eleva a más de 5 000 millones, sin considerar la que corresponde a gasolineras, talleres de reparación, servicios de lavado, etc. El comercio de terrenos y edificios absorbe un capital aproximado de 3 750 millones, cifra que por sí sola da cuenta de la presión que se ejerce sobre el destino de numerosas inversiones que, en otro contexto, podrían ser fundamentalmente productivas.

Mientras que todo el comercio de aparatos científicos y técnicos sólo participa con un capital de 419 millones de pesos, el de cerveza lo hace con 555. El capital en todos los establecimientos dedicados a la compra-venta de libros, de apenas 537 millones, es muy inferior a los 770 millones que se destinan a joyerías y relojerías. Y el que corresponde al comercio de leche y sus productos —tan sólo poco más de 100 millones— contrasta dramáticamente con el de más de 463 millones de que disponen las tiendas en que se expenden vinos y licores.

La concentración geográfica del comercio es mayor aún que en otras actividades. De los 352 387 establecimientos existentes en 1965, más de 103 500, o sea 29.4% operaban en el Distrito Federal, que para efectos prácticos significa la ciudad de México. Otras 67 000 empresas, en números redondos, se localizaban en cinco estados: Veracruz, Jalisco, Nuevo León, Baja California y Sonora. Y

todas ellas, que en conjunto representan el 48.5%, controlan prácticamente el 70% del capital. En la distribución geográfica del capital el peso del Distrito es todavía más grande: casi el 47%; siguiéndole Nuevo León y Jalisco con el 5.3% cada uno, Sonora y Veracruz con el 4.3% y Baja California con el 3.3%, en el entendido de que los mayores capitales por empresa corresponden al D. F. y a los tres estados del norte.

En el comercio volvemos a advertir la enorme desigualdad que caracteriza a nuestro desarrollo económico. En la base de la actividad comercial, cerca de 298 000 empresas, que constituyen nada menos que el 84.4% del total y emplean al 39% de la ocupación, absorben el 4.8% del capital, mientras en el otro extremo el 4.7% de los establecimientos existentes, manejan más del 84% del capital. Y todavía más, las dos mil seiscientas y pico de empresas más importantes, que ni siquiera llegan al 1% de las que están en operación, disponen de más del 50% del capital comercial.

El capital en los servicios. El examen de la formación de capital en este sector resulta especialmente difícil pues tanto las cifras sobre cuentas nacionales como las del censo respectivo manejan rubros demasiado globales —y a veces ambiguos— que vuelven prácticamente imposible estudiar la composición del capital. De lo que no puede dudarse es de la importancia de los servicios, los que como ya vimos absorben más de 200 000 millones de pesos y cerca de la tercera parte del capital total de la nación.

Según la más reciente estimación del Banco de México, el capital fijo en los servicios se reparte en las actividades señaladas en el cuadro 15.

Lo primero que salta a la vista es la gran significación del arrendamiento de inmuebles, en el que probablemente sobresalen dos tipos de construcciones: los edificios comerciales y las casas destinadas a habitación, principalmente en las grandes ciudades y para los estratos medios y altos de la población. El capital invertido en estos servicios constituye una parte sustancial —el 23.6%— del capital fijo con que cuenta la nación, y el 40.9% del valor de todas las construcciones e instalaciones. Por otra parte, su monto equivale a más de tres veces lo invertido en las industrias energéticas (carbón, petróleo y electricidad), cerca de 5 y media veces más que el capital destinado a la agricultura, unas 13 veces lo que corresponde a las industrias mecánicas y más de 21 veces lo que absorbe la educación y la investigación.

CUADRO 15

MONTO Y DISTRIBUCION DEL CAPITAL FIJO EN LOS SERVICIOS
—Millones de pesos de 1960—

Actividad	Capital	
	Absoluto	%
T o t a l	200 235	100.0
Alquiler de inmuebles	133 866	66.9
Servicios públicos urbanos y rurales	20 199	10.1
Servicios diversos (estados, territorios y municipios)	12 226	6.1
Hospitales y centros asistenciales	8 865	4.4
Educación e investigación	6 323	3.2
Servicios varios (privados)	6 342	3.2
Defensa, edificios públicos y otras inversiones	4 591	2.3
Preparación de alimentos, bebidas y alojamiento temporal	5 557	2.7
Crédito, seguros y fianzas	2 266	2.1

FUENTE: Datos elaborados por el Banco de México, S.A. *Cuentas nacionales y acervos de capital...*

Las cifras censales, pese a ser en este caso especialmente fragmentarias confirman aquí también lo que ya hemos observado en otras actividades. Es decir: la importancia decisiva del Distrito Federal tanto en lo que hace al número de empresas como, sobre todo, al monto del capital invertido; la significación de Estados como Nuevo León, Jalisco y Veracruz como centros de servicios, así como la de Guerrero, que en este sector destaca debido a la importancia de Acapulco y en menor medida de Taxco y otros centros turísticos, y el peso incontrastable de las grandes empresas frente a las pequeñas. En los servicios encontramos una concentración sin paralelo ya que, en tanto el 97.1% de las empresas sólo concurren con el 22.7% del capital, menos del 1% dispone de más del 57% de dicho capital.

El capital en los transportes y las comunicaciones. En todos los países el servicio de transporte absorbe buena parte del capital productivo, pues a medida que crecen la agricultura, la industria, el comercio y otras actividades, se acentúa la necesidad de disponer

de medios para movilizar la creciente producción. En casi todas partes, además, el grueso del capital invertido en los transportes es de origen público, pues los grandes empresarios privados aceptan hoy que sea el Estado el que controle los ferrocarriles, y con frecuencia también los transportes urbanos, los marítimos y los aéreos.

De acuerdo con las más recientes estimaciones oficiales, en 1967 se asignaba a los transportes y las comunicaciones un capital total de más de 106 mil millones de pesos, del que casi todo era capital fijo. Con las cifras disponibles no es fácil examinar la composición de dicho capital; con todo, puede obtenerse una idea aproximada a través del cuadro siguiente:

CUADRO 16

MONTO Y DISTRIBUCION DEL CAPITAL FIJO EN LOS TRANSPORTES
Y COMUNICACIONES, EN 1967

—Millones de pesos de 1960—

<i>Actividad</i>	<i>Absoluto</i>	<i>%</i>
T o t a l	105 711	100.0
Transportes	56 160	53.1
Comunicaciones	49 551	46.9
Carreteras	31 917	30.2
Obras marítimas portuarias	4 565	4.3
Ductos	2 923	2.8
Aéreas	1 629	1.5
Otras	8 517	8.1

FUENTE: Datos elaborados por el Banco de México, S.A. *Cuentas Nacionales y Acervos de capital...*

Seguramente el servicio ferroviario —con alrededor de 24 000 kilómetros de vías en 1967— concentra las mayores inversiones, seguido del autotransporte de pasajeros y carga, y éste, a su vez, del transporte aéreo y marítimo.

El equipo ferroviario consiste principalmente en poco más de un millar de locomotoras (con una fuerza tractiva de 1 620 090 caballos de fuerza), cerca de 26 500 carros de carga y 2 160 coches de pasajeros.

El parque de vehículos destinados al autotransporte de personas y efectos se aproxima a 1 386 000 unidades, de los que

917 384 corresponden a automóviles y 457 903 a camiones y autobuses. El uso de este medio de transporte ha recibido en los últimos años un fuerte estímulo merced al rápido crecimiento de la red nacional de caminos, pues mientras en 1950 sólo se disponía de 21 422 kilómetros, en 1967 dicha red llegaba a casi 70 000 kilómetros, de los que 37 780 eran carreteras pavimentadas.

Según el censo correspondiente, en 1965 había en el país unas 3 000 empresas dedicadas al autotransporte de pasajeros. Tales empresas disponían de poco más de 27 700 vehículos y ocupaban a 66 000 personas, contando con un capital de 2 900 millones de pesos. En esta rama, como en otras, el capital se concentra fuertemente: en tanto que 1 737 unidades pertenecen o son operadas por otras tantas personas que de hecho son propietarios individuales, 314 empresas cuentan con 20 530 vehículos, siendo particularmente importantes las que tienen más de 70 unidades, que a su vez son las que absorben la mayor parte del capital. El servicio de automóviles de alquiler (de sitio y turismo) dispone, por su parte, de unos 23 500 vehículos, y los automóviles conocidos como de "ruleteo" suman poco más de 17 750. Los autotransportes de carga (general) ascienden a 19 411 unidades con un capital invertido de 1 270 millones de pesos, contándose, además, con cerca de 5 000 camiones "materialistas" y con 870 unidades en poder de las empresas de mudanzas.

CONCENTRACION Y CENTRALIZACION DEL CAPITAL

De lo dicho hasta aquí podría quedar la impresión de que el proceso de formación de capital consiste en un aumento —sujeto, desde luego, a altibajos y disparidades— de los medios de producción. Mas al propio tiempo que el capital crece y que los capitalistas concentran los medios de producción a medida que la riqueza social se incrementa, los capitales existentes se redistribuyen. Los capitalistas no sólo expropian los medios de trabajo a los pequeños productores antes independientes (y a los propios obreros del fruto de su esfuerzo), sino que se expropian entre sí. El capital se traslada de unos a otros en lo que como decía Marx: “Se trata de una *verdadera centralización*, que no debe confundirse con la acumulación y la concentración”. En los exámenes más convencionales y apologeticos del tema de que nos ocupamos el capital parece ser de todos, de ricos y pobres, como si ser capitalista fuera un derecho al alcance de todos; pero a partir de una formulación semejante se vuelve imposible entender el proceso de desarrollo capitalista.

Antes de precisar los caracteres que la centralización tiene ya en una economía como la nuestra, conviene subrayar lo siguiente.

1) El capital, y con él la capacidad productiva de la economía nacional, ha crecido en los últimos años. Aun hoy, empero, lejos de que México ostente la fisonomía propia de un país con un alto grado de desarrollo, está atrás de las naciones industriales —en términos relativos cada vez más rezagado— y en lo que se refiere a la formación de capital sigue caracterizándose por rasgos típicos del subdesarrollo: el capital es generalmente bajo frente al nivel del producto, frente al volumen de los insumos en las principales actividades productivas, en comparación a los sueldos y salarios por habitante, por empresa y por persona ocupada. En la primera parte de este estudio vimos ya que el capital de México, tanto

globalmente como por habitante, va muy a la zaga del de los países industriales. Aquí sólo añadiremos tres o cuatro datos aún más concretos y que con frecuencia se olvidan por quienes, con más entusiasmo —y a veces demagogia— que razón, hablan del gran progreso industrial de México.

En 1967 nuestro país produjo 67 kilogramos de acero por habitante, los que se comparan favorablemente con 56.9 de Argentina y 65.5 de Chile; pero no llegan a ser representativos de una economía industrial. En ese propio año la producción de Italia fue de 303 kilogramos, la de Francia de 393, la de Japón de 622 y la de Alemania de 637. En materia eléctrica, campo en el que a cada momento se reitera que nuestro desarrollo es extraordinario, si bien ha aumentado la producción hasta 458 kilovatios-hora por habitante, Argentina cuenta con 683, Chile con 757, Italia con 1 848, Inglaterra con 3 807 y Estados Unidos con 6 618. Y veamos lo que acontece con otras actividades fundamentales: la producción mexicana de cemento, que indudablemente ha aumentado, es ya de 112 kilogramos por habitante; con todo, seguimos abajo de Chile —136— y desde luego de Argentina, que cuenta con 152. La de Inglaterra, a su vez, alcanza 325 kilogramos, 496 la de Francia y 549 la de Alemania. En materia de ácido sulfúrico la disparidad es aún más acentuada: con nuestros 14 kilogramos por habitante, que en términos latinoamericanos parecen satisfactorios, seguimos muy atrás de las principales naciones industriales, en que la producción oscila entre 60 y 70 kilos y no digamos de los Estados Unidos, en donde la producción sobrepasa el extraordinario nivel de 130 kilogramos por habitante.¹⁴

2) De acuerdo con cifras del Banco de México y de la Secretaría de Industria y Comercio, el capital fijo por persona ocupada era, en 1967 —precios de 1960— el que sigue:

¹⁴ Las cifras con que se han establecido las comparaciones anteriores proceden de las Naciones Unidas, *Statistical Yearbook*, 1968.

CUADRO 17

CAPITAL FIJO POR PERSONA OCUPADA

Actividad	Capital fijo (millones)	Población Económicamente Activa		Capital por persona (pesos)
		(miles)	(miles)	
T o t a l	576 607	14 368		40 131
Agropecuaria	82 689	7 209		11 470
Industria	163 554	3 156		51 823
Transp. y Comunicaciones	115 711	536		215 879
Comercio y Servicios	214 653	3 467		61 913

FUENTE: Banco de México y Dirección General de Estadísticas.

Las cifras anteriores, con todo y ser en verdad elocuentes no muestran el verdadero alcance de la concentración y centralización del capital. Lo cierto es que una gran proporción de éste y en general de la riqueza nacional está en manos de una minoría insignificante de capitalistas nacionales y extranjeros. Veamos:

Los censos de industria, comercio y servicios registraron para todo el país, en 1965, un total de poco más de 630 000 empresas. Pues bien, menos de 21 800 de ellas, o sea el 3.5%, concentraban casi el 80% del capital, como puede comprobarse en el cuadro que sigue:

CUADRO 18

GRADO DE CONCENTRACION DEL CAPITAL

—Millones de pesos de 1965—

Rama	Total de empresas	Empresas seleccionadas			Capital	%
		Capital	%	Capital		
Total	630 195	158 783	21 793	3.5	125 683	79.2
Industria	136 066	95 664	2 062	1.5	73 824	77.2
Comercio	352 387	43 352	15 686	4.4	36 593	84.4
Servicios	141 742	19 767	4 045	2.9	15 266	77.2

FUENTE: Censos de Comercio, Industria y Servicios de 1965.

Si a los datos anteriores se agregan los relativos a la agricultura, la concentración se agudizaría todavía más ya que el 2.9% de las explotaciones existentes responden nada menos que del 76.3% del valor de la producción. De donde, en una estimación burda, resultaría que el 3.1% de las empresas controla el 78.1% de la agricultura, la industria, el comercio y los servicios.

En tratándose de estas tres últimas actividades la concentración es aún más acentuada. Si tomamos las 8 000 empresas más grandes, que en conjunto apenas representan el 1.3% del total de establecimientos, se advierte que controlan el 71% del capital:

CUADRO 19

IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS GRANDES EMPRESAS

Rama	Total de Empresas	Capital	Grandes Empresas	%	Capital	%
Total	630 195	158 783	8 007	1.3	112 550	70.9
Industria	136 066	95 664	2 062	1.5	73 824	77.2
Comercio	352 387	43 352	4 474	1.3	26 164	60.4
Servicios	141 742	19 767	1 471	1.0	12 562	63.6

FUENTE: *Censos de Comercio, Industrias y Servicios de 1965.*

El hecho de que en las tres actividades antes señaladas las 8 000 empresas más grandes absorban el 71% del capital, en tanto que las 622 000 restantes sólo participen con el 29%, es ya muy significativo y no necesita subrayarse. Aunque las cifras censales a que hacemos referencia no son comparables a las que en seguida mencionaremos, no deja de tener interés recordar al lector que, según estimaciones de fuentes privadas relativas al monto de los capitales contables, las principales empresas que operaban en México en 1967 sólo llegaban a 500, con un capital cercano a 50 000 millones de pesos.

Como podrá observarse, el peso de estas 500 empresas en el capital, y por consiguiente en la economía nacional es sin duda enorme. Pero aun en este pequeñísimo grupo de empresas privilegiadas el fenómeno de concentración aflora de nuevo con caracteres no menos graves, como es por ejemplo el hecho de que solamente 123 negociaciones, que equivalen a menos de la cuarta parte

de las 500, acaparen prácticamente el 70% del capital de todas ellas.

CUADRO 20

DISTRIBUCION DEL CAPITAL DE LAS 500 EMPRESAS MAS GRANDES
--Millones de pesos de 1967--

	Nº Empresas	%	Capital del grupo	%
Total	500	100.0	48 423.1	100.0
De 1000 ó más	5	1.0	7 451.0	15.4
De 500 a menos de 1000	8	1.6	9 525.0	19.7
De 250 a menos de 500	24	4.8	4 845.0	10.0
De 100 a menos de 250	86	17.2	11 956.3	24.6
De 50 a menos de 100	134	26.8	8 066.6	16.7
De 25 a menos de 50	219	43.8	6 032.5	12.5
De menos de 25	24	4.8	546.7	1.1

FUENTE: Revista *Business Trends*, México, 1968.

El fenómeno de concentración no se limita, además, a una o dos ramas de la actividad económica: está presente en todo el sistema y se manifiesta desde la agricultura y la ganadería hasta la industria y los servicios.

Probablemente no más de 500 familias* acaparan gran parte de las mejores tierras de riego de la República, y con ellas el agua, el crédito, las instalaciones productivas, el equipo y los implementos modernos. Aquí, sin embargo, otra vez, no sería difícil comprobar que incluso en el muy reducido número de grandes agricultores, son unas cuantas decenas de personas o de familias las que realmente forman el privilegiado núcleo de los terratenientes. Así, por ejemplo, si se toman las principales regiones agrícolas de Sonora y Sinaloa, que en conjunto son también las más importantes del país, se observa que las explotaciones más ricas de esa zona se concentran en unas ochenta familias que, por cierto, a menudo son también las principales en la industria, el comercio y los servicios, y no pocas de las cuales están, además, emparentadas entre sí.

* Unas 150 a 200 en el noroeste; 120 a 150 en la zona norte, otras tantas en los estados del centro-occidente y quizá unas 100 familias más en el resto del país.

Entre los grandes agricultores de la región de Caborca se menciona especialmente a los hermanos Monreal, Julio Aviña y Carlos Vanegas.

Personas profundamente conocedoras de la costa de Hermosillo consideran que las principales explotaciones de la región pertenecen a Carlos y Julia Escalante, la familia Tapia, Enrique y Jorge Mazón, Alvaro Obregón, José Ramón Fernández, Juan Granichí, las familias de Samuel Perelta y Roberto Astiazarán, los Gutiérrez, Luis Felipe Seldner, Tonella Cubillas, Alfonso Tirado, Simon Lohor y Ernesto Uruchurtu.

En la zona agrícola de Guaymas los agricultores grandes son los Zaragoza, los Ramonet y la familia de Francisco Llano.

En el valle del Yaqui, que sin duda está entre los dos o tres centros agrícolas de mayor importancia en la República, se estima que las principales explotaciones están bajo el control de no más de veinte familias terratenientes, entre las que destacan Reinaldo Ramos, la familia Obregón, los Parada, los Bórquez, los Robinson Bours, la familia Esquer, los Díaz Brown, los Vargas, Tomás Oroz, Conrado Schraidt, Ricardo Topete Polin y unos cuantos nombres más.

En el Mayo, cuyo principal centro comercial es Navjoa, las mayores explotaciones pertenecen a unos quince agricultores, entre los que sobresalen Avelino Fernández, Alejo Aguilera, Horacio Valenzuela, Francisco Larraguibel, los Almada, los Bouvet, los Terminel, los Ruiz, Jesús Orrantia, Rodrigo Bojórquez y tres o cuatro más.

En la rica zona agrícola de El Fuerte, Sinaloa, junto a agricultores sonorenses que se han extendido a la entidad vecina, como Ramos, los Bours, los Parada, Vargas y otros de menor significación, destacan nombres como los de Martín Estrada, Wilson, Bon Bustamante, los Ibarra, Encarnación López, Francisco Gastélum y Echevarría en la zona agrícola de Naranja.

Y en la región de Culiacán la concentración vuelve a estar presente, y de nuevo son quince o veinte familias las que controlan las explotaciones agrícolas más modernas: los Clouthier, los hermanos Tamayo, los Cárdenas Mora, Héctor González, Avila, Almada Calles, los Podesta, los Haberman, Gastélum, la familia Tribolet y el grupo conocido como "los griegos": Demerutis, Canelos, Macris, Crisantes, Stamos, Krinis. Karamanos y otros.

La situación en la ganadería es similar. Los grandes ganaderos —acaso no más de 180 a 200 en toda la República¹⁵— son los propietarios de las mejores fincas y de casi todo lo que hay de ganado fino y de instalaciones productivas modernas.

En Sonora, por ejemplo, que junto con Chihuahua, Coahuila, Tamaulipas y cuatro o cinco entidades más integran el grueso de la ganadería bovina mexicana de mayor importancia comercial, no más de treinta familias concentran una proporción sustancial de la actividad ganadera. Entre ellas ocupan lugar prominente los Mascareñas, la familia Morales, los Camou, los Pesqueira, los herederos de Carlos Maldonado, los Torres, los Escalante, los García, los Cubillas, la familia del general Ancheta, los Valenzuela, los Elías, los Pitt, y en el sur del estado cabría mencionar unos cuantos nombres más: Topete Polin, Arnulfo Valenzuela, Gutiérrez Cázares, Manuel Escamilla y Germán Santini.

Las cosas en Chihuahua no son menos graves. Según informaciones directas recabadas en fuentes privadas y oficiales del propio estado, acaso no más de 25 a 30 familias controlan cerca de un millón de hectáreas que, pese a todo lo que suele decirse sobre sus insatisfactorios coeficientes de agostadero, han contribuido a la formación de muchas grandes fortunas. Entre las principales explotaciones se mencionan, aparte del latifundio en poder de "Bosques de Chihuahua", las siguientes: En el municipio de Janos los ranchos Ojitos, de la señora Quevedo de Villarreal, la Morita, de los sucesores de Hilario Gabilondo, y el Berrendo, de la familia de José Díaz. En Casas Grandes, entre los ranchos de mayor importancia se señalan El Cuervo y Tapiécitas, de la familia Jeffers; Corralitos, de los Wallace, y Palanganas, de la familia Nava. En el municipio de Villa Ahumada sobresalen: El Cuarenta, de los Márquez y Terrazas, el rancho de los Raynal, el de la familia Mendoza, el de los Schneider y la compañía formada por los señores Domínguez y Calderón. En el municipio de Chihuahua destacan los ranchos de Pinoncelly y los Laguette, y en Camargo, junto a la explotación de la familia Solís (El Espejo), ocupa lugar especial el enorme latifundio de los Tacker (estimado en 120 000 hectáreas) que se reparten en cuatro fincas: Las Mesteñas, Tacubaya, San Lucas y San Gabriel.

¹⁵ Probablemente unos 40 en el noroeste, 50 a 70 en los estados del norte, 20 a 30 en las zonas ganaderas del Golfo y el resto en las demás entidades.

En otras entidades la importancia de los grandes predios ganaderos es menor, lo que no significa, sin embargo, que no existan. En Coahuila, por ejemplo, una gran extensión de tierra está en poder de varios grandes ganaderos: los Garza Santos, la familia Diego, Ortiz Villarreal, el general Alejo González, y los norteamericanos Whitehead, Robert Pence, Mc Kellar y otros. En las explotaciones de la Huasteca, aparte de las de Reyes García, que en realidad se extienden a varios estados, tienen importancia las de la familia Santos de San Luis Potosí. En Tamaulipas destacan, entre otras, el Canelo, de la familia Serrano y los ranchos de los Guzmán Willys y los Torres. En fin, en Tabasco sobresalen los Bosh, y en Chiapas figuran prominentemente los Pedrero.

La concentración de la producción y del capital en otras actividades agropecuarias presenta caracteres análogos a los antes señalados. En la avicultura, por ejemplo, actividad que en los últimos quince años ha cobrado una creciente importancia, probablemente no más de 20 a 25 familias controlan las principales granjas y el grueso del capital. Las explotaciones no son, desde luego, pequeñas granjas del tipo de las europeas o de las que se ven en Israel o en ciertas regiones del Norte de Estados Unidos. Son empresas comerciales importantes, a veces integradas verticalmente, y que cuando se dedican exclusiva o casi exclusivamente a la producción de huevo suelen contar con más de medio millón y aun más de un millón de aves. Entre las principales explotaciones avícolas podrían mencionarse las de Aguirre, los Bours, Tapia, Gutiérrez y Zaragoza en Sonora; Gonzalo González, Serrano, Elizondo y dos o tres más en Monterrey, Gallardo en Sinaloa (región de Culiacán), los Barba en Tepatitlán, Jalisco; la familia Romero en Tehuacán, Puebla; Garcés y otros en el valle de México y unas cuantas explotaciones más en La Laguna y Tamaulipas.

La concentración y centralización del capital en la avicultura tiene tales caracteres, que habiéndose iniciado el proceso de expansión y modernización de esta actividad hace apenas poco más de 15 años, y siendo hasta hace poco tiempo muy raras las explotaciones mayores de 15 000 a 20 000 aves, en la actualidad todas las granjas grandes pasan de 80 000 a 100 000, y las de mayor significación manejan digamos entre 400 000-500 000 y 2 millones de aves.

La industria privada no es, en un sentido estricto, patrimonio de la nación, sino propiedad de muy pocas grandes empresas, pues el bien el censo correspondiente registra más de 136 000 estable-

cimientos, una rápida ojeada a la realidad basta para comprobar lo que sigue:

- La industria de fierro y acero privada está de hecho bajo el control de 9 empresas: Fundidora de Fierro y Acero, Hojalata y Lámina y Fierro Esponja, de Monterrey, Tubos de Acero de México, Siderúrgica Tamsa, Campos Hermanos, Aceros Nacionales, Aceros Ecatepec e Industria del Hierro.
- La industria del cemento está también fundamentalmente en poder de 9 empresas: Cruz Azul, La Tolteca, Cementos Apasco, Cementos Atotonilco, Cementos Guadalajara y Cementos Veracruz, California, Atoyac y Chihuahua.
- Casi toda la industria química está dominada por unos cuantos grandes consorcios internacionales (Du Pont, Monsanto, Imperial Chemical, Allied Chemical, Union Carbide, Cyanamid, etc.), que operan a través de 20 a 30 empresas de importancia, entre las que probablemente sobresalen: Celanese Mexicana, Fertilizantes Fosfatados, Celulosa y Derivados, Union Carbide Mexicana, Química General, Syntex, Fibras Químicas, Monsanto Mexicana, Celulosa del Pacífico, Celulosa de Chihuahua, Du Pont, S. A. de C. V., Richardson Merrel, Pigmentos y Productos Químicos, Cyanamid de México, Negromex y Montrose Mexicana.
- La producción farmacéutica se ha convertido de hecho en una industria extranjera, en que la mayor parte del capital se distribuye en no más de diez a doce empresas de importancia, entre las que figuran prominentemente las controladas por Parke Davis, Merck & Co., The Sidney Ross, Squibb y otras.
- En la industria automotriz ocurre prácticamente lo mismo y la decantada "mexicanización" sólo está sirviendo para consolidar el poderío de unas cuantas empresas extranjeras: las tres grandes norteamericanas (General Motors, Ford y Chrysler), Volkswagen y dos o tres más, y para lograr un tipo de integración que a la postre sólo servirá a los intereses de los monopolios extranjeros. En efecto, las empresas privadas que, con diversos grados de avance en el proceso industrial fabrican autotransportes son la Ford, Fábricas Automex, Fábrica Nacional de Automóviles, Vehículos Automotores Mexicanos, General Motors de México, Volkswagen de México, Trailers de Monterrey y Nissan Mexicana, que como su nombre lo indica no es mexicana, sino japonesa.
- En la red de industrias auxiliares a la automotriz se observa el mismo fenómeno del control extranjero, lo que hace

fundadamente temer que los sectores más dinámicos e importantes de una rama esencial de la industria, como es la mecánica, pronto sean un pasivo apéndice de los grandes consorcios automovilísticos internacionales. Entre las principales empresas del ramo figuran Spicer, Transmisiones y Equipos Mecánicos, Federal Mogul de México, Motores Perkins, Moto Equipos, Motores y Refacciones, Eaton Manufacturera, etc.

- En la industria del hule, y en particular de llantas y cámaras son cinco empresas, también supeditadas grandemente al capital extranjero, las que ejercen el control: Hulera Euzkadi, General Popo, Good Year-Oxo, Uniroyal y El Centenario (Firestone).
- En la rama de tractores e implementos agrícolas las empresas principales son John Deere e International Harvester, también "mexicana".
- En la industria de herramientas y equipos de diversas clases corresponde asimismo la mejor parte al capital extranjero, y también se observa un alto grado de concentración. Entre las empresas más importantes en este campo podría mencionarse a Ind. Fotográfica Mexicana, Metalver, Eimco de México, Phillips Mexicana, Rodamientos Mexicanos, D.M. Nacional, Industria AMF de México, Bull de México, Herramientas Cleveland, etc.
- La industria del vidrio está fuertemente controlada por el grupo Garza (Vidriera Monterrey, Vidriera México, etc.), recientemente asociado en una de sus empresas a la Allied Chemical.
- En la producción de fibras artificiales la influencia de dos o tres empresas extranjeras (sobre todo Celanese, Nylon de México, etc.) es decisiva. Pero aun en el conjunto de la industria textil, cuyo capital, como hemos visto, es todavía de los más cuantiosos, acaso no son más de 20 a 25 las empresas de importancia. Entre otras: CIDOSA, Industrias Ocotlán, Altex, Textiles Talamás, Cía. Industrial de Guadalajara, La Carolina y Reforma, la Leona Textil, Cía. Industrial de Atzacapotzalco, Cía. Industrial Veracruzana, Textiles Monterrey, La Hormiga, Hilados del Norte, Telas Aurrerá de Orizaba, Cía. Industrial de Parras, Textiles Aga, Lana Santiago, Cía. Textil Jalisciense, Cannon Mills, Textiles Anáhuac, Textiles Morelos, etc.
- Las principales fábricas privadas de papel y cartón pertenecen a doce a quince empresas: San Rafael y Anexas, Pa-

pelera de Occidente, Empaques de Cartón Titán, Industrial de San Cristóbal, Kimberley Clark de México, Empaques de Cartón United, Cartonajes Estrella, Papelera Maldonado, Papelera Mexicana y otras.

— En la industria de artefactos eléctricos y electrónicos son también unas cuantas empresas las que ejercen el control: Industrias Unidas, General Electric de México, Industria Eléctrica de México, Phillips Mexicana, Telefunken Mexicana, Electroodos Nacionales, Industria Nacional Electrónica, Sky Line, Admiral de México y cuatro o cinco más.¹

- La industria del azúcar, que también absorbe capitales considerables, está fundamentalmente controlada por no más de diez a doce empresas (San Cristóbal, ahora intervenida por el Gobierno Federal), Azucarera del Río Guayalejo, Ingenio Tamazula, Ingenio Morelos, Central Motzorongo, Cía. Industrial Azucarera, Azucarera San Pedro, Azucarera de Navolato, Ingenio de Atencingo, Central Progreso e Ingenio San Marcos), empresas que principalmente pertenecen a tres o cuatro familias mexicanas (Sáenz, Ochoa y hasta hace unos meses los García) y dos cubanas: Seoane y Machado.
- La producción de harina de trigo —una de nuestras viejas e importantes industrias manufactureras— se realiza según el Censo de 1965 en más de 7 700 establecimientos. Pero no parece exagerado señalar que el grueso del capital está controlado por no más de quince a veinte empresas, entre las que destacan las de Marcos Ortiz, Lance Hermanos, familiares de Carlos Gómez, Longoria, Barquín y otras siete u ocho de menor significación.

Es tan alto el grado de concentración del capital privado en la industria que no es exagerado afirmar que de las 136 mil y pico de empresas existentes, probablemente no son más de 400 las que dominan el sector. Y de ellas, una proporción sustancial seguramente no inferior a la tercera parte, consiste en empresas extranjeras vinculadas, como veremos enseguida, a los más grandes consorcios norteamericanos y, en general, internacionales.

La concentración del capital en otras ramas de la economía es similar. En la minería, por ejemplo, tradicionalmente han sido unas cuantas grandes empresas extranjeras —en rigor no más de cinco o seis— (American Smelting, American Metal, Anaconda, etc.), las dominantes. Y aún ahora, en que con frecuencia se habla con entusiasmo de la “mexicanización” de la minería, al parecer

solamente los grupos Bailleres, Pagliai y Espinosa Iglesias se han vinculado a tan discutible mexicanización.

En el comercio y los servicios hay también una clara tendencia de concentración económica. En las líneas de abarrotes ropa y otras mercancías de consumo generalizado empiezan a surgir y a consolidarse grandes empresas de importancia nacional, a la vez que unas pocas más que operan a escala propiamente regional —entre otras: Supermercados, Aurrerá y Superama, Comercial Mexicana, Gigante, etc. Supermercados (SUMESA) y Central de Mercados (CEMERCA), cuentan ya con 25 establecimientos en el Distrito Federal, Aurrerá dispone de 21, la Comercial Mexicana de 11 (que incluyen cinco sucursales en la provincia) y Gigante ha abierto cinco grandes almacenes en la ciudad de México. O sea que tan sólo estas cuatro empresas comerciales integran ya una cadena de 62 establecimientos en pleno desarrollo. En los departamentos de ropa y artículos para el hogar, en los que por cierto también operan las empresas anteriores destacan especialmente Sears Roebuck, El Palacio de Hierro, El Puerto de Liverpool, Salinas y Rocha, Sanborn's (que además controla una fuerte cadena de restaurantes), París Londres, Al Puerto de Veracruz, Almacenes Blanco, etc. Sears Roebuck tiene 21 sucursales: 7 en el D. F. y el resto en la provincia, en tanto que Salinas y Rocha dispone de 52: 16 en el D. F. y 36 en diversos estados de la República. En conjunto, once empresas comerciales de las más grandes del país forman ya una red de cerca de 160 establecimientos que, por la cuantía de su capital, su capacidad de financiamiento, su estratégica ubicación, sus niveles de organización y eficiencia, la publicidad a que recurren y la diversidad de líneas que manejan, ejercen sin duda una influencia de primer orden en el ramo comercial.

Al lado de las empresas de importancia propiamente nacional, en las principales entidades del país hay unas cuantas decenas de empresas más que operan a escala local y con frecuencia regional. La familia Moragrega, por ejemplo, en Jalisco, controla la cadena de supermercados MAXI; los Hemuda, en la propia Guadalajara, manejan los supermercados del mismo nombre, destacando además empresa como Las Fábricas de Francia, El Nuevo París y la cadena de farmacias LEVY. En Monterrey, las firmas correspondientes son los Automercados y las farmacias Benavides, cadena que se extiende a otros estados del norte. En el noroeste, las negociaciones comerciales más importantes son las del grupo Zaragoza (Guaymas a Culiacán), los hermanos Mazón (Hermosillo), Bouvet

(Navojoa), Mario Hernández (Mexicali) y acaso unas cinco a seis empresas más.

De acuerdo con la información reunida para este estudio, de las decenas de miles de establecimientos registrados en el país, acaso no excedan de 50 a 60 las empresas realmente importantes que operan en las líneas de actividad antes consideradas. Agregaremos, solamente, que la concentración y centralización del capital se extiende a actividades como los servicios hoteleros, la construcción y edificación y el comercio de bienes raíces, los seguros y, desde luego, la banca. En el ramo de hoteles cerca del 50% de la inversión total, que asciende a varios miles de millones de pesos se localiza en el Distrito Federal y en Acapulco, y el grueso de ella está bajo el control o por lo menos la influencia de no más de 20 a 25 empresas entre las que, junto a firmas extranjeras como la Western International Hotels, Sheraton, TWA (Hoteles Hilton), etc., se repiten los nombres de varios de los capitalistas más ricos de México: Azcárraga, Alemán, los Henríquez Guzmán, el grupo de César Balsa, etc.

En el ramo de la construcción, edificación y fraccionamientos urbanos, que en el último cuarto de siglo ha cobrado un auge sin precedente y llegado a ser fuente de enormes fortunas, probablemente las empresas de importancia no exceden de diez a quince en la construcción propiamente dicha, y de veinte a veinticinco en la negociación de bienes raíces, destacando, entre otras: ICA, Constructora México, La Victoria, Constructora Ballesteros, empresas Braniff, Lomas Verdes, Constructora San Mateo, Inmobiliaria TAMSA, Bosques de las Lomas, Bienes Raíces Aristos, Impulsora de Fraccionamientos y Construcciones, Ixta, Las Arboledas, Inmuebles Cuauhtémoc, Inmuebles Vallejo, Frac. del Valle de México, Jardines de San Jerónimo, Inmobiliaria BISA, etc.

En materia de Seguros son, de nuevo, cinco o seis grandes empresas, ligadas estrechamente a los principales bancos, y desde luego a los capitalistas más prominentes, las que dominan el campo. Entre ellas podría mencionarse a Seguros Bancomer, La Comercial, América, La Nacional y La Provincial. Y en cuanto al sistema bancario, la concentración y centralización del capital son aún más patentes y sus implicaciones más vastas. Tomando como punto de referencia el monto de los recursos, debido a que los capitales propios no son en este caso suficientemente representativos de la importancia de cada institución, se advierte que, en 1967, operaban en el país 105 bancos comerciales o de depósito, con recursos totales de aproximadamente

37 100 millones de pesos. Pues bien, 16 de ellos absorbían alrededor de 25 854 millones, que corresponden al 69.7% del total, y tan sólo los 8 principales participaban con el 60.3%. Todavía más, si al Banco de Comercio y al Mexicano se añaden sus filiales, ya que éstas son pequeñas instituciones subordinadas, resulta que los diez bancos principales concurren con el 80.2% del valor total del activo.

Y el peso de las grandes empresas no sólo se advierte a través de las cifras anteriores sino mediante la estrecha intercomunicación y la nutrida red de oficinas que ha llegado a establecerse a partir de numerosas filiales y sucursales. Varios grandes bancos cuentan con pequeñas instituciones filiales, sobresaliendo entre ellos el Banco de Comercio, que en el sector de instituciones de depósito dispone de una red 30. El Banco Mexicano, el Internacional e incluso el Nacional de México tienen también varias filiales, aunque el sistema empleado por este último y por la mayoría de los bancos del país es el de sucursales y agencias, de las que hay un total de 1 410. El Banco Nacional, por sí solo, cuenta con 254 sucursales, el Comercial Mexicano con 127, el de Londres y México con 116 y el Internacional con 35. Aun el Banco de Comercio, que como antes hemos dicho controla 30 filiales, tiene, además, 66 sucursales, sin contar las que a su vez operan directamente sus bancos filiales. Así, por ejemplo, el Banco de Comercio de Guadalajara cuenta con 34 sucursales, el de Baja California con 19, el de Veracruz con 16 y el de Monterrey con 13.

En el sector de la banca llamada de inversión, y concretamente entre las sociedades financieras, la situación es análoga, y en cierto modo aún más grave y reveladora. En realidad son solamente nueve a diez las instituciones de importancia, y prácticamente todas están estrechamente ligadas a alguno de los grandes bancos comerciales: la Financiera Banamex (antes Crédito Bursátil) y la Financiera de Ventas pertenecen al grupo del Banco Nacional de México; la Financiera Bancomer al Banco de Comercio, la Financiera Comermex al Banco Comercial Mexicano, la Mexicana de Crédito Industrial al Banco Mexicano (ahora intervenido por el gobierno); la Financiera del Atlántico (antes de Exportaciones e Importaciones) está asociada al Banco del Atlántico, la Financiera Internacional al Banco del mismo nombre, la Cía. General de Aceptaciones está estrechamente ligada al Banco de Londres y México, y Crédito Minero y Mercantil (grupo Bailleurs), a un banco de depósito de reciente creación, que lleva el mismo nombre.

Las formas de integración y monopolización de la banca mexicana han evolucionado grandemente en las últimas décadas. La ley bancaria de 1941, en buena medida bajo el impacto de la severa depresión de los años treinta y de las catastróficas quiebras bancarias, y bajo la influencia de una doctrina conservadora que sobre todo en Estados Unidos intentó reivindicar viejos principios ortodoxos que la propia realidad norteamericana había superado, deslindó tajantemente el mercado de dinero y el de capitales, y en consecuencia la órbita de la banca comercial y de inversión. Cayéndose en un excesivo formalismo que la banca europea —salvo acaso la inglesa— había dejado bien atrás ante las exigencias impuestas por un desarrollo que nunca pudo financiarse en condiciones óptimas, se pensó que el funcionamiento del sistema de crédito sería más sano en tanto más nítidamente se deslindaran las fronteras de cada tipo de bancos, y siempre y cuando se evitara la interconexión de unos y otros. Pronto se advirtió que la rigidez de la ley era excesiva y, también en nuestro país, la tendencia de concentración fue abriéndose paso hasta crear situaciones bien diferentes a las previstas por el legislador. Ello explica que, en vez de una banca digamos de corte inglés, clásica, bien delineada, en que las operaciones propias de un tipo de instituciones se mantuvieran claramente al margen de aquellas típicas de otros bancos, ha acabado por imponerse en México una situación en que la fusión y combinación de instituciones en el seno de un grupo de empresas y la íntima, a veces indisoluble relación entre los intereses propiamente financieros y los comerciales e industriales, influya decisivamente en la configuración del aparato crediticio privado. Para comprobarlo cabría recordar lo siguiente:

El grupo BANAMEX está constituido por el Banco Nacional de México, la Financiera Banamex y la Financiadora de Ventas, la Asociación Hipotecaria Mexicana (en la que hay participación estatal), Seguros América, el Fondo de Inversiones Banamex y la Arrendadora Banamex.

El grupo BANCOMER, por el Banco de Comercio, la Financiera Bancomer, Hipotecaria Bancomer, Seguros de México Bancomer y una vasta red de filiales.

El grupo de Crédito Minero y Mercantil por la financiera de este nombre, el Banco Minero y Mercantil, Crédito Hipotecario y una compañía de Fianzas.

Del grupo del Banco de Industria y Comercio forman parte

la Promotora de Industrias, la Financiera General de Monterrey, el Banco Hipotecario del Sur y la Aseguradora Atlas.

Y una situación análoga se observa en tratándose de otros bancos.

En fin, la concentración y centralización del capital se aprecia asimismo en la publicidad y, lo que es más importante, en el manejo de prácticamente todos los medios de difusión. En el ramo publicitario son sólo seis o siete empresas las dominantes, por cierto casi todas ellas extranjeras: Noble y asociados, Walter Thompson, McCann Erickson, Doyle, Dane & Bernbach y Publicidad D'Arcy, seguidas probablemente de Grant Advertising y Publicidad Ferrer, que según parece también está asociada a capitalistas extranjeros.

Y en cuanto a los medios de difusión, que por su propia naturaleza y por la importancia que en un régimen demo-liberal podría atribuirse al fácil acceso a los mismos, pues de él depende la posibilidad de ejercer en la práctica ciertos derechos fundamentales, la verdad es que también están fuertemente controlados, y en buena medida por grandes capitalistas. A manera de ejemplo podría recordarse lo siguiente:

- Prensa: el grupo O'Farrill publica el diario *Novedades*, *Diario de la Tarde* y *The News*, las revistas *Contenido* y *Claudia* y varios "pasquines", y tiene, además, intereses en la estación de radio XEQ y en la televisión. Gabriel Alarcón publica *El Herald*; García Valseca controla la cadena periodística del mismo nombre; *El Universal* parece haber sido comprado por la familia Ortiz Garza, y aun *Excelsior*, que formalmente es una cooperativa, se supone ligado a dos grupos de inversionistas. *Selecciones*, por otra parte, es editada por una fuerte empresa extranjera, y *Visión* se considera estrechamente ligada al Departamento de Estado del gobierno norteamericano.
- La confección de noticias procede casi exclusivamente de unas cuantas grandes empresas, en su mayor parte extranjeras: UPI, AP, France-Press, Reuters, Inter-press y dos agencias mexicanas: Informex y Notimex.
- Radio-televisión: En radio, los tres grupos principales son la cadena de Emilio Azcárraga (XEW, XEQ, XEB y numerosas estaciones de provincia), el grupo Radio Centro, (Aguirre) con intereses en el Canal 13 de televisión, y el Núcleo Radio Mil, que también maneja televisión en provincia.
- En televisión, concretamente, aparte de lo antes dicho el principal consorcio es Telesistema (Azcárraga) que controla los canales 2, 4 y 5 del D. F., y muchos en los estados, y

Televisión Independiente (Grupo Cervecería Cuauhtémoc) que maneja el Canal 8 en el D. F. y otros en provincia.

En resumen, probablemente no sean más de unas 400 a 500 empresas mexicanas, muchas de ellas "mexicanas" solamente entre comillas, y de 200 a 250 extranjeras, las que dominan la mayor parte del capital de la nación.¹⁶

Son tan agudas la concentración y centralización del capital en la economía mexicana que, de los 50 millones de habitantes con que cuenta el país, cuya fuerza de trabajo se estima en cerca

¹⁶ Un dato revelador de la dependencia económica que sufre el país y, al mismo tiempo, del atractivo que ejerce sobre los grandes consorcios internacionales es el siguiente: de las 250 empresas norteamericanas más grandes en 1969, unas 100 realizaban operaciones de importancia en México, a saber: General Motors, Ford Motor, General Electric, Chrysler, International Business Machines, International Tel. & Tel., Du Pont (E.I.) de Nemours, Westinghouse Electric, Radio Corp. of America, Goodyear Tire & Rubber, Bethlehem Steel, Union Carbide, General Dynamics, Eastman Kodak, Procter & Gamble, International Harvester, Firestone Tire & Rubber, Monsanto, Singer, General Foods, Grace (W.R.), Caterpillar Tractor, Dow Chemical, American Can, Burlington Industries, Continental Can, Cities Service, Uniroyal, Minnesota Mining & Mfg., Bendix, FMC, Armco Steel, Ralston Purina, Honeywell, Allied Chemical, Reynolds (R.J.) Tobacco, Celanese, Coca-Cola, Goodrich (B.F.), Corn Products, American Tobacco, National Cash Register, Colgate-Palmolive, American Standard, Anaconda, General Tire & Rubber, Deere, American Cyanamid, Carnation, Mead, Xerox, Eaton Yale & Towne, Campbell Soup, Pepsi Co., Bristol Myers, Allis-Chalmers Manufacturing, American Motors, Heinz (H.J.), Pfizer (Chas.), Kimberly-Clark, Scott Paper, Philip Morris, Texas Instruments, Pullman, General Mills, Colt Industries, Burroughs, Babcock & Wilcox, Rexal Drug & Chemical, Ingersoll-Rand, American Smelting & Refining, Squibb Beech-Nut, Del Monte, Johnson & Johnson, Merck, American Machine & Foundry, McGraw-Edison, Avon Products, Johns-Manville, Gillette, Phelps Dodge, Quaker Oats, Clark Equipment, Otis Elevator, Carrier, Lilly (Eli), Stauffer Chemical, Kellogg, Seagram (Joseph E.) & Sons, Sherwin-Williams, Lever-Brothers, Liggett & Myers, Brunswick, Fruehauf, Pennwall, Addressograph Multigraph, Admiral.

Y a esta larga lista habría que añadir al menos otras 25 grandes empresas inglesas, alemanas, japonesas, francesas, italianas, suecas, etc., que también operan en México, como las siguientes: Unilever, ICI (Imperial Chemical Industries), Volkswagenwerk, (Phillips' Gloeilampenfabrieken), Siemens, Nestlé, Renault, Farbenfabriken Bayer, Daimier-Benz, Nissan Motor, British-American Tobacco, BASF (Badische Anilin-&-Soda-Fabrik), AEG-Telefunken, Alcan Aluminium, Hoesch, Pirelli, Robert Bosch, Brown, Boberi, Hawker Siddeley Group, Massey-Ferguson, Volvo, SKF (Svenska Kullagerfabriken), CIBA, Olivetti, Distillers Corp-Seagrams.

de 17 millones de hombres y mujeres, sólo hay unas 1 000 familias cuyos miembros son en realidad los grandes propietarios del capital.¹⁷

Dentro de este pequeño círculo de capitalistas, de dueños de la tierra, las minas, las fábricas, las empresas comerciales, los bancos, las compañías de seguros y muchos de los medios de transporte podrían, a nuestro juicio, distinguirse burdamente tres grandes grupos: el primero formado por alrededor de 100 magnates, 100 empresarios e inversionistas de importancia nacional, 100 personas cuyo derecho a participar en el "quién es quién" de los capitalistas mexicanos sería indiscutible, pues en las últimas tres décadas han acumulado —y no por cierto a base de frugalidad o espíritu de ahorro, como un moralista neovictoriano pudiera creerlo—, fortunas verdaderamente multimillonarias.

Del segundo grupo formarían parte los capitalistas más prominentes de la provincia, que según nuestros cálculos acaso lleguen a unas 300 familias. Y como un tercer grupo, al que en este trabajo sólo haremos una referencia global, quedarían probablemente otras 600 afortunadas familias, aunque con capitales de menos importancia, repartidas en el D. F. y las principales entidades federativas.

Todavía más, incluso en el grupo de los 100, o sea el de las grandes fortunas de importancia nacional podría intentarse una subdivisión y pensarse en tres niveles: el nivel más alto "A", con unas 25 familias, el "B" o intermedio, probablemente con 45 a 50, y el "C", con unas 25 a 30.

De ese modo, en el grupo I figurarían, en los tres niveles antes sugeridos, y por orden alfabético, los siguientes nombres:

¹⁷ En la primera edición de este trabajo, disponiendo de menos elementos de los que para esta versión revisada logramos reunir, hablamos de 1 500 a 2 000 familias. Pero al listar con más cuidado, y a partir de numerosas informaciones directas dignas del mayor crédito, los grandes capitales de las entidades de mayor importancia en la República, llegamos a la conclusión de que, casi seguramente, el número no excede de 1 000, con la circunstancia de que aun esta cifra puede parecer demasiado alta. En nuestro caso, en particular, sólo logramos obtener información más o menos precisa y confiable sobre alrededor de 400 familias, y si hablamos aquí de más del doble es porque, inevitablemente, deben haber escapado a nuestra atención unos cuantos centenares de nombres, y porque preferimos ser conservadores en la estimación.

<i>Familia</i>	<i>Rama</i>	<i>Actividades o empresas principales</i>
<i>Nivel "A"</i>		
Luis G. Aguilar	Comercio-industria	Luis G. Aguilar, S.A. ind. farmacéutica, importaciones, bienes raíces.
Miguel Alemán	Servicios-industria-negocios agrícolas	Bienes raíces, televisión, hotelería.
Emilio Azcárraga	Servicios	Televicentro, XEW, XEQ, Hoteles en Acapulco: Marriot, Ritz, Papagayo, etc.
Gastón Azcárraga	Industria-servicios	Fábricas Automex, Hotel Fiesta Palace y otros.
Alberto Bailleres	Industria-comercio-finanzas	Cervecería Moctezuma, El Palacio de Hierro, Peñoles, grupo financiero Banco Minero y Mercantil, Crédito Hipotecario, etc.
Familia Braniff	Servicios-comercio	Bienes raíces, construcciones.
Pablo Diez	Industria	Cervecería Modelo, inversiones financieras.
Familia Garza	Industria	Vidriera Monterrey, Vidriera México, Los Reyes, Vidrio Plano.
Garza Sada	Industria-comercio-finanzas	Cervecería Cuauhtémoc, Hojalata y Lámina, Cartón Títán, Cía. General de Aceptaciones, Canal 8 de TV.
Hermanos Henríquez Guzmán	Industria-servicios	Fábricas de cemento, constructoras, hoteles.
Sucesores de William Jenkins	Servicios-industria	Fundación Jenkins.
Manuel Espinosa Iglesias	Banca-industria	Grupo Bancomer.
Jorge Larrea	Minería-industria	ASARCO, Constructora México.
Familia Longoria	Industria-comercio-finanzas	Compraventa de algodón, molinos de trigo, aceites, Banco Longoria, etc.
Bernardo Quintana	Servicios-industria	Grupo ICA.
Bruno Pagliai	Industria-servicios	Tubos de Acero de México, Aluminio, S.A.
Ribera Torres	Comercio-servicios	Fraccionamientos.

<i>Familia</i>	<i>Rama</i>	<i>Actividades o empresas principales</i>
<i>Nivel "A"</i>		
Aarón Sáenz	Industria-finanzas	Ingenios azucareros, Banco de Industria y Comercio.
Carlos Trouyet	Industria, comercio, finanzas, servicios	Teléfonos de México, Banco Comercial Mexicano, Celulosa de Chihuahua, Fraccionamientos, Sanborns.
Hermanos Vallina	Industria-finanzas	Celulosa de Chihuahua, Viscosa, Banco Comercial Mexicano.
<i>Nivel "B"</i>		
Gabriel Alarcón	Servicios	Diario El Heraldo, Diners Club, Cines.
Familia Luciano Arechederra	Servicios	Banco Mexicano, Seguros, bienes raíces.
Jerónimo Arango	Comercio-industria	Aurrerá, Superama, Vips, Suburbia.
Crescencio y Guillermo Ballesteros	Servicios	Contratos, Mexicana de Aviación.
Familia de Miguel Abed	Industria-servicios	Inmuebles, textiles de algodón.
Abundio Baños	Industria-servicios	Productos metálicos, bienes raíces.
Familia Bremond	Comercio-servicios	El Puerto de Liverpool, Hotel Hilton de Guadalajara, etc.
Moisés Cosío	Servicios	Inmuebles, fianzas, inversiones.
Cortina Portilla	Banca-comercio	Banco de Londres y México.
Familia Jaime Garza	Comercio-finanzas	Supermercados, Bco. Mercantil de Monterrey.
Familia de Carlos Gómez	Industria	Molinos de trigo, Nabisco-Famosa.
García Valseca	Servicios	Cadena periodística.
González Nova	Comercio-industria	Comercial Mexicana, fábricas textiles.
Licio Lagos	Industria	Syntex.
Familia Lenz	Industria-servicios	Loreto y Peña Pobre, bienes raíces.

<i>Familia</i>	<i>Rama</i>	<i>Actividades o empresas principales</i>
Familia Legorreta	Banca	Grupo Banco Nacional de México.
Maximino Michel	Comercio	El Puerto de Liverpool.
Familia Mundet	Industria	Refrescos Mundet.
Rómulo O'Farrill	Comercio-servicios	Novedades, automóviles, televisión.
Familia Santiago Ontañón	Comercio	1-2-3.
Elías Pando	Industria-comercio	Empacadoras, vinos, etc.
Alejo Peralta	Industria-servicios	IUSA (ind. eléctrica).
Carlos Prieto	Industria-finanzas	Grupo Fundidora de Fierro y Acero, Central Financiera, etc.
Familia Abelardo L. Rodríguez	Pesca, comercio, finanzas	
Ruiz Galindo	Industria-comercio	D.M. Nacional, Hotel Ruiz Galindo.
Joel Rocha	Comercio	Salinas y Rocha.
Isaac Saba	Industria-servicios	Industrias Ocotlán, bienes raíces.
Familia Sáenz Pardo	Industria	Aceites comestibles.
Elías Sourasky	Banca-servicios	Grupo Banco del Ahorro Nacional-Banco de Cédulas Hipotecarias.
Manuel Suárez	Servicios-industria	Hotel de México, Casino de la Selva.
Julio Serrano	Industria-transportes	Cementos Anáhuac, Transportación marítima.
	Comercio	Salinas y Rocha.
Gregorio Schapiro	Industria-finanzas	
Manuel Senderos	Finanzas-servicios	Seguros La Comercial
Familia del Valle	Industria	Textiles de algodón.
Alejandro Walenstein	Servicios	Cine.
Cayo Zapata	Industria	Envases de hojalata.

Nivel 3

Carlos Abedrop Dávila	Comercio-banca	Grupo Banco del Atlántico, etc.
-----------------------	----------------	---------------------------------

<i>Familia</i>	<i>Rama</i>	<i>Actividades o empresas principales</i>
Familia Aboumrad	Servicios	Banco Aboumrad, bienes raíces.
G. Alvarez Morphy	Servicios	Contratos, bienes raíces.
Rogelio Azcárraga	Servicios	Banco del País, financieras, etc.
César Balsa	Servicios	Nacional Hotelera y otras empresas del ramo.
Familia Bustamante	Servicios	Fraccionamientos, finanzas.
Familia Brenner	Industria	Empacadora Brenner, S.A.
Campos Hermanos	Industria	Campos Hermanos, S.A.
Raúl Cano Faro	Industria-servicios	Bienes raíces.
Familia Antonio Castillo	Industria	Fundiciones.
Familia Cussi	Industria	Papel.
Antonio Díaz Lombardo	Servicios	Transportes, bienes raíces.
Pablo Deutz	Industria-servicios	Fundiciones, bienes raíces.
Esteve Hermanos	Comercio	Compraventa de algodón.
Iusto F. Fernández	Agricultura-servicios	Café, Hipódromo de las Américas.
Santiago Galas	Industria	Galas de México.
Pascual Gutiérrez Roldán	Industria	Industria petroquímica, fianzas La Guardiania.
Hernández Pons	Industria, servicios.	Industrias (Hérdez).
Manuel Klachky	Servicios	Hotel Aristos, Conjunto Aristos.
Eric Koenig	Industria	El Potrero.
Familia Lance	Industria	Lance, S.A.
Juan Lainé	Servicios	Bienes raíces.
Salvador López Chávez	Industria-comercio	Calzado "Canadá".
Pedro Maus	Industria-servicios	Nacional de Drogas, bienes raíces.
Mario Moreno	Servicios	Cine, bienes raíces.
Hermanos Parra Hernández	Servicios	Bienes raíces.
Familia Pasquel	Servicios	Servicios aduanales, bienes raíces.
Víctor Rivero Azcárraga	Industria	Industria electrónica, Majestic.
Nazario Ortiz Garza	Agricultura-Industria	Vitivinícola
Hugo Salinas	Comercio	Salinas y Rocha

Grupo II

Por lo que se refiere a las grandes fortunas de la provincia, que como antes dijimos pueden estimarse en unas 300, seguramente tocaría un lugar prominente a las que siguen:

<i>Entidad</i>	<i>Familia</i>	<i>Actividad principal</i>
Baja California	Baloyán	Industria
	Calete	Industria-servicios
	Clark Flores	Industria-servicios
	Fimbres	Comercio
	Gallego	Industria
	González Ibs	Industria
	Mario Hernández	Comercio
	José Ma. Rodríguez	Comercio-servicios
Baja California Sur	Rufo	Comercio-servicios
Sonora	Bouvet	Comercio-agricultura
	Camou	Ganadería-servicios-bienes raíces.
	Elías	Ganadería-comercio-servicios
	Escalante	Comercio-agricultura
	J. R. Fernández	Industria
	A. Fernández	Agricultura, bienes raíces.
	Hermanos Gutiérrez	Agropecuarias, comercio,
	Hermanos Mazón	Agricultura-comercio
	Morales	Ganadería-servicios
	Obregón	Agricultura-comercio
	Parada	Agricultura
	Robinson Bours	Agropecuarias-comercio
	Reynaldo Ramos	Agricultura
	Ruiz	Comercio-agricultura
	Hermanos Tapia	Comercio-agricultura
	E. Uruchurtu	Agricultura-bienes raíces.
	Valenzuela	Agropecuarias-comercio-finanzas.
	Salido	Comercio-agricultura
	Hermanos Zaragoza	Agropecuarias-comercio
Chihuahua	Almeida	Ganadería
	A. J. Bermúdez	Industria-servicios
	Borunda	Ganadería-comercio
	Creel	Servicios-industria

<i>Entidad</i>	<i>Familia</i>	<i>Actividad principal</i>
	Díaz	Comercio-servicios
	Guerrero	Explotación forestal-servicios
	González Múzquiz	Explotación forestal
	Raynal	Ganadería
	Villarreal	Comercio
	Zaragoza	Ganadería
Coahuila	Arizpe	Servicios-industria
	López del Bosque	Industria
	Madero	Industria-comercio
	Murra	Comercio
	Pape	Industria-comercio
	Rodríguez Alvarez	Industria
	Romo	Minería-servicios
	Talamás	Industria-comercio
Nuevo León	Benavides	Comercio
	Clariond	Industria
	Garza Sepúlveda	Comercio
	Aurelio González	Industria
	Llaguno	Industria
	Lobo	Industria
	C. y J. Maldonado	Industria-servicios
	Gregorio Ramírez	Industria
	Santos	Industria-finanzas
Tamaulipas	Asemat	Comercio
	Covarrubias	Comercio
	Fleishman	Industria
	González	Comercio
	Grossman	Industria
	Guzmán Willys	Ganadería
Sinaloa	Canelos	Agricultura
	Cárdenas Mora	Agricultura
	Clouthier	Agricultura-bienes raíces.
	Coppel	Comercio-industria
	Demerutis	Agricultura
	Echevarría	Agricultura-comercio
	Martín Estrada	Agricultura
	Fuentevilla	Agricultura
	Ibarra	Comercio-industria
	Hermanos Tamayo	Agricultura-comercio
	Wilson	Agricultura
Jalisco	Aldrete	Servicios
	Aranguren	Industria

<i>Entidad</i>	<i>Familia</i>	<i>Actividad principal</i>
	Brockman	Bienes raíces
	Brun	Comercio
	Coussin	Comercio
	Cuervo	Industria
	García Arce	Industria
	Hemuda	Comercio
	Martínez Rivas	Industria
	Moragrega	Comercio
	Sahagún	Comercio
	Sauza	Industria
	Urrea	Industria
Michoacán	Máximo Díez	Industria-comercio
Colima	Moreno Barreto	Agricultura-servicios
Chiapas	Pedrero	Industria-comercio
	Zardain	Agricultura-comercio
San Luis Potosí	Martín Alva	Comercio-industria
	Díaz de León	Industria
	Herrera	Comercio-servicios
	Villalobos	Servicios-comercio
	Santos	Ganadería
Aguascalientes	J. M. Romo	Industria
Guanajuato	González Calderón	Servicios-bienes raíces
	Torres Landa	Servicios-bienes raíces
Hidalgo	Corona del Rosal	Servicios-bienes raíces
México	Hank González	Industria-bienes raíces
	San Román	Explotación forestal
	Salgado	Industria-comercio
	Hermanos Sánchez	Industria-comercio
Puebla	Avila Camacho	Servicios-bienes raíces
	Menéndez	Industria-comercio
	Miguel	Industria
	Pérez Lamadrid	Industria
	Reyes Huerta	Industria-comercio
	Romero	Agropecuaria
Veracruz	Falcón	Comercio-servicios
	Fernández	Industria-agricultura
	Reyes García	Ganadería-comercio
	A. González	Ganadería-servicios

<i>Entidad</i>	<i>Familia</i>	<i>Actividad principal</i>
	Mantecón	Comercio
	Maitret	Ganadería
	Piñero	Agricultura-comercio
	Pozos	Comercio
Yucatán	Barbachano	Servicios
	Erosa Cámara	Servicios-industria
	Macari	Ganadería
	Medina Alonso	Agropecuarias
	Molina Font	Servicios
	Vales	Industria

Y finalmente, entre los grandes capitales de la ciudad de México, generalmente considerados de menor importancia que los del grupo I, o sea los de significación propiamente nacional, pero que seguramente quedarían comprendidos dentro de las 1 000 familias que constituyen la oligarquía mexicana, podrían mencionarse los nombres siguientes: familia Aja (industria), Alvarez Amézquita (bienes raíces), Félix y Pablo Arámburuzavala (industria), Vicente Aristegui (industria), Jaime y Gonzalo Arrangois (Funeraria Gayosso), Barquín (industria), Barroso (industria), Bayón (inversiones), Isaac Bessudo (industria), Blanco (Almacenes Blanco), Briones (Muebles Briones), Eduardo Bustamante (industria e inversiones), familia Beteta (finanzas, bienes raíces), familia Casasús (industria, bienes raíces), Corcuera (bienes raíces), Nemesio Díez (industria), Escandón (servicios, bienes raíces), Virgilio Galindo (industria, inversiones), García Urtiaga (industria fianzas), José García (Peñoles), Gildred (bienes raíces), Gutiérrez Prieto (servicios, contratos), Gómez Morín (inversiones, bienes raíces), Herschfield (industria, comercio), Pablo Jean (industria, inversiones), Junco (Junco, S. A.), Jack Kalb (industria, inversiones), Gonzalo Lavín (industria, finanzas), Lanzagorta (industria, comercio); José T. Mata (industria), Sinesio Miranda (bienes raíces), familia Margain (bienes raíces), César y Salim Nasta (servicios, inversiones), Mario Padilla (comercio), Alfonso Pandal (industria, inversiones), Adolfo Riveroll (seguros), Souza (Viana y Cía.), Carlos I. Serrano (bienes raíces), Sánchez Navarro (industria, inversiones), Max Shein (industria, inversiones), Miguel Yarza (industria), etc., etc.

Al revisar la relación anterior, probablemente algún lector no esté de acuerdo con la forma en que la hemos presentado; acaso piense que ni están todos los que son ni son todos los que están, o que alguien, propuesto por nosotros para un grupo determinado, debiera estar en otro. La lista, desde luego, no pretende ser exhaustiva ni menos, todavía, concluyente y cerrada; y pese al cuidado con que se ha hecho seguramente adolece de lagunas y fallas. Lo que podemos asegurar es que hemos procedido con objetividad y con el propósito de avanzar en el conocimiento de un hecho fundamental: quiénes son los grandes empresarios que, directa o indirectamente, controlan la economía y concretamente el capital de la nación. Aun la breve información que aquí presentamos no ha sido fácil de reunir, pues a diferencia de lo que ocurre en otros países, en que es relativamente sencillo saber cuáles son las más grandes empresas y quiénes están vinculados a ellas, en México abundan las personas a quienes gusta hacer dinero pero no que se sepa que lo han hecho, lo que a menudo envuelve en el más extraño misterio lo que debiera conocerse y discutirse públicamente.

Algunos rasgos generales que acaso tenga interés subrayar respecto al grupo de las 1 000 grandes fortunas, son los siguientes:

1) Su magnitud señala toscamente la de la oligarquía mexicana, es decir, el núcleo de grandes agricultores y ganaderos, comerciantes, industriales, banqueros, inversionistas, funcionarios y exfuncionarios públicos que, después de sesenta años de lo que en la jerga del PRI ha sido una revolución "ininterrumpida" con justicia social —y más objetivamente seis décadas de rápido, turbulento y contradictorio desarrollo del capitalismo— han llegado a convertirse en el sector más poderoso de la burguesía.

2) Si se recuerda que en México hay actualmente unos diez millones de familias, lo anterior querría decir que la oligarquía está formada por la diezmilésima parte de ellas, lo que demuestra que, al menos cuantitativamente, se trata de una oligarquía mucho menos "democrática" de lo que hace unos años suponía un senador (Moreno Sánchez), pues solamente uno de cada 10 000 mexicanos tiene acceso a este sector privilegiado.

3) Resulta prácticamente imposible saber cuál es el monto de cada una de las grandes fortunas mexicanas. No obstante, podemos afirmar que nuestra lista no incluye, en los grupos I y II, nombres de personas o familias cuyos capitales se estiman inferiores a treinta

o cuarenta millones de pesos. Si a pesar de nuestro cuidado quedó alguno de esos nombres reconocemos que se trata de un error y que no debiera figurar en una relación de los grandes capitales, en la que muchos exceden de centenares de millones de pesos, sino más bien entre las 600 familias que, según nuestra clasificación, formarían el grupo III.

4) Desde los años veinte empezaron a hacerse algunas de las grandes fortunas de hoy, sobre todo en el marco de la reconstrucción económica y de las reformas del gobierno callista. De los viejos capitales porfirianos casi no quedó ninguno, salvo, paradójicamente, aquellos que se convirtieron en "revolucionarios". Y aunque las páginas sociales de los grandes diarios suelen todavía mencionar con frecuencia los nombres: Braniff, Creel, Casasús, Escandón, Landa, Macedo, Pimentel, Redo, Rincón Gallardo, Sánchez Gavito, Sierra y otros, casi ninguno de ellos figura ya en la exclusiva lista de ricos mexicanos. Las fortunas principales son nuevas y casi todas ellas empezaron a formarse a partir de 1939, o sea en los años de la Segunda Guerra Mundial.

Precisamente por tratarse de una oligarquía relativamente nueva, en su seno se advierte cierta movilidad y facilidad de acceso, sobre todo en sus estratos más modestos, aunque, al propio tiempo, probablemente los ricos que se consideran ya con mayor arraigo, estabilidad y hasta "abolengo" empiezan a discriminar a los recién llegados, salvo que éstos ingresen con capitales realmente grandes.

5) En términos generales, la mayor parte de los grandes capitales parecen estar ligados a diversas clases de servicios, incluyendo naturalmente los financieros y la negociación de bienes raíces; el segundo lugar corresponde a la industria, el tercero al comercio y el cuarto a las actividades agropecuarias.

6) Casi todos los capitales de importancia nacional se concentran en la ciudad de México o el área del Distrito Federal. Sin embargo, llama la atención el número de grandes fortunas en entidades como los Estados del Norte, Sinaloa, Jalisco, Puebla y Veracruz.

7) Sin pretender afirmar que ninguno de los grandes capitalistas mexicanos milita en las filas del PAN o apoye públicamente a este partido, la información reunida al respecto permite afirmar que muchos de ellos están *en* el PRI, y prácticamente todos están *con* el PRI. Y la proporción de capitalistas ligados estrecha-

mente al gobierno y al partido oficial aumentaría grandemente de haber podido incluir en nuestra lista a centenares de *modestos* millonarios que a nivel local tienen cierta importancia y entre los que ocuparían un sitio seguro numerosos funcionarios federales, gobernadores y aun no pocos presidentes y expresidentes municipales, que de no ser del PRI tampoco habrían llegado a los puestos públicos, o tratándose de ciertos líderes "charros", a los puestos de "confianza" que ocupan.

Independientemente del partido u organización política a la que formalmente pertenezcan o con la que simpaticen, lo que es indudable es que los grandes empresarios mexicanos son cada vez políticamente más poderosos. Directamente y a través de sus empresas o instituciones influyen en la prensa y otros medios de comunicación, y sus posiciones e intereses suelen ser los que deciden el rumbo de la acción o inacción gubernamental, desde los niveles municipales más modestos hasta las principales dependencias del gobierno federal.

8) La oligarquía mexicana, considerando como tal al pequeño sector de la burguesía que tiene negocios y capitales propios, y que por tanto no depende, en general, directa y exclusivamente de intereses extranjeros más poderosos, exhibe, sin embargo, estrechas relaciones con muchos grandes consorcios del exterior. No podemos extendernos sobre este punto, que por sí solo merecería un cuidadoso estudio; pero podemos asegurar que en el curso de la presente investigación hemos comprobado que un gran número de los capitalistas nacionales están ligados, a veces íntimamente, a grandes consorcios del exterior, con los que mantienen lazos comerciales, financieros, tecnológicos, culturales o, simplemente, amistosos.

Todo ello al margen de que, como es sabido, con raras excepciones que confirman la regla, los ricos mexicanos son tristemente "malinchistas": prefieren viajar al extranjero, educar a sus hijos en la metrópoli —así se trate de Texas u Oklahoma— o en otros países, traer su ropa —de contrabando y en último caso hasta legalmente— de fuera; prefieren las bebidas, alimentos, cigarrillos y muchos otros productos extranjeros, así como vestir con forme a modas ajenas; menosprecian lo nuestro y en particular los aportes del pueblo a la cultura nacional, en tanto que celebran y se entusiasman ante las más pobres manifestaciones de la cultura extranjera: una pintura abstracta sin valor artístico alguno, un libro sin mayor importancia, una obra teatral de segunda, un recorrido

convencional por dos o tres países de Europa, un espectáculo "monumental" en el Astrodome de Houston, y desde luego, un poco de *strip tease* en los elegantes cabarets de París, en la zona *rosa* de Londres o al menos en los "refinados", y exclusivos para ricos nuevos, casinos de Las Vegas.

9) Aunque este aspecto no lo hemos estudiado, ya que obviamente desbordaría el marco del presente trabajo, sorprende advertir que entre las 1 000 familias realmente privilegiadas de México hay frecuentes lazos de parentesco que no pocas veces hacen de dos o aún tres grandes familias un solo clan. Esto, naturalmente, sin perjuicio de que bajo el peso más directo de intereses comerciales y financieros se constituyan otros grupos oligárquicos en los que visiblemente prevalecen las posiciones y empresas de los más fuertes. Entre estos últimos, que acaso no excedan de 25 a 30 en toda la nación, podrían mencionarse, a manera de ejemplo, los grupos BANAMEX, BANCOMER, Bailleurs, Cía. General de Aceptaciones-BLYMSA, Trouyet-Vallina, Banco del Ahorro-Cédulas Hipotecarias, Banco del Atlántico, entre los financieros; grupo de Monterrey en la industria —encabezado por el subgrupo Cervecería Cuauhtémoc-Vidriera y el de la Fundidora; grupos Guadalajara y Puebla en la industria y el comercio, grandes comerciantes de la ciudad de México, (CANACO), agricultores del noroeste, ganaderos del norte, grupo de los molineros, industriales textiles, grandes casas importadoras, etc., etc.; todos ellos, además de ciertas organizaciones y asociaciones de defensa de los empresarios como la CONCAMIN, la CONCANACO, la Confederación Patronal, la Asociación de Banqueros, la CNIT y los numerosos clubes comercial-recreativos como los de Leones, Rotarios, Ejecutivos de Ventas, 20-30, Sembradores de la Amistad, Caballeros de Colón y otros.

10) Finalmente, pese a la heterogeneidad de la oligarquía y al hecho de que en su seno conviven personas físicas y morales que operan en los más diversos campos y entre los que incluso suele haber cierta rivalidad y competencia, en los estratos más altos de la burguesía no se advierten contradicciones profundas, realmente antagónicas e insalvables. Las ideas, tan socorridas en ciertos viejos esquemas, según las cuales la vieja oligarquía debía chocar violentamente con la nueva burguesía, los terratenientes con los industriales "nacionalistas" y renovadores, éstos con el capital extranjero, los capitalistas privados con los funcionarios públicos, etc., etc., no

se dan, o sólo se producen muy tenuemente en el caso de la burguesía mexicana. Sus desacuerdos y fricciones son superficiales y pasajeros, tanto porque se registran entre los miembros de una misma clase como porque aun los más poderosos grupos industriales o financieros no son cerrados ni exclusivos. La revolución mexicana fomentó grandemente el crecimiento de una burguesía débil, pero al propio tiempo móvil y que ha sabido tirar los puentes y abrir los canales necesarios para una activa intercomunicación. Quien nace terrateniente en México no tiene por qué morir como tal; puede hacerlo como banquero, comerciante, funcionario público o socio menor de algún consorcio extranjero. Los industriales se interesan a menudo en la agricultura y los agricultores en el comercio. Los banqueros suelen volverse funcionarios y éstos inversionistas o propietarios de terrenos y edificios urbanos. Los líderes "charros" pueden aspirar a convertirse en "patrióticos" empresarios. Y aunque a menudo es el capital extranjero el que saca mayor provecho en sus relaciones con una burguesía local complaciente, asustadiza y sin tradición de independencia y de lucha —lo que hace que éste ocasionalmente proteste, grite y haga aspavientos— los ricos nacionales y los extranjeros saben que viajan en el mismo barco, que sus relaciones son estrechas y sus intereses análogos y que un movimiento brusco de unos u otros puede no solamente provocar desarmonías innecesarias sino hundir la embarcación en perjuicio de todos.

¿Y qué decir de los políticos, de conocidos y aun conspicuos personajes del sector público, que según el hombre de la calle se han enriquecido también, a veces con mayor rapidez que los más prósperos y "afortunados" comerciantes y especuladores? Desde luego, abundan los casos de quienes, a pesar de sus modestos sueldos, han hecho apenas en un sexenio fortunas no despreciables. Todo México sabe de gobernadores, ministros, directores de organismos descentralizados y hasta presidentes municipales o simples amigos de funcionarios influyentes que se han enriquecido prácticamente de la noche a la mañana. Sin embargo, la mayor parte de esas fortunas no son, probablemente, de los grandes capitales de México, y las que pudieran serlo y quedar, por tanto, en el pequeño grupo de los grandes magnates, se desconocen; quizás porque están dispersas, en parte a nombre de terceros y en mayor parte aún, en grandes bancos o inversiones en el extranjero.¹⁸

¹⁸ Para precisar el monto, el origen y el paradero de esas fortunas se re-

En otros estudios similares al presente se señala con frecuencia que es tal el grado de concentración y centralización de la riqueza que en algunos países son 20, 50, 60, 100 o cuando más 200 las familias que realmente la detentan. Al margen del esquematismo que ello entraña, lo que con tales cifras se busca es probablemente dramatizar un problema cuya gravedad es difícil soslayar. Pero cuando las cosas se llevan a ese extremo se corre a la vez fácilmente el riesgo de apartarse de la realidad. En nuestro caso, al afirmar que en México unas 1 000 familias constituyen el estrato más poderoso y rico de la burguesía creemos que, lejos de ser exagerada, tal estimación es conservadora. Y aun así no quisiéramos dejar en el lector la impresión de que suponemos que alrededor de ese pequeño círculo de familias multimillonarias solamente hay pobreza y desamparo. Hace unos veinte años, en tiempos de Alemán, se hablaba con frecuencia de que en nuestro país había 10 000 millonarios. Acaso esta cifra no tenía mayor fundamento; pero sin el ánimo de intentar una cuantificación no menos infundada podríamos asegurar que hoy son muchos más los millonarios, y muchos más los ricos en general. Y sin embargo, aun pensando que actualmente pudiera haber 20 000, 25 000 o 30 000 familias realmente privilegiadas, propietarias de importantes medios de producción, y cuyos capitales e ingresos puedan considerarse muy altos, seguiría siendo cierto que la concentración de la riqueza es escandalosa y que los verdaderos dueños del país no llegan siquiera al uno por ciento de los mexicanos.

Factores que han propiciado la acumulación de grandes fortunas

Para comprender mejor el proceso de acumulación de capital sería muy útil examinar los factores que más han influido en la formación de las grandes fortunas hechas en México, sobre todo a partir de los años cuarenta. Ante la imposibilidad de hacerlo en estas páginas —y a reserva de estimar más adelante la magnitud de la explotación— podría por lo menos decirse, aun cuando ello parezca ocioso, que el cada vez mayor número de capitalistas ha surgido pre-

queriría una investigación, más que económica, de carácter fundamentalmente policíaco. Y a nuestra policía no parece interesarle la lucha contra la inmoralidad y la corrupción en el manejo de los negocios públicos.

cisamente de la aceleración del proceso de acumulación de capital y, en un sentido más amplio, de desarrollo económico. Y, ¿cómo se han amasado esas fortunas? ¿Habrá sido acaso a través de la abstinencia y el espíritu de sacrificio? Si algo no caracteriza a los ricos mexicanos es la frugalidad. Por el contrario casi todos ellos son ricos nuevos y amantes, en consecuencia, de la ostentación y el despilfarro.

Aun cuando en la rápida formación de las grandes fortunas hechas en México han influido múltiples factores puede afirmarse, a la vez, que han estado presentes situaciones generales que han beneficiado a todos. Entre éstas cabría mencionar las siguientes:

1) Lo que caracteriza esencialmente al sistema capitalista es la explotación del trabajo asalariado y, en un sentido más amplio, del hombre por el hombre. El capitalista sustrae del esfuerzo ajeno lo que, en otras condiciones, podría asegurar el bienestar del trabajador. El capitalismo no es, pues, un régimen en el que todos exploten a todos sino una formación socioeconómica en la que los dueños de los medios de producción son quienes en mayor medida concentran la riqueza. Así ha sido en el caso de México, sobre todo desde que surgió una burguesía nacional que, pese a su dependencia directa o indirecta respecto al capital extranjero, retiene para sí una parte sustancial del excedente que el trabajo del pueblo crea.

2) Al margen de la explotación inherente al capitalismo y de que aun en su fase competitiva el capital y la producción tienden a concentrarse, esta tendencia se acentúa en la etapa monopolista, en que la competencia adquiere nuevas modalidades favorables a las grandes empresas, la composición del capital tiende a elevarse y la productividad del trabajo aumenta también, en un ambiente de rápidos avances técnicos que, sin embargo, lejos de ser la variable independiente que configura el patrón del desarrollo se producen y desenvuelven a su vez conforme a leyes económicas propias del capitalismo y, concretamente, de su fase monopolista.

3) El proceso de que hablamos se expresa, como ha ocurrido en México en las últimas décadas, en un aumento insuficiente pero bien definido de la tasa de inversión. La parte del producto nacional que se destina a producir y en buena medida a importar bienes de producción se incrementa, lo que trae consigo un aumento de la capacidad productiva y del nivel de productividad del sistema. Y como el excedente no se reparte equitativamente entre quienes lo

generan, lo que no se fuga al extranjero se concentra en un pequeño sector privilegiado. La sola intensificación del proceso de desarrollo implica una creciente acumulación de capital que fundamentalmente queda en poder de la burguesía.

4) El valor del capital en poder de la oligarquía, no sólo aumenta a consecuencia de una mayor inversión. En parte lo hace debido a que, bajo la acción de múltiples fuerzas, la riqueza social y el ingreso se distribuyen en forma siempre perjudicial para las masas y para los pequeños productores. En otras palabras, aun en momentos en que la tasa de inversión registra variaciones sin importancia, la dinámica global del sistema, sobre todo en los países atrasados y dependientes, actúa en favor de la clase dominante.

5) Uno de los factores específicos que en tal régimen influye decisivamente en la concentración de la riqueza en pocas manos es la inflación, o sea el aumento casi ininterrumpido de los precios que surge, no de factores de corto alcance y de naturaleza puramente monetaria sino de contradicciones y desequilibrios estructurales —y bajo el capitalismo insuperables entre la producción y el consumo —y que por sí sola transfiere ingresos de los estratos sociales bajos a los altos, que habitualmente hacen nugatorios los débiles mecanismos institucionales empleados para hacer menos injusto el reparto del ingreso.

Tan solo entre 1940 y 1955 los precios experimentaron en México una rapidísima elevación —según cifras oficiales subieron más de cinco veces—, lo que provocó una fuerte transferencia de ingresos de los sectores asalariados a aquellos que perciben utilidades y rentas de diversas clases. En años posteriores, si bien en fuentes gubernamentales se repite con frecuencia que el país ha vivido una etapa de envidiable y casi perfecta estabilidad, lo cierto es que los precios siguen subiendo sin interrupción aunque desde luego a un ritmo más lento, pero a la vez muy superior al que reportan los índices respectivos y que en una u otra medida ha contribuido a enriquecer más a los ricos y a empobrecer más a los pobres.

Sería imposible negar el impacto de la inflación sobre la concentración de la riqueza nacional pues abundan las pruebas de que, sobre todo en los años antes mencionados, los salarios de los trabajadores quedaron a la zaga del aumento de los precios, su participación en el ingreso nacional se redujo drásticamente, en tanto que la de las utilidades de los empresarios se incrementó, y se

multiplicaron los casos de prósperas negociaciones cuyos activos crecieron, no a consecuencia de mayores inversiones sino de oportunas y gratuitas revaluaciones impulsadas por el proceso inflacionario, urdidas por hábiles contadores y aceptadas por autoridades complacientes y dispuestas a legalizar así el masivo traslado de ingresos que toda inflación provoca en favor de los ricos.

6) Al amparo del alza de los precios se ha especulado en todos los sectores de la economía. En el mercado de valores es fácil encontrar acciones de empresas privadas que, en no más de dos o tres décadas, han multiplicado sus cotizaciones, en seis, ocho, diez veces y aún más, lo que hace suponer que, en sólo unos cuantos años, muchas inversiones originalmente pequeñas se han convertido para sus dueños en apreciables sumas de dinero, por el efecto del alza de precios y la especulación.

Lo acontecido en el mercado de bienes raíces es aún más revelador: el rápido crecimiento de la ciudad de México y en general el impulso del proceso de urbanización se han vuelto un verdadero manantial de fáciles y cada vez mayores fortunas. Desde fines de los años treinta la compra de terrenos y la construcción de casas y edificios empezó a atraer sumas crecientes de capital, pero fue probablemente en la etapa de la segunda guerra cuando, al calor de la espiral inflacionista, la especulación se generalizó. A medida que la población urbana aumenta de prisa en muchas ciudades de la república se multiplican los fraccionamientos cuyos dueños se enriquecen frecuentemente con tan solo una buena operación. El negocio no ofrece mayores problemas: todo lo que se requiere es cierta influencia para obtener las autorizaciones respectivas, y con un pequeño capital propio y un poco de crédito adicional se compra barato un gran terreno, y tras de hacer en él las obras de urbanización indispensables se vende a precios que dejan un alto margen de beneficio. A menudo, no obstante, ha sido menester realizar vastas operaciones de desahucio en que centenares de familias pobres se han visto obligadas a desalojar sus modestas casas y abandonar los sitios en que tradicionalmente habían vivido. Aprovechándose los especuladores de que con frecuencia la posesión de los predios es legalmente precaria, compran a precios irrisorios o proponen a los dueños permutas que les aseguran pingües beneficios. En otros casos los fraccionamientos se abren en terrenos ejidales, sin que los ejidatarios reciban compensaciones adecuadas por el incremento en el precio de sus tierras, beneficios que en cambio sí

reciben los dueños de grandes predios urbanos en los que el propio gobierno suele interesarse para sus programas de vivienda u otras obras.

Ha sido tal la intensidad del proceso especulativo en torno al mercado de bienes raíces que aun los más altos precios pronto han quedado atrás y superándose en las nuevas transacciones. Abundan los casos en que, tratándose de colonias de la ciudad de México, en el corto lapso de 20 a 25 años —en general de la terminación de la guerra a la fecha— los precios de los terrenos subieron entre 12 y 15, y a menudo aún más de 20 y 30 veces, lo que incuestionablemente muestra una tasa de aumento muy superior a la de los precios en general. Y el alza no se ha limitado, desde luego, a la ciudad de México. De hecho se ha registrado en todo el país, agudizándose en las grandes ciudades y en aquellas que, por diversas razones, han logrado un crecimiento más rápido. Aparte de la capital podrían mencionarse Monterrey, Guadalajara, Acapulco, Torreón, Veracruz, León, Mexicali, Tijuana, Ciudad Juárez, Chihuahua, Ciudad Obregón, Hermosillo, Culiacán, Mazatlán y muchas otras.

Todavía más, si el período a considerar se extiende una década, y en vez de la postguerra tomamos como punto de referencia digamos el año 1936, cuando la gran depresión había prácticamente concluido y la recuperación del nivel de precios estaba en marcha, se aprecia aún más claramente el impacto de la especulación en el mercado de bienes raíces. Comparando los precios a que en ese año se ofrecían terrenos en diversos rumbos de la ciudad de México con los correspondientes a ofertas similares hechas a mediados de 1970, se observa lo que sigue: (ver Cuadro 21).

De los datos mencionados podrá advertirse que, aun si los índices generales de precios se revisaran y ajustaran de modo de hacerlos corresponder a las alzas reales de los precios, seguramente quedarían muy a la zaga de los incrementos experimentados por los terrenos en la ciudad de México. Lo que explica, por otra parte, por qué se han hecho grandes fortunas en los últimos 30 a 35 años, a partir de inversiones iniciales insignificantes, en la especulación con terrenos y bienes raíces en general.

La especulación con bienes raíces se ha extendido, además, al campo, en donde la compraventa de terrenos también ha sido fuente de grandes ganancias. En las zonas agrícolas de riego del noroeste, por ejemplo —El Yaqui y Mayo, la Costa de Hermosillo, El Fuerte,

CUADRO 21

PRECIOS DE TERRENOS EN LA CIUDAD DE MEXICO
—Pesos por metro cuadrado—

<i>Colonia</i>	<i>Precio 1936</i>	<i>Precio 1970</i>	<i>Incremento Aproximado</i>
Ave. Hidalgo	80	2 000 — 2 500	28 Veces
Plaza de la República	70	2 500	36 "
Ave. Independencia	60	3 000	50 "
Paseo de la Reforma	120	5 000 — 7 000	50 "
Tacubaya	8.00 — 9.00	450 — 500 600	61 "
Roma	20 — 22 — 23 25 — 25	1 350 — 1 800	68 "
Nonoalco	6.00 — 7.50	425 — 500	68 "
Industrial Vallejo	3.00 — 3.60	260 — 275 550	80 "
Polanco y Lomas de Chapultepec	4.50 — 6.50 8.50 — 10.00	1 100 — 1 400 1 500	180 "
Portales	1.50 — 1.80	600 — 670	365 "
Coyoacán	1.20 — 1.75	600 — 700 800	476 "
Colonia del Valle	1.50 — 1.75 2.50	900 — 1 125 1 200	562 "
Guadalupe Inn y San José Insurgentes	1.25 — 2.00	1 000 — 1 350	750 "
Nápoles	Precios en 1947: 55 — 55 — 60	900 — 1 200 1 300	20 "
Pedregal de San Angel	Precios en 1947: 7.00 — 12.00 14.00	550 — 600	52 "

FUENTE: El Universal e informaciones directas.

Culiacán, etc.—, seguramente no es exagerado estimar que, de la época en que se llevó a cabo la reforma agraria —bajo el gobierno del Presidente Cárdenas— al momento presente, o sea en poco más de tres décadas, los precios de la tierra con riego seguro se han

elevado entre 30 y 40 a 50, 60 y aun 80 y 100 veces. Tierras que entonces se ofrecían —a menudo sin que hubiera quien las compra— entre 80 y 150 pesos la hectárea, hoy se cotizan a precios que van desde 5 000 a 7 000 y aun 10 000, 12 000 pesos, y más.

Podría pensarse, a primera vista, que ese fantástico aumento de precios ha beneficiado por igual a agricultores pequeños y grandes. Mas lo cierto es que a medida que los precios han subido ha tendido a concentrarse la propiedad de la tierra y muchos pequeños propietarios se han ido deshaciendo poco a poco de sus predios. El altísimo costo de una modesta explotación agrícola ha hecho, por otra parte, prácticamente imposible que un genuino y pequeño agricultor pueda adquirir un pedazo de tierra, lo que se explica fácilmente si se toma en cuenta que una extensión de 50 hectáreas de riego, con las construcciones e instalaciones y el equipo e implementos necesarios para una explotación satisfactoria cuesta en la actualidad entre 500 000 y 600 000 pesos.

7) Otra importante fuente de enriquecimiento en años recientes ha sido el despojo y la explotación de grandes masas de campesinos. Una alta proporción de la tierra que convencionalmente se supone en manos de ejidatarios y pequeños propietarios, está controlada por grandes empresarios agrícolas que la han rentado, comprado o simplemente sustraído de un modo u otro a sus dueños. En la mayor parte de los casos las tierras se obtienen en condiciones muy ventajosas para los capitalistas, y aun cuando quedan en poder del campesino o pequeño agricultor éste sigue siendo víctima de la más severa explotación. A los hombres del campo se les roba de mil maneras diferentes: a través de créditos usurarios, de compras al tiempo, de ventas de artículos de baja calidad o a precios prohibitivos, defraudándolos en el peso o la clasificación de sus productos, cobrándoles inmoderadamente cuando se “enganchan” como braceros y pagándoles jornales miserables. Todo lo cual implica que una buena parte del fruto del esfuerzo del campesino y el obrero agrícola queda a la postre en manos de unos cuantos centenares de negociantes particulares, entre los que ocupan un lugar importantísimo una o dos decenas de empresas extranjeras.

8) La política de bajos impuestos y bajos salarios, ligada a la inmoralidad administrativa y, en general, a la corrupción reinante en los más diversos círculos, ha contribuido también a la fácil formación de grandes fortunas. Los impuestos en México son, aun después de la reforma fiscal realizada a partir de 1962, probablemente

de los más bajos del mundo. El gobierno recaba por la vía fiscal ingresos que, en términos relativos, quizá no exceden del 25% al 40% de lo que países similares al nuestro y naciones ya industrializadas obtienen. Y el problema no sólo consiste en que las tasas impositivas son insuficientes sino en que, por virtud de una larga y arraigada tradición, se evade el pago de las contribuciones y siempre se encuentra la manera de saldar las cuentas con el fisco en términos más favorables que los establecidos por la ley. El bajo nivel de salarios, del que nos ocuparemos más adelante, es aún de mayor significación en el reparto de la riqueza y el ingreso; y el solo hecho de que en México siga habiendo muchos funcionarios públicos y no menos empresarios privados que creen que las leyes se hacen para violarse, contribuye grandemente a que todo o casi todo pueda arreglarse con dinero. Numerosos hombres de negocios, en efecto, trabajan —para llamar a lo que hacen de algún modo— a base de gratificaciones, discretas participaciones, generosos regalos, invitaciones, compadrazgos y aun descaradas “mordidas”, debido a que muchos problemas sólo se resuelven, o por lo menos sólo se resuelven con rapidez, por esos caminos. Y la corrupción no sólo existe en el gobierno sino en todas partes: en el comercio, la industria, la banca y el movimiento obrero y campesino.

9) En fin, junto a los factores socioeconómicos señalados en estas líneas hay situaciones propiamente políticas que influyen en no menor medida sobre el enriquecimiento de una minoría privilegiada. Entre ellas destacan la ausencia de democracia, el carácter monopolístico del sistema del PRI, la debilidad y pasividad del Congreso de la Unión, la inexistencia de partidos genuinamente independientes, y el hecho de que los sindicatos y en general las organizaciones de masas, además de que sólo agrupan a una parte de los trabajadores, estando controladas por líderes “charros” y operando dentro de la estructura del poder burgués, hasta ahora no han sido capaces ni se han interesado por defender a sus agremiados, todo lo cual contribuye a mantener un régimen de bajos salarios y altas tasas de explotación y de ganancias, así como un estado de cosas favorable a los intereses de la clase dominante.

Podría hacerse todo un catálogo con los diversos factores que han concurrido en las últimas décadas para que el capital se vaya concentrando más y más en un pequeño sector de la población. La divisa de muchos comerciantes de “vender poco pero caro”, la práctica de otros de adulterar los productos, la extendida idea de que el co-

mercio es una "noble" actividad que debe permitir explotar por igual tanto a productores como consumidores, la excesiva protección arancelaria de que tradicionalmente han disfrutado —aunque casi siempre sin merecerla— los industriales, el régimen de monopolio u oligopolio en que operan, el otorgamiento de subsidios y otras franquicias a empresas que desde el momento en que se instalan obtienen a menudo no despreciables utilidades, el aprovisionamiento de energía y combustibles baratos; todo ello, que en realidad tiene como trasfondo una despiadada explotación de las masas populares, de los campesinos y pequeños productores rurales, de los trabajadores a domicilio y de un creciente ejército de asalariados de centenares de miles de mujeres y niños, es la fuente del rápido enriquecimiento de una minoría de nacionales y extranjeros, cuyos privilegios contrastan dramáticamente con la miseria y el abandono en que todavía se debate la mayoría de los mexicanos.

El aprovechamiento del capital nacional

Con frecuencia se señala que si bien es cierto que el capital productivo de la Nación se concentra en pocas manos, lejos de que ello sea un obstáculo al desarrollo constituye en realidad una ventaja, pues las facilidades y estímulos a los inversionistas han hecho posible que las fuerzas productivas crezcan y que los recursos todos se aprovechen más adecuada y eficientemente.

Conforme a tal concepción la empresa privada capitalista es símbolo de eficiencia, y mientras más grande es como unidad productiva mayor es su capacidad de emplear los recursos existentes. En un trabajo como el presente no podríamos detenernos a considerar tal punto de vista; para hacerlo sería menester echarnos atrás y recordar lo que ha sido históricamente el desarrollo capitalista, así como los factores que determinaron que el capitalismo relativamente racional de otras épocas derivara en el capitalismo peculiar que padecemos en los países atrasados de América Latina, Asia y África.

Para nuestros fines baste decir que, en las condiciones presentes de México, toda idea de que los recursos se aprovechan en forma racional es enteramente gratuita y falsa. En realidad es ésta una de nuestras más dramáticas paradojas: somos un país relativamente pobre en recursos naturales, en capital, en técnica, en medios financieros; y a pesar de ello desaprovechamos crónicamente buena parte del potencial productivo.

Carecemos de estudios rigurosos que muestren la forma en que se utilizan los recursos productivos y en particular el capital de la Nación; pero aun sin tales estudios es fácil advertir que mientras ciertos recursos se subemplean crónicamente otros se someten a formas irracionales de explotación que determinan un rápido y anti-económico agotamiento.

Con fines meramente ilustrativos podría decirse que, en un sentido estricto, casi no hay un solo recurso que no se desaproveche en buena medida. México es, como se sabe, un país pobre en tierras susceptibles de usos agrícolas y en bosques. Mas a pesar de ello año por año quedan vastas extensiones sin aprovecharse y riqueza forestal sin explotar y, por consiguiente, sin renovarse adecuadamente. En las zonas donde la precipitación pluvial es mayor, como ocurre en el Golfo de México y el sureste, se desperdician enormes volúmenes de agua que, en otras condiciones, podría servir para fines agrícolas, para generar energía y alimentar a múltiples industrias; y el agua se desaprovecha incluso en la propia vertiente del Pacífico —en donde como se sabe es más escasa— desde Sinaloa y Nayarit hasta Michoacán y Guerrero, bien por insuficiencia de los sistemas de captación y almacenamiento o porque tales sistemas no han llegado a integrarse debidamente.

La riqueza pesquera del país es otro ejemplo de cómo se subemplean los recursos productivos. La "marcha al mar" de que tanto se ha hablado desde hace tres sexenios, está aún por emprenderse, y mientras a lo largo de un litoral de alrededor de 10 000 kilómetros se multiplican las más valiosas especies, abundan las plantas empacadoras que rara vez llegan a utilizar plenamente su modesta capacidad. Las intrincadas serranías que de norte a sur y de oriente a poniente desgarran el territorio nacional conservan seguramente en sus entrañas ricos y desconocidos yacimientos minerales y, lo que es sin duda más grave y dramático, a medida que crecen la población y la fuerza de trabajo queda sin empleo o semi-ocioso un vasto potencial de energía humana que, mejor aprovechado, sería por sí solo suficiente para abrir nuevos horizontes al desarrollo nacional. El propio escaso *stock* de capital de que dispone nuestro país, ese capital que, como hemos visto, está en gran parte en poder del 1% de los mexicanos, se subemplea lamentablemente.

Si bien el desperdicio del capital suele coincidir con agudos fenómenos de escasez y con frecuentes estrangulamientos debidos en ocasiones a la insuficiencia de la inversión, la masa de recursos

propriadamente económicos, y concretamente la capacidad productiva instalada en las principales actividades tiende a permanecer ociosa en una proporción no despreciable.

Se desaprovecha, en efecto, buena parte de los equipos e implementos modernos en la agricultura y de la capacidad existente en las industrias propriadamente agrícolas; se desaprovecha equipo de captura y capacidad de empaque, enlatado y congelación en la pesca; se desaprovecha una proporción sustancial del equipo de capital en industrias tales como la molinera de trigo, la empacadora de carnes, azucarera, del calzado, un buen sector de la industria despepitadora y textil de algodón, en numerosas empresas que producen artículos para el hogar; en múltiples fundiciones, en las empresas que manejan equipos para la construcción; y están sentándose las bases de una situación en la industria automotriz, en la que a consecuencia de la debilidad del gobierno y los industriales mexicanos frente a los grandes consorcios extranjeros y a la falta de una política de desarrollo aceptable, de hecho todas las nuevas plantas operan con costos, precios y ganancias altos, pero bajos niveles de producción y de eficiencia.

Se desaprovecha a menudo una proporción sustancial de la capacidad existente en la red nacional de comunicaciones, en el equipo de transportes, en las instalaciones comerciales, en los servicios de hospedaje, en las construcciones públicas y en los grandes edificios privados, y mientras millones de mexicanos carecen de un alojamiento medianamente decente, miles de nuevas viviendas suelen permanecer desocupadas.

En 1968 y 1969, en particular, los coeficientes de ocupación en los hoteles del Distrito Federal fueron —a pesar de la Olimpiada— especialmente bajos; apenas del 61 y 66%, respectivamente. Y abundan los casos, tanto en el sector público como en el privado, en los que se advierte la forma a veces realmente dramática en que se desaprovechan recursos, equipos e instalaciones de capital. Con fines meramente ilustrativos y para que no quede en el lector la impresión de que nuestras referencias son demasiado imprecisas, acaso convenga mencionar algunos hechos como los siguientes:

- *Plan de la Chontalpa*: Desde 1965 se han invertido, en esta rica región de Tabasco, centenares de millones de pesos. En 1969, sin embargo, sólo se cultivaron 3 000 de las 83 000 hectáreas previstas. De aquéllas, 2 000 (con plátano y maíz)

se perdieron, cosechándose solamente 1 000 hectáreas de arroz.

- *Presa Josefa Ortiz de Domínguez*: Después de cuatro años de la terminación de esta importante obra que pertenece al sistema del Río Fuerte, se estima que en el ciclo de invierno 1970-71 sólo podrán aprovecharse 13 000 hectáreas de las 43 000 previstas. Durante varios años, además, los cientos de pequeñas casas construidas en El Carrizo, sobre la carretera internacional Nogales-Guadalajara, estuvieron inhabitadas y sufriendo un lamentable deterioro.
- *Puerto de Manzanillo*: Con una inversión de más de 200 millones de pesos se ha construido el puerto interior de Manzanillo. Pero el vistoso y excesivamente largo muelle carece de bodegas para facilitar el manejo y la conservación de los productos.
- *Aeropuerto de Mazatlán*: Al igual que en el caso de todos los nuevos aeropuertos del país es notable el desperdicio que implica la construcción de largos pasillos y andadores, hechos a un alto costo y que no son indispensables para el movimiento de pasajeros o carga.
- *Edificios públicos*: En años recientes se ha incrementado la construcción de edificios para alojar dependencias gubernamentales y organismos descentralizados. Sorprende en ellos el tamaño monumental, el empleo de materiales propiamente de lujo, la falta de funcionalidad y la tendencia a un exceso de ornamentación que estéticamente recarga las construcciones y económicamente implica un gasto en gran medida superfluo. Por otra parte, con frecuencia permanecen vacíos a lo largo de meses ciertos edificios, como el antiguo conjunto de Petróleos Mexicanos situado en la Avenida Juárez de la ciudad de México.
- *Edificios privados*: Quien simplemente camine por cualquiera de las grandes avenidas o de las nuevas colonias de las principales ciudades del país, advertirá sin dificultad los centenares de construcciones privadas, residenciales y comerciales, que permanecen prácticamente desocupadas, o en el mejor de los casos, semiocupadas. Podría alegarse que bajo un régimen de libre empresa ello es inevitable, pues cada capitalista decide si conviene o no hacer tal o cual inversión,

y si su decisión conduce a la postre al desperdicio de una enorme masa de riqueza, ni modo: tal es el precio de la libertad. Lo que en verdad no deja de ser trágico, sobre todo en un país pobre en que muchos compatriotas padecen, literalmente, hambre.

- *Conjuntos habitacionales*: Existen numerosas unidades en Guaymas, Hermosillo, Ensenada, Veracruz, Piedras Negras y otras ciudades, que sólo se ocupan en mínima escala por la falta de servicios básicos (agua, luz, transportes, etc.), problemas de tenencia de la tierra o inadecuada localización, así como impresionantes conjuntos como el de Nonoalco-Tlatelolco, en la capital de la República, cuyos índices de ocupación siguen siendo muy bajos después de años de haberse concluido.
- *Obras inconclusas*: Con frecuencia se inicia la construcción de obras que por falta de recursos, problemas de financiamiento, cambios de opinión de un gobierno al siguiente, etc., quedan a medio hacer. En Punta Banda (Ensenada), por ejemplo, desde hace varios años está el Hotel llamado Riviera-Pacífico, costosa construcción que según parece fue iniciada por el Programa Nacional Fronterizo para turistas norteamericanos ricos, y que por quién sabe qué razones ha quedado sin terminar y sin que preste servicios a nadie.
- *Instalaciones olímpicas*: Como es sabido, para hacer frente al compromiso de la Olimpiada de 1968 el gobierno construyó varias costosas instalaciones, muchas de las cuales han quedado prácticamente sin aprovecharse desde entonces. El monumental Palacio de los Deportes, por ejemplo, no se ha utilizado en realidad para eventos deportivos de importancia, sino solamente para la toma de protesta del actual presidente electo de la República. La alberca olímpica, según frecuentes comentarios de reporteros especializados, casi no se usa tampoco. El conjunto habitacional denominado "Villa Olímpica", en el sur de la ciudad, tiene un muy bajo índice de ocupación, no obstante la costosa y constante publicidad de que ha sido objeto.
- *Industria petrolera y petroquímica*: En fin, en casi todas las industrias y desde luego en las oficiales se aprecian fallas y desajustes que frecuentemente dan lugar a grandes pérdidas. Así, por ejemplo, durante mucho tiempo estuvo ti-

rado, en Minatitlán, el equipo de una planta de sosa que nunca llegó a montarse, y que al parecer se vendió a Colombia. En Poza Rica se instaló una planta de polietileno que no llegó a operar por no contarse con la producción de etileno, o sea la materia prima. Una planta de ciclohexano de Pemex trabaja desde hace tres años a muy baja capacidad por faltar la correspondiente de coprolactama, materia prima para la fabricación del Nylon.

LA INVERSION

Hasta aquí hemos examinado un aspecto de la formación de capital; hemos tratado de conocer la estructura, las tendencias de crecimiento y la utilización de la capacidad productiva existente, pero considerando el capital como un acervo, como un *stock* de bienes de producción y no como un flujo, como parte esencial del proceso productivo mismo. Ahora nos acercaremos a la inversión, pues del monto y la naturaleza de esa inversión, y en particular de la inversión neta anual depende en gran medida la suerte del proceso de acumulación de capital.

Tasa de inversión bruta

Según las diversas estimaciones disponibles la formación bruta de capital no se incrementó apreciablemente entre 1939 y 1943; con ligeras variaciones, la tasa de inversión se mantuvo alrededor del 10% al 11%, tasa que, probablemente, resultaba ligeramente superior a la de los años inmediatos anteriores. El producto nacional, en cambio, aumentó en la etapa de la Segunda Guerra Mundial rápidamente: algo así como 8% al año, lo que quiere decir que la expansión generalizada de la demanda interna y externa pudo satisfacerse con base, principalmente, en el mejor aprovechamiento de la capacidad de producción ya instalada, lo que a su vez fue posible lograr con relativa facilidad porque al empezar la guerra se contaba con una buena proporción de capacidad ociosa tanto en las instalaciones y equipos de capital como en el mercado de trabajo.¹⁹

¹⁹ "Durante 1939-50, fue posible concentrar las inversiones en proyectos de elevados y rápidos rendimientos, porque la capacidad de producción de diversos servicios públicos no se había utilizado al máximo. Los ferrocarriles, los puentes, los sistemas de comunicación, las plantas de energía y los servicios urbanos soportaron nuevas cargas, particularmente en la primera mitad del período."

No es fácil saber con precisión lo ocurrido después de 1950, en virtud de que las estimaciones oficiales disponibles no coinciden entre sí. Veamos:

CUADRO 22

TASA DE INVERSION BRUTA

Año	Estimación (%)		
	(1)	(2)	(3)
1950	11.9	16.9	15.7
1951	13.2	17.0	19.1
1952	14.0	15.8	19.1
1953	13.9	14.0	16.1
1954	14.1	13.9	16.4
1955	14.4	14.0	16.6
1956	16.9	13.8	18.5
1957	16.8	13.6	18.1
1958	14.9	13.2	16.5
1959	14.4	12.6	16.3
1960	15.1	13.6	16.9
1961	14.7	13.1	17.2
1962	14.0	13.2	16.3
1963	14.6	13.7	17.1
1964	16.3		18.9
1965	16.1		18.6
1966	16.7		19.4
1967	16.8		20.5

NOTAS Y FUENTES: La estimación (1) es la más conocida del Banco de México; la (2) procede del Grupo Técnico Hacienda-Banco de México y la (3) corresponde a la última estimación hecha por el propio Banco y contenida en *Cuentas nacionales y acervos de capital*.

El lector observará que, según la estimación (1), entre 1952 y 1955 la tasa de inversión no registra variaciones de importancia; en 1956-57 aumenta sensiblemente —a casi 17%—, volviendo a descender —con tendencia a estabilizarse— a un nivel bajo, hasta 1963. Entre 1964 y 1967 vuelve a aumentar y se mantiene con una puntuación superior a 16%.

Comisión Mixta Nacional Financiera BIRF, *El desarrollo de México y su capacidad para absorber capital del exterior*. México, 1953, p. 43.

El curso de la acumulación de capital de acuerdo con la estimación (2) es diferente: en primer lugar, en vez de una baja tasa de inversión muestra una tasa intermedia y en lugar de un sustancial incremento de la misma, una tendencia descendente para el período 1950-52. Entre 1953 y 55 la inversión parece, en ambos cálculos, estabilizarse a un nivel similar; pero en tanto en la estimación (1) se registra un alza en los dos años siguientes, en la (2) se produce una baja que culmina en 1959. De 1956 a 1963 los cálculos no difieren grandemente, aunque las fluctuaciones de un año a otro son más definidas en la (1) y el nivel de la inversión más bajo en la (2).

La estimación (3), por su parte, supone en primer término un nivel de inversión considerablemente más alto y variaciones aún más pronunciadas que las antes mencionadas. A partir del primer año y concretamente entre 1950 y 1952 muestra notables discrepancias. En efecto, aunque en su tendencia general ascendente se acerca a la estimación (1), difiere grandemente de ésta en cuanto al nivel de la inversión. En tal sentido se aproxima más a la (2), la que no obstante exhibe a su vez, como ya vimos, una tendencia declinante. En los tres años siguientes se estabiliza, aunque la tasa sigue siendo bastante más alta que en los dos cálculos previos, y en el bienio posterior vuelve a aumentar en forma análoga a como lo hace en la estimación (1). A partir de 1958, coincidiendo en su tendencia de nuevo con esta estimación, se produce un descenso y luego una etapa de leves fluctuaciones hasta 1963. Y en los últimos cuatro años, mientras en el primero de los cálculos la inversión se mantiene, como ya dijimos, ligeramente arriba de 16%, en el último sube apreciablemente en 1964 —de 17.1 a 18.9%—, aumenta levemente en 1966 y logra la puntuación más alta de todo el período en 1967, al alcanzar 20.5%.

Comparando los promedios simples de las tres estimaciones resultarían cifras del orden de 14.9%, 14.1% y 17.6%, las que muestran la magnitud de las diferencias en el lapso considerado.

¿Qué significan tales tasas de inversión? ¿Pueden considerarse elevadas? ¿Cómo se compararían con las de otros países de América Latina y con las de aquellos que cuentan con un alto grado de desarrollo industrial? Frente a las que ostentan las naciones económicamente más poderosas, así como los países en que el ritmo de desarrollo es más rápido son, desde luego, bajas, incuestionablemente bajas, pues en tales países la inversión suele oscilar entre 20%, 25% y en las economías socialistas aun del 27% a 30% del pro-

ducto bruto. En cuanto a América Latina, mientras que los países del área destinaron en conjunto entre el 16% y el 19% de su producto anual a fines de acumulación de capital, México aplicó al mismo objeto, según las estimaciones oficiales, probablemente entre el 14% y el 18%. En 1960-65, en tanto que la inversión bruta en América Latina fue de 16.2%, la de México se movió quizá entre 14% como mínimo y 17% y fracción según los cálculos más recientes. Hasta antes de estos cálculos la inversión mexicana, de 15%, se consideraba ligeramente superior a la de Brasil y Ecuador (13.4%) y a la de Uruguay (14.2%), y levemente inferior a la de Bolivia (15.5%) y Paraguay (15.9%), pero bastante más baja que la de Colombia (17.3%), Argentina (21.9%) y Perú (23.2%).²⁰

Conforme a cifras más recientes, recopiladas por la CEPAL, a partir de 1966 la tasa de inversión bruta en Latinoamérica se elevó de un promedio de 16.9%, a 17.2%, 17.3% y 20.2%, destacando entre los países con mayores coeficientes de inversión, Venezuela, con 20.1% y 20.2% en 1968-69, Argentina con 20.2% en 1969 y Perú con 20.1% en ese propio año y 23.6% y 25.8% en 1966-67.

La inversión neta

Si la reposición del capital gastado en el proceso productivo es necesaria para el desarrollo económico, la inversión neta es decisiva pues sin ella no es posible la acumulación de capital. En un momento dado la producción puede crecer, sobre todo a corto plazo, por efecto de la mayor o mejor utilización de algunos factores, pero, como dice el profesor Baran, "... poca duda cabe acerca de que la aplicación económica del conocimiento técnico reciente y la inversión neta en instalaciones productivas adicionales, han sido las fuentes más importantes del crecimiento económico".²¹ Desafortunadamente, en el caso de México no es fácil estudiar el comportamiento de la formación neta de capital, porque las cifras disponibles son insuficientes y faltan estudios rigurosos al respecto.

Hasta 1969 no se contaba siquiera con investigaciones sobre el

²⁰ Estas cifras proceden de la CEPAL, *Estudio económico de América Latina*. Nueva York, 1966. Respecto a México, en particular, recientemente se ha mencionado que es posible que la tasa de inversión bruta sea más alta de lo que hasta ahora se ha estimado; pero las series oficiales disponibles no se han modificado.

²¹ Paul Baran, *La economía política del crecimiento*. México, 1959, p. 37.

CUADRO 23

TASA DE INVERSION NETA (%)

Año	Estimación				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1945	10				
1946	12				
1947	15				
1948	10				
1949	9				
1950	10	11.4	8.3	9.3	8.3
1951	11	15.1	12.1	13.0	12.1
1952	9	14.9	11.9	13.0	11.9
1953	8	11.8	8.8	9.8	8.8
1954	14	12.1	9.2	10.1	9.2
1955	9	12.4	9.5	11.1	9.5
1956	9	14.4	11.6	12.4	11.6
1957	9	14.0	11.4	12.0	11.4
1958	8	12.2	9.6	10.3	9.6
1959	8	11.9	9.3	10.0	9.3
1960	9	12.7	10.2	10.7	10.2
1961	7	12.8	10.3	10.9	9.1
1962	7	12.0	9.4	10.0	8.2
1963	8	12.9	10.5	10.9	9.3
1964		15.0	12.7	12.8	11.5
1965		14.7	12.3	12.5	11.2
1966		15.5	13.2	13.3	12.1
1967		16.6	14.4	14.5	13.3

NOTAS Y FUENTE: Estimación (1) con base en datos del Banco de México, S.A. y del estudio de la Comisión Mixta Nacional Financiera-BIRF; Estimación (2) Datos contenidos en *Cuentas nacionales y acervos de capital*; Estimación (3) Se considera, a partir de tales datos, un coeficiente de depreciación de 3% del capital fijo; Estimación (4) Los mismos datos, pero ajustados con una depreciación de 7% del producto interno bruto; Estimación (5) igual que la (3), pero a partir de 1961 la depreciación se estima en 3.5% del capital fijo.

monto, la estructura y las tendencias de la cuota de depreciación que anualmente se requiere para reponer los bienes de capital que se utilizan en el proceso productivo. Por ello, con frecuencia se suponía que dicha depreciación podía absorber entre el 2.5% y el 3% del capital tangible renovable, y en otras ocasiones se le hacía llegar al 7% del producto bruto.²²

Actualmente disponemos de una estimación hecha por el Banco de México como parte del nuevo juego de cifras sobre Cuentas Nacionales y Acervos de Capital, que permite hacer observaciones que hasta hace poco tiempo habrían sido más difíciles. Sin embargo, como el coeficiente de depreciación estimado oficialmente parece demasiado pequeño, de apenas 1.8% del capital fijo, en el Cuadro que sigue hemos creído útil ofrecer otras variantes que parecen razonables.

Según la estimación (1), el mayor incremento de la tasa neta de formación de capital se produjo en dos momentos: entre 1945 y 1947 y entre 1953 y 1954, año a partir del cual la inversión declina, primero fuertemente y después en forma suave, aunque manteniéndose a lo largo de casi toda una década a un bajo nivel. De considerarse lo acontecido antes de 1945 se apreciaría que el incremento de la tasa de inversión se inició, en realidad —según las propias cifras oficiales—, hacia 1943, para culminar en 1947, lo que parece indicar que fueron las favorables condiciones existentes en los años de la Segunda Guerra y en la primera fase de la posguerra las que hicieron posible elevar con rapidez el ritmo de la producción interna, y, al término del conflicto, de la importación de bienes de producción. En efecto, mientras el análisis de la inversión bruta muestra, como ya vimos, que la mayor expansión se realizó en otros años, el examen de la formación neta de capital deja ver que el fortalecimiento del aparato productivo se produjo principalmente entre 1942 y 1947, lapso en que la tasa de inversión subió con inusitada rapidez, desde 3-4% hasta 13-14% del ingreso nacional, cifras estas últimas que nunca se habían alcanzado en el país.²³

²² Véase: L. Cossío y R. Izquierdo, artículo citado, así como el estudio de la Comisión Mixta Nacional Financiera-BIRF, y el del Grupo Técnico Hacienda-Banco de México, también citados ya.

²³ El suponer un coeficiente constante de depreciación es erróneo. Hasta antes de 1946, la proporción del producto y del capital destinada a depreciación fue quizá ligeramente inferior a los porcentajes supuestos en la presente estimación, y acaso un poco más alta en la última década, dados los cambios en la estructura del capital y el incremento en las inversiones en maquinaria,

La estimación (2), sin embargo, o sea la más reciente del Banco de México nos entrega otra imagen. De ella resulta que la tasa de inversión neta no ha sido tan baja como antes se creía, sino más bien intermedia, fluctuando habitualmente entre el 12 y el 14%, y en segundo lugar, que después de lograrse un fuerte incremento en 1951, la inversión desciende hasta 53; se mantiene a un bajo nivel en los dos años siguientes, y tras de volver a subir a poco más de 14%, desciende de nuevo hasta 1963, no lográndose superar el nivel de 1951 —15.1%— sino en 1966-67.

De corresponder a la realidad el nuevo cálculo estaríamos frente a una situación en la que, al parecer, por fin se ha logrado —al menos en los últimos cuatro años— elevar la inversión neta al satisfactorio nivel de alrededor del 15%.

Ahora bien, considerando que en la última estimación oficial puede haberse sobreestimado la inversión neta, tanto por suponerse una inversión bruta superior a la real como por manejarse un coeficiente de depreciación probablemente demasiado pequeño, en la columna (3), utilizando todas las cifras en que descansa la estimación (2) hemos hecho un ligero ajuste consistente en calcular la cuota de depreciación en 3%, en vez de 1.8%, del capital fijo. Para hacer tal cosa no sólo tomamos en cuenta que dicha proporción se ha empleado en diversos estudios hechos dentro y fuera de México, sino que consultamos a varias personas con amplia experiencia contable, quienes expresaron que incluso el 3% propuesto por nosotros puede ser inferior al desgaste real del capital depreciable.

Aun este leve ajuste modificaría sensiblemente el cuadro de la formación neta de capital. En primer lugar, el nivel de la inversión se reduciría bastante a lo largo del período examinado, y aun en los últimos cinco años, que seguirían siendo en conjunto los más favorables, apenas llegaría a 12.6%. Por otra parte, en la variante de que hablamos habría diez años, o sea más de la mitad del período, en que la tasa de inversión se mueve entre 8.3% y un máximo de 10.5%, cifras ambas sin duda insatisfactorias.

Por último, en la estimación (4), cuyos resultados son muy semejantes a los de la (3), hemos supuesto que la depreciación hubiese representado un 7% del producto bruto interno, proporción

equipo e instalaciones de diversas clases. Aun así, es probable que no cambiara esencialmente la trayectoria ni la magnitud del fenómeno descrito, y que, en todo caso, el punto de partida en la etapa de mayor aceleración de la inversión hubiera sido un coeficiente de 4 a 6%, en vez de uno de 3-4%.

también utilizada para estudios similares al presente y que podría considerarse razonable para un país como el nuestro, aunque muy baja para uno realmente industrializado, ya que en éstos suele alcanzar el 9-11% del producto bruto.

Si además de lo anterior pudiéramos hacer algún ajuste adicional para acercar un poco más las variaciones de precios al aumento real de los mismos, seguramente la tasa de inversión sufriría un nuevo y apreciable descenso. Aun sin tal ajuste, que a nuestro juicio sería aconsejable, si solamente se introdujera un pequeño factor adicional de corrección: —digamos un coeficiente de depreciación de 3.5% al año, en vez de 3%, para el período posterior a 1960—, ello debido a que en los últimos años ha cambiado la composición del capital, y concretamente, aumentado la parte relativa a maquinaria, equipos e instalaciones, ese hecho nos mostraría los niveles de inversión consignados en la columna (5) del cuadro 23: o sea del orden de un 8% a un 13% en la última década.

Frente a tales cifras podría afirmarse que al igual que la tasa bruta de formación de capital la inversión neta es baja, ya que los países hoy industrializados han mantenido, a menudo durante largos períodos, tasas de 13% a 16%, que en las economías planificadas han llegado no pocas veces al 19% y 20%. Por ello no es extraño que con frecuencia se reitere que las naciones subdesarrolladas de Latinoamérica, Asia y Africa, difícilmente podrán aspirar a acercarse a los países de más alto ingreso, en tanto no logren poner en marcha un proceso que les permita destinar a la acumulación de capital por lo menos el 15% de su ingreso nacional anual.²⁴

²⁴ Véase: Eugene Staley, *The future of underdeveloped countries*. Nueva York, 1954, p. 260.

Al preparar la primera edición del presente estudio, su autor trató de obtener una serie de cifras sobre la inversión, que al parecer modificaban sensiblemente las estimaciones que hasta entonces habían venido manejándose como los datos oficiales disponibles al respecto. Desafortunadamente, se le informó que las nuevas cifras eran confidenciales y que, por tanto, no podían ser consultadas. Pues bien, estando ya en prensa la citada edición, cayó en sus manos el estudio del economista norteamericano Raymond W. Goldsmith, titulado *The Financial Development of Mexico* y publicado en París en diciembre de 1966, en el que se recogen las cifras en cuestión, que al parecer no eran confidenciales para los extranjeros, pues el autor mencionado las comenta con amplitud, después de subrayar que se trata de datos preliminares aún no publicados en México.

No es casual, desde luego, que ciertas instituciones oficiales entreguen sin reserva a extranjeros, trátase de economistas, inversionistas, agentes de bancos

Podría objetarse que el nivel de la inversión es menos importante de lo que nosotros sugerimos, y que lo fundamental es, por una parte, la forma en que se distribuye la inversión y por la otra, el ritmo a que aumenta el ingreso. En cuanto a lo primero, en las líneas que siguen tendremos ocasión de comprobar que las cosas no son mejores que las ya examinadas. Y por lo que atañe al ritmo de crecimiento del ingreso en nuestro país, aunque sea de paso conviene señalar que si es cierto que entre 1935 y 1970 se ha producido en México un innegable proceso de expansión económica, también lo es que, en parte, tal crecimiento ha sido *estadístico*, como ocurrió en la revisión de las cuentas nacionales en 1962, a pesar de lo cual el desarrollo de nuestro país sigue siendo bastante modesto si se le

extranjeros, o simples polizontes, informaciones que habitualmente niegan a investigadores mexicanos. Pero al margen de ello y de la grave subordinación que tal hecho exhibe, conviene llamar la atención del lector sobre el alcance de las nuevas cifras y sobre los cambios que implican.

Lo primero que se observa es que, como en otras revisiones estadísticas recientes, todo aumenta en los nuevos cálculos. Como en 1962, en que una revisión oficial de las cifras del ingreso nacional mostró que este había crecido mucho más de lo que se pensaba, ahora resulta que la inversión es también mucho mayor de lo que se creía. Y si bien ello parece un corolario lógico de la reestimación de 1962, no deja de ser sintomático que, en general, las revisiones oficiales comúnmente se traduzcan en sustanciales aumentos, a menos, claro está, que se trate de los índices de precios, los que casi siempre acusan una estabilidad punto menos que idílica.

Pues bien, el cuadro que las nuevas cifras de la inversión ofrecen, muestra entre otras cosas lo siguiente:

1) Entre 1940 y 1963, la tasa media anual de inversión se estimaba en 14.2%, en tanto que ahora se hace llegar a 18.5%, ambas a precios corrientes. En el primer caso, el mayor incremento de la inversión correspondía al período 1947-53, en tanto que en el segundo se considera que la inversión siguió aumentando hasta lograr un coeficiente máximo de 20.5% en 1954-60, año a partir del cual desciende levemente.

2) Conforme a las cifras de referencia los mayores aumentos relativos corresponden a la producción interna de bienes de capital, la que supera ligeramente a la importación de los mismos bienes. Con todo, la construcción sigue absorbiendo más de la mitad de la inversión total.

3) Por lo que hace a la estructura de la inversión, las actividades a las que se incorporan fondos de capital más cuantiosos en el período 1939-59 son la industria —incluyendo la producción de energéticos—, que participó con el 34.6%, los transportes y comunicaciones, 28.7%, la construcción, 20.4 y la agricultura, 14.3%.

4) Ahora bien, contra lo que se ha sostenido por muchos años, el peso de la inversión pública en el proceso de acumulación parece haber sido mucho

compara al logrado por países como Estados Unidos, Alemania, Japón e incluso Suecia, Italia y otros, en largas etapas de su historia moderna. Aun en las últimas tres décadas, y concretamente en los años de posguerra, Alemania, Francia, Italia y, desde luego, Japón, para no mencionar a los países socialistas: la URSS, Polonia, Checoslovaquia, Corea, China y otros, han crecido mucho más de prisa que el nuestro, aun sin tomar en cuenta el hecho de que el rápido ritmo de aumento de nuestra población acentúa la diferencia, al reducir sensiblemente la tasa de desarrollo, o sea la expansión del producto por habitante. Tan no es excepcional el crecimiento económico de México —2.5% del producto *per capita*—, que en 1960-65, 21 países subdesarrollados lo superaron: “. . . 8 de América (Jamaica 2.8%, Guatemala 3.5%, Bolivia 3.7%, Perú 3.7%, El Salvador 4.2%, Panamá 5%, Nicaragua 5.3% y Puerto Rico 5.9%), 2 de Africa (Egipto 3.8 y Africa Sudoccidental 8.4%), 7 de Asia (Paquistán 3.3%, Corea del Sur 4.3%, Irak 4.7%, Taiwan 5.5%, Jordania 7.2% Siria 9% y Arabia Saudita 9.3%), y 4 de Europa (Chile 4.9%, Portugal 6.9% Grecia 7.8% y España 8.9%).”²⁵

menor, o más bien, mucho mayor la significación de la inversión privada. Mientras con base en las cifras hasta entonces oficiales la tasa media de inversión privada se estimaba en 8.4%, las nuevas cifras elevan dicha tasa a un promedio de 13% para 1940-62, con un nivel máximo de 15.2% en 1954-60. De todo lo cual resulta que, a precios corrientes, en 1940-62 la inversión privada participó con el 70% de la inversión total, en tanto que la pública sólo lo hizo con el 30% restante. Y todavía más: en 1954-60 dichas proporciones fueron respectivamente de 75% y 25%.

5) De todo lo anterior resulta que, como bien dice Goldsmith, “la sustitución de las cifras sobre la formación de capital afecta el cuadro pero no lo modifica drásticamente” (p. 34). Mientras no vuelva a revisarse la tasa de crecimiento del producto global, las nuevas cifras querrían decir que dicha tasa no fue el resultado, como hasta ahora se pensaba, de la combinación de un relativamente bajo coeficiente de inversión y una baja relación media y marginal capital-producto, sino más bien el fruto de un coeficiente de inversión digamos, medianamente alto, y de una relación capital-producto bastante mayor también de lo que se suponía, es decir, de alrededor de 3.5 en vez de 2.5. Pero al igual que antes, para acelerar el proceso de desarrollo sería preciso continuar elevando la tasa de inversión y mantener una satisfactoria relación capital-producto mediante una adecuada canalización de la inversión, un mejor aprovechamiento de la capacidad productiva disponible y un más alto nivel de eficiencia en toda la economía.

²⁵ Everett E. Hagen y Oli Hawrylyshyn, “Analysis of World Income and Growth, 1955-1965”, Economic Development and cultural change, The University of Chicago Press, Cit. por Fernando Carmona en “La Situación Económica”, *El Milagro Mexicano*, México 1970, p. 38.

Con independencia del ritmo a que aumente el ingreso, el hecho de que en la economía mexicana haya una masa de recursos crónicamente ociosos o subutilizados: riquezas naturales susceptibles de explotarse, instalaciones productivas, maquinaria e implementos, dinero atesorado en los bancos y, sobre todo, fuerza de trabajo, es decir, energía humana que en buena parte se dilapida dramáticamente, revela, por un lado, que para movilizar en forma adecuada el potencial de crecimiento la inversión debería, y lo que es más importante, podría ser mucho más alta que la actual, pues es obvio que hay recursos reales no incorporados plenamente al proceso productivo, y por otro lado, la situación de que hablamos comprueba que en un sistema de propiedad privada de los medios de producción, o sea en un sistema capitalista como el que padecemos, el pleno empleo permanente de los recursos es imposible y el nivel de inversión no responde a necesidades colectivas de alcance nacional sino a razones de conveniencia y al afán de lucro de los capitalistas. Y el lucro es —como todos sabemos— perfectamente compatible y aun inseparable del desperdicio, el gasto improductivo e incluso la destrucción criminal de la riqueza social.

Monto y composición de la inversión

Según las más recientes estimaciones oficiales el monto de la inversión neta fija, en 1967, fue de poco más de 37 600 millones de pesos —a precios de 1960—, pudiendo calcularse burdamente que en 1970 haya alcanzado alrededor de 44 000 millones. En el cuadro que sigue se compara dicha inversión con la formación bruta de capital correspondiente.

Varios hechos de interés se observan en este cuadro por lo que hace, en particular, a la inversión neta:

En primer lugar su tendencia de crecimiento muestra cierta regularidad a lo largo de casi todo el periodo examinado, con una expansión por intervalos semejantes, bastante bien definidos. Así, el primer aumento sustancial se produce en 1951; pero de allí a 1955 —salvo en 53 en que hay un descenso considerable— la inversión se mantiene sin grandes oscilaciones; en 1956 se registra un nuevo aumento de importancia; pero, una vez más, hasta 1959, o sea en los tres años siguientes, no sólo no hay una expansión sino que incluso se sufre una declinación; en 1960 vuelve a incrementarse la inversión y durante un trienio se estabiliza una vez más.

CUADRO 24

INVERSION BRUTA FIJA, DEPRECIACION E INVERSION NETA
—Millones de pesos de 1960—

Años	Inv. Bruta Fija (1)	Depreciación (2)	Inv. Neta Fija (3)	Coefficiente de Acumulación (4)(3)/(1)
1950	13 572	4 123	9 449	69.6
1951	17 731	4 320	13 411	75.6
1952	18 329	4 671	13 658	74.5
1953	16 263	4 959	11 304	69.5
1954	17 444	5 210	12 234	70.1
1955	18 903	5 466	13 437	71.0
1956	22 285	5 812	16 473	73.9
1957	23 455	6 197	17 258	73.6
1958	22 271	6 624	15 647	70.3
1959	22 788	7 030	15 758	69.2
1960	25 507	7 402	18 105	71.0
1961	26 854	7 797	19 057	71.0
1962	26 887	8 175	18 712	69.6
1963	30 424	8 576	21 848	71.8
1964	37 041	8 993	28 048	75.7
1965	38 585	9 572	29 013	75.2
1966	43 143	10 279	32 864	76.2
1967	48 710	11 069	37 641	77.3

FUENTE: Elaborado con base en datos consignados en *Cuentas Nacionales y acervos de capital...*

Después de 1963, y sobre todo a partir de 1964, aumenta a un ritmo sin precedente en la década previa, duplicándose en el breve lapso comprendido entre 1962 y 1967.

No obstante lo anterior, los coeficientes de acumulación que resultan de las cifras mencionadas parecen demasiado altos, sobre todo en el último quinquenio, lo que vuelve a hacer pensar que los cálculos de la cuota de depreciación subestiman apreciablemente el monto del consumo real de capital. Al examinar la columna (4) el lector observará que la relación IN/IB tiende a elevarse rápidamente a partir de 1962 y alcanza, de 1964 en adelante, un nivel sumamente alto. Al respecto debemos recordar que suele estimarse que la inversión neta fluctúa generalmente entre

el 50% y el 66% de la formación bruta de capital, en el entendido de que, como es explicable, el coeficiente de acumulación —entendido aquí como la relación IN/IB— tiende a ser más alto en los países subdesarrollados, debido a que la masa de capital depreciable es comparativamente menor.²⁶ Según tales estimaciones, por tanto, una relación del 66% parecería ya muy satisfactoria como medida de la inversión neta.

²⁶ Acaso convenga subrayar algunas de las razones por las que creemos razonable pensar en una cuota y un coeficiente de depreciación más altos. En primer término, el Banco de México considera —lo que además parece indiscutible— que la composición del capital se ha alterado sensiblemente y que, en 1967, la maquinaria, equipo e implementos representan ya el % del valor del capital fijo, lo que significa que la proporción del capital sujeta a una rápida depreciación es cada vez mayor. En segundo lugar, en igual sentido influyen la creciente importancia relativa del capital en la agricultura y la industria. En la primera, como es sabido, el peso de la maquinaria, equipo y animales de trabajo es relativamente muy grande, y bastante rápido el ritmo de desgaste de esos bienes de producción. Un tractor, por ejemplo, suele no durar en servicio más de cinco a siete años; un camión se utiliza habitualmente aun menos tiempo y otros implementos rara vez exceden de 10 a 12 años de vida. Podría aducirse que la situación en el comercio, los transportes y los servicios es diferente y que, dada la mayor importancia que en tales actividades (y sobre todo en las dos últimas) tienen los edificios e instalaciones fijas, los coeficientes de depreciación tienden a ser muy bajos, lo que compensa el mayor desgaste propio de las actividades directamente productivas. Pero aun esta argumentación sería discutible. En años recientes hemos presenciado un importante proceso de modernización en el comercio y los servicios, que también se expresa en cambios significativos en la composición del capital. Un restaurant, un bar de moda, un gran almacén de ropa y novedades, un hotel de cierta calidad e incluso una modesta cafetería, un cine, un aeropuerto, un salón de belleza, una zapatería, y hasta un supermercado, no son ya sitios como lo eran en general hace todavía tres o cuatro décadas, en los que el grueso de la inversión se destina a un edificio más o menos sencillo y de fácil conservación, casi carente de equipo e instalaciones. Ahora las cosas son diferentes y cada construcción demanda gruesas sumas de capital para acondicionamiento de aire, mobiliario adecuado, cajas registradoras, equipo para prevención de incendios, elevadores, decoración interior, equipos mecánicos de las más diversas clases, vehículos de servicio, etc. Todo lo cual se traduce, indefectiblemente, en más altos coeficientes de depreciación. Todavía más, aun en aquellos casos en que las instalaciones, los equipos o en general los objetos de que se trate puedan durar años en condiciones satisfactorias, la competencia propia del capitalismo, el rápido avance técnico y la forma irracional en que uno y otro se producen y combinan trae consigo presiones adicionales y tasas de obsolescencia derivadas de la necesidad de desplazar, en un momento dado, incluso instalaciones que en otras condiciones podrían se-

Por lo que se refiere a la distribución de la inversión neta por actividades y al dinamismo de cada una de ellas se advierten situaciones muy diversas de un campo a otro. Así, por ejemplo:

- La formación neta de capital en la agricultura es pequeña, irregular y no muestra una clara tendencia de aumento. Su nivel en 1967 es incluso inferior, a precios constantes, al de 1957, 61, 63 y 64;
- El ritmo a que crece la inversión ganadera es lento, pero más estable que en la agricultura;
- La inversión en la minería es insuficiente y aun cada vez menor en términos reales;
- La inversión en el petróleo y la petroquímica es cuantiosa y registra fuertes fluctuaciones de un año a otro. Mientras en 1951 asciende a 1 320 millones de pesos, al año siguiente es apenas de 195; en 1956 de 467, en 1960 de 1 661 y en 1965 de 486, para alcanzar, en 1967, el nivel sin precedente de 2 377 millones;
- Las industrias alimenticias, cuyas inversiones son en general pequeñas hasta 1962, en 1963-67 registran un notable incremento, lo que también ocurre tratándose de la industria química y de la automotriz;
- La inversión en la producción de energía eléctrica y en los transportes aumenta especialmente a partir de 1960;
- En fin, las inversiones fijas en el comercio y en varios servicios se incrementan rápidamente sobre todo a partir de 1964.

Para apreciar mejor el impacto de ciertas inversiones sobre el crecimiento del capital nacional, en el siguiente cuadro se muestra

guir en servicio. Y una última razón en apoyo de nuestra opinión, aparte de que las sumas en que oficialmente se estima el consumo de capital parecen ser demasiado pequeñas, podría ser el hecho de que si se revisan las cifras de referencia se advertirá que, por razones que desconocemos, en la estimación del Banco de México se asigna el capital público un coeficiente de depreciación de cero, pues a ello equivale considerar que el capital bruto fijo y el capital fijo neto atribuidos directamente al gobierno son exactamente iguales, como aparecen en las Cuentas Nacionales.

la distribución de la inversión neta acumulada en el quinquenio 1963-67, o sea del incremento neto del capital fijo de la nación.

CUADRO 25

INCREMENTO DEL CAPITAL FIJO EN 1963-67

—Millones de pesos de 1960—

<i>Actividad</i>	<i>Incremento absoluto</i>	<i>%</i>
Total	149 414	100.0
Obras y servicios públicos	36 661	24.5
<i>Servicios urbanos y rurales</i>	8 022	5.4
<i>Carreteras</i>	7 321	4.9
<i>Grande irrigación</i>	6 128	4.1
<i>Hospit. y centros asistenciales</i>	4 717	3.2
<i>Educación e investigación</i>	3 335	2.2
Arrendamientos de inmuebles	30 757	20.6
Industrias alimenticias	13 277	8.9
Petróleo (incl. petroquímica básica) y electricidad	12 936	8.7
Transportes y comunicaciones	12 051	8.1
Agricultura y ganadería	8 627	5.8
Industrias químicas	8 290	5.5
Comercio	5 380	3.6
Construcción y reparación de maquinaria y vehículos	3 612	2.4
Servicios de alojamiento y de preparación de alimentos	2 254	1.5
Otras actividades	15 569	10.4

FUENTE: Datos contenidos en *Cuentas Nacionales y acervos de capital...*

Los datos anteriores permiten afirmar que el grueso de la demanda de capital —por encima de las sumas necesarias para cubrir las necesidades de reposición y depreciación— provino en los últimos cinco años en primer lugar de los servicios públicos y privados, incluidos los transportes, en segundo de la construcción urbana de carácter comercial y residencial, y en tercero de varias industrias, entre las que destacan las alimenticias y, casi con la misma importancia, las energéticas (incluida aquí la petroquímica básica).

Distribución de la inversión

Entre 1939 y 1949 aumentó la importancia relativa de la inversión pública bruta. De 1950 a 1963 la inversión privada absorbió en promedio el 56.5% del total, tocando a la pública el resto, o sea 43.5%. Dichas proporciones no fueron constantes: dado el carácter esencialmente compensatorio de la inversión pública ésta fue a la zaga de la privada y su importancia relativa declinó, entre 1955 y 1959, de casi el 46 al 40%. A partir de 1960 la distribución de la inversión fue la que sigue:

CUADRO 26

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA INVERSION BRUTA FIJA

—Millones de pesos a precios corrientes—

Año	Total	Privada	%	Pública	%
1960	25 507	16 737	65.6	8 768	35.6
1961	26 322	15 535	59.0	10 787	41.0
1962	27 210	15 871	58.3	11 339	41.7
1963	32 601	18 248	56.0	14 353	44.0
1964	40 954	23 486	57.3	17 468	42.7
1965	41 937	28 888	68.9	13 049	31.1
1966	48 614	33 139	68.2	15 475	31.8
1967	61 897	40 840	66.0	21 057	34.0
1968	66 805	43 491	65.1	23 314	34.9
1969	72 520	46 181	63.7	26 339	36.3

FUENTE: Elaborado con datos del *Banco de México y Secretaría de la Presidencia*.

Lo primero que estos datos dejan ver es que si bien la inversión privada sigue siendo mayor, la pública tiene una innegable trascendencia en el proceso de desarrollo de la economía mexicana. En 1960-65 solamente en dos países latinoamericanos: Chile y Bolivia, la inversión pública fue proporcionalmente superior a la de México. No obstante, dadas las condiciones en que se realiza dicha inversión y su propósito de estimular y complementar a la privada, es ésta la que ejerce mayor influencia.

La inversión privada

Con frecuencia se señala que la inversión privada ha mostrado un vigor extraordinario en los últimos años. Banqueros y hombres de negocios —y a menudo funcionarios públicos— hacen encendidos elogios de la empresa privada y nos recuerdan que gracias a sus inversiones el país está industrializándose. Todo eso está bien para los discursos convencionales que suelen pronunciarse en esos banquetes en que los asistentes sólo se preocupan por comer y beber a sus anchas. La verdad es que, concretamente en 1950-63, la inversión privada no creció siquiera al ritmo del producto nacional sino bastante más lentamente: 4.7% al año, contra 5.9%. En segundo lugar, su inestabilidad fue característica, y seguramente reveladora de la inestabilidad emocional que es propia de la burguesía, particularmente en los países subdesarrollados. De 1951 a 53, a consecuencia quizá, por un lado, del decaimiento que produjeron la terminación de la guerra en Corea y la inesperada derrota norteamericana en ese lejano país, y por el otro, de la frugalidad inicial del régimen de Ruiz Cortines, los inversionistas mexicanos sólo aumentaron sus inversiones a razón de 2.5% al año. En 1954 la inversión privada se estancó, y a partir de 1955, en respuesta al estímulo que para los empresarios —no desde luego para el resto de los mexicanos— entrañaría la devaluación del peso, la inversión creció apreciablemente hasta 1959, lográndose una alta tasa de incremento de 8.5% al año. Cuando el proceso parecía consolidarse la inversión privada se detuvo de nuevo, ahora probablemente ante el temor de que la Revolución Cubana se extendiera al resto de Latinoamérica, o al menos contribuyera a hacer posibles cambios que trastornaran el *statu quo*, y afectaran los intereses y privilegios de sus defensores.

Mientras en 1960-63 el producto crecía a razón de 5.8% al año, la inversión privada en activos fijos sólo lo hizo al ritmo del todo insatisfactorio del 2.8%, lo que da base para pensar que si la inversión pública no se hubiese incrementado con celeridad en ese trienio, la economía nacional habría sufrido un severo receso. El menor impulso de la inversión privada puede apreciarse de diferentes maneras: en 1950-51 representó respectivamente el 8.3% y el 9.7% del producto bruto interno; en 1961, 62 y 63, en cambio, sólo participó con el 7%, proporción sin duda muy pequeña, sobre todo si se considera que el sector privado podría invertir mucho más, ya que absorbe una parte sustancial del producto nacional.

Entre 1964 y 1969 la inversión privada representó, respectivamente, según las nuevas estimaciones, el 10.6%, 11.9%, 12.2%, 13.6%, 12.8% y 12.3% del producto interno bruto, cifras que muestran dos hechos interesantes: por una parte el considerable aumento de la inversión privada en años recientes, y por la otra el que, no obstante tal incremento, el nivel promedio de 12.2% que resulta para el último sexenio comprueba el insuficiente dinamismo, de hecho la incapacidad de la empresa privada para sostener por sí sola incluso un modesto desarrollo. Podría pensarse que en un país pobre como el nuestro no es fácil lograr inversiones privadas más altas debido a que siempre se carece de recursos financieros. Pero la verdad es que en pocos países se observa una concentración del ingreso tan aguda como en México y en pocos, por consiguiente, disponen los empresarios privados de una capacidad de ahorro tan grande. A reserva de volver sobre este tema, una manera burda, aunque legítima de ilustrar tal concentración y lo que ella implica en términos de posibilidades de inversión, es la siguiente: según estimaciones oficiales, en los últimos años correspondió al "factor capital" alrededor de 47% del ingreso nacional, lo que significa que aun si se asignara casi toda la inversión privada a los empresarios —digamos el 90% y sólo el 10% restante a los trabajadores y empleados— resultaría que del 47% antes mencionado dichos empresarios solamente invirtieron el 11% o sea menos de la cuarta parte de su ingreso. Todavía más; si se recuerda que según estimaciones de la CEPAL, el 25% de la población retiene en México cerca del 60% del ingreso nacional, más fácilmente podría comprobarse que la inversión antes señalada, de 11 o 12% del producto total, apenas representa entre 18 y 20% del ingreso de los sectores privilegiados de la población. Pero como, obviamente, no son estos sectores los únicos que invierten, la proporción en que ahorran y contribuyen al proceso de formación de capital acaso no exceda en la práctica de un modestísimo 10 a 12%.

Hasta muy recientemente se desconocía, en realidad, la distribución de la inversión privada por actividades. Dado el método indirecto conforme al cual se hacían las estimaciones se sabía que la mayor parte de ella se destinaba a construcciones e instalaciones —alrededor del 45% en 1963—, y en segundo lugar a la producción interna de bienes de capital y a la importación de dichos bie-

nes.²⁷ La producción de los mismos, que sin duda es uno de los factores más dinámicos del proceso de acumulación de capital, ha crecido con rapidez en los últimos años. En 1963 la producción de dichos bienes representó solamente el 16% de la inversión bruta total, y el 24% si se incluyen los gastos ocasionados por su instalación. Este último valor correspondió, a su vez, al 2.8% del producto bruto interno de 1963. Y aunque el valor de su producción ha llegado, a consecuencia del proceso de sustitución de importaciones, a superar al de los que se adquieren en el extranjero, en 1963 la relación correspondiente fue apenas de 1.02.

A juzgar por el Cuadro de Insumo-Producto elaborado por el Banco de México para 1960 y por diversas encuestas realizadas por la Dirección General de Estadística en 1963-65, parece estar creciendo el peso relativo de la construcción y edificación, que desde luego sigue siendo el renglón principal. Es muy importante también la inversión en el comercio y los servicios, y en menor escala en la industria y la agricultura, aunque esta última parece haberse rezagado hasta el punto de que, probablemente, en algunos renglones acuse inclusive fenómenos de desinversión.²⁸

Aun hoy, en que se dispone de un juego de cifras más coherentes y mejor integradas, no es fácil examinar la composición y distribución de la inversión privada. Partiendo de los datos correspondientes a la inversión pública, que como se sabe son más precisos, tratando residualmente a la privada y haciendo algunos ajustes más o menos convencionales, que sin embargo no alteran los rubros principales, podría afirmarse que, en 1965-67, la inversión privada bruta en activos fijos se distribuyó como sigue:

²⁷ La alta proporción de la inversión destinada a construcciones obedece principalmente al rápido desarrollo de las ciudades y a las cuantiosas sumas que se dedican a residencias de la clase alta y de sectores intermedios y a edificios para usos comerciales.

²⁸ En 1960, por ejemplo, la inversión bruta en la agricultura se estimó en 821 millones, de los que 683 se destinaron a consumo de capital y, en consecuencia, sólo 138 millones a inversión neta.

CUADRO 27

DISTRIBUCION APROXIMADA DE LA INVERSION PRIVADA BRUTA

—Millones de pesos a precios corrientes—

Actividad	1965		1966		1967	
	Absoluta	%	Absoluta	%	Absoluta	%
Total	28 888	100.0	33 139	100.0	40 840	100.0
Agropecuaria	2 588	9.0	3 038	9.2	4 025	9.9
Industrial	11 028	38.2	12 684	38.3	14 056	34.4
Alimentos	3 822	13.2	5 874	17.7	5 020	12.3
Textiles	931	3.2	1 004	3.0	1 026	2.5
Química	3 495	12.1	3 319	10.0	3 654	8.9
Metalurg.-Mec.	2 742	9.5	2 386	7.2	4 287	10.5
Minería	38	0.2	101	0.4	69	0.2
Transp. y Co- municaciones	513	1.8	1 508	4.6	3 451	8.5
Comercio	1 687	5.8	2 103	6.3	2 411	5.9
Servicios	11 565	40.0	12 702	38.3	15 264	37.4
Alquiler in- mueblés	9 166	31.7	10 265	31.0	12 100	29.6
Otros	2 399	8.3	2 437	7.3	3 164	7.8
Otros (inclu- yendo varias industrias y otras activ.	1 507	5.2	1 104	3.3	1 633	3.9

FUENTE: Elaborado con base en datos del Banco de México (*Cuentas Nacionales y acervos de capital*) y la Secretaría de la Presidencia.

El examen de este cuadro permite apreciar lo siguiente:

- 1) Las actividades agropecuarias tienen poca importancia en la inversión privada, aunque crecen ligeramente más de prisa que el conjunto de dicha inversión;
- 2) La inversión industrial, si bien aumenta apreciablemente en términos absolutos, en términos relativos lo hace en menor medida que la inversión total y, porcentualmente, en consecuencia, sufre un descenso de cerca de 4% en 1967, que en gran parte obedece a que en el breve lapso considerado pier-

- den terreno las industrias alimenticias, la textil, y sobre todo el grupo de las industrias químicas.
- 3) Los transportes privados, si bien no dejan de ser una actividad de importancia secundaria, se expanden con rapidez en el trienio, y en 1967, en particular, reclaman fuertes inversiones de capital;
 - 4) La significación del comercio se mantiene más o menos estable, en tanto que la de los servicios desciende levemente. Estos últimos, sin embargo, constituyen el sector que absorbe mayores capitales privados los que, por cierto, se destinan en gran medida a la construcción y arrendamiento de casas y edificios. Tomados el comercio y los servicios en conjunto absorben entre el 43% y el 46% de la inversión privada, proporción que supera ampliamente a la correspondiente a todo el sector industrial. Lo que significa que una parte sustancial de la inversión privada es, en un sentido estricto, realmente muy poco o nada productiva.

Por lo que se refiere, específicamente, a la inversión privada neta, resulta aún más difícil que en tratándose de la inversión bruta examinar su distribución. No obstante, hay estimaciones parciales relativas a la industria que sugieren que, en 1966, los campos de mayor dinamismo fueron los siguientes: desde el punto de vista de la composición de la inversión: la adquisición de maquinaria y equipo, pues de una formación neta de capital correspondiente a 1 072 empresas seleccionadas, tal concepto participó con alrededor de 2 316 millones de pesos, o sea el 70% del total. En cuanto a la distribución por actividades, las que en ese año concurren con las mayores inversiones netas parecen haber sido las siguientes: (Cuadro 28).

Según la propia fuente, en 1966 se hicieron inversiones netas muy pequeñas en las industrias alimenticias, no obstante su importancia en la industria de transformación.

Las cifras a que aludimos, por otra parte, al igual que otras ya examinadas, dejan ver una fuerte tendencia de concentración que confirma lo ya dicho al respecto. Si se toma como punto de referencia la inversión bruta se advierte que 193 empresas, o sea el 18% de la muestra, concentran en 1966 alrededor de 3 418 millones de pesos, que significan, en números redondos, el 75% de la inversión total correspondiente.

CUADRO 28

INVERSION NETA EN INDUSTRIAS SELECCIONADAS (1966)

<i>Actividad</i>	<i>Millones de pesos</i>
Cemento	533.3
Fibras sintéticas	312.4
Abonos y fertilizantes	255.1
Hierro y acero	254.1
Automotriz	149.7
Papel y cartón	50.0
Jabones y detergentes	40.0
Cerveza	39.1

FUENTE: Dirección General de Estadística, *Estadística industrial Anual*, 1966. México, 1968.

La inversión pública

Podría pensarse que, en respuesta a las necesidades de acelerar a largo plazo el desarrollo, la inversión pública ha venido creciendo con regularidad. La verdad es que si bien no puede dudarse de su importancia, su crecimiento ha sido todo menos uniforme y a veces inclusive errático. En 1951-63, la tasa media de aumento de dichas inversiones fue de 3.8% —igual, por cierto, que la del capital nacional, y, por tanto, sensiblemente inferior a la del producto— pero mientras en 1951-53 se registró un descenso de 7.3% al año, en 1960-63 se llevó a cabo una inusitada expansión que elevó la tasa media de crecimiento al 16.1%; irregularidad que parece poner de relieve que la inversión pública no responde a una estrategia de largo alcance sino a una política de corto plazo, y no tampoco al propósito de tomar la iniciativa en el proceso de acumulación, sino más bien al de suplir y compensar las deficiencias de la inversión privada.

Tal carácter no sólo se advierte a través de las cifras antes señaladas: se percibe también en el examen de los cambios en la estructura de la inversión pública. Si se examina esa estructura se observa que, entre 1950 y 1964, lo más significativo fue lo siguiente:

La inversión en comunicaciones y transportes, que hasta 1954 había ocupado el primer lugar, pasó en la siguiente década al se-

gundo. El primer sitio correspondió a partir de entonces a las inversiones de fomento industrial, mas no en la esfera directamente productiva sino en las industrias proveedoras de energía y combustibles, que en 1959-63 absorbieron alrededor del 90% de las inversiones en fomento industrial y más del 30% de toda la inversión pública federal.

Las inversiones agropecuarias —entre las que tradicionalmente han destacado las obras de riego— fueron desplazadas por las de beneficio social, que en la misma década se afirmaron en el tercer lugar; sobresalieron entre ellas las obras y servicios públicos urbanos y la construcción de hospitales y centros de asistencia, y mostró un rápido crecimiento la inversión destinada a la vivienda, que sin duda ha sido un factor de estímulo de la demanda interna y del desarrollo reciente del país. En cambio, aunque siguió creciendo la inversión de “fomento de la educación y la investigación”, en términos relativos perdió importancia, lo que constituye una seria falla del programa de inversiones públicas y en particular de “inversiones humanas”.

Entre 1965 y 1970 la inversión pública continuó creciendo y alcanzó las cifras que siguen: alrededor de 13 050 millones en 1965, 15 475 en 1966, 21 060 en 67, 23 315 en 68, 26 340 en 69 y 30 250 en 1970. A primera vista podría pensarse que su monto es elevado y su ritmo de aumento bastante rápido. No obstante, ya vimos que su importancia relativa decrece sensiblemente frente a la inversión privada.

En principio podría parecer que la inversión pública no es insatisfactoria. En el último sexenio, en particular, su monto se eleva con cierta rapidez, en realidad más de prisa que el gasto público total, lo que implica una tasa de inversión bruta en ascenso que desde un bajo nivel de menos del 15% en 1965, en el siguiente quinquenio se mueve, siempre con tendencia de aumento, entre 19.7% y 22.9%, lo que en otras palabras significa que el gobierno invierte poco más de 20 pesos de cada 100 de ingresos, destinando los 80 restantes a gastos corrientes o de consumo. Si a dicha inversión se agrega la de los organismos descentralizados y empresas estatales el coeficiente de inversión se eleva un poco más: a algo así como 25%, como puede verse en el cuadro que comentamos. Hasta aquí la significación de la inversión pública parece indiscutible; pero al compararla al producto bruto de la nación —sin dejar de reconocer su importancia— se advierte que en 1965-70 sólo representa entre 5% y 7% del mismo, en tanto que el gasto total del sector público asciende,

CUADRO 29

IMPORTANCIA RELATIVA DE LA INVERSIÓN
Y EL GASTO PÚBLICOS

—Millones de pesos a precios corrientes—

Concepto	1965	1966	1967	1968	1969
1) Inversión directa del Gobierno Federal	5 436.6	6 397.0	8 216.9	9 214.5	9 839.5
2) Gasto directo del Gobierno Federal	36 715.6	32 496.0	40 852.9	41 124.3	42 908.3
3) Relación: (1)/(2)%	14.8	19.7	20.1	22.4	22.9
4) Inversión total de la Federación*	13 048.8	15 475.0	21 057.4	23 314.3	26 339.1
5) Gasto total de la Federación ¹	64 019.5	66 054.2	79 452.0	83 421.8	98 001.0
6) Relación: (4)/(5)%	20.4	23.4	26.5	27.9	26.9
7) Producto Interno Bruto	252 028	280 090	306 317	339 145	375 227
8) Relación: (4)/(7)%	5.2	5.5	6.9	6.9	7.0
9) Relación: (5)/(7)%	25.4	23.6	25.9	24.6	26.1

FUENTE: Datos del Banco de México, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de la Presidencia.

Nota: * Incluye organismos descentralizados y empresas de participación estatal.

grosso modo, a la cuarta parte del PBI. Más adelante trataremos de evaluar lo que todo esto significa, pasando ahora a examinar la forma en que se distribuye la inversión pública en el último sexenio.

Independientemente del agrupamiento por sectores o ramas el cuadro siguiente deja ver el enorme peso de varias actividades. De las 21 incluidas, 8 de ellas absorben la mayor parte de la inversión, a saber, en orden decreciente: petróleo, obras de servicio urbano y rural, electricidad, carreteras, agricultura (fundamentalmente obras de riego), y en menor escala: ferrocarriles, escuelas, hospitales y centros de asistencia.

CUADRO 30

DISTRIBUCION DE LA INVERSION PUBLICA (BRUTA FIJA)

—Millones de pesos a precios corrientes—

<i>Concepto</i>	<i>Suma</i> 1965-1970*	<i>%</i>
T o t a l	129 484.6	100.0
Industria	51 609.8	39.9
Petróleo y petroquímica	28 764.6	22.2
Electricidad	16 320.9	12.6
Siderurgia	2 849.0	2.2
Otras inversiones	3 675.3	2.9
Bienestar social	32 170.6	24.8
Obras de servicio urbano y rural	18 542.9	14.3
Escuelas	6 985.7	4.7
Hospitales y centros asistenciales	4 647.3	3.6
Vivienda	2 198.9	1.7
Otras inversiones	695.8	0.5
Transportes y comunicaciones	29 015.3	22.4
Carreteras	13 508.1	10.4
Ferrocarriles	8 139.4	6.3
Comunicaciones aéreas	3 384.7	2.6
Telecomunicaciones	2 004.1	1.6
Obras marítimas	1 323.3	1.0
Otras inversiones	655.7	0.5
Fomento agropecuario y pesquero	14 154.2	10.9
Agricultura	15 118.0	10.1
Ganadería	122.3	0.1
Forestal	63.7	Inap.
Pesca	733.8	0.6
Otras inversiones	116.4	0.1
Equipos e instalaciones para administración y defensa	2 534.7	2.0

FUENTE: Secretaría de la Presidencia.

* La Inversión de 1970 es programada, no realizada.

Aunque a primera vista el cuadro sugiere una gran importancia de la inversión pública en la industria, si la producción de energéticos se separa de lo que es propiamente la industria de transformación se obtiene una imagen bien diferente. En efecto, de incluirse

tales actividades resulta que la inversión pública industrial, en 1967, sería del orden del 13.5% de toda la realizada. De excluirlas, en cambio, el sector público sólo participaría con la insignificante proporción de 1.4%, quedando el 98.6% a las empresas privadas nacionales y extranjeras.

El examen de los cambios anuales muestra, por otra parte, ciertas tendencias dignas de señalarse:

- 1) La inversión en petróleo y petroquímica, no obstante su alto nivel, decrece sensiblemente durante el sexenio: de 26.5% al 18% (promedio: 22.2%);
- 2) La inversión en electricidad oscila de un año al siguiente, con cierta tendencia de aumento. Su participación en 1970 es de 13.7% y la correspondiente a todo el sexenio de 12.6%;
- 3) La importancia de las obras de servicio social urbano y rural aumenta más que ningún otro concepto; las obras de riego y los ferrocarriles conservan su lugar y las carreteras y escuelas decrecen casi sin interrupción.

Cuando se alude a la inversión pública, generalmente se señala que casi la totalidad de la misma responde a fines directamente económicos, en tanto que la inversión propiamente social —y por su naturaleza, improductiva o más bien no inmediata o directamente productiva— ocupa un lugar muy secundario. Ello no es, sin embargo, exactamente así. En primer lugar, como ya observamos, la importancia relativa de las inversiones de lo que se llama “bienestar social” ha aumentado visiblemente en los últimos años. Tan solo entre 1965 y 70 la proporción que le corresponde del total de la inversión pública se elevó de 17.5% a 26.4%, lo que hizo que en todo el sexenio el sector de obras de beneficio social escalara al segundo lugar, o sea arriba ya de los transportes y comunicaciones y, desde luego, del fomento agropecuario. Todavía más, la forma en que se presentan los datos oficiales tiende, a nuestro juicio, a subestimar la importancia de las inversiones sociales, pues buena parte de las que se consideran de interés económico lo son también de interés social. Así, por ejemplo, la kerosena producida por PEMEX y empleada en millares de hogares, el gas para usos estrictamente domésticos y en menor medida la gasolina de alto octanaje destinada a los miles de *Mustang*, *Galaxies*, *Barracudas* y otros automóviles *sport* preferidos por los *juniors* de la familia revolucionaria no supo-

nen, como es fácil comprenderlo, inversiones económicas directa y totalmente productivas. Lo mismo podría decirse de la alta proporción —alrededor del 20%— de la electricidad correspondiente a consumos familiares y del uso que se hace de muchas obras y servicios públicos en actividades parcial o totalmente ajenas a la producción. Haciendo algunos ajustes más o menos burdos a las cifras oficiales podría pensarse que en el último sexenio, en consecuencia, las proporciones en que participaron las inversiones propiamente económicas y las sociales no fueron del 77% y el 23%, sino acaso más bien del 61% y el 39%. Y para apreciar todavía mejor la significación de estas últimas sería preciso considerar el resto del gasto público, es decir lo que directamente se destina al consumo, que incluye una buena proporción de gastos de beneficio social.

En cuanto a la distribución institucional, el sector de organismos descentralizados y empresas de participación estatal ha afirmado su predominio, pues de una inversión acumulada de 57 275 millones de pesos (a precios de 1960) para el sexenio 1959-64, aportó alrededor de 35 300, tocando 15 500 al gobierno federal y 6 500 a los gobiernos de las entidades federativas.

Entre 1965 y 1970, tomando en cuenta cifras programadas de la inversión del sector público, a precios corrientes, la situación fue la que sigue: De una inversión global de poco más de 141 200 millones, alrededor de 50 600 absorbe el gobierno federal; los organismos descentralizados responden de cerca de 74 200 y las empresas de participación estatal concurren con el resto, o sea poco más de 16 400 millones. Tres son las dependencias, en el seno del gobierno propiamente dicho, que efectúan las más fuertes inversiones del sexenio: la Secretaría de Obras Públicas (16 856.1 millones), Recursos Hidráulicos (13 925.9) y el Departamento del Distrito Federal (10 014.0 millones).

En el subsector de organismos descentralizados las inversiones más cuantiosas corresponden en primer lugar a PEMEX, con 31 498.5 millones de pesos, en segundo a la Comisión Federal de Electricidad, con 14 464.2, en tercero a los Ferrocarriles Nacionales, con 6 427.8, en cuarto al Sistema de Transporte Colectivo, que invierte 5 050.0 millones en la construcción del Metro en la ciudad de México y el quinto al Comité Administrador del Programa de Construcción de Escuelas, que absorbe 4 649.2 millones.

Por último, en la esfera de las empresas estatales las principales inversiones parecen haber sido las siguientes, en millones de pesos:

Cía. de Luz y Fuerza del Centro	3 058.3
Altos Hornos de México y filiales	2 704.5
Banco Nacional de Obras y servicios públicos y otros bancos nacionales	2 870.7
Ferrocarriles del Pacífico y otros	1 398.7
Guanos y Fertilizantes, y Fertilizantes del Istmo	1 010.5
Aeronaves de México	1 146.9
Almacenes Nacionales de Depósito	783.3

En fin, en cuanto a la distribución geográfica de la inversión pública la situación registra ciertos cambios, pues según la información a nuestro alcance las mayores erogaciones en 1965-69 corresponden en primer término al Distrito Federal, entidad a la que, en orden decreciente, siguen Veracruz y Tamaulipas, después Tabasco, Sinaloa, Chihuahua, el estado de México, Guanajuato y Coahuila, y tras de éstas, a un nivel muy inferior: Jalisco, Sonora, Nuevo León y Baja California.

Inversión nacional y extranjera

Entre 1950 y 1963 no se observa un gran aumento de la inversión extranjera. Su importancia relativa más bien tiende a declinar, sobre todo después de 1957-58, en que baja del 16-17% al 11-12% de la inversión privada. Entre 1958 y 1960 desciende sin interrupción, oscilando en los tres años siguientes entre 1 430 y 1 520 millones de pesos. En 1964-65 se incrementa de nuevo, llegando el monto de la inversión extranjera directa a 162 y 215 millones de dólares (alrededor de 2 000 y 2 680 millones de pesos) respectivamente. Entre 1960 y 1965, la inversión extranjera crece bastante más de prisa que la nacional, lo que refuerza su posición, pues ya en el último de esos años contribuye probablemente con más del 15% del total de la inversión privada y con una proporción mucho mayor de la inversión industrial.

Para apreciar la significación del financiamiento del exterior debe tomarse en cuenta, en efecto, que la inversión extranjera controla o tiene posiciones dominantes en campos fundamentales de la industria, como son la fabricación de automóviles y numerosas industrias auxiliares a la automotriz, la fabricación de maquinaria y equipo, buena parte de la industria química, de cemento, fibras

sintéticas, químico-farmacéutica, empaedora, etc. Y por otra parte cabe recordar que la relativamente pequeña participación de la inversión extranjera directa, se compensa de sobra con la importancia relativa cada vez mayor de los préstamos. El financiamiento de la inversión pública y la cuenta corriente y de capital de la balanza de pagos descubren que una parte sustancial de la inversión gubernamental descansa hoy día en financiamientos externos que, dicho sea de paso, ejercen cada vez una mayor presión sobre la capacidad de pago internacional de la economía mexicana, la que, desde luego, sufre también el impacto desfavorable de la inversión privada extranjera, que como es sabido —aparte de otras serias desventajas— con frecuencia extrae más recursos financieros que los que aporta. Tan sólo en 1960-65, por ejemplo, dicha inversión implicó para México la pérdida neta de cerca de 300 millones de dólares.

De 1966 a 1969, por otra parte, la afluencia de recursos vía inversión extranjera directa alcanzó en conjunto 465.0 millones de dólares, sin incluir reinversiones, en tanto que las remesas de fondos hechas por las empresas extranjeras que operan en nuestro país ascendieron a 976.8 millones, lo que significa una pérdida de aproximadamente 512 millones de dólares en el breve lapso de cuatro años. No disponemos de las cifras correspondientes a reinversiones —que deben ser muy cuantiosas— de ahí que no podamos saber con precisión lo que representó la inversión directa del exterior en la inversión total, aunque hay elementos que permiten suponer que dicha proporción disminuyó.

El descenso relativo de las inversiones directas extranjeras no significa, en nuestro concepto, que se haya reducido la dependencia económica de México. Más bien indica que tal dependencia es un fenómeno complejo y cambiante cuyas formas nunca son las mismas, y a la vez expresa modalidades específicas, dignas de recordarse, del caso mexicano. Una de estas modalidades consiste en que el peso de la inversión pública en la llamada infraestructura económica es en nuestro país bastante grande. El hecho, en particular, de que el transporte ferroviario, la producción de petróleo y electricidad y aun la petroquímica básica estén bajo el control gubernamental, sustrae a la inversión privada, y concretamente a la extranjera, varios campos de aquellos que anualmente reclaman cuantiosas inversiones. En segundo lugar la tendencia de “mexicanización” y el propósito de que en ciertas actividades la mayor parte del capital

quede en manos nacionales afecta también el monto de la inversión del exterior, aunque generalmente no las posiciones dominantes de ésta. "Parece ser ... ampliamente reconocido —comenta al respecto el economista inglés King— que el trasladar el 51% de las acciones a inversionistas mexicanos no altera de ordinario en realidad el control ejercido por la compañía extranjera".²⁹

Un tercer factor que influye en la misma dirección es el de que la creciente dependencia tecnológica toma a menudo el papel que tradicionalmente correspondió al financiamiento, lo que hace posible que aún con inversiones relativamente pequeñas un consorcio extranjero domine ciertos sectores clave de la economía mexicana; y un cuarto hecho consiste en que el haber logrado, precisamente, esas posiciones dominantes en múltiples ramas de actividad y la dificultad y a veces inconveniencia que implica aumentar —más allá de ciertos límites que en una economía subdesarrollada suelen ser bien modestos— las aportaciones de capital propio, hace que los empresarios prefieran, a partir de cierto nivel, financiarse con créditos en vez de ampliar y repartir el capital y de compartir, así, una tasa de ganancias que obviamente siempre tiende a superar a la tasa de interés.

A lo que habría que añadir que tal preferencia parece coincidir con la que se observa en los países exportadores de capital en aquellas coyunturas en que las condiciones son propicias para hacer crecientes inversiones en el interior de los mismos, tanto porque la demanda de capital es alta como porque las tasas de ganancia son más que satisfactorias. Y ello es lo que ha ocurrido en años recientes en países como Alemania, Francia, Japón e incluso Estados Unidos, Canadá y otros.

En lo que se refiere, específicamente, al sector público, la preferencia y la creciente dependencia respecto al crédito extranjero no sólo deriva de la necesidad de importar bienes de capital, y por consiguiente de contar con divisas para tales compras, sino que descubre una situación realmente grave: la de que el empeño en mantener una política fiscal a base de bajos impuestos y del todo favorable a los intereses de los grandes empresarios privados ha llevado las cosas al extremo increíble de que, en el último sexenio, dichos créditos sobrepasan ya a los recursos fiscales del Estado, como fuentes de financiamiento de la inversión del sector público pues mien-

²⁹ Timothy King, *Mexico industrialization and trade policies since 1940*, Londres, 1970, p. 64.

tras los primeros alcanzan en conjunto 36 561.7 millones de pesos, los segundos sólo llegan a 23 103.5 millones. En otras palabras, en 1965-70, la proporción de la inversión pública total realizada con base en financiamientos del exterior fue de 26%.

¿Hacia dónde se destinaron, principalmente, esos financiamientos? El cuadro que sigue nos da la respuesta:

CUADRO 31

MONTO Y DISTRIBUCION DEL CREDITO EXTERNO DESTINADO A FINANCIAR INVERSIONES PUBLICAS EN 1965-70*

—Millones de pesos, a precios corrientes—

<i>Entidad financiada</i>	<i>Financiamiento externo (1)</i>	<i>Inversión total* (2)</i>	<i>Relación (3) (1)/(2)</i>
<i>Total</i>	36 561.7	141 220.0	25.9
PEMEX	8 125.0	31 498.5	25.8
Comisión Federal de Electricidad	7 173.9	14 464.2	49.6
Sistema de Transporte Colectivo (Metro)	3 155.0	5 050.0	62.5
Recursos Hidráulicos	2 780.9	13 925.9	20.0
Secretaría de Comunicaciones y Transportes	2 632.8	3 810.2	69.1
Cía. de Luz y Fuerza del Centro	2 297.6	3 058.3	75.1
Ferrocarriles Nacionales	2 199.2	6 427.8	34.2
Secretaría de Obras Públicas	2 060.4	16 856.1	12.2
Altos Hornos de México y filiales	1 607.0	2 704.5	59.4
Aeronaves de México	820.3	1 146.9	71.5
Banco de Fomento Cooperativo	508.8	733.1	69.4
Secretaría de Agricultura y Ganadería	476.3	1 398.2	34.1
Guanos y Fertilizantes	426.2	894.8	47.6
Otras	2 298.3	39 251.5	5.9

FUENTE: Secretaría de la Presidencia. *Inversión Pública Federal 1965-1970*. México, 1970.

* Cifras programadas.

Es tal la dependencia del sector público respecto al financiamiento extranjero, que en no pocos casos, como muestran las cifras anteriores, el grueso de la inversión descansa ya en recursos del exterior. O en otras palabras, si incluidos tales financiamientos la tasa de inversión del sector público sólo alcanza las modestas proporciones ya señaladas, de 5.2%, 5.5%, 6.9% y 7.0%, si se deduce la parte de la misma sostenida en el financiamiento externo, dichas tasas se reducen aún más.

Si, por otra parte, el financiamiento del exterior al sector público se examina no ya en conjunto y estáticamente sino a través de su evolución en el último sexenio se observa que, a partir de 1965, en que se obtuvieron préstamos por 3 792.7 millones de pesos, las sumas contratadas en el exterior subieron ininterrumpida y sustancialmente año por año hasta llegar a la cifra sin precedente de 7 655 millones de pesos en 1970, y superar con mucho el monto anual y acumulado de los créditos de procedencia interna. Como resultado de la creciente dependencia financiera del gobierno la deuda pública exterior creció con rapidez, pasando entre 1963 y 1969 de alrededor de 1 315 a más de 2 910 millones de dólares, es decir, hasta unos 36 435 millones de pesos. El crecimiento de dicha deuda, sin paralelo en otras épocas, cobró impulso en realidad desde 1960, pues mientras entre 1950 y 1959 su saldo aumentó de 506.2 a 648.6 millones de dólares, entre aquel año y 1969 lo hizo de 813.4 a la ya citada cifra de 2 910 millones. Entre 1967 y 1969, por otra parte, el país dispuso de créditos del exterior por 701.0, 698.0 y 948.7 millones de dólares, datos que elocuentemente revelan que no es sólo el gobierno sino en realidad toda la economía la que se subordina cada vez más al financiamiento de Estados Unidos y en menor escala de dos o tres países más, lo que explica que en el financiamiento externo se sostenga hoy más de la quinta parte de la formación bruta de capital de México.

En términos absolutos, las importaciones de bienes de producción se han elevado apreciablemente en los últimos años. Estimadas a precios corrientes, entre 1965 y 1969 aumentaron de cerca de 15 750 millones de pesos a poco más de 21 080. En relación a la inversión bruta fija mostraron, en cambio, una clara tendencia descendente, al bajar del 37.6% al 29.1% en el mismo período, lo que parecería indicar que no ha sido la necesidad de crecientes importaciones de tales bienes el factor determinante de la cada vez

mayor dependencia financiera. Lo que la ha determinado es más bien el comportamiento global de la cuenta corriente de la balanza de pagos y concretamente el que los saldos desfavorables de la misma tiendan a ser cada vez mayores. Según cifras oficiales, entre 1959 y 1969 dichos saldos fueron los siguientes:

CUADRO 32

SALDOS DE LA BALANZA DE PAGOS EN CUENTA CORRIENTE
—Millones de pesos, a precios de cada año—

Año	Saldo	%
<i>Total</i>	— 46 557	100.0
1959	— 1 585	3.4
1960	— 3 709	7.9
1961	— 2 406	5.2
1962	— 1 796	3.9
1963	— 2 321	5.0
1964	— 4 781	10.3
1965	— 4 373	9.4
1966	— 3 849	8.2
1967	— 6 473	13.9
1968	— 7 902	17.0
1969	— 7 362	15.8

FUENTE: Banco de México, S. A., *Informes Anuales y Cuentas Nacionales*.

El lector advertirá, en primer lugar, que la mayor parte del déficit se produce en los últimos cuatro años, y sobre todo en los tres más recientes. En segundo lugar, los datos sugieren que una parte sustancial de la inversión nacional bruta está siendo financiada por recursos procedentes del exterior. A este respecto, las cifras de que hemos podido disponer son incompletas y suscitan ciertas dudas. Aun así, descubren ciertos hechos de interés. Solamente el déficit de la balanza de pagos en cuenta corriente representa, en 1964-67, una suma de alrededor del 10% de la formación bruta total de capital. Pero como la dependencia respecto al financiamiento extranjero es mayor, según otras cifras podría estimarse, conservadoramente, que dicho financiamiento ha sido, en los últimos años, acaso no inferior al 18%. A primera vista pare-

cería que el hecho de que el 82% restante de la inversión se financie con recursos domésticos es muy satisfactorio. No obstante, si se recuerda que entre 1960 y 1967 la tasa media de inversión bruta total fue de poco más de 18%, ello querría decir que la tasa de inversión o ahorro interno fue apenas de 15%, o sea la cifra a que equivale el 82% antes mencionado. ¿Qué significa una inversión doméstica de tal magnitud? ¿Será ese 15% una tasa de formación de capital que permita movilizar plenamente los recursos disponibles y alcanzar en un plazo razonable los niveles de ingreso y de vida de los países industrializados? Las cifras que siguen son indudablemente ilustrativas:

Entre 1950 y 1958, la inversión bruta de Inglaterra fue de 15.5% en promedio; la de Estados Unidos (en 1950-59) de 17.9%, la de Italia de 20.8% en la misma década, la de Suecia de 21.2%, la de Alemania de 23.7%, la de Canadá de 25.0%, la de Australia de 28.6% y la de Japón de 29.5%. (Simón Kuznets, *Modern economic Growth*, Yale University Press, 1966, pp. 236-39).

Lo que claramente revela que para un país que supuestamente se halla en la fase de acelerar su desarrollo para librarse del atraso y la pobreza, una tasa bruta de formación interna de capital de esa magnitud, que en términos netos probablemente no exceda de 10%, es del todo insuficiente e insatisfactoria.

Evaluación de conjunto de la inversión.

Para evaluar con objetividad la política nacional de inversiones, conviene reparar en aspectos del proceso de inversión que las cifras globales, examinadas en páginas previas, no permiten advertir

¿Se realiza, por ejemplo, la inversión, conforme a un plan nacional de desarrollo? ¿Responde siquiera a ciertas pautas o lineamientos fijados por el Estado, que tiendan a lograr una mejor asignación de los recursos disponibles? ¿Existen mecanismos medianamente eficaces de coordinación de la inversión pública y privada? Aunque hoy día está de moda en todas partes hablar de planificación, la formación de capitales y concretamente la inversión privada se desenvuelven esencialmente de manera espontánea y anárquica, conforme a un sistema de decisiones individuales aisladas y a menudo contradictorias, en el que no se busca elevar, a corto o largo plazo, el coeficiente de inversión al nivel requerido por un desarrollo que permitiera expandir con rapidez y utilizar racionalmente los recursos productivos. Más bien se tiende a lograr que el monto y la com-

posición de la inversión sean los que resulten más lucrativos para las grandes empresas que controla la mayor parte de los medios de producción

Ni el más entusiasta defensor del capitalismo se atrevería a afirmar que el panorama que ofrece la inversión privada exhiba un grado aceptable de racionalidad en el empleo de los recursos. La guía que proporciona el sistema de precios es cada vez más incierta y engañosa, y el móvil de la ganancia está muy lejos de ser motor capaz de impulsar el proceso de desarrollo a la manera del capitalismo clásico. El subempleo crónico de recursos en el sector privado de la economía, el desperdicio de una parte sustancial de la capacidad productiva en numerosas industrias, las bruscas oscilaciones que la inversión registra de un año al otro, el bajo nivel de la misma, que al parecer no logra un volumen satisfactorio siquiera en los breves momentos de auge; la tendencia evidente de concentración económica, geográfica y social de dicha inversión, el predominio de monopolios y oligopolios en múltiples líneas de actividad, las inadecuadas formas técnicas que asume la inversión, y su defectuosa estructura, son signos que ponen de relieve que los capitalistas nacionales y extranjeros no son capaces de promover un desarrollo que pueda librar a un país como el nuestro del atraso, la pobreza, la inestabilidad y la dependencia.

La tesis, en consecuencia, de que la inversión privada se realiza de manera racional y de que su grado de eficiencia es por tanto satisfactorio, no podría sostenerse a estas alturas. Al inversionista privado le interesa, por encima de todo, ganar dinero, obtener la mayor utilidad posible. El móvil de lucro es su principal criterio de inversión. Conforme a él decide lo que ha de hacer, y ello es lo que trae consigo que todas sus decisiones económicas —la de qué producir, cuánto, en dónde, con qué inversiones, de qué tipo, con qué técnica, etc.— adolezcan de un vicio de origen que inevitablemente determina una defectuosa asignación de los recursos productivos.

Inherentes a la empresa privada y a su régimen de inversión son la anarquía, el desarrollo desigual y la concentración del capital en pocas manos, la competencia ruinosa y el monopolio, el enorme atraso técnico en muchas actividades y el que en otras se usen medios de producción innecesariamente costosos y ultramodernos que nunca llegan a aprovecharse a un nivel satisfactorio. Inherente a ese régimen es la inversión redundante y la tendencia a desviar los recursos y a orientar todo el proceso de acumulación y desarrollo,

no en la dirección que más convenga al país en su conjunto, sino a los intereses del pequeño grupo de negociantes que manejan la riqueza nacional como si fuera de su exclusiva propiedad. Inherente a ese régimen es, en fin, que el monto de la inversión siempre quede a la zaga de las posibilidades de ahorro y que al propio tiempo el nivel de consumo de las masas populares sea también crónicamente inferior a la capacidad de producción.

Los anteriores no son meros conceptos formales; son la expresión esquemática y sencilla de graves e innegables realidades. El explosivo crecimiento urbano registrado especialmente en las dos últimas décadas ha agudizado el ya dramático contraste entre el campo y las ciudades: mientras los campesinos carecen de equipos modernos y de instalaciones productivas esenciales, y a sesenta años de la revolución siguen trabajando a menudo con técnicas primitivas e ineficientes que acentúan su explotación y su miseria, en la ciudad se multiplican las más variadas actividades improductivas, que si bien no satisfacen ninguna genuina necesidad social, sí absorben cuantiosos capitales que la nación podría destinar a otros fines.

El caso de la ciudad de México es muy elocuente. Tan sólo en la llamada "zona rosa" la asociación de comerciantes respectiva cuenta con 700 establecimientos, 700 empresas de todos los tamaños que, en conjunto, reclaman un capital nada despreciable y que operan en los campos menos productivos imaginables (decimos productivos, no lucrativos). En efecto, a partir de una muestra de 275 de esas empresas se advierte la siguiente imagen: treinta de ellas consisten en hoteles, tiendas de ropa o calzado, librerías, farmacias, bancos, papelerías y comercios de abarrotes. Pero entre las 245 restantes hay 6 mueblerías de lujo, 7 tiendas de regalos finos, 7 agencias de viajes, 8 salones de belleza, 10 galerías de pintura, 13 establecimientos dedicados a vender objetos de decoración, 33 tiendas de curiosidades, 39 *boutiques* que especializan en la alta costura, 42 platerías, joyerías y relojerías y 43 restaurantes, bares y centros nocturnos.

Podría objetarse que la zona "rosa" constituye un caso especial por tratarse de un barrio metropolitano de gran atractivo turístico, en el cual el comercio atiende a una clientela rica y sofisticada que precisamente demanda bienes y servicios "exclusivos", y obliga así a canalizar la inversión en las direcciones antes señaladas. Y en parte, sin duda, ello es cierto; pero el explicar por qué las cosas son como son no las vuelve menos irracionales.

En el comercio de una gran avenida: Insurgentes, revisando una relación de cerca de 800 empresas se advierten desproporciones similares a las antes señaladas, que claramente muestran que cuando no es el turismo extranjero el factor que más distorsiona la demanda y la oferta de bienes y servicios, lo son la burguesía y los sectores intermedios domésticos. En uno y otro caso el saldo es el mismo: una hipertrofia del comercio y los servicios, que si en un país rico se antoja innecesaria e irracional, en un nación económicamente atrasada es lamentable y aun dramática. Y cuando no son los barrios comerciales los que sustraen grandes masas de capital son las zonas residenciales las que lo hacen en no menor medida. En éstas no hay, generalmente —aunque con los modernos centros comerciales suburbanos empiezan a cambiar las cosas— grandes almacenes ni gran variedad de establecimientos. En cambio, muchas casas suelen ser palacetes en los que al alto costo de las construcciones propiamente dichas —que como hemos visto pesan grandemente en la formación y en la deformación del capital— se agregan hermosos jardines y albercas; tres, cuatro o más vehículos que con frecuencia permanecen buena parte del tiempo semiociosos, muebles de lujo, una rica ornamentación en la que no escasean los objetos importados, caras pinturas, finas maderas y mármoles, bodegas que envidiarían los cantineros profesionales y una nutrida y dócil servidumbre que contribuye a que muchos nuevos y palurdos ricos se sientan viejos y refinados aristócratas.

¿Y qué decir de la inversión pública? Con frecuencia se adoptan frente a ella posiciones adjetivas que poco o nada contribuyen a comprender su papel: o bien se atribuye al Estado una absoluta incapacidad como administrador, o bien se sugiere que basta que el sector público intervenga más directamente en el proceso económico para que todo se resuelva como por arte de magia. Ya hemos dicho que es indudable que la inversión pública en México ha llegado a ser muy importante: sin las grandes presas y sistemas de riego del norte y noroeste sería inconcebible la agricultura moderna del país; sin la extensa red de carreteras construidas en los últimos cuarenta años y el transporte ferroviario barato y cada vez más eficiente, por un lado, y las cuantiosas inversiones en la producción de petróleo y energía eléctrica, por el otro, jamás se habría logrado el apreciable desarrollo de la industria privada en los últimos treinta años.

Pero de ahí a postular, como algunos lo hacen convencionalmen-

te, que la inversión pública es inobjetable, hay una gran distancia. Aun cuando casi nadie habla de ello en letras de molde —acaso por esa extraña tendencia a engañar a la opinión pública— es bien sabido que la inversión estatal y paraestatal adolece de graves fallas. Con fines meramente ejemplificativos podría decirse lo siguiente:

Las inversiones públicas se realizan con frecuencia de manera igualmente anárquica que las privadas, sin responder a una política de desarrollo previa y claramente establecida; su monto es en general insatisfactorio, y a pesar de ello y de las recientes reformas tributarias, los ingresos fiscales cubren cada año una proporción insignificante del gasto gubernamental.

Los programas de inversión pública son casi siempre de corto alcance y carecen de continuidad de un gobierno al siguiente. Los mecanismos de coordinación son del todo insatisfactorios, y no sólo no se hace una confronta sistemática y rigurosa de los programas en vigor, a fin de asegurar la mayor coherencia posible a la inversión pública, sino que en verdad nadie sabe, a escala nacional, cuántos programas hay, si son o no compatibles entre sí y se dispone de recursos financieros y de otra naturaleza para asegurar su realización. A menudo, además, se realizan inversiones de menor importancia simplemente porque se cuenta con el financiamiento para llevarlas a cabo, mientras se postergan o abandonan proyectos de especial interés, que paradójicamente se declaran inviables por falta de recursos financieros.

Las economías externas creadas por la inversión pública suelen no aprovecharse adecuadamente, y en muchos casos sólo benefician a grupos pequeños y realmente privilegiados de empresarios que se han acostumbrado a vivir del favor oficial.

La gravedad de este problema difícilmente puede exagerarse, ya que los sacrificios que se autoimpone el gobierno para favorecer y estimular a la empresa privada suelen ser muy grandes. La idea, todavía bastante extendida, de que los bajos ingresos del sector público acusan fundamentalmente una administración inadecuada revela, entre otras cosas, que no se comprende en forma cabal el papel de la inversión y, en un sentido más amplio, de la intervención pública. Sin desconocer que los resultados negativos de ciertos organismos y empresas gubernamentales suelen obedecer a fallas y vicios administrativos no pocas veces graves, la razón principal por la que el sector público no obtiene ganancias comparables a las que son comunes en los negocios privados es otra: consiste en que a dicho sector interesa especialmente alimentar a esos nego-

cios, crearles incentivos, trasladar hacia ellos —vía intervención estatal— cuantiosos recursos, de preferencia a las grandes empresas privadas, a fin de que éstas obtengan una tasa de beneficio suficientemente atractiva, pues de no contar con ella los capitalistas se retraen, caen en el pesimismo y dejan de contribuir a mantener un alto nivel de inversión y de actividad económica. El problema no se circunscribe a que Petróleos Mexicanos o los Ferrocarriles Nacionales mantengan una política de bajos precios, que a menudo implica que aun en años de inflación sus bienes y servicios se vendan con quebrantos injustificables para el sector gubernamental. La dimensión del problema es mucho más basta.

Sin intentar una cuantificación rigurosa y exacta sino un cálculo grueso, pero ilustrativo, podría afirmarse que en el último sexenio el Estado contribuyó, solamente a través de su inversión, o sea sin contar las transferencias hechas mediante gastos en el sector de bienes de consumo, probablemente con más de 26 000 millones de pesos (a precios corrientes) al fortalecimiento del sector privado. En efecto, si comparamos el producto bruto por unidad de inversión en uno y otro sectores, y suponemos que en vez del diferencial existente, desfavorable, desde luego, para el Estado, éste hubiese operado con una relación producto-inversión igual a la media para todo el sistema económico, en el quinquenio comprendido entre 1965 y 1969 habría podido invertir alrededor de 21 000 millones de pesos, que en rigor se transfirieron al sector privado, en una pequeña parte como capacidad de inversión y en mayor medida como demanda adicional de bienes de consumo. Las cifras anuales correspondientes al lapso mencionado serían: 3 841 millones, 3 831, 3 893, 4 255 y 5 096, lo que da un total de 20 916 millones de pesos.*

* Los datos manejados en el cálculo son los siguientes: 1) la relación producto-inversión se establece, para todo el sistema, dividiendo el producto de cada año entre la inversión bruta correspondiente; para el sector público, en particular, comparando el gasto total de la federación con la inversión realizada por la misma, y para el sector privado, comparando el producto privado (producto interno bruto menos gasto público de la federación) con la inversión privada bruta; 2) para estimar lo que potencialmente dejó de invertir el sector público o lo que trasladó a la economía privada se compararon las relaciones producto-inversión resultantes para dicho sector (4.9, 4.3, 3.8, 3.6 y 3.7, respectivamente) con las correspondientes a la economía nacional en su conjunto, a saber: 6.0, 5.8, 4.9, 5.1 y 5.2; y por último 3), conocidas las cifras absolutas en cada caso y para cada una de estas relaciones, se estimó el ritmo a que, en las condiciones descritas, habría aumentado el gasto público año por año. Acaso deba subrayarse, para ponderar mejor la situación de que hablamos, que las relaciones supuestas, o sea las del conjunto de la economía, son sensiblemente inferiores a las corres-

El hecho de que la participación del sector público en el proceso de formación de capital sea importante y de que en ocasiones el gobierno o los organismos oficiales tomen la iniciativa en la esfera económica, ha llevado a ciertos investigadores a sostener que el sector público, más que compensar *a posteriori* las fluctuaciones de una inversión privada que opere como realmente autónoma juega en México un papel mucho más activo. "...Es la inversión pública —señala un economista inglés— la que opera en gran medida como autónoma, y el sector privado al que se deja con los recursos residuales de que pueda disponer..."³⁰

Aun reconociendo la significación del aporte gubernamental creemos que esta tesis no corresponde a la realidad, tanto porque ignora o al menos desdeña ciertos hechos como porque exagera otros. La inversión gubernamental, desde luego, no es meramente complementaria ni opera sólo con el fin de compensar ciertas oscilaciones a corto plazo de la inversión privada. El hecho de que el Estado sea una rica e inagotable fuente de economías externas para los empresarios privados le da a su inversión un "dinamismo" innegable. A través de ella y en general del gasto público el Estado alienta en forma directa a ciertas actividades, provee a otras de una infraestructura adecuada, estimula el nivel de empleo y promueve la elevación de la demanda y del ingreso en todo el sistema. Mas también es cierto que cuando la empresa privada se inhibe por cualquier razón y aun por temores más o menos infundados —como ocurrió, por ejemplo, en los primeros años de la presente década— es el Gobierno el que asegura que la tasa global de inversión mantenga cierto nivel. Y lo mismo acontece cuando se registra un descenso peligroso en las exportaciones o cuando la demanda privada cede en cualquier otro sector importante.

El que los instrumentos de que el Estado echa mano para advertir con oportunidad cualquier desajuste en el sector privado sean defectuosos, o incluso el que la respuesta oficial a esos desajustes sea insuficiente o tardía no la privan de su carácter compensatorio.

pondientes al sector privado, las que a su vez varían entre 6.5, 6.5, 5.6, 5.9 y 6.0, lo que en otras palabras significa que el cálculo hecho por nosotros es bastante conservador. Cabe aclarar, además, que si en vez de hacer las estimaciones con base en la relación producto-inversión se hubieran hecho a a partir de la *ratio* producto-capital, los resultados serían fundamentalmente los mismos.

³⁰ Se trata de Timothy King, quien al respecto acepta la tesis sostenida previamente por el norteamericano John Koehler en un trabajo recepcional Véase la obra ya citada de King, pp. 47-53.

Probablemente ciertas inversiones públicas surjan y operen como inversiones autónomas, pero no parece que tal sea el caso de toda la inversión pública. No lo creemos por muchas razones: porque la importancia relativa de la inversión privada es mayor, y en los últimos años inclusive creciente; porque el dominio del capital privado es especialmente marcado en las áreas más productivas y en general más dinámicas; porque con frecuencia es más bien el sector público el que se financia con recursos residuales y aun posterga, por falta de medios, ciertos gastos; porque dicha inversión sólo representa una muy pequeña parte del producto nacional bruto; porque si bien es cierto que la banca privada apoya y aun sostiene una parte de la inversión oficial, también lo es que las instituciones nacionales de crédito destinan buena parte de sus cuantiosos recursos a financiar inversiones privadas; porque, dada la incapacidad del sistema oficial para proveerlo de ahorros internos, el Estado depende grandemente de financiamientos extranjeros; porque la inversión pública responde al principio de no competir y menos todavía desplazar a la empresa privada, y en fin, porque bajo el capitalismo son los capitalistas —y en un marco dependiente incluso en buena medida los capitalistas extranjeros— quienes tienen el privilegio de influir decisivamente sobre el nivel y el destino de la inversión, y quienes, de uno u otro modo deciden, en última instancia, hasta cuándo y hacia dónde puede canalizarse la inversión del Estado.

Pero volvamos a otras fallas de la inversión pública. El financiamiento de la misma es con frecuencia inflacionario, unas veces porque el período de gestación se alarga inmoderada e innecesariamente, y otras porque no siendo el Estado capaz de movilizar el potencial de ahorro que fundamentalmente se concentra en el pequeño sector de más altos ingresos, a la postre se recurre a fáciles pero inconvenientes métodos de financiamiento que son inflacionarios, cuando no se contraen más y más obligaciones en el exterior.

Sería imposible examinar en unos cuantos párrafos los graves defectos de la política de inversión pública. Quienes la conocen de cerca saben que los sistemas de decisión, contratación y vigilancia de las inversiones del Estado son muy defectuosos; que abundan las obras cuyos costos resultan prohibitivos y los contratistas que se enriquecen de la noche a la mañana, y que la inmoralidad suele tener caracteres alarmantes, hasta considerarse ya rutinarias las comisiones del 10% y más. La preferencia en favor de las obras gran-

des y vistosas es tan evidente como la tendencia a gastar enormes cantidades de dinero en inversiones secundarias de baja productividad o aun improductivas y ociosas, o a caer en el más deleznable ornamentalismo, en un país en el que literalmente mueren de hambre y nunca llegan siquiera a conocer el alfabeto centenares de miles de niños.

Podríamos hacer una larga y tediosa relación de hechos que comprueban lo anterior; pero sólo señalaremos que las impresionantes, a la vez que improductivas y en gran parte vacías unidades habitacionales como la espectacular de Nonoalco-Tlatelolco; los costosos y en más de un aspecto extravagantes centros de recreo como el de Oaxtepec; las modernas y bien trazadas avenidas en fraccionamientos que se abren con fines especulativos; las aparatosas e innecesarias "puertas México" en las ciudades fronterizas; las obras hechas al vapor, y que a los pocos meses de ser inauguradas acusan un sorprendente deterioro; las inauguraciones "surrealistas", que aun llegan a hacerse sin que existan las obras que las originan; las escuelas sin maestros, las bibliotecas sin libros, los dispensarios y clínicas sin médicos ni instalaciones; los equipos de diferentes dependencias o empresas públicas que suelen quedar inclusive a la intemperie durante meses, sin que nadie los utilice, son apenas algunos de los signos, pintorescos a veces, pero en el fondo dramáticos, que descubren el enorme desperdicio que se registra en la política de inversiones del sector público.

LOS FACTORES CONDICIONANTES DEL PROCESO Y SUS PERSPECTIVAS

En las páginas precedentes no hemos querido, deliberadamente, examinar el contexto en que se desenvuelve el proceso de acumulación de capital, los factores que lo condicionan y las causas que, en última instancia, parecen determinar sus caracteres fundamentales. Ahora conviene ver el problema en otra perspectiva y reparar en la naturaleza del proceso, reflexionar acerca de por qué la tasa de acumulación de capital es insuficiente y la composición y distribución del capital y la inversión nacional inadecuadas.

Existe una opinión generalizada, que en realidad se repite mecánicamente hasta haberse vuelto un lugar común, según la cual lo que ocurre en países como el nuestro es que el bajo nivel de ingreso y la alta propensión al consumo determinan una baja tasa de ahorro en la que, obviamente, no puede sostenerse un alto nivel de inversión. Algunos agregan que, en tales condiciones, la posibilidad de acelerar el proceso de acumulación depende en gran medida de que afluayan del exterior inversiones directas y préstamos con los que pueda compensarse el exiguo volumen del ahorro interno. En ocasiones se hace hincapié en que el consumo de las masas populares es ya bien modesto y en que cualquier intento de destinar a la formación de capital una mayor proporción del ingreso nacional, supondría a la postre afectar aún más el nivel de vida de las capas populares.

A veces se señala que tales problemas no son los más graves, sino que el obstáculo principal consiste en que el mercado interno es raquítico, dado el bajo poder adquisitivo de la mayoría de la población y que a ello obedece que aun un pequeño aumento de la capacidad productiva baste para cubrir, e inclusive para exceder, la demanda presente. En círculos privados se alude con frecuencia a

que faltan alicientes a los empresarios, y aun quienes piensan que una creciente inversión estatal podría ser un factor cada vez más importante en el proceso de desarrollo, lamentan a veces que el Estado tenga una capacidad financiera limitada y expresan el temor de que, de buscarse por vías fiscales los medios financieros de que hoy se carece, se correría el riesgo de desalentar a los inversionistas privados.

No podríamos detenernos a examinar con amplitud cada una de esas y otras opiniones análogas. Que el ingreso en un país como México es bajo, es incuestionable; pero que ello signifique por fuerza que nuestra capacidad de ahorro sea mínima es en cambio muy discutible, si no es que francamente falso; como es falso e ilusorio pensar que una inversión extranjera que en el fondo sustrae mayores recursos que los que aporta, pueda realmente llegar a compensar o suplir el déficit de ahorros.

Suponer que el factor limitante de una más rápida formación de capital estriba en el ya bajo nivel de consumo del pueblo, implica sugerir que la mayor inversión tendría que proceder de nuevos sacrificios de las masas populares y no de la reducción de los privilegios de que goza una insignificante minoría de la población. Subrayar que el mercado es estrecho y raquíutico es razonable, cuando se quiere aludir a la insuficiente capacidad de compra de los sectores mayoritarios, pero erróneo si se olvida que la magnitud y el proceso todo de formación y ampliación del mercado dependen también de otros factores, y de que uno de los más importantes es, precisamente, una creciente producción de bienes de capital. Pretender, por otra parte, que faltan incentivos a la empresa privada en un país en que los salarios suelen ser miserables y las tasas de ganancias excepcionalmente altas; en el que casi no hay sindicatos genuinos, combativos e independientes, en que las huelgas se persiguen en ocasiones como si fueran graves delitos y en que las recaudaciones fiscales del gobierno federal sólo absorben alrededor del 8% del producto nacional —contra 20% y aun 30% en otros países— parece a todas luces tan infundado e inaceptable como pensar que la intervención del Estado no puede rebasar cierta línea imaginaria, o como creer que la inversión pública debe ser generalmente pequeña, compensatoria y complementaria de la privada, pues de otra manera los empresarios particulares se sentirían desalentados y el país se vería privado de su impulso.

La idea de que el Estado no debe ir más allá de la infraestructura equivale a suponer que su papel sólo debe consistir en servir los intereses de la burguesía y no de la Nación. Por eso no es extraño que esa burguesía, por conducto del banquero Aníbal de Iturbide, declarara dogmáticamente, hace unos años, que "El Estado tiene una obligación: ampliar la infraestructura económica... y nosotros tenemos otros deber: hacer producir esa infraestructura",⁸¹ lo que en esencia significa que, en el código moral de los banqueros, al Estado le corresponde poner humildemente la mesa y a la iniciativa privada comerse lo que encuentre en ella.

El potencial de ahorro

Hemos visto que la tasa neta de formación de capital es en México todavía bastante baja: comparable, en realidad, al promedio correspondiente a Latinoamérica. Se podría aducir que a pesar de ello la tasa de crecimiento del producto es en general satisfactoria, debido a una más favorable relación media y marginal capital-producto, que en el fondo deja ver que, dadas otras condiciones —rápido aumento de la población y de la fuerza de trabajo, avances tecnológicos, mayor flexibilidad en la oferta y un más favorable "multiplicador sociológico"— ha sido posible que nuestro país continúe desarrollándose sin necesidad de acelerar el proceso de acumulación.

Aun a corto plazo, sin embargo, acaso nadie podría sostener que la producción por habitante pueda seguir creciendo bajo la influencia favorable de nuevos aumentos en la relación producto-capital o de adelantos técnicos que no supongan mayores inversiones. Más bien parece que el problema de elevar la tasa de inversión bruta y sobre todo neta se volverá insoslayable, y que apenas se plantea tal cuestión es preciso evaluar el potencial de ahorro, y de vuelta se está frente al problema de si ese potencial es o no suficiente.

A primera vista, el solo hecho de que la tasa neta de inversión no pueda fácilmente exceder del 10%-12%, parecería indicar que nuestra capacidad de ahorro es realmente modesta; y en el marco del análisis económico tradicional y del esquema del "círculo vicioso de la pobreza", aun podría tratar de demostrarse que, lamentablemente, esa es la situación, pues es obvio que el excedente real, o sea la diferencia entre el ingreso y el consumo corriente, es bien

⁸¹ *Excelsior*, 5 de febrero de 1967.

pequeño. Pero si las magnitudes —y con ellas la composición y distribución del ingreso y del consumo se toman como datos dados, como constantes y no como variables, lo que debiera ser el punto de partida de una exploración necesaria y prometedora se convierte en una mera perogrullada. El problema en los países subdesarrollados no es precisar si la diferencia entre el ingreso y el consumo es pequeña sino descubrir las causas de que así sea y encontrar la manera de que esa diferencia sea mayor y mejor aprovechada y de que su crecimiento no se realice sólo a costa de la mayoría de la población; pero como dice Baran: “la economía ‘pura’ ni siquiera ha llegado a asomarse a este problema. . . (por lo que) hemos de buscar su solución en la economía política del crecimiento”.³²

Recientemente, varios economistas chilenos intentaron cuantificar el potencial de ahorro en su país. Pues bien, con base en un supuesto conservador, llegaron a la conclusión de que tan sólo el consumo excesivo de la clase alta representaba en 1950 entre 2 y 2.5 veces el monto de la inversión bruta de ese año, y de que entre 1940 y 1960, dicho consumo había igualmente excedido con mucho a la formación de capital, lo que les permitió llegar a la conclusión de que “. . . carece de base objetiva la afirmación de que el mayor problema del escaso desarrollo económico de Chile estriba en la insuficiencia del ahorro potencial; por el contrario, el despilfarro de recursos a través del consumo excesivo de determinados grupos sociales, y su comparación con la inversión real efectuada en el país, demuestra claramente la existencia de enormes posibilidades potenciales de capitalización interna. . . ”³³

En un intento inicial de medición de la capacidad de ahorro de México, en otro reciente estudio se estimó —conforme a la misma metodología— que tan sólo el consumo excesivo representó en 1963 probablemente un mínimo del 80% al 107% de la inversión bruta de ese año, o sea alrededor del doble de la inversión neta.³⁴

De múltiples maneras podría demostrarse que el ahorro potencial que se desperdicia en México y, en general en los países subdesarrollados, es enorme, y que si una parte siquiera de las cuan-

³² Paul A. Baran, *ob. cit.*, p. 38.

³³ Pedro Vuskovic, Nathan Novic. M. y Jorge Farba, *Un ensayo de medición del excedente económico potencial*. Santiago, 1964, p. 55.

³⁴ Sofía Méndez Villarreal, *Financiamiento interno y desarrollo económico*. Tesis profesional. México, 1966, pp. 83-84.

tiosas sumas que se destinan al atesoramiento, a la especulación en el mercado de bienes raíces, a los bancos del extranjero, al comercio de artículos de lujo, a numerosos servicios improductivos e innecesarios y a pagar el tributo de la dependencia económica y tecnológica a través de un comercio exterior y un movimiento internacional de capitales desfavorables, se dedicara a fines de desarrollo, otros serían el alcance y las perspectivas del proceso de acumulación de capital.

Con el fin de calibrar, así sea de manera burda, la importancia de ese potencial de ahorro que casi siempre se menosprecia, hipotéticamente hemos considerado lo que habría ocurrido en México entre 1950 y 1963, si tan sólo —permítasenos subrayarlo— *la tasa marginal de inversión se hubiera elevado gradualmente en ese lapso*. Es decir, si *exclusivamente* de los incrementos del ingreso obtenidos cada año, se hubiese canalizado hacia la inversión un poco más, y dejándose para el consumo un poco menos, los caracteres del proceso de acumulación y desarrollo habrían sido muy distintos. En efecto, si en vez de una tasa marginal de inversión bruta de poco menos del 14% —sujeta además a fuertes altibajas— se hubiera utilizado con tal fin, digamos el 22% de los incrementos anuales del producto bruto interno, la inversión se habría elevado sustancialmente y con ella el producto nacional y el nivel de ingreso de la población. Ese solo aumento en la tasa marginal de inversión —en el supuesto, naturalmente, de que se hubiese podido disponer de recursos naturales, mano de obra y otros factores productivos— habría hecho posible que, con una inversión media a lo largo del período de 18.7% —resultante de un aumento desde un mínimo de 16.5% hasta un máximo de 20.9%—, el valor acumulado de la inversión ascendiera en el período de referencia a poco más de 335 000 millones de pesos, en vez de los 250 000 millones invertidos en esos 14 años, según las estimaciones anteriores a 1969.

Pero, se podría alegar, ¿no se habría traducido tal situación en una severa y por tanto inaceptable restricción del consumo? Antes al contrario, aun si la relación capital-producto se hubiera elevado ligeramente a consecuencia de la mayor celeridad del proceso de inversión, a pesar de que, en términos relativos, el consumo habría descendido en nuestro ejemplo del 83.5 al 79.1%, su nivel absoluto seguramente se habría incrementado mucho más de prisa que como se hizo en realidad con una tasa de inversión inestable y más baja que la que hemos utilizado para los fines de este análisis.

La verdad es que el supuesto que examinamos no tiene nada de desmedido ni de utópico. No parte de una base irreal sino de datos reales; no descansa en la idea de que las cosas pudieran mejorar súbitamente sino en forma gradual; no supone una mayor capacidad de ahorro sino un mejor aprovechamiento de la capacidad existente, considera tan solo que del incremento del ingreso logrado cada año se utilizara, cada año también, una proporción mayor con fines de desarrollo, y demuestra que, de haberse hecho tal cosa, la tasa de crecimiento del ingreso se habría elevado relativamente de prisa y ello hubiera permitido incluso aumentar en poco tiempo el nivel del consumo.

Lo que a nuestro juicio es igualmente claro, además, es que el desarrollo previsto en nuestra hipótesis no habría podido lograrse en el marco de la política económica mexicana puesta en ejecución entre 1950 y 1970. Habría sido necesaria otra política, otra estrategia del desarrollo, otro manejo de la inversión pública, otra actitud frente al capital privado, un distinto reparto del ingreso nacional y una buena dosis de planificación económica, todo lo cual nos lleva a examinar brevemente el carácter del proceso de acumulación de capital, pues es en su naturaleza, en su estructura misma, en donde podemos encontrar los factores que explican por qué el capital es escaso y la inversión insuficiente, inestable y en buena medida improductiva en un país como el nuestro.

Carácter del proceso de acumulación

Existe entre hombres de negocios y aun muchos funcionarios públicos la idea generalizada de que la formación de capital descansa esencialmente en el ahorro y la inversión de los capitalistas. Hace tres años, el banquero Espinosa Iglesias declaraba que el pueblo mexicano carece de capacidad de ahorro y que por ello es preciso recurrir a la inversión extranjera. Ante opiniones como ésta podríamos limitarnos a recordar a Narciso Bassols, y decir que "...los hombres de negocios están perdidos sin remedio en eso de llegar a entender la sociedad en que viven y, sobre todo, en su empeño de querer encontrar solución a los males que la aquejan...; los enriquecidos negociantes... creen que por vivir entre el dinero, por participar —en forma lamentable, pero en fin— en el proceso de la vida económica y social, ya están autorizados para decir que saben las causas de las cosas, conocen las fuentes de los ma-

les... y poseen las palancas que ellos —administradores de listas de raya... y de recetas milagrosas para la humanidad... han sabido encontrar para hacernos felices”.³⁵

Pero la verdad es que no sólo los hombres de negocios expresan tales ideas. Numerosos economistas las comparten y reiteran de un modo u otro, tendiendo siempre a hacer creer que las masas del pueblo nada contribuyen al proceso de acumulación de capital debido a su exigua y aun nula capacidad de ahorro y que los capitalistas, a pesar de aportar generosamente sus ahorros, suelen ser impotentes para hacerse cargo solos —es decir, sin ayuda extranjera— de la responsabilidad de aumentar el *stock* de bienes de capital. Conforme a esas posiciones la acumulación de capital parece ser no un proceso social complejo, contradictorio, violento, a veces inclusive brutal, sino algo así como un tranquilo y tedioso juego de *bridge* en el que sólo intervienen banqueros, agentes de bolsa, inversionistas extranjeros y señoras de sociedad.

“La acumulación doméstica de capital en un país pobre —escribe, por ejemplo, Viner— es necesariamente lenta. El ingreso es la fuente del ahorro, y donde el ingreso por habitante es bajo, la tasa anual de ahorro por habitante tenderá también a ser baja”.³⁶ El profesor Lewis es aún más explícito: “Las clases que ganan salarios y sueldos —nos dice— ...ahorran muy poco porque sienten mayor inclinación por el gasto que por el ahorro. Los ahorros de las clases trabajadoras —agrega— son muy pequeños.” Y luego añade: “Tenemos muy pocas pruebas de los ahorros provenientes de los sueldos, salarios e ingreso de los campesinos.”³⁶

¿De dónde procede, entonces, el ahorro?: de los capitalistas. “Las clases medias y bajas —hace notar el doctor Lewis— nunca pueden ahorrar... puesto que están constantemente tratando de imitar los estándares de consumo de quienes son más ricos que ellos, mientras que éstos pueden ahorrar porque sus ingresos son más que adecuados para sus estándares convencionales de consumo.” Lo que hace concluir apologeticamente al autor que: “por esta razón se ha dicho a veces que el espíritu del ahorro es esencialmente una virtud capitalista...”³⁷

³⁵ Narciso Bassols, *Obras*. México, 1964, p. 488.

³⁶ Jacob Viner, *International Trade and Economic Development*. Oxford, 1957, p. 105.

³⁷ Arthur Lewis, *Teoría del desarrollo económico*. México, 1958, pp. 248, 249, 252-53.

¿Cómo es posible que economistas con un prestigio como el de Viner y Lewis atribuyan, al parecer ingenuamente, al ahorro de los capitalistas la suerte de la acumulación de capital? Que los capitalistas son dueños de casi todos los medios de producción y que por su conducto se mueve buena parte del ahorro es incuestionable; pero, ¿son acaso ellos los que *crean* ese ahorro o, son más bien precisamente las grandes mayorías de asalariados y pequeños productores, esas mayorías a las que niegan capacidad de ahorro, las que en realidad *generan* la mayor parte del excedente al consumir mucho menos de lo que producen? ¿Cómo es posible que a éstos, y a tantos otros economistas de nuestros días, escape lo que la economía política clásica reconoció sin dificultad?

Ya en el siglo XVIII, un discípulo de Adam Smith observaba: "Las gentes de posición independiente deben su fortuna casi por entero al trabajo de otros, no a su propio talento, que no se distingue en nada del de los que trabajan; no es la posesión de tierra ni dinero, sino el mando sobre el trabajo, lo que distingue a los ricos de los pobres..."³⁸ Y un siglo atrás, en 1969, John Bellers, escribía: "...Como son los obreros los que hacen a la gente rica, cuantos más obreros haya más ricos habrá... El trabajo de los pobres es la mina de los ricos..."³⁹ Y, añadiríamos nosotros: la principal fuente del ahorro en una economía capitalista. Smith y Ricardo se daban cuenta de ello, y Sismondi, con quien propiamente termina la economía clásica en Francia, advertía claramente que: "Gracias a los progresos de la industria y de la ciencia, todo obrero puede producir mucho más de lo que necesita para su consumo..." Pero, "el esfuerzo —añadía—, está divorciado de la recompensa... Por eso la... multiplicación de las fuerzas productivas del trabajo no puede conducir a otro resultado que a acrecentar el lujo y los placeres de los ricos ociosos."⁴⁰

Marx, por su parte, no sólo advertiría lo antes señalado, sino que a través de un profundo análisis del papel de la fuerza de trabajo y de su capacidad creadora de plusvalía o excedente económico, descubriría la naturaleza antagónica del proceso de acumulación de capital y la razón de ser de sus altibajas y contradicciones. Descubriría, en otras palabras, que "el mecanismo del proceso de acumulación, al aumentar el capital, aumenta también la masa de

³⁸ Cit. por Carlos Marx, en *El Capital*, tomo I, vol. II, p. 695.

³⁹ *Ibid.*, p. 693.

⁴⁰ *Ibid.*, pp. 730-31

obreros asalariados, cuya fuerza de trabajo se convierte en creciente fuerza de explotación del creciente capital...⁴¹ Y que precisamente la ley económica conforme a la cual se realiza la formación de capital, "...determina una acumulación de miseria equivalente a la acumulación de capital."⁴²

Pero, ¿hasta dónde puede decirse que las condiciones en que se desenvuelve concretamente la economía mexicana son o no comparables a las del capitalismo clásico? ¿Será el nuestro un país singular, tan singular como el que sugiere la extraña y chovinista consigna de: "como México no hay dos", en el que los capitalistas no se limitan a apropiarse de la mayor parte del excedente que hace posible el trabajo de los demás, sino que son ellos la fuente primaria del ahorro en que descansa el proceso de acumulación?

¿Será el nuestro un país, como con frecuencia sostienen algunos banqueros, en el que están sentándose las bases de un "capitalismo popular", en que todos habremos un buen día de convertirnos en compradores de valores bursátiles e inversionistas junto con Carlos Trouyet o Bruno Pagliai?

Requeriría una investigación por separado examinar las múltiples formas en que se explota el trabajo en México y evaluar la contribución decisiva que el excedente producido por las masas populares ha significado sobre el ahorro y la formación de capital. Pero, aun en forma apretada y rápida, vale la pena recordar algunos hechos que concluyentemente ponen de relieve que el modesto capital acumulado en el último cuarto de siglo, ha sido el fruto de una masiva y creciente explotación del trabajo. A título meramente enunciativo podría recordarse lo siguiente:

Acumulación de capital y explotación del trabajo

Entre 1940 y 1968, la población de México creció con rapidez. Desde el punto de vista del proceso de acumulación de capital, empero, acaso lo más importante fue que la fuerza de trabajo se amplió de poco más de 6 a 15.5 millones de personas, y para 1970 debe haber pasado de 16.5 millones. O sea que, mientras entre 1910 y 1930 la fuerza de trabajo permaneció prácticamente estacionaria, en los últimos 30 años se incrementó en más de 10 millones de trabajadores, lo que nunca había ocurrido hasta entonces.

⁴¹ *Ibid.*, p. 694.

⁴² *Ibid.*, p. 728.

Simultáneamente se produjeron cambios significativos en la composición de la población económicamente activa, siendo quizá el más interesante la rápida expansión absoluta y relativa de la población asalariada, la que entre 1940 y 1967 pasó de poco más del 40% al 60% de ocupación total en la República.⁴³

No obstante el aumento de la población asalariada, y en general del nivel de empleo, la desocupación y sobre todo la subocupación han sido típicas del desarrollo económico de México en las últimas décadas. Ha llegado a estimarse que ambas absorben alrededor de 6.3 millones de habitantes, o sea más del 18% de la población;⁴⁴ y según otro cálculo, probablemente, tan sólo el subempleo rural afecta a más del 30% de la población en el campo,⁴⁵ en donde, además, centenares de miles de campesinos y jornaleros sólo trabajan entre 3 y 6 meses al año.

No obstante lo anterior, la composición de la población económicamente activa, por edades, muestra que, en 1960, de un total

⁴³ "...la acumulación —decía Marx— reproduce el régimen del capital en una escala superior, crea en uno de los polos más capitalistas o capitalistas más poderosos y en el otro más obreros asalariados... La acumulación del capital supone, por tanto, el aumento del proletariado." *El Capital*, pp. 692-93.

⁴⁴ Sofía Méndez Villarreal, *ob. cit.*, p. 87.

⁴⁵ Autores varios, *Bases para la planeación económica y social de México*. México, 1966, p. 207. El economista David Ibarra señala al respecto: "...la experiencia histórica de las dos o tres últimas décadas pone claramente de relieve la insuficiencia del progreso económico, tal como se experimenta en nuestros países, para crear fuentes de empleo al ritmo que demanda el crecimiento de la población activa..." Y añade: "En lo que toca al problema de la desocupación y el subempleo... la situación no parece haber mejorado y acaso ha sufrido cierto deterioro." *Ibid.*, p. 262. ¿Será esto casual, o simplemente, un rasgo propio del subdesarrollado? A nuestro juicio, más bien es una característica fundamental del proceso de acumulación de capital bajo el capitalismo. "La acumulación capitalista —escribe Marx— produce constantemente, en proporción a su intensidad y a su extensión, una población obrera excesiva para las necesidades de explotación del capital, es decir, una población obrera remanente o sobrante." *El Capital*, p. 711. "Es ésta una ley de población peculiar del régimen de producción capitalista..." *Ibid.*, p. 713, "La superpoblación relativa es... el fondo sobre el cual se mueve la ley de la oferta y demanda del trabajo. Gracias a ella, el radio de acción de esta ley se encierra dentro de los límites que convienen... a la codicia y al despotismo del capital (p. 721). A propósito del carácter antagónico del proceso de acumulación del capital, el propio Marx recuerda las siguientes palabras del fraile veneciano Ortes, escritas a fines del siglo XVIII: "Para que algunos posean grandes riquezas, tienen que verse muchos otros desposeídos hasta de lo más necesario". *Ibid.*, p. 729.

de 11.3 millones de personas, alrededor de 562 000, o sea el 5% de los trabajadores eran niños de 8 a 14 años de edad y cerca de 1.2 millones (10.4%), personas de 60 años o más, lo que descubre que la explotación se ha extendido masivamente a niños y ancianos.

Uno de los signos más reveladores del proceso de acumulación de capital en las últimas décadas ha sido el bajo nivel de los salarios. Hay múltiples maneras de apreciar tal hecho: los salarios mínimos son del todo insuficientes, y aún así, abundan quienes reciben remuneraciones inferiores a las legalmente obligatorias; el débil expediente compensador representado por las revisiones periódicas de contratos colectivos no ha sido capaz de impedir en la práctica que los salarios queden casi siempre a la zaga de los precios; los salarios reales relativos, o sea referidos a los niveles de productividad de quienes los reciben acusan una clara tendencia descendente, y la pequeña parte del valor de numerosos productos, y en consecuencia, del propio ingreso nacional, que se destina a salarios, muestra elocuentemente que el bajo nivel de remuneración de la población trabajadora ha sido una de las bases, consecuencias, y a la vez, en última instancia, uno de los frenos de la formación de capital.⁴⁶

Es tan evidente que las condiciones de los trabajadores son desfavorables, que en un reciente estudio se llegó a la conclusión de que "durante los últimos cinco años... un 31.12% (de la población económicamente activa), representado por 3 373 440 trabajadores, no experimentó ningún incremento en el nivel de sueldos y salarios, y un 49.88% (5 406 878 trabajadores) sólo vio crecer el nivel de sus percepciones mensuales en \$ 200.00", o sea que "...los trabajadores que sufrieron un notable retroceso económico o que, a lo sumo, permanecieron estancados representan el 81.0% de la población económicamente activa del país."⁴⁷

Lo que representan los bajos salarios imperantes en el proceso de acumulación de capital, puede apreciarse mejor cuando las cosas

⁴⁶ "Para decirlo en términos matemáticos —escribe Marx— la magnitud de la acumulación es la variable independiente, la magnitud del salario la variable dependiente, y no a la inversa", *Ibid.*, p. 699.

⁴⁷ Dirección General de Estadística, *La población económicamente activa de México*, 1964-65, tomo VII, p. 54. Y en un estudio más reciente, al referirse su autor a los incrementos del ingreso por habitante logrados en los últimos años, concluye con esta observación: "Se estima que alrededor del 50% de la población mexicana no se ha beneficiado con un aumento del ingreso per cápita." Joseph S. La Cascia, *Capital formation and economic development in Mexico*, Nueva York, 1969, p. 92.

se ven desde otra perspectiva. Aun admitiendo que, a partir de 1950, la proporción del ingreso anual destinada a sueldos y salarios se haya elevado considerablemente, puede afirmarse que sólo absorbe poco más del 30% del producto territorial, lo que querría decir que la relación producto-sueldos y salarios es de aproximadamente 3.3:1. En muchos países industriales, en cambio, que por cierto no se caracterizan por una equitativa distribución del ingreso, tal relación es inferior a 2. En Inglaterra, por ejemplo, en 1960, de un producto nacional de 22 316 millones de libras esterlinas, más de 15 000 millones correspondieron a sueldos, salarios y suplementos, de donde resulta una relación de 1.47.⁴⁸ O en otros términos, mientras en Inglaterra los salarios representan más de las dos terceras partes del producto territorial, en México sólo participan con poco menos de un tercio, lo que acusa una singular explotación del trabajo.

Y no se piense que tal diferencia es esencialmente el fruto de que en países subdesarrollados como el nuestro, una parte sustancial de los ingresos de los trabajadores se obtiene en forma de ingresos mixtos —no de salarios— y corresponde a pequeños productores. Si bien es cierto que muchas personas reciben ingresos bajo ese rubro, la verdad es que una alta proporción del valor de esos ingresos corresponde también al sector empresarial o capitalista.

Cuando se alude a la distribución del ingreso en nuestro país se señala a menudo que después de una breve etapa en la que el reparto resultó desfavorable para los asalariados, en los últimos años se ha invertido tal tendencia, y que ante la necesidad de ampliar el mercado interno, en el marco de una política económica de “estabilidad y desarrollo” se ha logrado mejorar la condición de los trabajadores y elevar sustancialmente su participación en el ingreso nacional. Dada la imposibilidad de examinar este problema, cuya significación económica y social difícilmente podría exagerarse, nos limitaremos a recordar algunas cifras interesantes e ilustrativas.

Se estima que, en 1950, los sueldos y salarios representaron el 25% del producto interno neto (al costo de los factores), proporción que al año siguiente descendió al bajísimo nivel de 22%. Durante varios años, a partir de entonces, el concepto de que hablamos osciló entre 24% y 26%, y en la década comprendida entre 1958 y 1967 subió de nuevo, lentamente y sin bruscas fluctuaciones, hasta

⁴⁸ F. S. Brooman, *Macroeconomics*. Londres, 1963, p. 33.

llegar al 32%. (Véase: Leopoldo Solís, *Ob. cit.* p. 317). Parecería, por consiguiente, que la tesis oficial según la cual hemos vivido en los últimos tres lustros una etapa de redistribución sustancial del ingreso en beneficio de los trabajadores, es fundamentalmente válida. Mas el cuadro presentado en estas líneas es parcial y engañoso.

En 1939, los sueldos y salarios absorbían el 30.5% del ingreso nacional, o sea una proporción sustancialmente superior a la de 1950-51. En los años de la Segunda Guerra las cosas se agravaron para los asalariados, y su parte en el ingreso se vino abajo con rapidez, echándose por tierra, sin mayor resistencia, los modestos avances que con tanto esfuerzo se habían conseguido bajo la progresista administración del presidente Cárdenas. En otras palabras, en lo que hace al reparto del ingreso el país ha vuelto, en el mejor de los casos, a la situación que tenía hace aproximadamente treinta años. Podría aducirse que, aun reconociendo que el progreso no ha sido de la magnitud señalada por los propagandistas de la política oficial, el que hayamos vuelto al estado de cosas de hace tres décadas es, al fin y al cabo, positivo. Pero aunque este argumento sería menos endeble que el anterior, tampoco podría aceptarse. Veamos por qué: en primer término es obvio que, en un país atrasado y que padece una desigualdad social tan profunda e injusta como la de México, jamás podría sostenerse que el volver atrás, a cualquier etapa anterior de su desarrollo —así fuere, como en este caso, al cardenismo— entrañe un verdadero progreso; en segundo lugar, si bien la proyección del gobierno de Cárdenas fue socialmente avanzada, sus logros económicos, en particular para las masas, fueron modestos, por lo que nadie podría presentarlos hoy, en el México de 1970, y menos a una inquieta y joven generación que reclama otras condiciones para el pueblo, como satisfactorios. Para apreciar objetivamente la cuestión sería preciso, además, recordar que mientras en 1940 los asalariados sólo representaban el 40% de la población económicamente activa, en 1967 tal proporción ascendía ya a poco más de dos tercios, o en términos absolutos, en tanto que en aquel año cerca del 30% del ingreso se repartía entre aproximadamente 2.3 millones de asalariados, en 1967, casi la misma proporción correspondía a 9.5 millones de empleados y trabajadores. Y por último, sería necesario tener presente que, debido a los cambios registrados en la estructura económica y ocupacional, y en la distribución del producto por actividades, así como al hecho de que para evadir el pago de impuestos muchos empresarios contabilizan

una parte de sus ganancias como "sueldos", la proporción con que éstos participan en el rubro "sueldos y salarios" es cada vez más alta, o a la inversa: la participación relativa de los salarios es, por su lado, cada vez menor.*

Otra forma de apreciar el creciente deterioro en la posición de los asalariados, es ésta: mientras que entre 1940 y 1967 su participación en la fuerza de trabajo activa aumentó de 100 a 165, la proporción que les correspondió del producto interno neto sólo se elevó de 100 a 110, lo que claramente revela un notorio descenso relativo.

Prácticamente todos los indicadores disponibles permiten afirmar que el proceso de acumulación no sólo no ha sido capaz de librar a la mayoría de los mexicanos de la miseria sino que, paradójicamente, ha consistido en un regresivo y constante traslado de ingresos de los sectores más pobres hacia los más ricos, en el que ciertos movimientos aislados de carácter compensador no han logrado modificar la naturaleza del proceso. Uno de esos indicadores es la alta tasa de ganancias, tasa que frecuentemente excede del 25% y aun del 30% y 35% anual del capital invertido, y que, a escala macroeconómica, se expresa en la alta proporción del ingreso nacional —entre el 40% y el 50%— que los empresarios propiamente capitalistas reciben en diversas formas que en conjunto exceden, también con mucho, a las que se observan en los países industriales de occidente.

Es tan desproporcionada la forma en que se reparte el ingreso en todas las actividades, y tan ventajosa la posición de la clase patronal, que aun los siguientes ejemplos se quedan probablemente cortos frente a la realidad:

El panorama agrícola deja ver que la relación de ingresos correspondientes al capital y al trabajo difícilmente podría ser más desfavorable para este último. Según el cuadro de insumo-producto, mientras que los sueldos, salarios y prestaciones fueron de 3 966 millones en 1960, los ingresos de capital y mixtos alcanzaron 10 117 millones. Pues bien, suponiendo que una alta proporción de los predios agrícolas censados en ese año —digamos, todos aquellos con una producción anual inferior a \$ 30 000, que representan el

* De acuerdo con cifras de la Dirección General de Estadística, en un conjunto seleccionado de poco más de un millar de empresas industriales grandes, en 1967 los sueldos representaron ya, pese a que el número de personas que los reciben es muy inferior al de quienes perciben salarios, el 43.1%, la que sin duda es una altísima proporción.

91.77% del total, y cuyo ingreso corresponde al 16.42%— pudieran considerarse pequeñas explotaciones y sus ingresos asignarse totalmente al sector trabajo, resultaría un ingreso global de más de 5 900 millones de pesos (3 966 + 1 941.6) para los campesinos y asalariados agrícolas, frente a uno de 8 175 millones para el pequeño número de capitalistas en la agricultura. Ello, a su vez, querría decir que el ingreso medio de éstos debe ser, conservadora y burdamente estimado, algo así como 30 a 50 veces mayor que el de los campesinos y jornaleros de diversas clases. Y aun haciendo un ajuste tan generoso —para los capitalistas— como el anterior, los ingresos conjuntos atribuibles al trabajo sólo representarían entre el 30% y el 33% del valor agregado por la agricultura, proporción a todas luces reveladora, no de la baja productividad en el campo, sino de la tremenda explotación que en él se hace del trabajo humano.

Y la explotación no se limita, naturalmente, a la población asalariada rural: se extiende a otros estratos y afecta a los sectores de campesinos más atrasados, que según algunos autores viven en gran medida al margen del mercado, en una especie de islote precapitalista. En estos sectores, en los que a veces sólo se realiza un proceso de reproducción simple, hay también en general un excedente que no llega a convertirse en capital, y menos aún en capital que quede en manos de los campesinos pobres. Ese excedente, cualquiera que sea su monto, se traslada a los intermediarios y especuladores que pagan a los campesinos más pobres precios irrisorios por sus cosechas, a los prestamistas usurarios, a los comerciantes que venden a niveles prohibitivos, a dirigentes campesinos deshonestos, a los inspectores y agentes oficiales, y a la iglesia, que aun en las comunidades más pobres suele reclamar un tributo para la construcción de templos y la realización de ceremonias con frecuencia excesivamente costosas.

La desigualdad en el sector rural no sólo se aprecia a través de datos globales que exhiben un injusto reparto de la riqueza y del ingreso. Se advierte incluso con mayor claridad cuando se comparan las condiciones concretas en que viven los grandes agricultores y los campesinos y pequeños productores. En muchas zonas de riego puede decirse que estos últimos manejan de ordinario entre 4 y 25 hectáreas de tierra de cultivo, en tanto que los medianos controlan de 80 a 150 y los grandes terratenientes más de 200 y, a menudo, entre 400 y 3 000 a 4 000 hectáreas. Pues bien, aunque el monto de

los ingresos y de las utilidades varía de un año a otro según el tipo de cultivos, los precios y los factores climáticos, que hacen que un año sea "bueno" y el siguiente "malo", en la agricultura del noroeste, por ejemplo, que fundamentalmente consiste en la siembra de trigo y algodón, y en menor escala de cártamo, sorgos, arroz, garbanzo, ajonjolí, etc., no parece exagerado suponer que mientras los primeros obtienen utilidades anuales que probablemente oscilan entre un mínimo de 3 000 y un máximo de 20 000 pesos, los empresarios medianos ganan de 60 000 a 100 000 y los grandes de 500 000 a 3, 4 y aun 5 o más millones de pesos al año. Y esto porque no sólo explotan una extensión de tierra y una cantidad de mano de obra mucho mayores sino porque las grandes explotaciones se caracterizan con frecuencia por tener tierras mejores y más bien trabajadas, personal calificado, financiamientos oportunos y holgados, tecnología moderna, y como resultado de todo ello rendimientos unitarios más altos y tasas de ganancias más elevadas. Por eso nada tiene de extraño que en tanto los ejidatarios y campesinos más pobres vivan en jacales y chozas con pisos de tierra, sin los servicios más indispensables y con sólo lo necesario para sobrevivir, los grandes agricultores, que con frecuencia son a la vez industriales, comerciantes, funcionarios públicos y aun banqueros regionales, vivan a su vez en la ciudad en lujosas residencias, dispongan en sus fincas del equipo necesario para una explotación agrícola eficiente, envíen a sus hijos a estudiar al extranjero y destinen al consumo suntuario sumas enormes de dinero, ante las que el despilfarro de los terratenientes porfiristas parecería modesto y provinciano.

La situación en la industria no es diferente. Aun en ramas de actividad en las que a primera vista podría pensarse que el nivel de salarios ha subido en forma apreciable, se observa que el reparto del ingreso es de lo más injusto. De una manera tosca, pero sin duda reveladora de la magnitud del fenómeno, podría estimarse que la relación ingresos de los capitalistas-sueldos y salarios, o sea la tasa de explotación o de plusvalía, supera al 100%, y en muchos casos incluso excede del 200%, 300% y más, lo que hace de México un verdadero paraíso para los inversionistas, pues probablemente una tasa de explotación de más del 50% podría considerarse ya muy alta, de acuerdo con patrones capitalistas que ciertamente no se caracterizan por su equidad.

Así, por ejemplo, a partir de 1960, o sea en plena etapa de "desarrollo con estabilidad", cuando según los líderes *charros* y en general la versión oficial, las condiciones de los asalariados mejo-

ran sustancialmente, los empresarios de diversa naturaleza —que aun considerados en conjunto son una evidente minoría—, obtienen ingresos muy superiores a los de la gran masa trabajadora.

CUADRO 33

TASA DE PLUSVALIA O EXPLOTACION

—Millones de pesos a precios corrientes—

Año	Valor agregado neto* (1)	Impuestos indirectos menos subsidios (2)	Sueldos y salarios (3)	Tasa de explotación (%)	
				(4) $\frac{(1)}{(3)}$	(5) $\frac{(1)-(2)}{(3)}$
1960	82 455	6 333	46 918	176	162
1961	89 274	6 592	50 167	178	165
1962	97 265	7 327	55 636	175	162
1963	105 886	7 932	62 834	168	156
1964	122 011	9 080	71 442	171	158
1965	130 864	10 852	79 484	165	151
1966	144 467	12 706	90 698	159	145
1967	159 221	13 608	100 411	159	145

FUENTE: Con base en datos consignados en *Cuentas nacionales y acervos de capital*.

* Deducida la depreciación.

Nadie podría dudar de que estas tasas de explotación son muy altas. Pero como probablemente una simple referencia porcentual no baste para comprender lo que tal explotación significa en la práctica, acaso resulte más claro decir que, si de una manera simplificada y burda supusiéramos que el valor neto de la producción de cada año, o sea el concepto recogido en la columna (1) del cuadro anterior, se atribuyera a los asalariados sobre la base de considerar que sólo el trabajo y no la vigilancia de los capitalistas crea valor, las tasas de explotación mencionadas significarían que, en 1960, quienes trabajan cedieron gratuitamente, de preferencia a los ricos, alrededor de 35 000 millones de pesos, en 1964 poco más de 50 000 y en 1967 cerca de 59 000 millones de pesos, a

precios corrientes, lo que daría un promedio anual de casi 48 000 millones, cifra que por sí sola demuestra que el principal negocio en un país capitalista sigue siendo explotar a quienes trabajan.

Presentadas las cifras anteriores de otra manera, y tomando como punto de referencia las tasas más bajas de explotación estimadas en el Cuadro anterior, si la proporción en que concurren los sueldos y salarios se equipara al trabajo realmente retribuido y el valor agregado neto (menos los impuestos indirectos y más los subsidios), al trabajo no retribuido y de cuyo fruto se apropian los capitalistas y ciertos estratos medios resultaría la situación siguiente:

CUADRO 34

DISTRIBUCION SOCIAL APROXIMADA DEL PRODUCTO NETO*
—Millones de pesos y porcientos—

Año	Producto neto total		Valor de la fuerza de trabajo			
		%	Pagada	%	No pagada	%
1960	123 040	100.0	46 918	38.1	76 122	61.9
1961	132 849	100.0	50 167	37.8	82 682	62.2
1962	145 574	100.0	55 636	38.2	89 938	61.8
1963	160 788	100.0	62 834	39.1	97 954	60.9
1964	184 373	100.0	71 442	38.7	112 931	61.3
1965	199 496	100.0	79 484	39.8	120 012	60.2
1966	222 459	100.0	90 698	40.8	131 761	59.2
1967	246 024	100.0	100 411	40.8	145 613	59.2

FUENTE: Elaborado con base en datos del Banco de México.

* El presente cálculo es bastante burdo, principalmente por las siguientes razones: 1) el valor de la fuerza de trabajo incluye sueldos y salarios y no solamente estos últimos; 2) supone que la masa de sueldos y salarios corresponde a trabajadores, no obstante que una parte de los sueldos representa de hecho utilidades de los empresarios; 3) no distingue entre el total de sueldos y salarios y la parte que realmente procede de actividades productivas, y 4) no se deduce de la última columna, o sea de la plusvalía, la parte que seguramente queda en manos no de la burguesía, sino de muchos pequeños productores. En conjunto, sin embargo, éstos perciben, como ya hemos visto en otros pasjes del presente estudio, un ingreso proporcionalmente muy pequeño.

Los datos anteriores no solamente dan cuenta de que la explotación del trabajo es casi increíble: descubren, además, que la magnitud del excedente o sea del potencial de desarrollo en México

es mucho mayor de lo que comúnmente se supone, y mucho más alta, desde luego, que la modesta inversión que se realiza año por año, lo que se explica en virtud del parasitismo de las clases altas y de su indiscutible capacidad de dilapidación de la riqueza nacional.

Todos los elementos de que puede echarse mano comprueban el fenómeno antes señalado: que la explotación de quienes trabajan es tremenda. En la industria, por ejemplo, sector en el que con frecuencia se supone que los trabajadores están mejor organizados, son más calificados y en donde, en general, gozan efectivamente de mejores condiciones que en otras ramas de la economía, los salarios de los obreros sólo representan una pequeña parte del valor que crean. En la primer edición de este libro estimamos que, en una muestra de cerca de 900 empresas industriales de importancia, la tasa de explotación era del orden del 120%, y que en no pocas actividades excedía con mucho ese nivel. Con base en cifras menos defectuosas, podríamos añadir que en 1967, tomando de nuevo un conjunto representativo de 1 100 empresas industriales, resultaría el cuadro que sigue: (Véase Cuadro 35).

Una tasa de plusvalía del 121% es, repetimos, sumamente alta. Sin embargo, como el lector podrá comprobar, en muchas industrias es incluso notablemente superior. Y no creemos exagerado decir que es casi seguro que, de hacer a las cifras anteriores ciertos ajustes, obtendríamos una tasa de plusvalía sustancialmente más alta, acaso no inferior al 150%, 160% o más.

¿No significará lo anterior que los bajos salarios y la pequeña proporción que los mismos absorben del valor agregado por la industria, y aun de las utilidades de los empresarios, son sólo signos demostrativos de un bajo nivel de productividad? En realidad, es probablemente en la industria en donde mejor se aprecia el nivel relativamente alto de la producción por persona ocupada y en donde se observan mayores cambios en la composición técnica del capital. Es decir, en donde el valor de las instalaciones, equipos, materias primas y materiales por unidad de salario es más alto, lo que revela una cada vez mayor productividad, pues como bien decía Marx, refiriéndose precisamente a la estrecha relación y a la influencia recíproca del capital y la productividad del trabajo, "... sea condición o efecto, el volumen creciente de los medios de pro-

ducción comparado con la fuerza de trabajo que absorben, expresa siempre la productividad creciente del trabajo.⁴⁹

Y no cabe duda de que la tendencia hacia una alta composición técnica y orgánica del capital, está presente en nuestro país, como puede comprobarse en el cuadro 36.

CUADRO 35

TASA DE EXPLOTACION DEL TRABAJO EN INDUSTRIAS SELECCIONADAS

—Millones de pesos y porcientos—

	<i>Ingreso neto de los empresarios*</i> (1)	<i>Sueldos y salarios</i> (2)	<i>Relación (%)</i> (3) (1)/(2)
<i>Total</i>	7 829	6 485	121
Leche condensada	308	68	453
Cerveza	480	384	125
Cigarros	1 086	192	566
Llantas y cámaras	488	289	169
Fibras sintéticas	325	227	143
Abonos y fertilizantes	302	106	285
Pinturas, barnices	161	128	126
Jabón, detergentes	234	186	126
Cemento hidr.	350	235	149
Hierro y acero	1 198	1 209	099
Cobre	197	95	207
Aluminio	83	88	094

FUENTE: *Estadística Industrial Anual*, SIC, 1967.

* No incluye depreciación, rentas y alquileres, pagos por regalías e intereses.

Tasa de explotación del trabajo en industrias seleccionadas

Carecemos de cifras que permitan establecer con precisión la tendencia histórica de la composición técnica y orgánica del capital,

⁴⁹ *El Capital*, p. 702.

pero el nivel que se observa en el cuadro mencionado es indudablemente alto, tanto en promedio como para las principales industrias; y ello se confirma, además, por las altas tasas de explotación del trabajo, típicas de la industria mexicana. Si tan solo para fines de análisis se partiera del supuesto de que, en un momento dado, la relación entre medios de producción de todas clases y el trabajo hubiera sido de 1, o sea que ambos entraran en la misma proporción en el proceso productivo, el que ese coeficiente se elevara a 3, 4, y con mayor razón al 5 o 6 —como indica en promedio el cuadro que comentamos—, ello demostraría que la productividad del trabajo en la industria ha crecido apreciablemente, y comprobaría, además, la validez de la tesis conforme a la cual la acumulación de capital "... amplía y acelera al mismo tiempo las transformaciones operadas en la composición técnica del capital, permitiendo aumentar el capital constante a costa del variable y reduciendo, como es lógico, la demanda relativa de trabajo."⁵⁰

El Cuadro 36 permite apreciar que la composición del capital no es uniforme; más bien acusa fuertes disparidades, pues mientras en industrias tales como la harinera de trigo, la de aceites y grasas y la de leche condensada y en polvo, tanto la composición técnica como la orgánica son muy altas, en las de llantas y cámaras, cerveza, cigarrillos y otras son bajas, debido a que la relación capital-trabajo, o más estrictamente, la relación C-V, es muy inferior.

⁵⁰ C. Marx, *ob. cit.*, p. 709. La composición orgánica del capital suele expresarse de diversas maneras. En ocasiones se presenta como el resultado de relacionar el capital constante con el variable, lo que en rigor, es más bien la composición técnica del capital. (El profesor Pesenti, por ejemplo, escribe: "... la relación entre el capital constante y el capital variable se denomina *composición orgánica del capital*).

En símbolos: $\frac{C}{V} = co$. Véase: Antonio Pesenti, *Lecciones de Economía Política*, La Habana, 1964, pp. 150-51). Otras veces se expresa en la relación similar siguiente: Composición orgánica = $\frac{C+V}{V}$, o sea como el número

de veces en que el capital total excede al variable. (Véase: Labor Research Association, *Trends of american capitalism*), Nueva York, 1948, p. 63. De uno y otro modo se aprecia, en general, la importancia relativa del capital constante; pero acaso como mejor se advierte ésta es relacionando directamente el capital constante con el capital total (C/C+V), como se hace en el cuadro anterior.

CUADRO 36
COMPOSICIÓN DEL CAPITAL EN INDUSTRIAS SELECCIONADAS
—Millones de pesos—

Industria	Insumos* (1)	Inversión fija neta (2)	Capital constante** (3)	Capital total (4)	Capital variable** (Sueldos y salarios) (5)	Composición	
						Técnica (6) (3)/(5)	Orgánica(%) (7) (3)/(4)
Total	31 086.2	1 965.2	33 051.4	39 535.9	6 484.5	5.1	83.6
Empacadora de diversos productos	1 510.3	13.9	1 524.2	1 761.1	236.9	6.4	86.5
Leche condensada	643.0	—1.6	641.4	709.6	68.2	9.4	90.4
Molienda de trigo	1 615.7	3.1	1 618.8	1 714.5	95.7	16.9	94.4
Aceites y grasas	2 557.8	9.9	2 567.7	2 738.1	170.4	15.1	93.8
Cerveza	912.0	97.7	1 009.7	1 393.5	383.8	2.6	72.5
Cigarros	574.0	.1	574.1	765.7	191.6	3.0	75.0
Celulosa y papel	1 412.4	63.9	1 476.3	1 393.5	398.3	2.6	72.5
Llantas y cámaras	587.3	7.5	594.8	883.8	289.0	2.1	67.3
Fibras sintéticas	601.5	293.6	895.1	1 122.1	227.0	3.9	79.8
Abonos y fertilizantes	493.8	—38.5	455.3	560.9	105.6	4.3	81.2
Pinturas y barnices	444.9	17.8	462.7	590.9	128.2	3.6	78.3
Jabones y detergentes	1 031.9	26.0	1 057.9	1 244.3	186.4	5.7	85.0
Cemento	618.0	252.7	870.7	1 105.4	234.7	3.7	78.8
Fundición y laminación de hierro y acero, cobre y aluminio	7 973.0	720.5	8 693.5	10 085.9	1 392.4	6.2	86.2
Construcción y ensamble de automóviles y fabri- cación de carrocerías	3 871.4	265.1	4 136.5	4 876.2	739.7	5.6	84.8

FUENTE: Elaborado con datos de la Dirección General de Estadística, *Estadística Industrial Anual*, 1967. México, 1970.

* Se excluyen varios conceptos que en conjunto representan aproximadamente el 13% de los insumos totales, en parte porque no fue posible determinar la proporción en que correspondían a capital constante y variable, y en una parte menor porque más que corresponder a gastos de producción, se trataba, propiamente, de gastos de distribución.

** "...la parte de capital que se invierte en *medios de producción*, es decir, en materias primas, materias auxiliares e instrumentos de trabajo, *no cambia de magnitud de valor* en el proceso de producción. Teniendo esto en cuenta, le doy el nombre de... *capital constante*. En cambio, la parte de capital que se invierte en *fuerza de trabajo* cambia de valor... crea un remanente, la plusvalía... Por eso le doy el nombre de... *capital variable*..." C. Marx, *El Capital*, T. I, Vol. I, pp. 232-33.

En el comercio, por último, vuelven a apreciarse condiciones que ponen de relieve que la magnitud del excedente que aportan los trabajadores para fines de capitalización y desarrollo es todo menos despreciable. Estimando muy conservadoramente la relación existente entre los ingresos de los empresarios y los que corresponden a obreros y empleados, se obtiene una tasa bruta de explotación de alrededor de 240%, lo que quiere decir que, casi seguramente, aun haciendo fuertes deducciones a los ingresos de capital, un puñado de grandes comerciantes retiene en su poder un ingreso que excede en cerca de dos y media veces al de todas las demás personas ocupadas en la actividad comercial.⁵¹ Y si esta situación es ya muy significativa lo es aún más el hecho de que, en realidad, una muy alta proporción del valor agregado por el comercio —cerca de 47 000 millones de pesos, según el cuadro de insumo-producto de 1960— procede en el fondo del trabajo productivo de otras actividades, de las que se sustrae parte del valor agregado como precio que los comerciantes imponen para sostener un pesado y con frecuencia ineficiente aparato de intermediación.

Con base en todo lo anterior se puede afirmar que, si bien es cierto que el nivel del excedente en una economía atrasada y dependiente como la nuestra, está desfavorablemente condicionado por

⁵¹ Según el cuadro de insumo-producto para 1960, los ingresos mixtos y de capital en ese año ascendieron en la actividad comercial a 37 545 millones de pesos, en tanto que los percibidos a través de sueldos, salarios y prestaciones fueron de 4 680 millones. Considerando que en el primer renglón caen miles de pequeños comerciantes que trabajan por su cuenta y que no son propiamente capitalistas, con base en los datos del último censo comercial se sustrajeron 252 327 establecimientos, o sea todos aquellos con ingresos brutos anuales de hasta \$500,000, que representan el 96.01% de las empresas y absorben el 20.49% de los ingresos totales. Dicha proporción se aplicó a los ingresos consignados en el cuadro de insumo-producto, de donde resulta la siguiente distribución del ingreso neto del comercio: valor total: 42 225 millones de pesos, ingresos de capital 29 852 millones, o sea el 70.7%, ingresos mixtos (pequeños comerciantes) 7 693 millones (18.2%) y empleados y obreros, 4 680 (11.1%). En otras palabras, relacionando los ingresos de capital y del trabajo, sin hacer ninguna deducción a estos últimos —a pesar de que una parte de los mismos corresponde también a ingresos de capital—, se obtendría una increíble tasa de explotación de 637%. E incluso agregando a los ingresos de trabajo los mixtos, y comparando la suma de ambos con los ingresos de capital, la tasa de explotación sería todavía extraordinariamente alta; como puede comprobarse enseguida:

$$\frac{29\ 852}{4\ 680 + 7\ 693} = 241.3\%$$

factores estructurales internos y externos, también lo es que, a pesar de esa decisiva, y en el marco de la dependencia del imperialismo, insuperable limitación, existe un potencial de ahorro —o sea una diferencia entre lo que el pueblo produce y lo que consume— que si no se convierte en un alto coeficiente de inversión y en un rápido crecimiento de la capacidad productiva nacional, es porque una altísima proporción de dicho excedente queda en manos y es dilapidado por unos cuantos millares de grandes propietarios, remitido al exterior por las empresas extranjeras, perdido a consecuencia de una desfavorable relación de intercambio y destinado a gastos improductivos e innecesarios por el gobierno.

Y no solamente son, en realidad, los trabajadores propiamente dichos y los más pequeños productores, quienes con sus bajísimos niveles de consumo contribuyen involuntariamente a aumentar el potencial de ahorro. Seguramente hay cada día un mayor número de pequeños comerciantes, de empleados públicos y de empresas privadas, de modestas amas de casa, de obreros calificados y estudiantes, que a pesar de sus ingresos generalmente bajos contribuyen también a la formación del ahorro nacional, tanto en la forma ya examinada —o sea produciendo más de lo que obtienen como sueldo, salario o ingreso— como destinando “voluntariamente” una parte pequeña de ese ingreso a la compra de ciertos valores o a otras formas de ahorro institucional.

Así, por ejemplo, con base en datos del Banco de México y de la Comisión Nacional Bancaria correspondientes a diciembre de 1969, podría estimarse, en un plano conservador, que hay probablemente más de cinco millones de personas, que comprenden desde el profesor de escuela, el empleado de gobierno, el pequeño empresario o el profesionista, que a pesar de que con frecuencia se suponen con una mínima capacidad financiera, probablemente disponen de ahorros cuyo valor acumulado excede de 13 000 millones de pesos, suma por cierto nada despreciable en una economía de la magnitud de la nuestra.

En efecto, parece haber una sólida base para pensar que el sector a que nos referimos debe tener más de 8 000 millones de pesos en depósitos de ahorro, alrededor de 2 000 millones en títulos y certificados financieros privados y otro tanto en bonos y cédulas hipotecarias y otras formas de ahorro.⁵²

⁵² Considerando que en las cuentas mencionadas debe haber, desde luego, ahorros que corresponden a personas y empresas con altos ingresos, en el

Y si a esas cantidades se agregara solamente el 10% de los certificados y títulos que la Nacional Financiera tiene en circulación, resultaría una suma adicional de cerca de 1 200 millones y un saldo total de aproximadamente 15 500 millones de pesos, de lo que en buena medida podría considerarse ahorro "popular" voluntario.

En otras palabras, el examen del proceso de acumulación de capital revela que no sólo está presente la condición de que el pueblo consume menos de lo que produce o, en otros términos, que ahorre voluntaria o involuntariamente, sino una situación en que la creciente productividad del trabajo está haciendo posible que la producción crezca mucho más de prisa que el ingreso de los trabajadores. En este sentido la miseria de las masas, que caracterizó en otros países y otras etapas al desarrollo del capitalismo, se da en México en no menor medida. Lo que no está presente es la posibilidad de que, al amparo de la propiedad privada de los medios de producción y del móvil de lucro la burguesía sea capaz, como lo fue en sus mejores tiempos, de movilizar e invertir productivamente el excedente y de lograr una rápida transformación de la estructura socioeconómica que permita acelerar el desarrollo. Como decía alguna vez Jawaharlal Nehru: "...una sociedad basada en la propiedad privada en que descansa el capitalismo, no satisface ya las exigencias del presente siglo. Tal sistema puede haber sido adecuado en otras épocas —e indudablemente, al capitalismo pueden acreditarse grandes realizaciones—, pero el mundo ha superado ese estado de cosas..."⁵³

Riqueza y miseria

A principios del siglo XIX, el ilustre Alejandro de Humboldt vino a América; y tras de recorrer vastas regiones del continente, al conocer lo que entonces era oficialmente la Nueva España, escribió: "México es el país de la desigualdad". Desde entonces han transcu-

cálculo anterior sólo se tomó en cuenta el 90% de los depósitos de ahorro, sin incluir los depósitos en moneda extranjera; el 50% del saldo en vigor de contratos de ahorro y préstamo y títulos de capitalización, el 33% de la circulación de cédulas hipotecarias, el 20% y el 10% de la circulación de bonos hipotecarios privados y de instituciones nacionales de crédito, respectivamente, y el 5% de la correspondiente a bonos y certificados financieros de bancos privados.

⁵³ Cit. por I. Sachs, en *Patterns of Public Sector in Underdeveloped Economies*. Bombay, 1964, p. 33.

rrido muchos años, más de un siglo y medio, en realidad. En ese lapso México logró su emancipación política, perdió más de la mitad de su territorio en una guerra de rapiña, sufrió la agresión extranjera, fue víctima de una larga dictadura y vivió una cruenta revolución social que dejó en los campos de batalla alrededor de un millón de seres humanos. En ese siglo y medio cambiaron muchas cosas, y quizá poco queda de lo que Humboldt consideró característico de la Nueva España. Mas a pesar de esos cambios, a pesar del camino recorrido y de que la Nación no es hoy lo que fue hace cincuenta o cien años, aún podría afirmarse que México es el país de la desigualdad.

En pocas naciones del mundo los ricos son, comparativamente, tan ricos y los pobres tan pobres como en México. Los contrastes de riqueza y miseria son realmente violentos. Frente a un pequeño grupo de mexicanos y extranjeros privilegiados que tienen todo, y que, como hemos visto son, en rigor, los dueños de gran parte de la riqueza nacional, hay todavía una masa enorme de hombres y mujeres que nada tienen y que sólo trabajan para malcomer. El claroscuro de riqueza y miseria es un rasgo siempre distintivo, una constante en el paisaje social de México: ciudad y campo, colonias residenciales y barriadas proletarias, grandes y modernas avenidas y oscuras y sucias callejuelas, residencias impresionantes y vecindades deprimentes, negociantes prósperos y campesinos miserables, Paseos de la Reforma y Lomas de Chapultepec, de un lado, y la Mixteca Oaxaqueña y el Valle de la Muerte, del otro, son los extremos de bienestar y abandono típicos de un país atrasado y contradictorio, en que la justicia sólo es tema de discursos demagógicos, promesas incumplidas y todavía vagas aspiraciones populares.

Determinar la magnitud de la miseria en México no es tarea fácil; medir aquello de que se carece es siempre más difícil que estimar lo que se tiene. Aun así abundan los datos que ponen de relieve que la pobreza sigue siendo la condición de millones de mexicanos. Las propias cifras oficiales, con todo y ser insuficientes, ofrecen una imagen en verdad desgarradora. Conforme a ellas, en 1960 había en México:

- Más de 1 millón de personas que sólo hablan dialectos indígenas;
- Alrededor de 2 millones de campesinos sin tierra;

- Más de 3 millones de niños de 6 a 14 años que no reciben ninguna educación;
- 4.6 millones de trabajadores que, entre 1948 y 1957, pretendieron internarse ilegalmente en Estados Unidos;
- Cerca de 5 millones de mexicanos que andan descalzos y aproximadamente 12.7 millones que en general no usan zapatos;
- Más de 5 millones de familias cuyo ingreso mensual es inferior a mil pesos;
- Alrededor de 4.3 millones de viviendas y 24 millones de personas que en ellas viven, que carecen del servicio de agua;
- Más de 8 millones que no comen carne, pescado, leche o huevos; y más de 10 millones que no comen pan;
- Casi 10 millones de trabajadores no agremiados;
- Cerca de 11 millones de analfabetos.

Las condiciones de alimentación suelen ser de tal modo lamentables, que en un reciente estudio se concluye que: "La alimentación y vivienda de la mayoría de los campesinos (ejidatarios de San Luis Potosí) poco o nada ha mejorado desde la iniciación de las dotaciones ejidales... En el noroeste del Estado... el 58% come dos veces al día y el 42% tres veces... Por la mañana frijoles con tortilla, café negro no siempre, a medio día sopa de arroz o de pasta de harina en poca cantidad, un solo platillo con tortilla; ya oscureciendo, vuelven a tomar los frijoles con tortilla... lo que cambia un poco en tiempos que recolectan alimentos propios de la región, como nopales y tunas, garambullos, flor de palma, flor de biznaga (cabuches), el fruto del mezquite y otros...", o sea cactus y hierbas.

"En el noroeste del Estado, donde la pobreza es mayor, el 70% de las familias comen dos veces al día, uno o dos tacos de frijoles y a veces la pura tortilla; el 63% de las familias nunca ha tomado leche; el 62% no come huevos y el 91% no come carne".⁵⁴

Y en otro estudio se llega a la siguiente conclusión: "En el año de 1958, un 15% de la población de México (lo que equivale a decir: cerca de 5 millones de personas) sufrió hambre. La desnutrición se provocó debido a que la dieta nacional tuvo déficit del 12 a 21% en número de calorías *per capita*. Los bajos niveles de

⁵⁴ Eloísa Alemán, *Investigación socioeconómica directa de los ejidos de San Luis Potosí*. Tesis profesional. México, pp. 89 y 177.

ingreso familiar hicieron imposible que miles de familias pudieran adquirir los alimentos básicos... De no abrirse nuevas fuentes de trabajo... una parte importante del pueblo de México estará, desgraciadamente, condenada a una vida de hambre y miseria."⁵⁵

En el curso de la última campaña presidencial, como ocurre cada vez que por necesidades políticas o de otra naturaleza los funcionarios se acercan a la realidad, o cuando se exhiben rasgos de esa realidad que habitualmente se soslayan o mantienen ocultos, se reiteró con frecuencia que las condiciones de amplias zonas del país y de vastos sectores del pueblo son deplorables.

El doctor Guillermo Montaña recoge, en un reciente ensayo, testimonios tan elocuentes como éstos: Del diario *Excelsior*: "La agonía de los chiapanecos agobiados por la miseria y las enfermedades... Cuando tienen hambre se llenan con tunas. Cuatro centavos al día para redimir al indígena..."

De un reportaje de Alardo Pratts: "Los números mienten, el trabajo de más, da menos. Es baja la participación rural en el producto nacional bruto."

Del periodista Manuel Arvizu: "Luis Echeverría encontró a los triques como en el siglo xvi. Sólo algo adicional: alcohol. Tosferina. Paludismo. Onchocercosis..."

Y del también periodista Guillermo Ochoa: "En pie, durante 18 horas, LE (Luis Echeverría), escuchó a 600 ejidatarios plantearle 300 problemas. Y la Caja de Pandora sigue abierta."⁵⁶

El propio Montaña cita a un funcionario de la Secretaría de Salubridad —el arquitecto Alvarez Ordoñez— quien afirma que "Veinticinco millones de mexicanos viven en extrema pobreza... en un ambiente de angustia y pobreza", así como la declaración del gobernador de Yucatán, Carlos Loret de Mola, en el sentido de que "la enfermedad del estado es el hambre."

El doctor Salvador Zubirán, por su parte, decía recientemente:

"Hay dos Méxicos, el rural y el que come bien. Más del 50% de la población mexicana padece un grado de desnutrición tal que su alimentación puede compararse con la de los habitantes del África, que es la más pobre del mundo..."⁵⁷

⁵⁵ Ana María Flores, *La magnitud del hambre en México*. México, 1961, p. 70.

⁵⁶ Guillermo Montaña, "Los problemas sociales", en *El milagro mexicano*, México, 1970, p. 159.

⁵⁷ *Ibid.*, pp. 60 y 123.

Cierto que en el México rural se come y se vive en condiciones lamentables. Lo que parece, en cambio, muy discutible es que en el otro México, en el México, urbano, se coma bien. Acaso sería más justo decir que hay una minoría de mexicanos que viven, en el campo y las ciudades, envidiablemente, mientras la mayoría alrededor de ellos lo hace a un nivel que va de lo modesto a lo miserable. En las cada vez más grandes y densas colonias proletarias de las ciudades, en las sucias vecindades de las zonas decadentes, en los anillos de miseria, centenares de miles de familias viven en una situación increíble.

Oigamos un último testimonio del periodista Hero Rodríguez Neumann, publicado recientemente por *Excélsior* en su Diorama de la Cultura:

“Allí viven, según el censo, 640 000 personas. Sin embargo, de acuerdo con las opiniones de los moradores, hay unos doscientos mil residentes más que no quisieron censarse o que forman parte de la numerosa población flotante de Ciudad Netzahualcóyotl... que por el número de habitantes... ocupa en importancia el cuarto lugar de la República...”

... la mayor parte de los hogares tiene piso de tierra apisonada; la minoría, una delgada capa de cemento. Dentro de las viviendas hay cierta limpieza; no obstante, alrededor de ellas se acumulan grandes cantidades de basura.

No hay servicios sanitarios; los baños son cuartitos improvisados, de cartón, que carecen de fosa séptica y que se encuentran un poco alejados de las viviendas. Oviamente, no existe red de drenaje. Tampoco hay instalaciones eléctricas adecuadas...”

“La cantidad de agua recogida... no alcanza para el aseo personal y genera frecuentemente cuadros infecciosos.

De cada cuatro niños que nacen sólo tres sobreviven.

No se observa un sólo árbol en todo el arrabal ni ningún otro tipo de vegetación...”

“Hay gran cantidad de madres solteras o abandonadas...”

“En ciudad Netzahualcóyotl existen unas cuarenta pandillas... que cometen delitos sexuales y contra la propiedad... El enervante usual es el cemento de zapatero, cuyas emanaciones producen euforia y causan graves daños al sistema nervioso, así como enfermedades pulmonares.”

Perspectivas

De hecho, de la presente exposición se desprende que, a nuestro juicio, el horizonte cercano del proceso de acumulación de capital en México no parece ofrecer perspectivas alentadoras. Las condiciones económicas cambian en respuesta a situaciones objetivas y no a buenos deseos, y todo parece indicar que México está frente a una perspectiva en la que, probablemente, irán perdiendo impulso algunos de los factores que hasta hoy han mostrado mayor dinamismo, y volviéndose más difícil superar ciertos escollos, en virtud de que, lejos de ser circunstanciales o siquiera ajenos al proceso de desarrollo, son a menudo su corolario inevitable e incluso su punto de sustentación. Esto no quiere decir que pensemos que México ha de caer en el abandono o el estancamiento y que el crecimiento de las fuerzas productivas haya de interrumpirse de golpe y de manera arbitraria.

Para impulsar un proceso de desarrollo acelerado, en el que durante algunos años el producto nacional creciera entre el 8 y el 9%, en que la formación neta de capital alcanzara un nivel satisfactorio —digamos del 15%-16% del ingreso nacional—, en el que dicha inversión se orientara hacia las actividades económica y socialmente más productivas y los recursos todos se utilizaran de un modo medianamente racional, sería preciso llevar a cabo cambios profundos en la distribución de la riqueza y del ingreso y en la estructura de la producción y la demanda, que ni son fáciles ni están a la vista en nuestro país.

¿De dónde podrían surgir los factores capaces de imprimir al desarrollo económico un ritmo más rápido y de expandir y encauzar en otra dirección el proceso de acumulación de capital? En los últimos años, el aumento del consumo tanto público como privado ha sido probablemente —del lado de la demanda— lo que más contribuyó a lograr una tasa aceptable de crecimiento del ingreso nacional. Pero una situación semejante no podría sostenerse a largo plazo, a menos que surgiera la posibilidad de incrementar en grande escala las exportaciones. La verdad, sin embargo, es que la capacidad de compra de las capas más amplias del pueblo está siendo en el fondo frenada por el propio proceso de acumulación de capital y por una rígida política que hace que los sectores populares consuman mucho menos de lo que producen. Y el problema no se circunscribe al llamado sector “moderno” de nuestra

economía: está también presente en las áreas económicamente más atrasadas, en donde los asalariados y pequeños productores proporcionan mercancías y en particular mano de obra barata y, cualquiera que sea el volumen del excedente que generen, sólo retienen lo necesario para vivir a niveles prácticamente de subsistencia.

Podría aducirse que tal estado de cosas sólo transfiere una parte de la demanda hacia un sector de ingresos medios y altos que es precisamente el que, a través de la compra de casas, bienes duraderos de consumo, ropa, alimentos, servicios, y en general un creciente poder de compra real, puede servir de base a un rápido desarrollo económico; y que, en todo caso, los programas de inversión pública y, en segundo lugar las exportaciones y el turismo, son capaces de suplir cualquier deficiencia en la inversión privada debido a un consumo excesivo de los grupos de alto ingreso.

Ciertamente, la posibilidad de que tales factores contrarrestantes pudieran entrar en juego es digna de tomarse en cuenta; mas en nuestra opinión no invalida el punto de vista de que la perspectiva de crecimiento y mejor utilización del potencial productivo del país es todo, menos prometedora o siquiera favorable.

El aumento sustancial de la capacidad de consumo de los estratos mayoritarios de la población podría, sin duda, sobre todo a corto plazo, estimular la producción, el mejor aprovechamiento de la capacidad productiva existente e incluso la formación de capital; pero en la práctica no es fácil que ello se produzca con un movimiento sindical débil, enajenado, traicionado por muchos de sus dirigentes y comprometido en buena medida a los intereses del sector patronal y del gobierno, y en un mercado en que la oferta de mano de obra supera en general crónicamente a la demanda, tanto en el campo como en las ciudades.

El aumento del consumo en los sectores intermedios y altos podría también entrañar un estímulo y traducirse en elevaciones de la demanda, que de momento alentarán la producción y la inversión misma. Al propio tiempo, sin embargo, la mayor concentración del ingreso y del poder de compra en manos de un sector minoritario, provocaría seguramente desequilibrios cada vez más profundos en el reparto de la riqueza y el ingreso, en la formación del mercado interno, en la balanza de pagos y en todo el proceso de desarrollo; pues a la vez se traduciría, en mayor medida que hasta ahora, en la expansión del consumo suntuario, en graves distorsiones de la oferta y de la estructura productiva, en la dilapidación cre-

ciente de toda clase de recursos y, en última instancia, en que sólo una pequeña parte del potencial de ahorro absorbido por los grupos de más altos ingresos se destinara a la acumulación de capital; lo que agudizaría la peculiar contradicción, típica de muchos países subdesarrollados, de bajos niveles de consumo de las masas, crecientes posibilidades de ahorro e insuficientes niveles de inversión.

Por lo que se refiere al sector público, no parece viable que pueda llevarse adelante en forma indefinida una política de incremento cada vez más rápido de los gastos corrientes, y menos aún que la inversión crezca en un futuro cercano mucho más de prisa que hasta ahora y se convierta en el factor que imprima el mayor dinamismo al proceso de desarrollo. Como bien dice un autor, una "vigorosa acción gubernamental" podría alterar la actual distribución del ingreso y alentar el desarrollo, pero "tales medidas... tendrían que adoptar formas que los hombres de negocios considerarían generalmente hostiles a los intereses de las empresas privadas: incrementos de salarios mínimos, aumentos de impuestos destinados a reducir el despilfarro..."⁵⁸ y —agregaríamos— muchas otras, de mayor envergadura, que tendrían que afectar los intereses de los grupos privilegiados y suponer cambios de fondo en la orientación de toda la política económica oficial.

¿Y qué perspectiva parece ofrecer el sector externo, esto es, el comercio exterior, el turismo y las inversiones extranjeras? Por lo que hace a las exportaciones y al turismo, renglones en que México ha sido uno de los países mejor librados en los últimos años en Latinoamérica, aun suponiendo que las cosas se mantuvieran más o menos como hasta ahora y que incluso el nivel de la inversión extranjera siguiera creciendo con respecto a 1964-69, no es fácil que el coeficiente de exportación aumente y menos con una celeridad que pudiera dar al desarrollo un nuevo y mayor vigor. Lo más probable es que las exportaciones de bienes y servicios se eleven grosso modo a un ritmo semejante o quizá inferior al del ingreso global, a lo que habría que añadir que, de no ser así, probablemente el remedio resultaría peor que la enfermedad, porque si en esos factores descansaran crecientemente la formación de capital y el desarrollo, el peso de los intereses extranjeros en nuestra economía

⁵⁸ Raymond Vernon, *The Dilemma of Mexico's Development*. Cambridge, 1963, p. 184.

sería cada vez mayor y la proyección de todo el desarrollo expresaría más y más la dependencia del imperialismo. De momento, sin embargo, lo que es más de temerse es que el sector externo siga siendo, a través del deterioro de la relación de intercambio y del saldo adverso de las inversiones privadas extranjeras, no un estímulo a la inversión, sino un factor de desinversión.

A estas horas parece claro que el sector externo, y en particular el comercio exterior, no ofrecen perspectivas de crecimiento capaces de acelerar el desarrollo de los países capitalistas atrasados. Las tasas de aumento del ingreso en casi todas las naciones industriales que después de la Segunda Guerra tuvieron quince o más años de auge, no son ya tan favorables. Pese a la carrera del espacio, al armamentismo, a los miles de millones de dólares que absorbe año por año la guerra de Vietnam, y en general al enorme gasto improductivo de la "sociedad de consumo", la expansión capitalista empieza a debilitarse. La economía norteamericana, de la que dependemos más gravemente, encara dificultades y problemas que no son de fácil ni pronta solución. Aun sus más entusiastas propagandistas reconocen que las fuerzas depresivas, cuya acción pudo contrarrestarse con cierto éxito en las últimas décadas mediante los más variados expedientes anticíclicos, adquieren nuevo vigor y amenazan con llevar a Estados Unidos a un receso en que el proteccionismo, el desempleo de millones de trabajadores y el subempleo de la capacidad productiva en todo el sistema se vuelvan los rasgos dominantes, pero ahora en un marco desconcertante en que el aflojamiento de la demanda coincida con el empeño de los monopolios en elevar los precios, y en que los factores deflacionarios y la inflación se afirmen y entrelacen, no ya como fases sucesivas de un proceso sino como expresiones simultáneas de una situación cada vez más contradictoria.

Aun si los incrementos combinados de la demanda interna y externa alentaran en mayor medida que hasta ahora el desarrollo, el problema de cómo financiar una creciente inversión entrañaría por sí solo un obstáculo difícil de superar, debido a que, si bien México cuenta con un considerable potencial de ahorro, lo que no tiene es la posibilidad —en las condiciones existentes— de movilizarlo y utilizarlo como mejor convenga a los intereses de la Nación en su conjunto.

Financiar un programa de inversiones crecientes no es sencillo. Pretender, por ejemplo, por caminos inflacionarios o a través de otros medios más directos, que sea la población trabajadora la que

aporte el ahorro adicional —consumiendo cada vez una parte relativamente menor de lo que produce— sería no sólo injusto sino políticamente riesgoso, y que incluso podría colmar la paciencia del pueblo. Y de no ser apretando aún más el cinturón de los pobres, ¿de dónde vendrían los recursos para financiar un vasto programa de inversión? Los ricos mexicanos, interesados por encima de todo en preservar sus privilegios, se apresurarían a decir que tales recursos debieran proceder del extranjero; y en parte, seguramente, así seguirá siendo. Pero surge insoslayablemente la duda: ¿podrá el país continuar endeudándose indefinidamente, a pesar de la amarga experiencia que muestra que por ese camino se acaba siempre hipotecando incluso la soberanía nacional? La oligarquía tiene en su poder dinero de sobra para que con él pudiera acelerarse el desarrollo; pero lo tiene en los bancos extranjeros, en bienes raíces, en oro y divisas, en casas grandes y “chicas”, en automóviles lujosos y en actividades que le aseguran pingües ganancias. Una buena parte de ese potencial de ahorro se dilapida, y sería ingenuo y utópico pensar que, de buenas a primeras, en un milagroso y cristiano acto de arrepentimiento, los pequeños grupos de nacionales y extranjeros que detentan la mayor parte de la riqueza de la Nación, tomaran el camino de la frugalidad y la abstinencia, y convirtieran su escandaloso despilfarro en inversiones productivas que eleven el nivel de vida del pueblo.

A menudo se habla de que la planificación del desarrollo podría ser favorable a un cambio importante. Y en principio, ciertamente, podría serlo. Si fuera viable formular un plan que expresara una nueva estrategia económica; si se concibiera ese plan como un instrumento destinado a elevar en forma sustancial la tasa de crecimiento económico mediante inversiones públicas y, complementariamente, privadas, a partir de la movilización y el mejor aprovechamiento del potencial de ahorro que hoy se desperdicia lamentablemente; si el plan fuera una palanca para remover los obstáculos que impiden o frenan el desarrollo industrial, para superar los anacronismos que afectan a la estructura económica y para romper la dependencia asfixiante que hasta ahora hemos padecido de Estados Unidos, dicho plan sería sin duda un factor de primer orden en la lucha por hacer de México una nación moderna y próspera.

Pero si a partir de una planificación así orientada podrían lograrse enormes avances, tal tipo de planificación sólo podría surgir, a su vez, de profundos cambios previos, de transformaciones verdaderamente estructurales y de una lucha política en la que el pueblo

tomara el poder. Los planes burocráticos, a menudo puramente de *papel*, o si se prefiere de cartón, que se hacen en el gabinete, palaciegamente, sin conocimiento y aun a espaldas de quienes debieran ejecutarlos, jamás podrán superar la anarquía prevaleciente ni racionalizar el desarrollo nacional.

Los planes de desarrollo hechos hasta ahora en nuestro país no plantean siquiera la necesidad de llevar al cabo reformas estructurales. Se quedan en la superficie, descansan en una política rutinaria y conservadora que sólo acepta cambios epidérmicos que no afectan los intereses de la burguesía, y son más bien instrumentos de una estrategia panamericanista que, desde antes de lanzarse la Alianza para el Progreso, ha venido propugnando —con reformas o sin ellas— el fortalecimiento del *statu quo* (o sea la defensa de la seguridad hemiférica), como condición para enfrentarse con éxito al peligro de acciones populares y de cambios revolucionarios, a los que en la jerca policiaca y reaccionaria de los cancilleres de la OEA y los agentes de la CIA, se alude siempre como una “conspiración comunista internacional.” Conforme a esos “planes” la tasa de crecimiento es generalmente igual y aun menor a la que podría lograrse sin ellos; la composición de la inversión es en buena medida la misma, la importancia relativa de la inversión pública no es creciente y aun suele ser decreciente, y en vez de que el plan descanse y a la vez promueva una profunda movilización del potencial interno de desarrollo, exhibe la concepción derrotista y complaciente hacia los ricos, de que el ahorro interno es insuficiente y de que, por tanto, debe recurrirse cada vez más al financiamiento del exterior. Todo lo cual indica que, mediante esa planificación, el gobierno se limita a cumplir con “el deber” que los banqueros e inversionistas le imponen, de atender esencialmente las llamadas inversiones de infraestructura y crear alicientes a los capitalistas privados nacionales y extranjeros.

¿Quiere esto decir que no hay, a la vista, posibilidades de cambio? De ninguna manera. Tarde o temprano, los intereses del pueblo acabarán por imponerse sobre los privilegios de la minoría. El panorama político de América Latina descubre un escenario en pleno proceso de cambio. La Cuba de hoy, la de Fidel y el *Che*, no es la Cuba de apenas ayer: la de los traficantes, los hoteles de lujo, los garitos, los bohíos deprimentes y los millares de trabajadores ociosos después de cada zafra azucarera. Los gorilatos de Brasil o la Argentina no son ya las viejas y en apariencia inexpugnables fortalezas ante las

que el pueblo retrocedía atemorizado o caía acribillado e inerme. Por cada Marighela asesinado nacen a la lucha muchos jóvenes dispuestos a entregar también su vida y seguir adelante hasta el triunfo. El Uruguay de los tupamaros y las acciones revolucionarias no es ya el pequeño, cosmopolita, plácido país del Mar del Plata, atento a las modas europeas y cuya "democracia" debía supuestamente revivir en América el modelo suizo. El Perú de los incas empieza a despertar tras un sueño de siglos. Las calles y los campos de Venezuela, Colombia y Guatemala son frecuentes escenarios de la violencia de la oligarquía y la contraviolencia revolucionaria; y desde la otra punta del subcontinente, acaso para convertir los Andes en la Sierra Maestra de la tierra firme de América, Chile emerge al proceso revolucionario con una fórmula propia y una alianza popular que abre nuevas perspectivas a todos los pueblos.

México mismo, el de 1970, no es el México de antes; no es siquiera el de 1968. A las luchas espontáneas de los estudiantes ha seguido un proceso de toma de conciencia que seguramente dará frutos crecientes. El pueblo empieza a aprender de los hechos mismos, de sus propias acciones. Empieza a distinguir la "revolución" de que demagógicamente hablan los de arriba, los "Gastones Billetes" de la oligarquía, de la revolución de los de abajo. Empieza a comprender que para cambiar una situación petrificada por la injusticia y el privilegio no basta protestar o sentirse descontento: es menester organizarse, entregarse a la lucha con decisión y disciplina, cobrar en ella conciencia cada vez más clara de los problemas y de la posibilidad de resolverlos, y evaluar rigurosamente las fuerzas en pugna para poder ubicar y, a la postre, vencer al enemigo. El mundo vive una etapa de cambios revolucionarios. Desde Vietnam hasta Cuba y desde Argelia hasta Chile, desde la vieja Indochina a la nueva China, los pueblos empiezan a abrir nuevos caminos, y México no podrá sustraerse a las exigencias indeclinables del progreso.

Nuestro pueblo también habrá de pasar del mundo de la necesidad al de la libertad; pero no sin antes pagar el precio, el alto precio que la historia siempre ha cobrado por la libertad.

A P É N D I C E

EL PROCESO DE ACUMULACIÓN DE CAPITAL

Si las cifras estadísticas que más importan para el análisis de la formación de capital se elaboraran en nuestro país con mayor rapidez y publicaran con menor retraso, habría sido aconsejable y seguramente útil dar cuenta al lector, en esta nueva edición, de los cambios ocurridos en la dinámica del proceso económico nacional a partir de 1970. Al intentar, sin embargo, obtener algunos datos fundamentales, tropezamos con obstáculos insalvables; y a ello obedece que nos sea imposible sustanciar con suficiente precisión los comentarios que haremos en este breve apéndice. Aun así, acaso tenga interés destacar los hechos y tendencias que parecen advertirse en torno al proceso de acumulación de capital en los últimos dos años. En una rápida y esquemática enunciación podría destacarse lo siguiente:

1) Probablemente el capital fijo de la nación alcanza ya, a precios de 1960, un valor cercano a los 700 000 millones de pesos. Lo que querría decir que ha seguido creciendo el acervo de capital tanto globalmente como por habitante, aunque, sobre todo en 1971, a un ritmo inferior al de años previos.

2) El coeficiente de capital —medio y especialmente marginal— debe hacer continuado elevándose, por dos razones: a) porque la tasa de inversión bruta y neta fue en 1969-71 similar y aun ligeramente más alta que la de años anteriores y b) porque en promedio —concretamente en 1971 y lo que va de 72—, la tasa de crecimiento del PIB se redujo apreciablemente. Es probable que la relación marginal sea ya bastante superior a 3:1, (lo que indica que, para lograr un incremento de 1 peso en el Producto Interno Bruto, se requieren más de tres de inversión anual).

3) Es difícil saber qué cambios ha experimentado la composición del capital. Mas el hecho de que la economía mexicana haya sufrido un receso durante los últimos 18 meses —en que la inversión se retrae y las ventas aumentan con lentitud— hace pensar que la proporción de existencias o inventarios se haya elevado

sensiblemente respecto al capital fijo, y, desde luego, al valor de la producción.

4) Debido a su mayor dinamismo, es probable que haya seguido incrementándose —quizá hasta llegar a un 29% a 30%— la proporción del capital fijo que absorbe la industria. Aun así, el comercio y los servicios siguen siendo las actividades en las que se concentra la mayor parte —muy cerca del 40%— del capital de la nación.

5) No parece que, al menos en la fase inicial del gobierno del presidente Echeverría, haya cambiado sustancialmente ni el monto ni la orientación de la inversión pública, por lo que puede pensarse que el capital del Estado debe seguir representando alrededor del 30% del de toda la nación. Lo que significa que el 70% restante pertenece a empresarios privados.

6) Aunque a últimas fechas se ha reiterado demagógicamente el propósito de lograr un desarrollo “con justicia social”, no se advierten cambios reales que pudieran hacer pensar que la ya vieja tendencia de concentración y centralización de la riqueza, y en particular del capital, haya dejado de estar presente. Antes al contrario, el mayor incremento de los precios en 1970-71, la creciente especulación en el mercado de bienes raíces, la devaluación del dólar y, consiguientemente, del peso mexicano, y al propio tiempo, la presencia de factores deflacionarios especialmente perjudiciales para numerosos empresarios pequeños y medianos —centenares de los cuales han incluso quebrado en los últimos meses— son hechos que sugieren que dicha tendencia debe haberse agudizado. En apoyo de esta afirmación podría añadirse que las mejores explotaciones agrícolas siguen en poder de unos cuantos centenares de grandes terratenientes, que el peso de los monopolios extranjeros en “nuestra” industria es cada vez mayor, la tímida y en buena parte inocua reforma fiscal de principios de 1971 afecta más a los sectores intermedios que a los altos y, en fin, que en el comercio y los servicios se fortalecen cada vez más, no las pequeñas empresas, sino las grandes cadenas.

Se asegura que —pese al retraimiento de la actividad económica— en el brevísimo lapso de los tres últimos años, en varios nuevos fraccionamientos situados en el sur de la ciudad de México se han registrado elevaciones de precios de 25%, 30% y aun 40% y más, lo que revela la intensidad del movimiento especulativo en el mercado de bienes raíces. En cuanto a la cada vez mayor importancia relativa de las grandes empresas, junto a la bien conocida situación en la industria, en muchas de cuyas ramas principales es manifiesto el control que ejercen tres o cuatro firmas, en el comercio y los servicios prosigue a ritmo acelerado la concen-

tración y centralización del capital y de la producción. De ello no sólo da cuenta el número cada vez más grande de sucursales y filiales de los principales bancos —Nacional de México, de Comercio, Comercial Mexicano, de Londres y México, etc.—, sino la rápida expansión de establecimientos comerciales como Sanborns, Salinas y Rocha, Aurrerá-Vips-Superama, Gigante, El Puerto de Liverpool, Sears Roebuck, Comercial Mexicana, El Centro Mercantil, Viana, París-Londres, Blanco Sucesores, Dennys, etc., etc. Incluso en una rama, digamos tradicional, como la del calzado, en que hasta hace muy poco tiempo proliferaban las empresas pequeñas y medianas dedicadas a la fabricación y distribución, a la fecha son cinco o seis negocios los que realmente cuentan, y uno sólo de ellos, Calzado Canadá, asegura en su publicidad que dispone ya de una red propia de más de mil agencias o tiendas distribuidoras en la República.

7) Bajo la influencia, en primer término, de la propia dinámica histórica del sistema, y no habiendo una política que traté siquiera de contrarrestar la concentración y centralización del capital en manos privadas, no es extraño que el grueso de la riqueza racional siga acumulándose en una pequeña y poderosa oligarquía. Y tampoco a este respecto parece haber cambios significativos: hace apenas unos días el Secretario de Gobernación, señor Mario Moya Palencia, en términos similares a los que bajo el gobierno anterior empleaban funcionarios como Alfonso Martínez Domínguez y Fidel Velázquez, declaró que en México “no hay oligarquía” y que, “definitivamente”, “el país no está gobernado por una oligarquía” (*Excelsior*, 29 de abril de 1972). La declaración, a pesar del énfasis con que fue hecha, no resultó más esclarecedora que el singular y elevado debate que, pocas semanas antes, a propósito de un comentario hecho por el Presidente del PRI, había tenido lugar en torno a si en el Partido oficial participan o no “ricos”, “ricotes”, “riquillos” o, simplemente, “económicamente poderosos”.

El hecho es que mientras ciertos funcionarios se empeñan sospechosamente en negar la presencia y el cada vez mayor peso de la oligarquía en la vida económica y política de la nación, la oligarquía se conforma con consolidar sus posiciones y extender su radio de influencia, agradece sutilmente la discreción de quienes no la ven por ningún lado, y aun suele premiar a los altos funcionarios —incluyendo a no pocos escépticos de los que no creen en ella— e incorporarlos al mundo de los buenos negocios.

Respecto a la naturaleza y alcance de la oligarquía, es poco lo que podemos añadir a lo dicho en la última edición de este libro. Aparte de haber afirmado la convicción de que no son más

de 1,000 familias las que acaparan el grueso de la riqueza privada en poder de mexicanos, hemos —por cierto con la cooperación de algunos lectores del ensayo— avanzado en la selección inicial de cerca de un centenar de familias que, probablemente, podrían figurar en la relación de las grandes fortunas mexicanas y que debidamente revisada se incluirá, de llegar a hacerse, en la próxima edición.

Por ahora me limitaré a hacer notar que:

a) En esa nueva lista hay por lo menos doce a quince familias que, según las informaciones más serias que hemos logrado recabar, debieran estar presentes en el nivel "C", y algunas, probablemente, inclusive en el "B". Tal es el caso de las siguientes:

<i>Familias</i>	<i>Actividades o empresas principales</i>
Franco	Gases industriales, bienes raíces (Hotel Alfer)
Grupo Guindi	Fibras artificiales, electrónica, etc.
González Mendoza	Industria jabonera
Ángel Lozada	Comercio y servicios (Gigante, S. A.)
Julio Mariscal	Bienes raíces, servicios
Antonio Ocejo	Industria y servicios
Victoriano Olazábal	Industria molinera, inversiones
Marcos Ortiz	Industria molinera
Severino Pérez y otros	Autotransportes (grupo ADO)
Jesús Robles Martínez	Ganadería, comercio, finanzas
Isidoro Rodríguez y otros	Autotransportes (grupo Tres Estrellas)
Servidge	Industria (Pan Bimbo)
Emilio Suberbielle	Malta, bienes raíces, etc.
Velasco	Fraccionamientos en el D. F.

Varias familias que en la edición anterior aparecen asociadas solamente a una entidad federativa, podrían considerarse importantes incluso a nivel nacional. Tal parece ser el caso de los Santos, de Monterrey; los Cousin, de Guadalajara, los López del Bosque, de Coahuila; Hank González, del estado de México, y la familia Ávila Camacho, de Puebla.

b) Aun consideradas aisladamente, cada una de las familias más ricas tiene innegable significación. En la práctica, sin embargo, suelen relacionarse estrechamente unas con otras, derivando de ahí consorcios aún más poderosos. Así por ejemplo, entre otras interrelaciones, podrían mencionarse las siguientes:

*Familias**Actividades y empresas*

Azcárraga-O'Farril-Alemán
 Jenkins-Espinosa Yglesias
 Trouyet-Vallina-Senderos

Telesistema
 Banca y otros servicios
 Banco Comercial Mexicano-Seguros
 La Comercial
 Industria y finanzas
 El Puerto de Liverpool
 Bienes raíces

Bailleres-Senderos
 Enrique Bremont-Maximino
 Michel
 Sourasky-Braniff

c) Al margen de esas relaciones, e independientemente del hecho de que, en su conjunto, la burguesía mexicana sea una clase dominante-dominada que se desenvuelve en el seno de una economía estructuralmente dependiente, abundan en nuestro país los capitalistas que mantienen contactos estrechos y permanentes con grandes empresas extranjeras. A manera de simple ilustración podría señalarse que se asegura que tal es el caso de Luis G. Aguilar, Jerónimo Arango, Abedrop, Esteve Hermanos, Espinosa Yglesias, Rogelio Azcárraga, los Braniff, los Brenner, Bailleres, los Cuzi, Carlos Gómez, Bernardo Quintana, Larrea, Licio Lagos Longoria, Gutiérrez Roldán, Pagliai, Hernández Pons, O'Farril, Ortiz Garza, Salinas y Rocha, Trouyet, Senderos, Víctor Rivero, la familia Ocejó, los Vallina, Ruiz Galindo y muchos otros empresarios.

d) Como expresión singular y particularmente grave de la dependencia respecto al capital extranjero, destaca, además, el hecho de que numerosos empresarios mexicanos continúan vendiendo sus negocios a consorcios del exterior. Entre los casos más recientes podría recordarse la venta de los intereses mexicanos existentes hasta hace unos meses en Fábricas Automex, a la Chrysler Corporation, así como operaciones análogas en torno a otras empresas. Y el hecho es ampliamente conocido tanto en el sector público como en el privado.¹

¹ En una reciente exposición, el señor Marín Maydón G., asesor de la Dirección de Estudios Económicos de la Secretaría de la Presidencia, expresaba: "Ha sido considerable durante los últimos años el traspaso de empresas mexicanas a manos extranjeras..." Y añadía: "Es incuestionable que sólo la economía pública garantiza, en cualquier adversidad, que el desarrollo se oriente hacia una mayor independencia." (*El Mercado de Valores*, Diciembre 6 de 1971). Independientemente del esquematismo y el inaceptable y gratuito divorcio que se establece entre la empresa privada y el gobierno, y lo que es más, entre el estado y la burguesía, hasta llegar a sugerirse en forma por demás simplista que mientras aquella alienta la dependencia, el estado "garantiza" un desarrollo independiente, queda claro que para muchos "patrióticos" empresarios mexicanos, lo que más importa no es sólo ganar dinero, sino incluso ganarlo a costa de enajenar el patrimonio mismo de la nación.

8) En fin, tampoco parece que esté cambiando la situación en lo que se refiere al desperdicio del potencial o, concretamente, de la capacidad de producción del país. En un reciente discurso el Secretario de Hacienda, señor Hugo Margáin, reconocía que "...No se utiliza totalmente la capacidad productiva instalada y se propicia un desperdicio de capital existente que se refleja en costos unitarios mayores; en precios elevados en detrimento del consumidor y en una reducción del mercado". Y aparte de ello, que por lo demás es propio del capitalismo, y, acaso sobre todo, del *capitalismo del subdesarrollo*, cada día es más fácil advertir las múltiples formas —algunas extravagantes y aun criminales— en que se dilapida la riqueza nacional. En los dos últimos años se han multiplicado en la ciudad de México los fraccionamientos residenciales y construídose centenares de edificios comerciales que a menudo se hallan semivacíos, han seguido abriéndose por todas partes sucursales bancarias y enormes centros comerciales como el de Ciudad Satélite, que sin duda entrañan un alto costo social, y ha continuado aumentando el gasto de los turistas mexicanos en el extranjero. Solamente en 1971, que como se sabe fue un año difícil, en que numerosas empresas despidieron a miles de trabajadores, en que aumentó alarmantemente el desempleo y se agravó la miseria de las grandes masas, los turistas mexicanos gastaron en otros países 630 millones de dólares —casi 8,000 millones de pesos— o sea cerca de 50% más de lo que habían gastado apenas en 1968. Y este no es todo. Según la revista de negocios *Expansión*

"hay indicios de que una cantidad significativa de capital mexicano está saliendo al exterior..."; "...se sabe que en meses recientes distintos grupos de industriales mexicanos han adquirido extensiones de terreno bastante grandes en el centro de Florida donde está el nuevo parque recreativo Disney World. Uno de estos grupos ya se ha comprometido a invertir \$50 millones de dólares en un complejo hotelero de lujo cercano a Disney World. Otros están adquiriendo terrenos en esta zona, aparentemente con propósitos de especulación."²

9) Hasta aquí, por lo que se refiere al capital. ¿Y qué es lo que ha ocurrido con la inversión corriente y el ritmo de crecimiento de la producción nacional? A precios de 1960, el producto interno bruto fue de 277 400 millones de pesos en 1969; en 1970 alcanzó 298 700, y en 1971, si suponemos una tasa de crecimiento de 3.5%, llegaría a unos 309 200 millones de pesos. Al respecto habría empero que recordar que, si bien esa es la cifra que parece

² *Expansión*, 19 de abril de 1972, p. 24.

aceptarse en círculos oficiales y privados, la CEPAL ha estimado que sólo llegó a 3.1%³, en cuyo caso tendría que hacerse el ajuste correspondiente y admitirse que, en 1971, incluso se redujo en México el producto por habitante.

Resulta aún más difícil saber lo acontecido con la inversión; pero a juzgar por las cifras oficiales que más se manejan, el crecimiento del producto en 1970 —de 7.7%— estuvo acompañado de un sustancial aumento de la inversión —el Banco de México lo estimó en 11.9%—, lo que daría base para suponer que la tasa de inversión debe haberse elevado hasta cerca de 20.4%, (inversión fija bruta-producto interno bruto), contra alrededor del 19.6% en 1969. En cuanto a 1971 es probable que, dado el descenso, sobre todo, de la inversión pública, el coeficiente de inversión no haya pasado de 18.5%, lo que por sí sólo explicaría el receso sufrido a partir de 1971. Aun si el descenso absoluto de la inversión pública hubiera sido en gran parte compensado por un aumento de la inversión privada, es improbable que la tasa global de inversión excediera de, digamos, 18.7% a 18.8%, lo que probablemente correspondería a un 12.5% o 13% de inversión neta, nivel del todo insuficiente si se recuerda que, en 1971, no se incrementó sustancialmente la demanda interna de bienes de consumo ni tampoco la demanda externa, o sea la exportación a otros países.

10) Desconocemos los cambios internos sufridos por la inversión en 1971. Sólo sabemos que la inversión pública realizada en 1970 superó a la programada y llegó a 29,205 millones de pesos, o sea la cifra más alta, tanto en términos monetarios como reales, alcanzada hasta ahora. En 1971 la inversión prevista inicialmente en el sector público fue de 28,300, cifra que poco después se redujo a 27,500 millones, lo que significó un sensible descenso debido, principalmente, al menor gasto en obras de bienestar social. Se insiste, sin embargo, en que por tratarse de un nuevo gobierno los programas de inversión pública se rezagaron y que es probable que la inversión real no haya excedido de poco más de 26 000 millones de pesos, lo que entrañaría una reducción de alrededor de 3 000 millones respecto al alto nivel del año anterior.

11) Durante 1972 se espera que la inversión pública aumente, incluso en relación a 1970, y que lo haga también la inversión privada, hasta un nivel que permita recuperar la tasa de crecimiento económico lograda en la última década. El optimismo de las autoridades parece sustentarse en que en 1971 se consiguió detener la inflación, moderar el endeudamiento con el exterior, superar los efectos de la crisis monetaria internacional; reducir, gracias

³ Véase "De la Política" (de Mario Ezcurdia) en *El Día*, abril 30 de 1972.

a un aumento de las exportaciones, el déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, y realizar las reformas institucionales más urgentes.

Todo esto se antoja bastante débil. En primer lugar, si bien es cierto que en 1971 descendió el índice de precios al mayoreo, también lo es que el de precios al menudeo aumentó incluso más que en el año anterior (5.5% contra 4.8%) y, sobre todo, las presiones inflacionarias siguieron en juego, si acaso mitigadas por el receso económico mismo, más que por la política oficial, lo que hace pensar que, como en realidad ha venido ocurriendo en los últimos años, la inflación será una constante estrechamente ligada a ciertas tendencias deflacionarias. Podría decirse que las contradicciones fundamentales (estructurales) del capitalismo han llegado a agudizarse de tal modo, que el comportamiento tradicional del ciclo económico se ha alterado grandemente. Hoy, aun bajo una intensa inflación actúan ciertas fuerzas deflacionarias, y aun en un receso económico como el que padecemos, se deja sentir la presión inflacionaria.

12) ¿Y qué decir de los cambios en el llamado sector externo? Es cierto que el endeudamiento en 1971 fue menor que en años previos, pero el saldo de la deuda siguió creciendo. Según el Banco de México, las obligaciones a corto y largo plazo del sector público alcanzaron la cifra sin precedente de 4,531 millones de dólares (unos 56 600 millones de pesos), o sea más de 3 350 millones por encima del año anterior. Pero además, al reducirse el ritmo del endeudamiento, ocurrió algo que merece subrayarse: las disposiciones de créditos a largo plazo, pese a su importante volumen—475.9 millones de dólares— fueron insuficientes para cubrir la amortización y los intereses de la deuda, lo que por sí solo reclamó, en 1971, 489 millones de dólares.⁴

El gobierno ha reiterado con satisfacción que el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos se ha reducido. Mas tampoco aquí hay por qué cantar victoria. En 71, en efecto, dicho déficit se redujo de 866 a 735 millones de dólares. Pero, para apreciar lo que esto significa, conviene tener presentes dos hechos: 1) que el nuevo déficit sigue siendo enorme, muy superior, digamos, al promedio del último trienio, y 2) que su reducción fue en buena medida el fruto, más que de una nueva política, de que la exportación de mercancías logró un pequeño aumento de 5% y, sobre todo, de que a consecuencia principalmente del receso y en parte del rezago en los programas de inversión pública, las importacio-

⁴ Todas las cifras proceden del Informe del Banco de México correspondiente a 1971.

nes no sólo no aumentaron a un ritmo más o menos normal sino que descendieron, aun en cifras absolutas, de 2 461 a 2 411 millones de dólares, lo que hizo posible que el déficit de la balanza comercial disminuyera de 1 088 a 968 millones de dólares, o sea en 120 millones, suma que a su vez representa casi el 90% de la engañosa mejoría en el saldo de la cuenta corriente.

Todavía más: nadie podría sostener que los efectos desfavorables de la crisis monetaria internacional han quedado atrás. Cuando el banco central, siempre tan dado a los eufemismos, declara en su último informe que "el aspecto más sobresaliente de la política financiera internacional de México fue la firme decisión de las autoridades de mantener inalterable, el tipo de cambio del peso frente al dólar...", debemos entender lo que ello significa...; lo que quiere decirse es que se optó, *firmente*, por devaluar el peso. Lo extraño es que las mismas autoridades que admiten que el dólar fue devaluado, al referirse al peso sólo hablen de su estabilidad y su firmeza, cuando lo cierto es que, a partir de ahora, tendremos que vender más barato y comprar más caro a los países industriales que no devaluaron sus monedas. Y no sólo eso: aparte de que la devaluación ha significado ya una pérdida de capacidad de compra en el mercado internacional, debido a la alta proporción en que participa el dólar en las reservas monetarias latinoamericanas, la política con que Estados Unidos pretende contrarrestar el déficit de su balanza de pagos tenderá a acentuar el desequilibrio que sufre la de América Latina, contribuirá a agudizar la inflación que ésta padece, y, como la devaluación del dólar y de las monedas latinoamericanas ha sido esta vez paralela, no puede descartarse la posibilidad de que el déficit con Estados Unidos, que en el caso de México es sin duda el más grave, se agudice, con el peligro de una eventual devaluación incluso frente al propio dólar.

Todo ello muestra con claridad que la situación actual y la perspectiva más o menos próxima de la balanza de pagos mexicana no es, propiamente, favorable. Lo que en cambio no es tan fácil de advertir es que el desequilibrio "externo" no sólo resulta de un patrón perjudicial de relaciones económicas internacionales, sino que expresa profundos desajustes y contradicciones internas, que los funcionarios públicos y, desde luego, los empresarios, no son dados a reconocer.

Según la versión más socorrida y convencional, en la que por cierto suelen coincidir los inversionistas extranjeros y sus más fieles defensores con algunos sofisticados y ultracuidadosos críticos del sector oficial, el excesivo endeudamiento de México ha sido, esencialmente, el fruto de su rápido crecimiento y de la decisión

de mantener, sobre todo en la última década, tasas de inversión superiores a las que habrían sido posibles de haberse dependido tan sólo del ahorro interno. Conforme a este punto de vista, el desarrollo económico ha reclamado crecientes importaciones, y aunque el valor de éstas ha sido en parte cubierto por las exportaciones y por los ingresos procedentes del turismo, en parte ha tenido también que financiarse con inversiones y créditos del exterior, sobre todo porque el gobierno se ha visto obligado a hacer descansar una alta proporción de sus inversiones en el crédito extranjero.

Es obvio que la parte de la inversión no financiada con ahorros domésticos no podría haberse realizado, en las condiciones actuales, de no contarse con el financiamiento externo de que se dispuso. Mas el problema por aclarar no es ese sino otro de mayor alcance y profundidad. De lo que se trata es de saber si, incluso para mantener una tasa de inversión bruta, digamos del 17% al 18% —como fue en años recientes, en promedio, la de México— es preciso endeudarse en la forma impresionante y peligrosa en que el gobierno y el país lo han hecho hasta ahora. Y la respuesta, a nuestro juicio, no ofrece mayor dificultad, y, por otra parte, no es sólo, o siquiera fundamentalmente, un problema de balanza de pagos o, como algunos lo creen, un asunto meramente fiscal o financiero. Es un problema de movilización de recursos físicos, reales, es decir: de utilizar el excedente de otro modo.

Mientras la burguesía nacional y extranjera, y alrededor de ella una ya ancha capa pequeñoburguesa que se concentra, principalmente, en las grandes ciudades, sigan viviendo como viven y gastando como gastan, cualquiera que sea el volumen de ahorro que el pueblo cree con su esfuerzo, el país no podrá financiar, con sus propios recursos, ni siquiera las tasas actuales, todavía bastante modestas, de inversión, y menos, todavía, las que serían necesarias para pasar del subdesarrollo al desarrollo. Y ello a pesar de que buena parte de esa inversión se financia, no por la gran burguesía, sino directamente por el Estado, por los estratos burgueses de menores ingresos, y en general por una buena porción de la pequeña burguesía cuya capacidad de ahorro es cada vez mayor.

O en otros términos, el problema no consiste en que el desarrollo, en abstracto, impida el equilibrio de la balanza de pagos y lleve al endeudamiento excesivo; o, como algunos flamantes y sospechosos críticos del diazordacismo lo proclaman, en que la estrategia económica de tal régimen haya sido responsable de la actual crisis: consiste en que mientras las grandes masas carezcan hasta de lo más indispensable y la minoría privilegiada de ricos nacionales y ex-

tranjeros siga dilapidando el potencial de desarrollo, habrá desequilibrio en la balanza de pagos y seguirá hipotecándose a la nación con una enorme deuda exterior. Habrá desequilibrio en las relaciones con otros países porque el régimen de dependencia, de altas ganancias, de parasitismo y gastos improductivos se expresará, como hasta ahora, en una onerosa exacción de divisas por envíos de dividendos y pagos de intereses, en dificultades para que las exportaciones mexicanas compitan con las extranjeras, en importaciones rígidas e innecesarias, en cuantiosas compras de contrabando y en costosos viajes de placer a todo el mundo, bajos impuestos al gobierno y bajos salarios a los trabajadores. Y habrá endeudamiento porque, incapaz la burguesía de renunciar voluntariamente a sus privilegios, e incapaz el estado burgués de modificar los patrones de consumo propios del subdesarrollo y la dependencia, tenderá a ampliarse la brecha, mas no la brecha del ahorro sino la del desperdicio. Y la brecha del desperdicio sólo podría empezar a cerrarse mediante transformaciones estructurales que rebasan, con mucho, la estrategia del PRI y de cualquier Alianza para el Progreso que el imperialismo esté dispuesto a apoyar.

La creencia oficial de que se han realizado las reformas más importantes simplemente comprueba que el reformismo del PRI no es ya aceptable ni para el PAN. Cuando el Secretario de Hacienda declara a los banqueros que "era urgente reorientar nuestro desarrollo económico y hacerlo compatible con la justicia social", uno se pregunta: ¿qué era urgente...? ¿creerán acaso los funcionarios y los banqueros que el desarrollo del que es víctima la mayor parte de los mexicanos, ahora sí se realiza conforme al propósito de hacer justicia social. ¿Quién podría aceptar que con un aumento del precio del azúcar y un paternal regaño a quienes dilapidan la riqueza nacional, alguna prédica esporádica y convencional contra la corrupción, una reforma fiscal palaciega, la revisión de las cuotas del seguro social, el fomento de la exportación y de la construcción de viviendas populares, la elevación simbólica de los impuestos al consumo de ciertos artículos suntuarios, la puesta en marcha de una reforma educativa parcial y tecnocrática, el parloteo en torno al problema agrario y la limitación, obligada por los hechos, del endeudamiento con el exterior; quién podría aceptar que con sólo eso y dejando en pie el charrismo, la explotación, los salarios de hambre, el desempleo y el subempleo masivos, la cada vez más grave dependencia de la economía nacional, los violentos contrastes de riqueza y miseria, la antidemocracia del PRI, la reciente devaluación del peso y el uso de la represión y la violencia contra quienes se lanzan a la calle a pro-

testar contra algo o contra alguien, será posible lograr un “desarrollo con justicia social”?

Pese a todo lo que se dice, el hecho es que hasta ahora sigue presente la postración económica y el bajo nivel de inversión. Según una conocida revista, “un importante vocero del sector privado” declaraba hace unos días:

“...hay que ver las cosas como son. Hasta que el gobierno no acelere muchos de sus programas y políticas, no habrá una verdadera señal de arranque. El sector privado... está esperando ansiosamente esta señal. Pero cada vez que nosotros pensamos que la van a disparar, parece que les falta el cartucho...”

“...cada vez que pensamos que ha llegado el momento de desempolvar los proyectos que archivamos el año pasado, el gobierno dice o hace algo que sólo levanta otra tolvenera, y entonces dejamos de sacudir el polvo...”⁵

Claramente se aprecia el estira y afloja entre el gobierno y los empresarios. Mientras el gobierno insista, así sea a menudo en planos puramente verbales, que hay que cambiar tal o cual cosa, los empresarios tenderán a esperar y recordarán, como lo hizo Espinosa Yglesias en la última Convención de Banqueros, que “La estabilidad de precios y del tipo de cambio ha sido, sin duda, uno de los pilares... de nuestra política económica reciente. En gran medida, esto es lo que ha propiciado nuestro progreso. Romper dicha estabilidad equivaldría a romper la espina dorsal del desarrollo mexicano.”

Lo que, en otras palabras, significa que es mejor seguirle rompiendo la “espina dorsal” al pueblo mexicano, que en última instancia es el que, con su creciente y mal retribuido trabajo cotidiano ha hecho posible la decantada “estabilidad” y creado la riqueza que los capitalistas acaparan, dilapidan y cuyo control defienden con tanto celo. ¿Querrá ello decir que, como algunos afirman, el receso económico está revelando un cada vez mayor distanciamiento entre la empresa privada y el gobierno? Sin desconocer que hay ciertos desacuerdos, que especialmente afloran cuando se instala una nueva administración, más bien podría decirse que, visto el asunto en una justa perspectiva, empresa privada y gobierno se entienden en México cada vez mejor. O en otras palabras, al margen de ciertas desavenencias y aun conflictos y contradicciones menores —que por otra parte no dejan de exhibir, y a la vez de soslayar la cada vez más aguda lucha de clases— el gobierno es cada

⁵ *Expansión*, abril de 1972.

vez más burgués y los burgueses, por su parte, más adictos a la intervención estatal y más concientes de que el capitalismo de estado no es un capricho de tal o cual gobernante sino una necesidad del sistema económico.

“Resulta gratuito —decía al respecto el conocido empresario Eloy S. Vallina en la última Convención de Banqueros— atribuir al empresario moderno una función contraria a las tareas encomendadas al Estado. El Estado necesita de nuestra colaboración para el desarrollo, y lo sabe, y nosotros nada podríamos hacer sin la suya, como también lo sabemos...” Con los empresarios modernos —añadía— “no puede entrar en conflicto ningún Gobierno de la Revolución...”

Y entonces, ¿por qué no invierten más los capitalistas? Ya lo vimos: porque, en las palabras de uno de ellos, se está en espera de “la señal” del gobierno. Las reglas del juego se conocen y se respetan pero, para decirlo también en la jerga de los empresarios, mientras el gobierno esté provocando “tolvaneras”, persistirá la “incertidumbre” y no valdrá la pena “desempolvar los proyectos archivados...”

Y aunque las “tolvaneras” oficiales no logran despertar el entusiasmo de las masas populares o siquiera de los sectores reformistas de la pequeña burguesía, levantan polvo entre los empresarios, así sea de momento; les inquieta y desagrada que para hacer frente al descontento de amplios sectores algún funcionario público hable de “justicia social”, de “acabar” con la corrupción, de “repartir tierras” o de la necesidad de poner en marcha alguna reforma o lograr un reparto “más equitativo” de la renta nacional. Divisas éstas que, por lo demás, han sido parte del ritual de la familia revolucionaria.

Mas por encima de ciertos desacuerdos y aun de inevitables jaloneos obligados por la situación, lo cierto es que los empresarios reiteran a menudo su adhesión al gobierno. Como lo dijo, sentenciosamente, el señor Manuel Espinosa Yglesias en la última reunión bancaria: “La Asociación de Banqueros está con su gobierno; cree en él y lo apoya.” Y la verdad es que los banqueros, y en general los grandes empresarios no podrían quejarse de no estar correspondidos, pues a juzgar por lo hecho hasta ahora, el gobierno, por su parte, está con los banqueros, y aun no creyendo, quizás, en muchos de ellos, también los apoya.

Del examen precedente queda clara una cosa: el marco en que se desenvuelve el proceso de acumulación de capital, y, en general, el desarrollo económico de la nación, ni ha cambiado esencialmente ni podrá hacerlo sin una transformación que, aunque históricamente ineludible, deberá conquistarse en una dura y acaso larga

lucha que lleve al pueblo al poder. La burguesía mexicana, minada desde siempre por la dependencia e incapaz, como clase dirigente, de superar el subdesarrollo, no podrá, a ningún plazo, ni sola ni acompañada por los sectores pequeñoburgueses y aun populares que todavía creen en ella, abrir al proceso de desarrollo otros derroteros.

Mientras prevalezca el móvil de lucro y el sistema de explotar a millones de hombres y mujeres, para que unos cuantos puedan derrochar aquello de que otros carecen; mientras la riqueza que el pueblo crea se dilapide por la clase dominante dentro y fuera del país; mientras los recursos indispensables para el desarrollo se asignen irracional y anárquicamente, a través de un mercado en el que los monopolios pesan cada vez más; mientras la política estatal siga siendo una política complaciente que, en el mejor de los casos, tome vertientes reformistas que ni siquiera lleguen a rozar —no digamos a remover— los obstáculos de fondo que impiden nuestro progreso, podrán crecer ciertos sectores de la producción, del comercio y los servicios, incluso con relativa rapidez; podrá haber más turistas extranjeros, más hoteles de lujo, más automóviles y tiendas, más Acapulcos y zonas “rosas”, pero todo ello en medio del subdesarrollo, el atraso, la explotación, la desigualdad más indignante y los contrastes más violentos de riqueza y miseria.

La formación de capital requirió, en otros tiempos, del capitalismo y los capitalistas. Hoy, la situación es otra: el capital que reclama un desarrollo acelerado e independiente sólo puede ser provisto por una economía planificada, socialista, que surja de una lucha revolucionaria triunfante; por un nuevo sistema, más democrático y racional, en que los más se impongan a los menos y los capitalistas sean, definitivamente, removidos de los centros de decisión y de los puestos de mando.

A.A.M.