

Víctor M. Bernal Sahagún
Angelina Gutiérrez Arriola
Bernardo Olmedo Carranza
René Báez

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA



universidad nacional
autónoma de méxico

EMPRESAS TRASNACIONALES
EN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MÉXICO Y AMÉRICA LATINA

Ensayos sobre tecnología, clase obrera
y relaciones internacionales

VÍCTOR M. BERNAL SAHACÚN
BERNARDO OLMEDO CARRANZA
ANGELINA GUTIÉRREZ ARRIOLA
RENÉ BÁEZ



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

MÉXICO 1982

Primera edición: 1982

D. R. © 1982, Universidad Nacional Autónoma de México
Ciudad Universitaria. 04510 México, D. F.

DIRECCIÓN GENERAL DE PUBLICACIONES

Impreso y hecho en México

ISBN 968-58-0370-6

CONTENIDO

Presentación	
ARTURO BONILLA SÁNCHEZ	1
Empresas trasnacionales y acumulación de capital en México	
VÍCTOR M. BERNAL SAHAGÚN	7
Introducción	7
Empresas trasnacionales, tecnología y productividad	21
Empresas trasnacionales y problemas monetarios	47
Capital trasnacional y balanza de pagos	56
Las tendencias de la inversión extranjera directa en los últimos años en México	64
Algunos comentarios finales	69
El estudio de la empresa trasnacional	
BERNARDO OLMEDO CARRANZA	71
Introducción	71
I. El imperialismo y las empresas trasnacionales	72
a) El imperialismo	72
b) Las empresas trasnacionales	75
c) Criterios básicos que las ETN utilizan para establecerse en los países subdesarrollados	76
d) Las ETN y los países subdesarrollados	78
II. El estudio de la empresa trasnacional	79
a) Inversión extranjera directa (IED) y empresas trasnacionales	79
b) Criterios para definir a las ETN	81
c) Algunas características de la IED y las ETN en México	85
III. Empresas trasnacionales y poder	93
a) Capitalismo monopolista de Estado	93
b) Empresas trasnacionales-empresas nacionales-Estado	101
c) Otras influencias de las ETN	107
Conclusión	109
Bibliografía	111

El impacto de las empresas trasnacionales en la estructura y composición de la clase obrera en México	
ANGELINA GUTIÉRREZ ARRIOLA	113
Introducción	113
El problema	117
I. El porfiriato	120
II. El proceso de desarrollo	129
1. El Estado y la política económica	129
2. Ocupación y población	132
3. La estructura desigual	133
III. Importancia económico-política del proletariado en las empresas trasnacionales	137
1. La importancia económica	137
2. Papel político que juega la clase obrera ocupada por ETN	150
IV. La división del trabajo y la formación de la mano de obra en las empresas trasnacionales	156
1. La fragmentación del trabajo, la automatización y la organización	156
2. Formación de la mano de obra: calificación de la mano de obra y métodos de adiestramiento	160
V. Clase obrera: ingresos y consumo	163
1. Ingresos al trabajo en las ETN	163
2. El trabajador de las empresas trasnacionales y el consumo	169
Las empresas trasnacionales y América Latina	
RENÉ BÁEZ	177
Introducción	177
I. Perfil de la crisis capitalista	179
II. El "boom" de las trasnacionales	185
III. La inversión externa en América Latina: evolución y consecuencias	192
IV. La política de las trasnacionales hacia América Latina	198
V. Las trasnacionales y la política exterior de los Estados Unidos	214
VI. Perspectivas	222

PRESENTACIÓN

Este trabajo es, en parte, producto del aprovechamiento de materiales, experiencias y nuevas ideas que se acumularon en una investigación previa sobre "El impacto de las empresas multinacionales en el nivel del empleo y el ingreso: El caso de México", realizada en el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, por medio de un contrato realizado con la OIT. Cumplida la entrega del trabajo mencionado y después de varias discusiones se decidió aprovechar los materiales reunidos y tanto el coordinador del estudio referido, licenciado Víctor M. Bernal, como el que esto escribe, a la sazón director del Instituto, convinimos en poner a consideración del Consejo Interno la creación del equipo de investigación sobre empresas trasnacionales, dada la importancia del tema. Dicho equipo ha venido realizando diversos trabajos y ahora se ofrece éste de mayor importancia y magnitud.

La presentación de este material nos abre una buena oportunidad para exponer las razones de nuestro convencimiento acerca de la importancia de las investigaciones sobre las empresas trasnacionales, certeza que hoy se ve gratamente ratificada, a la luz de los avances logrados en los cuatro ensayos que se reúnen en este libro.

El tema de las empresas trasnacionales se ha convertido en uno de los tópicos de mayor relevancia que hoy día preocupa a un buen número de economistas, sociólogos y politólogos, lo cual no podría ser de otra manera ante la enorme importancia que dichos cuerpos sociales han alcanzado en la etapa actual del capitalismo en todos los órdenes de la vida social, tanto en los países capitalistas subdesarrollados como en los más avanzados.

El estudio y discusión del papel que juegan las empresas trasnacionales en la vida social de los países, por fortuna, han trascendido de los niveles académicos y convertidos en motivo de preocupación en sindicatos, organismos populares, partidos políticos y parlamentos. En estos últimos hay que incluir al Senado norteamericano, que pese a su gran proclividad por las trasnacionales ha visto con preocupación cómo ciertas acciones especulativas de esas empresas —ante la enorme magnitud de recursos que manejan con esos fines— ponen en peligro el sistema financiero internacional, pieza fundamental del ca-

pitalismo, el cual para garantizar la creciente acumulación de capital requiere de un eficaz funcionamiento.

Hoy día prácticamente no hay un solo poro del organismo social en donde no haya manifestación de la presencia y actuación de las empresas trasnacionales, gigantescos organismos económicos creados por las leyes de la acumulación del capital y el propio ingenio humano sometido a su dominio. Y no debemos olvidar que en los modos de producción precapitalistas casi no hubo desarrollo de las ciencias concretas. Es hasta el surgimiento del capitalismo en que toman cuerpo las ciencias, como sistemas organizados de pensamiento y con un gran desarrollo de los métodos de conocimiento de la naturaleza y de la sociedad. Este empuje sin precedente que el capitalismo da las ciencias es un aspecto que lo caracteriza, como dice Marx, como el sistema de producción más revolucionario de la humanidad, apreciación correcta hasta antes del advenimiento del socialismo y en parte aun después de su instauración. No olvidemos, por ejemplo, que en el marco de la crisis general del capitalismo, los EUA llegaron a alcanzar el nivel de la mayor potencia económica, científica y militar del mundo, así sea que haya entrado en los últimos años en la etapa de su decadencia histórica.

La acumulación de capital ha impuesto que el desarrollo de las ciencias y la tecnología, que en una relación dialéctica se apoyaban mutuamente para su desenvolvimiento, lo hagan en el capitalismo en función de las necesidades del capital. Poco a poco la producción material y la cultural en este caso, las ciencias y los científicos, fueron esclavizados por el capital: producir para acumular más, investigar para abaratar la producción y aumentar las ganancias. Desde luego, no debemos considerar que el sometimiento de las ciencias y la tecnología al capital no se da necesariamente en términos directos, ni mucho menos mecánicos, sino que se da en medio de una gama compleja de interacciones, lo que dificulta para muchos, el descubrimiento de ese sometimiento de las ciencias al capital.

La contradicción que Marx descubriera entre mayor socialización de la producción y creciente apropiación privada de la misma es alcanzada en su máxima expresión por las empresas trasnacionales, en donde se ha logrado una enorme división del trabajo, esto es, producir más en términos sociales, pero con una creciente privatización de lo producido por miles de hombres. Dicha socialización del trabajo sólo es superada por la todavía mayor socialización que imprime las necesidades del capital al Estado moderno.

El desenvolvimiento de problemas que genera esa gran contra-

dicción en el interior de las empresas trasnacionales, se acentúa mayormente a nivel nacional y alcanza efectos de enormes proporciones a nivel internacional, pero sobre todo en el mundo de los países del capitalismo subdesarrollado, cuyos gobiernos, en un buen número de casos, fincan sus esperanzas para salir del subdesarrollo en las inversiones y ampliaciones en la estructura productiva y mercantil que realizan las empresas trasnacionales.

En este último aspecto es donde se localiza —a juicio de quien esto escribe— la mayor virtud de los ensayos que se presentan en esta oportunidad, pues sin desconocer cómo dichas empresas coadyuvan al crecimiento de las fuerzas productivas de los países capitalistas subdesarrollados, dicho desarrollo se lleva a efecto en una dirección que no es la que puede ayudar a resolver los grandes problemas de sociedades como las de América Latina en general, tal y como se analiza en el ensayo del economista ecuatoriano René Báez, y en particular de México, como se expone en los ensayos de los colegas de nuestro instituto, Víctor M. Bernal, Angelina Gutiérrez y Bernardo Olmedo.

De acuerdo a los análisis que hacen los autores, el impulso que dan las empresas trasnacionales al crecimiento de las fuerzas productivas, no sólo no es el más adecuado, sino que trae aparejados el acentuamiento de grandes problemas que ya se afrontan: creciente monopolización de la estructura económica, con toda su secuela de mayor inflación, y bloqueo de ciertos inventos no lucrativos; mayor desnacionalización mediante el sometimiento del capital autóctono al trasnacional; escasa capacidad de aumento de la ocupación por las altas composiciones orgánicas y técnicas del capital de las empresas trasnacionales (ETN); ruina y empobrecimiento o por lo menos subsistencia a muy bajos niveles de miles de pequeños productores, que no resisten la enorme capacidad competitiva de las ETN, con lo cual se alimenta la subocupación y desocupación; creciente dependencia financiera, tecnológica, comercial y cultural del país, tanto respecto a las ETN, como en general al imperialismo, sobre todo al norteamericano; y en resumen, mayor concentración del ingreso y la riqueza en manos de varios cientos de miles de personas, con sus consecuencias de empobrecimiento relativo y hasta absoluto de amplios sectores de la población, lo cual, a su vez, conlleva a una deformación del aparato productivo para ofrecer hasta innecesarias mercancías para quienes detentan altos ingresos, pero atrofiamiento de la producción de aquellos sectores industriales o agrícolas destinados a la satisfacción de necesidades básicas de la población, como ya se observa en la pro-

ducción agrícola de México. En otras palabras, las ETN acentúan y aceleran contradicciones inherentes al desenvolvimiento del capitalismo, con independencia de su origen nacional.

Estas corporaciones han acumulado capital y concomitantemente ciencia y tecnología y, a la vez, han logrado someter bajo su imperio y sus leyes a lo mejor de una buena proporción del intelecto humano (científicos, administradores, técnicos), todos ellos trabajando para que la empresa y sus dueños se enriquezcan cada vez más, objetivo que las grandes ETN encubren con toda una concepción ideológica y escala de valores impregnada de feroz individualismo, y estructurada en una serie de mecanismos basados en estímulos económicos y de prestigio, y también de sanciones, a fin de lograr que por lo menos sus mejores hombres les tengan una gran fidelidad, que sufran y se alegren en función de los cambios desfavorables o favorables que dichas empresas tengan en el mercado, así sea que sus salarios y presiones por altos que sean, representan una magnitud muy pequeña con relación a las fabulosas utilidades que suelen obtener sus dueños. En esta ocasión y con referencia a los empleados y trabajadores mexicanos, se analizan éstas y otras cuestiones relacionadas con dicha temática en el ensayo de la investigadora Angelina Gutiérrez especialmente la segunda parte del capítulo III, así como los capítulos IV y V.

No es de sorprender que hoy día haya cada vez más bibliografía sobre las ETN y que se discuta públicamente su función, sus alcances, limitaciones y los peligros que conlleva su cada vez mayor capacidad de acumulación.

El saldo de las investigaciones y de la discusión pública que se lleva a efecto en todos los países va siendo cada vez más desfavorable para las ETN y han adquirido un gran relieve ya que hasta en los organismos internacionales como en la ONU, también se manifiesta la batalla; baste recordar aquí cómo en una muestra de desesperación e impotencia, uno de los portavoces más importantes del capital trasnacional, Henry Kissinger, llegó a acuñar una expresión que ya se ha hecho famosa: «la dictadura de la mayoría», como muestra de que los Estados Unidos ya no pueden controlar a la mayoría de los países en favor de sus posiciones, como solía ocurrir frecuentemente en la década de los cincuentas, en la propia ONU.

Vale la pena recoger aquí una cita de un artículo de Lester R. Brown publicado por la revista Economía y Comercio, del Servicio Cultural e Informativo de los EUA y citado por Bernardo Olmedo en este estudio:

“Las compañías multinacionales que han explotado a los más pequeños y débiles de los países pobres, que han tratado de impedir que asuma el poder un gobierno dado o que han tratado de echar fuera gobiernos cuyas políticas les disgustaban, van a encontrarse con que ya no son bien recibidos en muchas partes del mundo.”

Con todo y que hay indudables avances en ese terreno, todavía es frecuente que en las discusiones de la UNCTAD o de otros foros internacionales, a menudo los representantes de los países del mundo capitalista subdesarrollado tienden a hacer planteamientos moralistas, adejtvizantes y poco sustentivados en los hechos mismos, por el insuficiente conocimiento de la propia realidad, lo que debilita la fuerza de la argumentación y de las posiciones que se sostienen.

Es por ello que el estudio de las ETN en los países de acogida tiene significación y entre más riguroso sea el examen de las formas en que operan, mayor fuerza y consistencia tendrán las discusiones que se tengan ya sea en los diálogos internacionales, o a niveles nacionales cuando obligados por apremios financieros haya gobiernos que busquen ajustar sus impuestos a las ETN, o bien en las discusiones que se efectúan en las revisiones de contratos colectivos entre los sindicatos de trabajadores y dichas empresas.

Con esas preocupaciones como telón de fondo se impulsó el presente estudio el cual coadyuva a comprender mejor la importancia de las trasnacionales a partir del examen de la propia realidad, pero de una realidad que dramática y crudamente se impone, pues pese al crecimiento de la economía mexicana su debilidad está presente, como consecuencia del subdesarrollo y del atraso. Baste manejar algunas cifras presentadas por Víctor M. Bernal en este estudio: los ingresos por ventas de 14 importantes empresas petroleras trasnacionales fueron de 288 mil millones de dólares, en tanto que el PIB de México fue de 78 mil millones de dólares, ambas cifras para el año de 1976. Esto significa un valor 2.6 veces mayor.

Aun cuando en el presente trabajo hay un común denominador en los cuatro ensayos que se presentan en el sentido de que se enfocan al estudio de la problemática de las ETN, en realidad, el contenido de cada uno de los ensayos le da autonomía propia a los mismos, por lo cual se puede leer cualquiera de los ensayos sin tener que depender de la lectura de los otros.

Dada la naturaleza de los materiales que aquí se presentan, son recomendables para maestros y estudiantes de economía o sociología, o bien de ciencias políticas, o para personas que sin seguir una ca-

rrera formal tengan interés en conocer problemas de América Latina y de México.

Los ensayos no sólo tienen la ventaja de presentar información estadística lo más reciente que fue posible y aun de datos que no se conocen, pues ésta fue la primera oportunidad que hubo para obtenerlos y procesarlos, pero lo más importante —como ya se ha destacado en líneas previas— es el análisis de la problemática que en América Latina y en México generan las empresas trasnacionales.

ARTURO BONILLA SÁNCHEZ
Instituto de Investigaciones Económicas
UNAM

EMPRESAS TRASNACIONALES Y ACUMULACIÓN DE CAPITAL EN MÉXICO

(Algunas reflexiones iniciales con énfasis en el caso de México)

VÍCTOR M. BERNAL SAHAGÚN *

SUMARIO: Introducción. Tecnología, productividad y empresas trasnacionales. Empresas trasnacionales y problemas monetarios. Capital trasnacional y balanza de pagos. Las tendencias de la inversión extranjera directa en los últimos años en México. Algunos comentarios finales.

INTRODUCCIÓN

Las cifras del mundo capitalista al término de 1976, resultaban para el espectador no especializado en asuntos económicos, más que deprimentes. El fin de los problemas del llamado mundo «libre» era —y sigue siendo— imprevisible y sus manifestaciones eran evidentes y variadas: retraimiento de las inversiones, inflación sin precedente, crecimiento insignificante e incluso estancamiento o disminución de los productos nacionales en términos reales, enormes déficits en las balanzas de pagos de los países del «Tercer Mundo» —y hasta de algunos «desarrollados»—, deterioro de los ingresos reales de los trabajadores, desempleo en ascenso, quiebras masivas de pequeñas y medianas empresas, control creciente de los organismos financieros internacionales —quienes imponen las reglas del juego aun a los países industrializados—, endeudamiento incontrolable de la mayoría de las naciones bajo el capitalismo del subdesarrollo, polarizadas además entre petroleras y no petroleras, etcétera. En una palabra: la crisis no sólo continuaba, sino cada vez era más aguda y carcomía las entrañas mismas del sistema.

Y aunque esto es fundamentalmente cierto, es decir, el que la profundidad de cada periodo de depresión es mayor, lo que manifiesta la agudización básica, estructural, de la crisis general del ca-

* Investigador titular de tiempo completo del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

pitalismo, las dificultades no son las mismas para todos, ni en cuanto a clases sociales en general ni respecto a diversos estratos y subestratos en el interior de cada una de ellas.

Si bien el funcionamiento del proceso de concentración de capital se ve frenado en las fases bajas del ciclo económico, por la reducción de la tasa media de ganancia, el de centralización, muy al contrario, se ve favorecida y los ya de por sí poderosos núcleos de capital financiero surgen fortalecidos por la transferencia de las pequeñas y medianas empresas que, ante el fantasma de la quiebra, pasan a formar parte de ellos.

Como se afirma en *Fortune*:

Después de un tremendo 1975, las 500 industrias mayores [de los EUA] se recuperaron vigorosamente el año pasado. Sus ventas combinadas crecieron el 12.2 por ciento, hasta 971.1 miles de millones de dólares. Seguramente gran parte fue debido a la inflación, pero esta vez las ventas crecieron más rápido que los precios. El comportamiento de las ganancias fue alentador: los beneficios llegaron a 49.4 mil millones, un 30.4 por ciento sobre las de 1975. La tasa promedio de ganancia alcanzó el 4.6 por ciento, el más alto desde 1968.¹

Esta situación refleja la capacidad de respuesta de las empresas transnacionales (ETN) ante la crisis, que les permite convertir en ventajas para ellas los disturbios de la estructura económica internacional.

El cuadro número 1 resume en buena medida el grado de centralización de capital a que ha llegado el mundo capitalista. Para construirlo, hemos tomado las agrupaciones de las firmas industriales más poderosas —50 de EUA, y 500 del resto del mundo— y los bancos de mayor peso —500 estadounidenses y 50 del exterior— los cuales comparamos con el producto nacional bruto (PNB) de los principales países de occidente.

Como se observa, el crecimiento de las empresas, más acelerado que el de la economía capitalista, ha ocasionado que las primeras 1 000 corporaciones alcanzaran ventas —en 1976— superiores en 10.3 por ciento al PNB de los EUA, en tanto que los activos controlados por los 100 gigantes de la banca internacional tuvieron activos que superaban a aquél en 10.5 por ciento.

Esos datos resultan casi incomprensibles, tratándose del país más «rico» que la historia ha conocido, pero se vuelven monstruosos si los comparamos con otras naciones, incluso desarrolladas como el Japón, Alemania Federal, Francia y Gran Bretaña. Sólo para ejemplifi-

¹ *Fortune*, mayo, 1977, p. 364.

car, basados en el mismo cuadro, tenemos que los 20 bancos colocados a la cabeza del mundo financiero internacional tuvieron activos que correspondían al 143.3 por ciento del PNB japonés, 178.2 del alemán, 229.3 del francés y 360.8 del británico; las 30 mayores corporaciones alcanzaron ventas del 90.7, 112.8, 145.2, y del 228.4, respecto a los mismos países, en tanto las ventas de una sola empresa, la Exxon, superaban en 1.2% el PNB de Irán, en 12.5 por ciento el de Suiza, en 44.6 por ciento el de Argentina, y los activos del Bank America Corp. significaban el 112.8, el 125.0 y el 160.7 —respectivamente— de los PNB de los países citados, y el 108.5 por ciento del de Bélgica. (En relación a México, baste mencionar que los activos de «los 100» bancos en las listas de *Fortune* eran, en el año comentado, casi 24 veces su PNB.)

Aquí hace falta hacer algunas precisiones sobre la información presentada. En primer lugar, no todas esas empresas pueden ser consideradas como ETN, dado que algunas de ellas operan en el interior de un solo país, aunque su volumen de ventas o de activos sea mayor que muchas de aquéllas;² en segundo, los datos deben ser tomados con reserva, pues no obstante que son los «oficiales» para todos los efectos, es un hecho conocido que las ETN utilizan innumerables trucos con el fin de ocultar sus ganancias reales;³ y tercero, una parte indeterminada de los depósitos o préstamos de los bancos, o de los activos industriales, transnacionales son realizados entre las mismas corporaciones, bancos internacionales entre sí o unas con otros, lo que imposibilita el cálculo del grado de propiedad en términos *netos* de la suma de bancos/industrias.

De cualquier modo, consideramos que las cifras del cuadro 1 son suficientemente ilustrativas de la magnitud del poder económico que se ha centralizado en unas cuantas corporaciones industriales y bancarias, cuyas decisiones afectan la libertad, la vida y la salud de miles de millones de personas en el mundo.

Mas los datos presentados revelan únicamente una parte del control monopólico de la economía mundial, pues corresponden a en-

² Véase la parte metodológica de nuestro trabajo *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos. El caso de México*, OIT (ONU)-IIEC (UNAM), México-Ginebra, 1976, así como la bibliografía citada en el mismo.

³ Como dice un autor estadounidense "Hay algunas razones muy buenas para que las firmas mantengan secreto respecto a sus cuentas, cifras de producción, análisis de mercados y otra información; pero sin acceso público a tales datos, sabemos en su mayor parte nada más lo que las empresas quieren que sepamos, o lo que no pueden evitar decirnos, respecto de ellas." (Subrayados nuestros). Robert J. Lcdogar, *Hambrientas de lucro*, Ed. Diana, México, 1977, p. 15.

tidades económicas formales, es decir, *empresas individuales*. Si vamos un poco más lejos, encontramos que la propiedad y la capacidad de decisión están aún más centralizadas de lo que parece a simple vista, con fuertes tendencias a la agudización.

Una publicación del Senado de los Estados Unidos, derivada de una investigación sobre las sociedades financieras de ese país, asegura que

La concentración de poder económico entre compañías financieras será más severa en los próximos años si la presente tendencia entre las *holding companies* bancarias continúa. Las siguientes adquisiciones han sido iniciadas por aquéllas desde 1970:

- *Chase Manhattan Corporation*, la propietaria del tercer banco comercial de los EUA, anunció lo que es reportado como un «acuerdo en principio» para adquirir a la *Dial Financial Corporation*, la vigésimo cuarta empresa financiera independiente en el país.

- La *PNB Corporation*, propietaria del *Philadelphia National Bank*, el banco comercial número veintisiete [de EUA] da pasos para comprar a la *Signal Finance Corporation*, la compañía financiera independiente que ocupa el lugar sesenta y tres en la nación

y las fusiones y compras se extienden a otros campos, de acuerdo a la misma fuente.

Una de las fusiones potenciales más importantes fuera de ese terreno compromete a la *Franklin New York Corporation*, propietaria del *Franklin National Bank of New York*, el vigésimo banco comercial del país, y la *Talcott National Corporation*, de Nueva York, casa matriz de la *James Talcott Corporation*. Talcott es una enorme firma crediticia, comercial, industrial, de construcción e hipotecaria.⁴

Estas actividades —concluye el reporte— constituyen ilustraciones gráficas de la creciente concentración de poder económico que está ocurriendo entre las compañías de finanzas y las instituciones mayores de la banca comercial [...]. Es la opinión de la comisión que esta tendencia —la compra de compañías financieras por la banca comercial, o, en menor medida, la adquisición de bancos comerciales por compañías financieras— debe ser frenada antes de que las actividades lleguen al punto de reducir drásticamente el ya pequeño número de competidores independientes en el campo del crédito. Es axiomático que cualquier reducción en el número de competidores independientes, inevitablemente conduce a la reducción de la competencia en sí.⁵

Y la misma situación «denunciada» en las cámaras legislativas estadounidenses, como hemos visto antes, respecto a firmas financieras

⁴ *Staff Report of the Subcommittee on Domestic Finance, Committee on Banking and Currency*. House of Representatives, Washington, 1973, pp. 130-131.

⁵ *Ibidem*.

y bancos, se presenta en las más variadas empresas industriales, comerciales y de servicios, a nivel local e internacional: líneas aéreas, tiendas, almacenes de «autoservicio» y «supermercados», restaurantes y hoteles, todas las ramas y sectores económicos son centralizados insistentemente, en un proceso de integración vertical y horizontal, de conglomeración, que subordina los instrumentos de poder del mundo capitalista a las decisiones de un pequeño grupo de capitalistas, funcionarios y miembros de los consejos de administración de las principales organizaciones del capital financiero internacional y sus adjutores a sueldo en los aparatos estatales de todas las naciones capitalistas.

Según otra investigación del senado de los EUA

el poder para votar que dan las acciones de las 122 empresas más grandes de los Estados Unidos —tan grandes que el valor de mercado de sus acciones comunes representan el 41 por ciento del total de esas acciones en el país— está en manos de sólo 21 inversionistas institucionales [...] Su poder de decisión [...] "es a menudo acrecentado por otros dos medios de control: el círculo cerrado que forman las juntas directivas entrelazadas de las 122 empresas, en que varios de los miembros lo son de empresas diferentes, las cuales en realidad son dominadas por el Grupo de los 21, y, en segundo lugar, el sistema de otorgar créditos a cambio de control de acciones de las empresas prestatarias".⁶

Esto nos conduce a preguntarnos si esta grave «preocupación» de los comités y subcomités del senado estadounidense se finca realmente en un bucólico interés por el retorno a la «libre competencia»; la aparente contradicción entre el «poder legislativo», o, en general, entre el gobierno de los EUA y las corporaciones con sede en ese país: ¿son de tal envergadura y profundidad que pueden dar lugar a modificaciones estructurales que den marcha atrás a la centralización del capital, en un proceso de «desmonopolización»?; ¿dicha centralización significa realmente la abolición de la competencia? Creemos que desde una posición objetiva todas las respuestas deberán ser negativas. Veamos por qué.

Como Marx expresa claramente respecto a la actitud capitalista frente a las regulaciones legales:

Son dos las circunstancias en última instancia decisivas: la primera es la experiencia constantemente repetida de que el capital, tan pronto como se ve sujeto al control del Estado en unos cuantos puntos de la periferia social, se venga en los demás de un modo mucho más desen-

⁶ *The Washington Post*, tomado de *Excelsior*, 19 de febrero de 1978.

frenado; la segunda, el clamor de los propios capitalistas pidiendo igualdad en las condiciones de competencia; es decir, *trabas iguales a la explotación del trabajo*.⁷

He ahí lo que está en el fondo de la «angustia» de los *lobbyists* que redactaron el informe citado, respondiendo sin duda a las consignas de grupos económicos rivales, lo que nos permite afirmar que en la fase actual del capitalismo no solamente permanece la competencia sino que ésta se ha exacerbado con los monopolios disputándose «los mercados» de todo el mundo occidental, con el auxilio eficaz e irrestricto de sus Estados, en múltiples formas, sin que en esta concurrencia internacional se manifieste el «enfrentamiento» empresarial-estatal.

Hace un tiempo, los diarios nacionales informaban: «El influyente Consejo de las Américas propuso hoy en el Congreso [de los EUA] que se le otorgue más asistencia gubernamental directa a las empresas estadounidenses en los países latinoamericanos *para continuar manteniendo el control del mercado y aun aumentar sus ventas*.”⁸

De lo que se concluye que la vocación «librecompetitiva» del capital estadounidense y sus congresistas no alcanza a las inversiones transnacionales, puesto que ven al «Tercer Mundo» —y hasta el primero— como terreno natural y eterno de expansión y penetración imperialista... por medio, principalmente, de las inversiones directas efectuadas por las ETN.

Pérdidas en una o varias filiales, «restricciones» en su país de origen, problemas inflacionarios y devaluaciones —o revaluaciones— en países donde operan, fluctuaciones en los precios internacionales de las materias primas, incrementos salariales en parte de sus plantas, dificultades entre otras, que podrían llevar a la quiebra a casi todas las pequeñas y medianas empresas —y aun a muchas de considerable tamaño pero que se limitan a uno o a pocos países— son inocuas e incluso benefician a las ETN, permitiéndoles obtener ganancias adicionales, compensando el descenso de su tasa de ganancia en una región por los ascensos en otras, merced a su comercio intrafirmas y el control de una buena proporción del comercio mundial —que, se estima, está controlado por ellas en un 30 o 40 por ciento.⁹

⁷ C. Marx, *El capital*, t. 1, pp. 410-411. (Subrayado de Marx.)

⁸ *Excelsior*, octubre 5 de 1978. (Énfasis nuestro.) Recordemos que dicho «consejo» es «una entidad privada sostenida por unas 200 corporaciones estadounidenses transnacionales de las que ha procedido casi el 90 por ciento de las inversiones privadas extranjeras en Iberoamérica”. *Ibidem*.

⁹ Independientemente del control ejercido por las empresas transnacionales

Cuando el comercio exterior —afirma Marx— abarata los elementos del capital constante o los medios de subsistencia de primera necesidad en que se invierte el capital variable, contribuye a hacer que aumente la cuota de ganancia, al elevar la cuota de la plusvalía y reducir el valor del capital constante.

[...]

Los capitales invertidos en el comercio exterior pueden arrojar una cuota más alta de ganancia, en primer lugar, porque aquí se compite con mercancías que otros países producen con menos facilidades, lo que permite al país más adelantado vender sus mercancías por encima de su valor, aunque más baratas que los países competidores.¹⁰

A nuestro juicio éste es el *quid* que nos permite explicar la aparente «vulnerabilidad» de las ETN ante las crisis capitalistas de las que, según parece, siempre salen más fortalecidas y con una parte proporcionalmente mayor de la riqueza del mundo: su capacidad para apropiarse de la plusvalía generada en el proceso productivo mundial, bien por la transferencia en el mercado mundial, en la circulación internacional de mercancías, capital y tecnología, bien por la programación de diferentes tasas de explotación de la fuerza de trabajo en los complejos industriales instalados en naciones del más diverso «estadio de desarrollo», con niveles de vida extremadamente dispares que permiten cuotas de salario diferenciales de filial a filial, de país a país, con lo que la tasa de ganancia global de la corporación puede ser maximizada, a diferencia, decíamos de las empresas locales, que se ven afectadas más seriamente por las alteraciones económico-sociales en un ámbito reducido, dentro de límites geográficos, estatales, etcétera, de los que es difícil librarse.

(Independientemente de que el desfase del proceso productivo, por medio de la división internacional del trabajo, hace posible el amortiguar los impactos del movimiento obrero en contra de una empresa diversificada no únicamente en sentido de la producción de mercancías, sino geográficamente. Ante el embate de una huelga que paralice la producción de autopartes, por ejemplo, la ETN puede responder con la importación de substitutos fabricados a miles de kilómetros de distancia por otra subsidiaria, debilitando así a los sindicatos «más rebeldes».)

Para ilustrar al lector sobre los grados de explotación de los trabajadores que laboran en algunas de las ETN más importantes del mundo, hemos calculado las relaciones entre sus ventas, utilidades ne-

dedicadas exclusivamente al comercio mundial (*trading companies*), frecuentemente asociadas a aquéllas.

¹⁰ C. Marx, *op. cit.*, t. III, pp. 236-237.

tas, activos y número de empleados que, de paso, también manifiestan, desde otro punto de vista, la magnitud de la centralización del capital a que ha dado lugar el fenómeno de la «transnacionalización». En los cuadros número 2 y siguientes presentamos dicha información, mencionando únicamente el hecho de que, *v. gr.*, al lado de la insatisfacción de cientos de millones de seres humanos, los bancos más importantes del mundo obtuvieron, en 1976, depósitos de un millón y medio de millones de dólares, con utilidades por persona ocupada de 6 400 dólares en el caso de los bancos estadounidenses, cifra que llega hasta los 12 400 dólares/empleado —de utilidad *neto*— en el caso del Industrial Bank of Japan, o a 8 600 en el de Citicorp de los EUA.

Del conjunto de nuestras reflexiones anteriores, un tanto desarticuladas y dispersas, creemos que se puede comprender el porqué de la necesidad de estudiar a las ETN, de desentrañar sus formas de funcionamiento, de cuantificar su peso, relativo y absoluto en la economía mundial, en pocas palabras, de analizar el impacto que tienen en el proceso de acumulación de capital tanto a escala mundial como en el marco de las economías bajo el capitalismo del subdesarrollo, específicamente en América Latina y de manera especial en México.

Concluyendo, consideramos que el análisis de las ETN debe ser emprendido con el mayor rigor posible debido a que éstas constituyen las «síntesis de muchas determinaciones» y condicionantes históricas, la «unidad en la diversidad» en la fase actual del capitalismo, el fenómeno concreto en el CME, del cual forma parte inseparable la transnacionalización del capital.¹¹ Para este estudio de las ETN debemos tener presente que

el conocimiento sólo es verdadero cuando es concreto, cuando considera los objetos y fenómenos de la realidad "en su vida viva", en la totalidad de sus aspectos. Este análisis concreto no puede ser logrado de golpe: es resultado del movimiento del pensar desde las determinaciones unilaterales, abstractas, del objeto, hasta las determinaciones cada vez más complejas y dialécticamente contradictorias. [...] Sin embargo, el conocimiento no se queda en los marcos del solo pensamiento: debe utilizar el material de la observación empírica, remitirse frecuentemente

¹¹ Recordemos que "Lo concreto es así precisamente porque constituye la síntesis de muchas determinaciones y, por ende, es la unidad de lo múltiple. Por eso en el pensamiento se presenta como un proceso de síntesis, como resultado y no como punto de partida y, debido a eso, también es punto de partida de la contemplación y representación". Carlos Marx, "Introducción" a [los *Manuscritos económicos de 1857-1858*], tomado de *Antología del materialismo dialéctico*, Ed. de Cultura Popular, México, 1973, p. 219.

a los hechos reales, a la práctica, sin lo cual no puede obtenerse el cuadro acertado del objeto como todo concreto.¹²

De no tener siempre en mente toda esta compleja trama en la investigación, a lo más que podríamos aspirar, en vez de colaborar, así sea modestamente, a desentrañar las implicaciones de los conglomerados mundiales en los vaivenes, avances y retrocesos del capitalismo en su etapa actual —la monopolista de Estado—, sería a convertirnos en «especialistas en transnacionales», como acertadamente ha advertido el profesor Aguilar.

Retornando al eje de nuestra argumentación, quisiéramos recalcar un hecho que subyace en la creciente centralización del capital financiero transnacional —bancario, industrial, comercial, de servicios y estatal: el de que, por mayores esfuerzos que se realicen por «solucionar» o, al menos, reducir los efectos de las crisis por medio de «reformas» monetarias u otras medidas coyunturales, la tendencia descendente de la tasa de ganancia persiste y presiona hacia la caída del sistema en recesiones cada vez más pronunciadas y *ciclos más cortos*.

Ante la presencia real, tangible, de las convulsiones *estructurales* del capitalismo, no bastan —ni bastarán— los remedios coyunturales, aunque en apariencia se logren «progresos». Bien explicaba Marx:

las mismas causas que producen la baja de la cuota general de ganancia provocan efectos contrarios que entorpecen, amortiguan y en parte paralizan aquella acción. *No anulan la ley, pero sí atenúan sus efectos. Sin estas causas sería inconcebible, no la baja misma de la cuota general de ganancia pero sí su lentitud relativa. Por eso esta ley sólo actúa como una tendencia cuyos efectos sólo se manifiestan palmariamente en determinadas circunstancias y en el transcurso de largos períodos.* Por otra parte: La tendencia a la baja de la cuota de ganancia lleva aparejada la tendencia al alza de la cuota de plusvalía, es decir, del grado de explotación del trabajo. [...] La cuota de ganancia no disminuye porque el trabajo se haga más improductivo, sino porque se hace más productivo.¹³

De tal suerte que, no obstante la función compensatoria que la transnacionalización de capital pueda tener para una empresa, o un conjunto de empresas, traslada simultáneamente con su expansión (en cuanto a la caída tendencial de la tasa de ganancia, a la reducción de sus desequilibrios financieros globales, a la uniformación

¹² *Diccionario marxista de filosofía*, redacción de I. Blauberg, Ed. de Cultura Popular, México, segunda reimpresión, 1975.

¹³ C. Marx, *El capital*, t. III, pp. 238-239.

relativa de las composiciones —orgánicas y técnicas— de su planta industrial mundial, etcétera) las contradicciones inherentes al proceso acumulativo capitalista, que se vuelven más y más agudas en todos los países de «libre empresa».

En las condiciones por las que atraviesa el sistema, y las perspectivas reales, objetivas, que pueden ser esperadas a partir de la información y las tendencias actuales, resulta punto menos que ridícula la «confianza» de la burguesía imperialista expresada en las páginas de *Fortune*, en las que se «acepta» que

La causa más importante de la paralización en las inversiones, sin embargo es la declinación de la tasa de ganancia (*rate of return on capital*) [la que] fue fuertemente acelerada por la cuadruplicación de los precios del petróleo, los que detuvieron la tasa de beneficio, entre otras cosas, frenando el crecimiento de la productividad. [...] [Pero] Afortunadamente, el cártel del petróleo no es capaz de continuar elevando los precios, al menos en términos reales. En efecto, desde el año anterior [1977] los términos de comercio reales se han estado moviendo en favor de los países industrializados: los precios de los bienes manufacturados se han elevado más aprisa que los del petróleo.

Y, luego de pronosticar un crecimiento de la productividad en Japón, EUA y los países europeos, y una liberalización del comercio mundial, para la siguiente década, así como un ascenso en el empleo femenino, concluye:

En resumen, las esperanzas de crecimiento de la economía mundial en la mitad de los ochentas y después, son más brillantes de lo que parecían al final de los setentas —asumiendo que los encargados de decidir en las naciones industrializadas se sacudan del débil argumento de que la recesión inflacionaria (*stagflation*) es lo mejor que podemos esperar. [...] Los países industrializados *no pueden* tolerar la depresión en los ochentas como pudieron en los treinta.¹⁴

¡Como si las crisis capitalistas y las contradicciones del sistema estuviesen sujetas a la «voluntad» de las burguesías de los países industrializados, o la ley del valor fuese una «promulgación» «decidida» en el *lobby* de sus parlamentos!

Ni por un momento podría dudarse de la enorme y flexible capacidad de supervivencia del capitalismo —que se evidencia en su expansión y poder represor—, pero de ahí a esperar, como lo hace

¹⁴ Sanford Rose, *The Global Slowdown Won't Last Forever*, New York, vol. 98, núm. 3, august 4, 1978.

el analista de *Fortune*, el regreso a las edades doradas de posguerra hay una gran distancia, la historia no da marcha atrás.

Nunca antes ha sido tan válida la afirmación que Engels hiciese en la introducción de su *Dialéctica de la naturaleza* en 1875-76:

Encadenada por ese orden imperante, cohibida por los estrechos cauces del modo capitalista de producción, hoy la gran industria crea, de una parte, una proletarización cada vez mayor de las grandes masas del pueblo [de todos los confines de *ese mundo*], y de otra parte una masa creciente de productos que no encuentran salida. Superproducción y miseria de las masas —dos fenómenos, cada uno de los cuales es, a su vez, causa del otro— he aquí la absurda contradicción en que desemboca la gran industria [ahora trasnacional] y que reclama imperiosamente la liberación de las fuerzas productivas, mediante un cambio del modo de producción ¹⁵ [como única, y definitiva solución].

En las páginas siguientes analizaremos algunos aspectos específicos de esas contradicciones en el «lado occidental» de la tierra, y el impacto en ellas de los conglomerados trasnacionales.

¹⁵ Tomado de *Objeto y método de la economía política*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1978, p. 179.

CUADRO I

COMPARACIONES ENTRE ESTADOS NACIONALES Y GRUPOS
DE PODER ECONÓMICO

1976

(Millones de dólares)

100 bancos ¹ (activos)	1 869 329.8
1 000 empresas industriales ² (ventas)	1 865 698.2
Estados Unidos de América (PNB)	1 691 600.0
1 000 empresas industriales (activos)	1 577 717.8
100 bancos (depósitos)	1 528 417.1
50 bancos ³ (activos)	1 287 592.0
100 bancos (préstamos)	1 213 452.2
50 bancos ³ (depósitos)	1 069 264.2
500 empresas industriales EUA (ventas)	971 133.2
500 empresas industriales ³ (ventas)	894 565.0
50 bancos ³ (préstamos)	881 826.3
500 empresas industriales ³ (activos)	840 881.0
20 bancos internacionales (activos) ⁴	795 071.0
500 empresas EUA (activos)	736 836.8
20 bancos internacionales (depósitos)	658 216.1
50 bancos EUA (activos)	581 737.8
Japón (PNB)	554 847.0
20 bancos internacionales (préstamos)	534 905.2
30 empresas industrias internacionales (ventas)	503 321.8
50 bancos EUA (depósitos)	459 152.9
República Federal Alemana (PNB)	446 068.0
30 empresas industriales internacionales (activos)	392 448.9
Francia (PNB)	346 760.0
50 bancos EUA (préstamos)	331 625.9
14 empresas petroleras (ventas) ²	288 021.3
Gran Bretaña (PNB)	220 356.0
Canadá (PNB)	187 110.0
Italia (PNB)	169 991.0
Brasil (PNB)	138 200.0
España (PNB)	102 280.0
Holanda (PNB)	88 048.0
Australia (PNB)	85 286.0
México (PNB)	78 763.0
Suecia (PNB)	73 923.0
Bank América Corp. (activos)	73 912.9
Bélgica (PNB)	68 126.0
Exxon (ventas)	66 541.2
Irán (PNB)	65 507.0

Citicorp. (activos)	64 281.5
Bank America Corp. (depósitos)	60 749.8
Suiza (PNB)	59 147.0
General Motors (ventas)	54 105.2
500 empresas EUA (utilidades netas)	49 369.8
Citicorp. (depósitos)	49 136.1
Argentina (PNB)	46 000.0
Chase Manhattan Corp. (activos)	45 637.7
Deutsche Bank (activos)	44 593.3
Dai-Ichi Kangyo Bank (activos)	43 012.1
Arabia Saudita (PNB)	42 000.0
Banque Nationale de Paris (activos)	41 424.4
Deutsche Bank (depósitos)	41 225.0
Austria (PNB)	40 620.0
Turquía (PNB)	40 461.0
Citicorp. (préstamos)	40 323.1
Banque Nationale (depósitos)	39 900.1
Banco de Brasil (activos)	39 868.6
Credit Lyonnais (activos)	38 010.2
Dinamarca (PNB)	37 840.0
Fuji Bank (activos)	37 233.2
Sumitomo Bank (activos)	37 174.5

¹ 50 bancos de EUA.

² 500 empresas EUA.

³ Excepto de EUA.

⁴ 7 de Japón, 4 de EUA, 3 de Alemania, 3 de Francia, 1 de Brasil, Canadá e Inglaterra.

FUENTES: *Fortune*, agosto-septiembre, 1977; *Moody's Industrial Manual*, 1975; FMI, tomado de *El Correo Económico*, agosto 11, 1977.

CUADRO 2

LOS CINCUENTA BANCOS MÁS GRANDES DEL MUNDO

1976

(Millones de dólares)

		<i>Utilidad neta</i>	<i>Em- pleados</i>	<i>4/5 (miles dls.)</i>
EUA	Bank America Corp.	386.8	66 877	5.0
RFA	Citicorp.	401.4	46 600	8.6
Japón	Chase Manhattan Corp.	116.4	28 400	4.1
Canadá	Deutsche Bank	171.1	40 772	4.2
EUA	Dai-Ichi Kangyo Bank	76.2	25 325	3.0
EUA	Banque Nationale de Paris	135.7	55 732	2.4
EUA	Banco de Brasil (Gob.)	609.8	72 404	8.4
RFA	Credit Lyonnais (Gob.)	67.6	48 768	1.4
Japón	Fuji Bank	84.1	19 451	4.3
Francia	Sumitomo Bank	86.4	18 518	4.7
Brasil	Société Générale (Gob.)	108.7	41 544	2.6
Francia	Dresdner Bank	112.1	28 401	3.9
Japón	Mitsubishi Bank	84.3	20 170	4.2
Japón	Sauma Bank	72.8	18 223	4.0
Francia	Barclays Bank	143.8	97 191	1.5
RFA	Bank of Tokyo	76.2	13 066	5.8
Japón	Manufacturers Hannover	143.1	18 359	7.8
Japón	Westdeutsche Landerbank (Gob.)	58.9	7 100	8.3
Inglaterra	Industrial Bank of Japan	61.8	4 994	12.4
Japón	Royal Bank of Canada	93.5	34 010	2.7
	Total	3 040.7	705 915	4.3
	Total de los 50 bancos más grandes de EUA	2 961.7	465 310	6.4
	Total de los 50 restantes	4 100.9	1 197 331	3.4
	Total 100 bancos	7 062.6	1 662 641	4.3

FUENTE: *Ibid.*

TECNOLOGÍA, PRODUCTIVIDAD Y EMPRESAS TRANSNACIONALES

La existencia de una clase capitalista y, por lo tanto, la existencia del capital, se basa en la productividad del trabajo, no en su productividad absoluta, sino en su productividad relativa.

Carlos Marx

La revista oficial de los inversionistas estadounidenses en México recogía, hace algún tiempo, las palabras del presidente de la Ford Motor Co., una de las empresas trasnacionales más importantes desde hace décadas, en relación al incremento de la productividad y sus «efectos benéficos» sobre los obreros del mundo:

La productividad es la clave —afirmaba. Y la corporación multinacional con sus inversiones directas constituye la fuente más accesible. *Ellas pueden quitar la carga que pesa sobre los hombros del trabajador y hacer posible que produzca más en una hora de lo que jamás había soñado.*¹⁶

Y no solamente le aligera el fardo de su trabajo, sino que la productividad, resultado de los avances tecnológicos y su transferencia, será capaz por sí misma de resolver los problemas fundamentales del ser humano, en cualquier país en que éste se encuentre. Más adelante continúa:

De acuerdo con el avance del proceso de transferencia de tecnología, cuyo medio más eficaz es la inversión directa, se logrará la productividad que significa para todos la extensión de sus beneficios a las áreas de mayor necesidad —alimentos, ropa, alojamiento, educación, salud, dignidad y prosperidad.¹⁷

En estos párrafos citados encontramos algunas de las principales tesis que son compartidas tanto por las organizaciones empresariales —de fuera y de dentro del país— como por los principales ideólogos de la «libre empresa» y de la «economía mixta», y que están en el centro mismo de las «nuevas» teorías y políticas económicas con las que se pretende «explicar» y «resolver» las contradicciones expresadas en la crisis.

De acuerdo con ellas, la tecnología es un elemento cuasi mágico

¹⁶ Lee A. Iacocca, *Noticias*, Cámara Americana de Comercio de México, vol. 6, núm. 9, septiembre de 1977. (Subrayados nuestros.)

¹⁷ *Ibidem*.

que al entrar en el proceso de producción *libera* a la fuerza de trabajo de sus tareas más penosas, permitiendo de esa manera que la sociedad entera disfrute de más y mejores productos con qué satisfacer sus necesidades, incluyendo las de «dignidad y prosperidad». Y no sólo en las naciones «desarrolladas», en las que la tecnología ha logrado mejores resultados, sino que, por medio de las inversiones directas, la «prosperidad tecnológica» se extiende resolviendo los apuros económicos de las sociedades geográficamente alejadas de aquellos centros, haciéndolas penetrar, con bombo y platillo, a la «etapa del consumo en masa».

Pero, según parece, a la historia nadie le ha explicado que debería marchar así. Si bien es cierto que con cada paso que da la tecnología el obrero ha multiplicado la productividad de su fuerza de trabajo, los frutos han sido recogidos por el pequeño número de propietarios de los medios de producción y de los jefes estatales, en tanto que los trabajadores —como clase social— han seguido sujetos a las mismas jornadas y a similares condiciones de trabajo, que se diferencian de las anteriores en que son más intensas y enajenantes; como escribe Braverman:

Los obreros que producen dos o tres veces más que lo que produjeron el día anterior no doblarán ni triplicarán su paga, sino que les será dado un pequeño incremento por encima de sus compañeros, ventaja que desaparece conforme su nivel de producción se generaliza.¹⁸

Es decir, a cada aumento en la productividad, generalmente no corresponde un salario proporcionalmente mayor, lo que se traduce, simple y llanamente, a un grado más alto de explotación en vez de un mejor nivel de vida para el trabajador.

Pero, en gran medida, la afirmación se refiere al crecimiento de la productividad *individual*, basada en la destreza de uno o unos trabajadores, situación que es frecuente aun dentro de las líneas productivas de una empresa y que, de momento, no es la que está en el centro de nuestra atención.

El hecho que tratamos de destacar es el de que la evolución tecnológica, que sin duda es la base sobre la que descansa la productividad de la fuerza de trabajo, y en la que, a su vez, está cimentado todo el sistema de ascendente explotación humana en el capitalismo, no es sino: a) una forma en que se manifiesta el proceso de acumulación de capital, e incide directamente en la composición orgánica

¹⁸ Harry Braverman, *Trabajo y capital monopolista*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1975, p. 122.

y técnica del mismo; b) uno de los principales fetiches con que los ideólogos del capitalismo monopolista intentan «comprobar» la capacidad histórica de supervivencia del sistema; c) una de las expresiones más complejas y difíciles de aprehender del desarrollo de las fuerzas productivas; d) la fuente en donde se originan fundamentalmente las ganancias diferenciales entre los conglomerados y consorcios y las pequeñas y medianas empresas, y e) se ha constituido en uno de los factores más determinantes en la internacionalización del capital, cuyo sustento se encuentra en la operación de las ETN.

Aunado a lo anterior, el impacto del *capital-tecnología*, por medio de la inversión extranjera directa de las ETN, ha sido determinante en la gestación, desarrollo, dirección y profundidad de las contradicciones que sufren los países capitalistas dependientes y atrasados, como lo es México. El *modus operandi* del capital trasnacional en todas sus modalidades, dinero, mercancía, pero en especial el que tratamos en este apartado (*tecnología*), ha contribuido, entre otros efectos, a acelerar la centralización económica en esos países, al polarizar la distribución del ingreso, acentuar las diferencias de ganancia entre grupos, ramas, clases de actividad y empresas e, incluso, de sueldos y salarios; a distorsionar los patrones de consumo, por sus prácticas de comercialización, puesto que precisan de ampliar sin descanso la demanda de las mercancías que fabrican; a agudizar los problemas de desempleo y subempleo, por el constante desplazamiento de *trabajo vivo*, etcétera.

En el fondo, el fetiche del capital-tecnología tiene una explicación de gran sencillez aparente, una vez que el genio de Marx lo descompuso en sus partes esenciales.

La tecnología descubre asimismo esas *pocas grandes formas fundamentales del movimiento* a las que se ajusta forzosamente, pese a la variedad de movimientos empleados, toda la actividad productiva del cuerpo humano, del mismo modo que la mecánica no pierde de vista las potencias mecánicas simples, constantemente repetidas, por grande que sea la complicación de la maquinaria.¹⁹

Y lo que aquí se refiere a la tecnología conocida en la época en que fue escrito, no es menos cierto en el caso de la electricidad, la electrónica, la energía nuclear, y aun la cibernética. Por lejos que llegue el desarrollo de las fuerzas productivas, la intervención del *trabajo vivo* es insustituible como generador de valor, y lo único

¹⁹ C. Marx, *El capital*, t. I, p. 515. (Subrayados de Marx.)

que se modifica es su cantidad y/o su calidad, en relación al producto obtenido y al *trabajo* muerto puesto en acción.

“Para poner en movimiento la parte de la riqueza social que ha de funcionar como capital *constante* o, expresado en su contenido material, como medios de producción, se requiere una *determinada masa de trabajo vivo*. Esta masa la determina la tecnología.”²⁰

Esta tecnología a la que aludimos se circunscribe al proceso productivo en sentido riguroso, es decir, a la industria propiamente dicha, ya sea incorporada en forma de maquinaria, equipo e instalaciones, o bien bajo el aspecto del *know-how* en sistemas y procedimientos fabriles. Adicional, o complementariamente a ella, la empresa moderna, el oligopolio y, dentro de ellos, la ETN, ha desarrollado *técnicas* administrativas, contables, de comercialización y de planeación, las cuales influyen indirecta, pero definitivamente en el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo.²¹ La mayoría de los especialistas en estas actividades también se encuentran laborando en unas cuantas empresas, como un resultado más del proceso de centralización capitalista, independientemente de su número relativamente escaso.

Para los EUA Braverman afirma:

Como balance probablemente sea adecuado decir que el conocimiento técnico requerido para operar las diversas industrias de los Estados Unidos está concentrado en un agrupamiento en las cercanías de tan sólo el 3 por ciento de toda la población trabajadora, si bien este porcentaje es más alto en algunas industrias y más bajo en otras.²²

Y en los países «subdesarrollados», dadas sus características de dependencia estructural, en donde las ETN y la inversión extranjera en general determinan en buena medida el «modelo» de desarrollo industrial —y, diríamos, el nacional—, este porcentaje es muy inferior.

En el caso de México, el número de técnicos responsables del funcionamiento del grueso de la industria —manufacturera y de transformación— apenas si alcanza, de acuerdo a nuestras estimaciones más optimistas, entre el 1.0 y el 1.5 por ciento del total del personal ocupado en dichas actividades, el cual está concentrado en las empresas

²⁰ *Ibid.*, p. 515.

²¹ Véase Víctor M. Bernal Sahagún, “Las empresas transnacionales y la transferencia de tecnología; consideraciones teóricas”, en *Los problemas de un mundo en proceso de cambio*. Coordinación de Humanidades, UNAM, México, 1978, pp. 91-103.

²² H. Braverman, *Trabajo y...*, *op. cit.*, p. 281.

estatales y paraestatales, en las ETN y en los escasos y poderosos «grupos nacionales», asociados generalmente con aquéllas bajo condiciones de subordinación tecnológica.

Son frecuentes los casos, por ejemplo, en que *todo el proceso de producción* debe apegarse estrictamente a las especificaciones del «libro negro», manual de producción cuasi sagrado y siempre «confidencial» aun para la mayoría de los técnicos, que establece, paso a paso, los ingredientes, maquinaria, tiempos, movimientos y personal que debe intervenir en la fabricación de determinada mercancía, y el que sólo en casos de verdadera emergencia puede ser «violado». Aquí, la función de los técnicos locales se ve circunscrita a la supervisión del proceso y la administración de los costos, con muy poca, o nula, capacidad en la toma de decisiones de importancia. Ellos, por su parte, también están sujetos a una constante vigilancia indirecta e intermitentemente directa, por parte de los empleados de la proveedora de tecnología, tanto si se trata de una filial de una firma transnacional como de una compradora del «paquete tecnológico».

Permítasenos volver a las técnicas coadyuvantes a la eficacia y productividad de la gran corporación.

Si hay un elemento importante —decíamos— fuera del proceso mismo de producción, que caracteriza a la actividad de las ETN, es su organización administrativa en todos los niveles. Sin subestimar las fallas cotidianas, derivadas de operaciones gigantescas que son manejadas por un número relativamente pequeño de personal, podríamos afirmar que ningún renglón susceptible de ser controlado es dejado al azar. Junto a los gastos de investigación propiamente tecnológica, los recursos dedicados al mejoramiento administrativo ocupan uno de los primeros lugares en las políticas de las corporaciones.

En esta tarea son ayudados —muy eficazmente en realidad— por agencias especializadas y, en un sistema permanente de «alimentación y retroalimentación», por las universidades, en especial las escuelas dedicadas a la «*business administration*». (De entre ellas destacan, para citar sólo algunos ejemplos, Harvard, Chicago y Massachusetts, en los EUA, Cambridge y Sussex en Inglaterra, el Tecnológico de Monterrey, en México, etcétera.)

De la mutua colaboración han surgido técnicas tan sofisticadas como «los juegos de empresa», el sistema «*grid* administrativo», los diversos sistemas de organización por objetivos, de presupuestos por programas, y muchos más, ahora aplicados también por gobiernos y empresas estatales.

Las metas de esta complicada maraña de «sistemas y procedimien-

tos», en continua evolución, pueden resumirse —sin pretender ser exhaustivos— como sigue:

- Uniformar *las políticas* de sueldos y salarios, promociones, «cuotas» de ventas y utilidades, y otras, en todas y cada una de las filiales y subsidiarias, a fin de, por un lado, facilitar las labores de control de la matriz y, por el otro, disminuir costos.²³
- A través de la aplicación y extensión de sistemas cada vez más perfeccionados, localizar fugas de información, zonas de baja eficiencia, y otras formas de «desperdicio».
- Lograr que la mayoría de los trabajadores hablen «el mismo idioma administrativo», para facilitar al máximo la comprensión y aplicación de los manuales e instructivos.
- Identificar, merced al entrenamiento permanente de empleados «con posibilidades», a los futuros miembros de los cuerpos directivos de diversa jerarquía, y la que engloba a las anteriores, y que es la finalidad de toda empresa privada.
- “Obtener los máximos rendimientos posibles de la gente que trabaja en una organización [para que] un gerente pueda utilizar la energía creativa necesaria en esta época de cambios e innovaciones, si se quiere competir en el mercado.”²⁴ ... Y aumentar, desde luego, las utilidades de la corporación.

Para expresarlo brevemente, el hecho de que una buena parte de los trabajadores dedicados a labores administrativas y de comercialización sea, o parezca, improductiva, no significa que ellos estén libres del proceso de explotación implícito en la formación social cuya estructura descansa en la empresa privada, ni que, en conjunto, no formen parte de los objetivos de la política económica internacional del imperialismo, en su búsqueda permanente de mayor productividad.

Sin embargo, y a pesar de los proporcionalmente enormes recursos que las empresas oligopólicas en general —y las ETN en particular— destinan a la investigación en ciencia, técnica y tecnología, gran parte de su «éxito» económico se debe a otras razones, muy diferentes que la eficacia.

²³ Esto no implica que los sueldos y salarios sean los mismos en todos los países y para cada función, sino que los métodos administrativos son idénticos.

²⁴ Blake & Mouton, *The managerial grid*. Gulf Publishing Co., Houston, 1964, solapas.

Hay toda clase de razones para sospechar —escribe un especialista en el tema— que el éxito de estas enormes corporaciones tiene menos que ver con la eficiencia en la producción que con otros factores relacionados con el poder monopólico: el manipuleo político de la reglamentación fiscal y otras leyes, el control del mercado y la supresión de la competencia; y el estatus de preferencia en sus relaciones con las instituciones financieras.²⁵

A las que habría que agregar decenas de causas más, como por ejemplo: 1) el profundo pantano de corrupción en el que las operaciones de las ETN se encuentran inmersas, les permite manejar en su provecho las compras estatales, rico filón de ganancias y poder. La provisión de gran parte de los países «subdesarrollados» no se limita a productos medicinales, maquinaria o equipos de transporte, sino que abarca materiales militares y estratégicos para la consolidación y permanencia de gobiernos títeres, de dictadorzuelos que se eternizan en el gobierno gracias a los buenos oficios de las ETN industriales, comerciales o financieras. Son bien conocidos los constantes *affaires* internacionales en donde el triángulo soborno-ETN-funcionarios de gobierno aparece nítidamente, aun en la «gran prensa» internacional, sin que se hayan tomado medidas para evitarlo, debido a esa comunidad de intereses; 2) el control internacional de fuentes de abastecimiento de materias primas, como el cobre, la bauxita, el petróleo, entre otras, lo que de hecho significa la imposibilidad práctica para infinidad de pequeñas y medianas empresas de intervenir en ramas completas de actividad industrial y comercial a pesar de que podrían operar con mayor eficacia que los monopolios trasnacionales; 3) la determinante influencia del poderío político-militar de los Estados en que las ETN tienen su sede. La «defensa» de los ciudadanos estadounidenses, y sus propiedades, *v. gr.*, ha sido en infinidad de ocasiones el argumento esgrimido para justificar la invasión de los países que han intentado un desarrollo independiente; y, a nuestro entender, una de las más importantes; 4) la apropiación del fruto del conocimiento que la sociedad ha acumulado durante milenios por medio del sistema jurídico internacional de patentes y marcas.

Si partimos de la única base objetiva desde la que se tiene que entender el problema, es decir, que la ciencia, la técnica y la tecnología no son otra cosa que el resultado de una larga acumulación de esfuerzo humano, de *trabajo* que se materializa tanto en maquinaria, equipo, instalaciones, como en sistemas y procedimientos, en *know-*

²⁵ John Deverell, y el Latin American Working Group, *Anatomía de una corporación trasnacional*, Siglo XXI Eds., México, 1977, p. 254.

how —que en el sistema capitalista son factores determinantes en la intensidad de la explotación de la fuerza de trabajo, la productividad—, nos podremos explicar la enorme preocupación de los grupos dominantes por asegurarse el control mundial de los descubrimientos e inventos, para lo cual las organizaciones transnacionales son de gran utilidad.

No importa si los avances fueron hechos por científicos asalariados de los laboratorios de investigación de las corporaciones, por «fundaciones» o universidades públicas y privadas, por científicos y técnicos independientes o por obreros y empleados de pequeñas y medianas empresas de los más remotos lugares; en una abrumadora proporción, las patentes y marcas que garantizan la exclusividad de la explotación serán —son— detentadas por las ETN y algunos consorcios locales.

Evidentemente, las ideas puestas en operaciones traen consigo «generosos beneficios» para los autores. En un pequeño artículo, encontramos alguna muestra de la política de recompensas a los obreros «creativos», por parte de las empresas del norte del país. Desde el encabezado, encontramos la esencia del pensamiento empresarial: «Las sugerencias de los trabajadores, significan mayores utilidades».

Y más adelante los mecanismos de «colaboración» empresa-trabajadores:

Las compañías de Monterrey —pregona el autor— utilizan cada vez más un sistema de ideas y sugerencias para estimular la colaboración e iniciativa de los obreros.

Una comisión de dos representantes de la empresa y dos del sindicato examinan las sugerencias de los obreros. Las clasifican en «*acceptables*», «*a prueba*» y «*no aceptables*». Las ideas aceptables son mejoras que pueden ponerse en práctica inmediatamente, se otorgan primeros, segundos y terceros premios que oscilan entre 450 y 150 pesos. Si dos trabajadores proponen la misma idea aceptable, la cantidad se reparte [entre] ambos.²⁶

Los resultados, claro, no son los mismos para la empresa:

Algunas ideas —se aclara más adelante— pueden ser muy útiles [...] [y] pueden ahorrar millones. [Más adelante, a guisa de ilustración, abundan:]

Un trabajador de Hylsa fue responsable por la idea que con el tiempo se convirtió en el proceso HyL de hierro esponja. *Ese trabajador dedicó mucho tiempo a investigar por su cuenta y ahora el proceso se usa internacionalmente.*²⁷

²⁶ Dyana Bichara, *Noticias*. Cámara Americana de Comercio de México, vol. 6, núm. 11, noviembre de 1977, p. 5.

²⁷ *Ibidem*. (Subrayados nuestros.)

Ése es uno de los «secretos» de la «capacidad tecnológica» capitalista, que se ha repetido cientos de años y decenas de miles de veces, otorgando a las firmas más poderosas mayores ventajas comparativas, acelerando su capacidad de centralización y acumulación de capital, pues es prácticamente imposible que un trabajador reúna lo suficiente para poner en marcha una empresa propia, no únicamente por el capital inicial necesario para ello, sino porque hay figuras jurídicas que garantizan la cesión de derechos sobre las innovaciones efectuadas por los empleados y obreros sujetos a un contrato de servicios.

Así tenemos otra forma en que se manifiesta la contradicción entre las fuerzas de producción de la sociedad y la apropiación de los productos (en el caso comentado, por cierto, con la activa participación de los propios «representantes» sindicales).

Antes de retomar el hilo de nuestras reflexiones, desearíamos aclarar un punto más. La naturaleza misma del capitalismo —también en el renglón científico/tecnológico— resultados antilógicos que afectan a la sociedad mundial, merced a la internacionalización del sistema. Es incontrovertible que el desarrollo de las fuerzas productivas, expuesto por medio de la ciencia y la tecnología modernas, ha llegado a un límite que se antojaría difícil superar sin un enorme esfuerzo social. Sin embargo, la velocidad de dicha evolución está muy lejos de su real potencialidad.

El complejo mecanismo de control privado sobre las creaciones de la inventiva humana se ha erigido en el principal freno del progreso. Sería imposible cuantificarlos, pero no hay duda de que cientos, quizá miles de revolucionarios procesos, de productos más durables, de maquinaria menos irracional, de transportes y materiales no contaminantes, de sistemas de producción menos enajenantes, etcétera, están almacenados en los archivos secretos de los grandes conglomerados —nacionales y transnacionales— debido a que su implantación no produciría suficientes beneficios a los principales accionistas. En una formación social regida por el lucro la ciencia y la tecnología están al servicio del beneficio privado y no de la humanidad. Otra paradoja del capitalismo, agudizada en la época de los monopolios. Cientos de millones de desempleados hambrientos, analfabetas, enfermos, desnudos, explotados, cuyas necesidades *podrían ser resueltas* con la planificación del esfuerzo colectivo y la distribución equitativa de la riqueza que éste crearía, son supeditados a los imperativos de la ganancia.

Ningún adelanto técnico o tecnológico es implantado por las EN

-y otros oligopolios— en tanto conserven algún rendimiento diferencial con la aplicación de los sistemas y procedimientos corrientes. En este sentido también son profundamente conservadoras. Es sólo en el momento en que algún competidor alcanza mayores —o iguales— índices de productividad cuando empiezan a salir del arsenal productivo como por «arte de magia», nuevas máquinas, novedosos sistemas de organización del proceso productivo, cuando se adquieren computadoras más modernas, cuando se contratan despachos de «expertos en eficacia», cuando se inician los programas de reentrenamiento de su personal.

Y esto marca también el inicio del desplazamiento de todo el capital obsoleto a regiones cuyos mercados les garanticen mayor provecho, a pesar de que no sea el más adecuado en esos «mercados», entre los cuales México ocupa un lugar de dudoso privilegio.

A este respecto, decíamos en un trabajo anterior que:

Como México es uno de esos países cuyas características de mercado, facilidades y subsidios, población, etcétera, son menos lejanas a las que privan en países industrializados, es uno de los primeros recipientes de la maquinaria y equipos [en realidad de todo el «paquete» tecnológico] desechados por las modernas plantas matrices de las EMN [ETN], norteamericanas en particular. Este comportamiento da como resultado que las filiales de EMN instaladas en el país no tengan ninguna injerencia en la selección de técnicas [y tecnología] para la producción local, las que, generalmente, resultan totalmente inadecuadas, amén de que el costo de las importaciones de los bienes de producción resulta inflado artificialmente pues aparece en los libros de la filial como si fuese nuevo —lo que brinda una sobreganancia a la corporación. Esto no quiere decir que los bienes de capital importados por las EMN sean ineficaces. Muy por el contrario. Si bien para las condiciones de mercado como el estadounidense o el europeo son obsoletos, la brecha entre éstos y los de los países atrasados es tal que la capacidad instalada permanece ociosa.²⁸

En otros términos, la transferencia de capital-tecnología hacia los países subdesarrollados, por parte de las ETN, tiene diversos efectos identificables con cierta claridad: En primer lugar, altera brusca-mente la composición orgánica del capital en las ramas industriales a las que se dirige, elevando, comparativamente a los promedios nacionales, la parte constante del mismo, en gran medida en forma artificial, dado que no existe una correspondencia entre los costos reales y los pagos atados que exigen a las filiales (las que, a su

²⁸ V. M. Bernal Sahagún, *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos*, op. cit., pp. 143-144.

vez, deberán trasladar dichos envíos al consumidor por medio del mecanismo de los precios); segundo, las ETN, al competir en mercados en los que la productividad media es inferior, obtienen beneficios diferenciales que aceleran a su favor la centralización del capital; tercero, la productividad que les proporciona a las filiales el capital-tecnología en «exceso», tiene un impacto correspondiente en la elevación de la composición técnica de la empresa con lo que se inicia una espiral de demanda de «materias primas-insumos-producción» que, ante una demanda efectiva restringida por la distribución del ingreso existente en estos países, desplaza a las pequeñas y medianas empresas locales, ocasionando desempleo, que se agrega al producido por las alteraciones en la productividad más elevada; cuarto, en tanto las firmas nativas —u otras filiales de competidoras transnacionales— no introduzcan mejoras tecnológicas, las ganancias diferenciales obtenidas agudizan la centralización de capital y el control del mercado. Además de las condiciones oligopólicas del comercio internacional de tecnología, como hemos visto, las ETN disponen casi siempre de una «reserva» de maquinaria y equipo, puesto que el ciclo del capital es más corto en sus países de origen, por lo que su capacidad de respuesta ante los cambios efectuados por la competencia es mayor que el de las empresas locales, y, quinto, en los contados casos en que el monto del capital de algún grupo nacional, o su influencia política, sean de tal magnitud que representen un obstáculo grave para entrar en el país, siempre queda el recurso de unirse a él, o al mismo Estado, actitud que es puesta en práctica con frecuencia y que, en buena medida, da uno de los caracteres distintivos a la fase del capitalismo monopolista de Estado.

De esta manera, las sociedades del «Tercer Mundo» —y algunas del «Primero»— no sólo pagan un alto precio por la mercancía-tecnología, sino que, al convertirse ésta en capital, se convierte en el elemento determinante del ascenso en los ritmos de explotación de su fuerza de trabajo, en beneficio de los propietarios de las ETN y sus socios locales.

En el caso de México —con condiciones similares a las que se establecen en cualquier parte del mundo— los pagos *declarados* de las ETN a su casa matriz, o a algún «paraíso fiscal» por conceptos de técnica y tecnología, son amparados bajo una gran diversidad de rubros, entre los que más frecuentemente están: patentes, marcas, nombre comercial, regalías, licencias, servicios especiales, suministro de conocimientos técnicos, provisión de ingeniería básica, servicios administrativos y visitas de especialistas.

Las bases sobre las cuales se calculan las remisiones también son diversas, siendo las principales aquellas que establecen una relación constante respecto a las ventas netas, sobre ingresos brutos anuales, por una determinada cantidad de unidades producidas y/o vendidas o bien pagos fijos, además de cobros que hace la casa matriz por los viajes de sus expertos, los que siempre son por días-hombre trabajados.

La suma de las transferencias de recursos por esos conceptos de las ETN radicadas en México tiene un comportamiento sumamente anárquico, variando incluso de empresa a empresa dentro de un mismo conglomerado.

Y en esta situación, las leyes sobre la materia no han podido hacer nada: similar a la correspondiente a "promover la inversión mexicana y regular la extranjera", la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, en vigor desde 1973, no ha respondido a los requerimientos para los que teóricamente fue promulgada.

Ni la tecnología importada se ha apegado a las necesidades nacionales de desarrollo, ni los cargos hechos por su transferencia han podido ser racionalizados.

Los poderes de concesiones de excepción que los reglamentos otorgan a las «comisiones intersecretariales» han hecho que el pretendido instrumento de «control» favorezca cada vez más a las ETN y a los grupos monopolíticos nativos, lo que ha producido un reforzamiento de la dependencia estructural que ata a la economía mexicana al imperialismo, con el consiguiente impacto en el proceso de acumulación que, a su vez, se refleja en mayores desequilibrios en la balanza de pagos.

Tomando como referencia la relación entre la suma de los diversos pagos por técnica-tecnología, efectuados por las empresas con capital extranjero más los intereses enviados por las mismas y las utilidades remitidas a sus países de origen, llegamos a conclusiones muy interesantes.

Las cifras indican una clara tendencia a que los pagos mencionados cada vez adquieren mayor preponderancia sobre las utilidades enviadas a las matrices.

Mientras que en 1960 el monto de los intereses, regalías y otros pagos representaban el 41.6% de los beneficios totales de la IED, para 1970 ya llegaba al 44.0%, en tanto que esa relación para las utilidades remitidas había disminuido del 50.9 al 21.5%, quedando el resto como reinversiones efectuadas por esas empresas.

De mantenerse esas tendencias, para 1980 las utilidades remitidas

llegarán a significar sólo el 17.4% y las transferencias por intereses, regalías y otros pagos representarían el 45.4%, es decir, casi el triple de la remisión por concepto de utilidades,²⁹ como se ve en el cuadro que sigue:

PORCENTAJE DE LAS REMISIONES TOTALES DE LA IED EN
RELACIÓN A LOS BENEFICIOS OBTENIDOS^a
1960-1980^b

Años	<i>Utilidades remitidas</i>	<i>Intereses, regalías y otros pagos</i>
1960	50.9	41.6
1961	38.7	44.3
1962	35.3	41.8
1963	36.7	43.9
1964	38.1	40.6
1965	35.1	39.0
1966	27.5	45.9
1967	21.6	45.6
1968	23.7	47.0
1969	23.9	43.3
1970 ^b	21.5	44.0
1978 ^c	18.0	45.3
1980 ^c	17.4	45.4

^a Utilidades, y pagos por intereses, regalías y otros pagos.

^b 1970, estimación de la fuente original.

^c Tendencias lineales.

FUENTES: 1960-70, varias fuentes, tomado de *Inversión extranjera y transferencia de tecnología en México*, Asociación Nacional de Abogados de Empresa, Ed. Tecnos, México, 1973, p. 20; 1978 y 1980, proyecciones del autor.

Aun aceptando cierto margen de error tanto en las estimaciones para 1970 —muy cercanas a los datos globales ya confirmados—, las conclusiones que pueden obtenerse de las tendencias son claras y difícilmente discutibles, las cuales pueden ser observadas mejor en el largo plazo. El siguiente cuadro es muy revelador:

²⁹ Las cifras absolutas, *ceteris paribus*, serían, para ese año: beneficios totales 769.4 millones de dólares, utilidades remitidas 133.8 millones e intereses, regalías y otros pagos, 349.0 millones de dólares. (Proyecciones del autor.)

TENDENCIAS DE BENEFICIOS Y TRANSFERENCIAS DE LA IED
1960-1980

	Beneficios totales	Utilidades		Intereses, regalías y otros pagos	
		Totales	Remitidas		Reinvertidas
1970/60 (1960 = 100)	336.3	322.4	142.2	1 548.1	355.9
1980/70 (1970 = 100)	161.6	190.7	130.5	174.7	166.5

FUENTES: *Ibid.*

Los datos muestran nítidamente dos fases en el comportamiento de las empresas extranjeras. Tratemos de sistematizar nuestras observaciones.

1) Los imperativos de la competencia que se presentan durante los años de entrada de las ETN —a principios de los años sesentas—, especialmente en actividades como la de transportes, la química, las metálicas básicas y la mecánica y eléctrica, presionan sus políticas de inversión obligándolas a dedicar una parte proporcionalmente creciente de las utilidades obtenidas a su «fondo de acumulación». De esta manera, las utilidades reinvertidas crecen más de quince veces en la primera década, aunadas a los energéticos y otras industrias propiamente básicas y la infraestructura. (Recordemos que «La elevación de la productividad del trabajo exige, ante todo, que se asegure la base material de la gran industria, es decir, el desarrollo de la producción de combustible, hierro, industria de maquinaria y química».)³⁰

2) Simultáneamente, los pagos del «paquete tecnológico» se incrementan más que proporcionalmente que el aumento de los beneficios totales, por lo cual éstos ocupan el primer lugar entre las formas de transferencia de recursos. De un 82% en relación a las utilidades remitidas, en 1960, pasan a un 111% en 1965, y a 204.5% en 1970, pudiéndose prever una relación de 251.5% en 1978 y de 260.1 en 1980.

El «costo» del capital-tecnología y su servicio se erige así como la principal fuente de salidas de recursos al exterior. Creemos muy importante insistir en que

30 V. I. Lenin, *Obras escogidas*. Ed. Cartago, Buenos Aires, 1973, t. v, p. 155.

Si bien los pagos de intereses, regalías, asistencia técnica y otros pagos son costos reales para una empresa local "para una empresa extranjera, el costo de usar la tecnología de la matriz es un costo marginal y aunque puede haber un cargo por regalías esto es irrelevante, ya que sólo representa una transferencia de utilidad dentro de la corporación".³¹

Así, independientemente de las ganancias diferenciales que la tecnología permite a las ETN, ésta es uno de los elementos básicos en los problemas de la cuenta del exterior. Si al aumento relativo de la productividad de la fuerza de trabajo le agregamos los pagos por tecnología, la «depreciación tecnológica» —sea en forma de maquinaria o como «capital-tecnología»—, los intereses de los préstamos otorgados de hecho «en especie» y atados, y la influencia que estos factores permiten en la fijación de los precios, tendremos una visión bastante aproximada de los caminos que han transitado las ETN para llegar a la situación oligopólica en las diversas áreas en que «compiten», que se agudiza en el primer período comentado.

3) Sería casi imposible cuantificarlo con precisión, pero las prácticas crediticias matriz-filial, directamente, o a través de la influencia e interconexiones de las ETN en el sistema financiero internacional —público y privado—, mucho han tenido que ver con el irrefrenable crecimiento de la deuda pública de los países subordinados y con la apabullante sujeción tecnológica.

Contra las argumentaciones de los voceros del Estado y de las asociaciones empresariales respecto a la pretendida imparcialidad e independencia de los bancos del exterior en el otorgamiento de préstamos, los hechos demuestran cotidianamente el encadenamiento de las decisiones de política económica «internas» a los intereses imperiales, en especial cuando los recursos tecnológicos provienen de países del «Este».

Apenas unos días antes de ser redactadas estas líneas, los diarios informaban sobre la oposición del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

a aprobar un préstamo por cien millones de dólares al gobierno de México para un proyecto minero, debido, a que éste usará tecnología —maquinaria y asistencia técnica— de un país socialista [...] [a pesar de que] ese equipo adquirido en Polonia es un 40 por ciento más barato que si se adquiriese en Estados Unidos u otro país que el BID recomienda

³¹ Jenkins, Rhys O., *Multinational corporations and the Denationalization of Latin American Industry; the case of the Motor Industry*, University of East Anglia 1975, (mimeo.), p. 6, tomado de Bernal Sahagún, *El impacto de las...*, *op. cit.*, pp. 94-95.

como abastecedores. [...] El BID teme que los productos polacos sean los que ganen los concursos debido a que son más baratos y de mejor calidad que los producidos por los países que el banco recomienda [...] Estados Unidos, Canadá, Alemania, Inglaterra, Francia y otros, entre los que se incluye Brasil.³²

Y esta situación no debe producir extrañeza dadas las relaciones de poder —nacionales e internacionales— existentes, que descansan en buena medida en los organismos financieros imperialistas, cuyas decisiones y «proyectos económicos» son impuestos a los países atrasados por medio de «convenios» con el Estado o contratos con las empresas —de todo tipo— merced a la «espada flamígera» de los créditos y la inversión directa. Y la implementación de los esquemas tecnológicos, con su contrapartida en las fijaciones de políticas salariales, de precios, etcétera, es el principal objetivo de los grandes acreedores del «Tercer Mundo». El control de capital tecnológico es solamente una de las caras de la moneda de capital financiero, cada vez más centralizado.

Evidentemente, estas presiones relativamente «indirectas» se suman a la total dependencia de las filiales de las ETN en materia de selección tecnológica.

Como escribe un analista del problema en el caso del Perú:

si se analiza en nuestro país (e igualmente en otros países del GRAN) la calidad de las empresas que concentran los más importantes recursos tecnológicos de origen externo, se observará que la mayoría de ellas son empresas extranjeras, fuertemente vinculadas y controladas por conocidos monopolios transnacionales [...] y que, por lo tanto, asumen una absoluta identificación con los intereses de sus matrices o principales. [...] En consecuencia, resulta bastante discutible suponer que dichas unidades tengan el problema de la elección o selección de tecnologías, o el problema de enfrentarse autónomamente a un mercado monopolista para sus adquisiciones de este factor. Para ellas el problema tecnológico queda resuelto en la generalidad de los casos, por el suministro que le hace la matriz, u otra empresa vinculada al mismo grupo.³³

Aunque esta afirmación —básicamente correcta— no es novedosa, creímos conveniente traerla a colación para ilustrar al lector sobre la generalidad de algunas de las conclusiones a las que llegan todos los investigadores que enfrentan el análisis de las tácticas de

³² *Excelsior*, 21 de noviembre de 1978. (Subrayados nuestros.)

³³ Esteban Santana C., «Empresas extranjeras y transferencia de tecnología. Caso peruano» (tesis profesional). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Instituto de Investigaciones Económicas, 1978 (mimeo.) p. 2.

expansión mundial de las ETN, en los países de más diverso grado de «desarrollo» económico, apoyados por un abundante material estadístico.

Así, en el trabajo citado, se reporta que —de agosto de 1972, a agosto de 1973— en el Perú, 155 empresas fueron usuarias de tecnología extranjera, con un total de 425 contratos vigentes. De estas firmas, 99 eran «nacionales y mixtas» y 56 extranjeras, con 240 y 185 contratos, respectivamente, es decir, el peso relativo de las primeras en cuanto a número de empresas y de contratos era mayor. Sin embargo, de los pagos totales por concepto de regalías, las extranjeras representaban el 76.5% y las «nacionales y mixtas» el 23.5%³⁴ en una clara demostración de la nocividad de las prácticas tecnológicas de las ETN para la economía de los países en donde operan, particularmente en el renglón de balanza de pagos (independientemente de los efectos ecológicos, sociales, etcétera).

Esto complementa la presión de los organismos financieros internacionales para la adopción de procesos productivos convenientes *para el poseedor* de la tecnología y no para los países receptores, en los que se distorsiona todo el mercado interno al imponerse patrones de fabricación y consumo en unas ramas o clases de actividad en perjuicio de todas las demás, seguramente de mayor importancia nacional.

La tecnología, como un riñón artificial —escribe un autor colombiano—, sólo llega a unos sectores privilegiados de la economía, a través de las trasnacionales, sin que exista la posibilidad, en muchos casos, de que las economías nacionales se lucren internacionalmente de estos mejoramientos relativos en su nivel tecnológico. Se habla con frecuencia, en la jerga trasnacional, de las cláusulas de amarre tecnológico, a través de las cuales las trasnacionales que realizan transferencia de tecnología, prohíben exportar productos en que vaya incorporado su *know-how*. En un estudio realizado para el Grupo Andino se encontró que un 79% de las compañías multinacionales [ETN] y un 92% de las nacionales en la región estaban condicionadas a esta cláusula.³⁵

En México, y a pesar de la «prohibición» expresa de las leyes en la materia, de coartar de cualquier manera la libertad de las empresas a obtener tecnología de cualquier abastecedor, las restricciones de la matriz a las filiales son consuetudinarias, y no necesitan estar escri-

³⁴ César A. López Arias, *Empresas multinacionales*, Ed. Universidades Simón Bolívar, Libre de Pereira y Medellín, Bogotá, 1977, p. 125.

³⁵ *Ibid.*, p. 17.

tas puesto que están implícitas en las relaciones de propiedad-control-transferencia establecidas entre matriz-subsidiaria-filial.

Basta el más somero examen a los proveedores de tecnología de las ETN establecidas en el país para corroborarlo. Sería virtualmente imposible proporcionar en estas páginas toda la información que el autor posee en este aspecto, pero, a manera de ejemplo, veamos algunas de estas conexiones entre receptor/otorgante de «paquetes» tecnológicos en empresas seleccionadas:

<i>Receptora</i>	<i>Otorgante</i>	<i>Objeto del contrato</i>
Du Pont S. A. de C. V.	Dupont de Nemours	Información y asistencia técnica, uso de patentes.
ICI de México	Imperial Chemicals	Suministro de conocimientos tecnológicos y asistencia técnica.
NAPCO	Napco Corporation	Licencia de patentes y marcas.
Compañía Mexicana de Pinturas Internacional	International Paints Exports	Asistencia y conocimientos técnicos.
Abbott Laboratories de México	Abbott Laboratories	Uso de patentes, marcas y nombre comercial.
Abex Industrial	Abex Corporation	Ingeniería básica, patentes y marcas, asistencia técnica.
AC Mexicana	Allis Chalmers Corp. Stanstead Corp.	Licencias. Fórmulas, especificaciones, procesos, asistencia técnica.
Addressograph Multi-graph de México	Addressograph Multi-graph Corp.	Regalfas.
AGA de México	AGA Aktiebolac	Suministro de conocimientos técnicos, ingeniería básica, asistencia.
Alcan Aluminio	Alcan International Ltd.	Servicios.
Campbells de México	Campbell Soup Co.	Uso de marcas, ingeniería básica, asistencia técnica, etc.
Cigarrera La Moderna	British American Tobacco	Conocimientos y asistencia técnica.

<i>Receptora</i>	<i>Otorgante</i>	<i>Objeto del contrato</i>
Cinzano de México	Gambina SPA y Vinicola Italiana	Uso de marcas.
Ciba-Geigy Mexicana	Ciba-Geigy Chemische Fabrik Hardman Co.	Asistencia técnica, servicios administrativos, uso de patentes y marcas.
Industria Minera de México (antes Asarco)	American Smelting and Refining Co.	Uso de patentes y marcas.
Industria Nacional de Relojes Suizos	Societe Anonyme Suisse pour l'Industrialisation Horlogere an Mexique.	Pago por «conocimientos adquiridos».
Johns Manville Mexicana	Johns Manville Corp.	Regalías por «traspaso» de tecnología.
Productos Corning de México	Corning Glass Works	Ingeniería básica, asistencia técnica, etc.
Productos Darex	W. R. Grace & Co.	Uso de patentes y marcas, conocimientos y asistencia técnica, ingeniería básica.
Productos Roche	Hoffman La Roche & Cie.	Uso de patentes, conocimientos técnicos, ingeniería básica, etc.
Square D de México	Square D Co.	Uso de marcas, patentes, conocimientos técnicos, servicios administrativos, etc.
Timken de México	The Timken Co.	Asistencia técnica y servicios administrativos.
Transmisiones y Equipos Mecánicos	Ford Motor Co.	Suministro de conocimientos y asistencia técnica,
Union Carbide Mexicana	Union Carbide Corp. ESB Incorporated Sonca Industries LTD	Uso de marcas, conocimientos y asistencia técnica, patentes, etc.

Son pocos los comentarios que quedarían por hacer, aun insistiendo en que la anterior información —proporcionada por las propias filiales y subsidiarias «mexicanas»— es sumamente parcial y las empresas fueron seleccionadas casi al azar de entre las que contienen nuestros archivos, pues, repetimos, sería impráctico y muy complejo incluir un mayor número de firmas, amén de que algunos de los datos disponibles tienen ya tres o cuatro años desde que fueron reca-

hados y no reflejan fielmente la situación actual. De cualquier forma, pensamos que los «botones de muestra» son suficientes para comprender el enorme lastre que significa para la economía y la sociedad mexicana esa abrumadora dependencia tecnológica impuesta por las ETN, máxime si no perdemos de vista la enorme variedad de actividades en que se desenvuelven las compañías citadas —que van desde los cigarros, los licores, los alimentos procesados, y otros productos de consumo, hasta los medicamentos, los rodillos industriales, los artículos para oficina, la electrónica, la minería, el cristal, y muchos otros bienes intermedios y de capital— y los diversos orígenes de las casas matrices, todas ellas con sede en países altamente industrializados que comparten el mismo proyecto imperialista, con la indiscutible, aunque debilitada, hegemonía estadounidense.

Mas la sujeción a proveedores tecnológicos del exterior no se limita a filiales y subsidiarias de ETN sino que alcanza a las nacionales tanto privadas como públicas —uno de los elementos configurativos de la fase del capitalismo monopolista de Estado.

Sírvanos como pruebas de nuestra aseveración unos cuantos casos (datos para 1976):

- Vehículos Automotores Mexicanos, con el 38.53% del capital en manos de la American Motor Corp. y la Jeep Corp., y el resto en las de la Sociedad Mexicana de Crédito Industrial y el «sector privado» (con poco más del 1%), tenía contratos con las dos primeras que incluían el uso de patentes y marcas, conocimientos y asistencia técnica, ingeniería básica, servicios administrativos y otros.
- Altos Hornos de México, que era propiedad en un 86.1% del sector público, cerca del 13% del privado y poco menos del 1% de capital japonés, tenía contratos tecnológicos con DEMAG (Alemania), Nipon Kokan (Japón), Morgan Construction, Armco Steel Corp. y USS Engineer and Consultant Inc. (EUA).
- La Compañía Exploradora del Istmo, cuyo capital se repartía un 64%, un 2%, y un 34% entre los «sectores» público, privado y extranjero (Texas Gulf Inc.), respectivamente, dependía en gran parte de los sistemas y procedimientos de esta última.
- La Compañía Mexicana de Exploraciones, tenía un tercio de su capital en poder de la Seismograph Service Corp. y fuertes nexos de transferencia de tecnología.
- El Consorcio Minero "Benito Juárez Peña Colorada" —de una asociación privada-pública nacional— era receptora de conoci-

mientos y asistencia técnica e ingeniería básica de la Lurgi «Mexicana», alemana y francesa.

- Dina Komatsu Nacional —40% propiedad de Komatsu L.T.D.— tenía contratos por marcas, patentes, conocimientos y asistencia técnica, y provisión de ingeniería básica.
- Estudios Mineros Japón-México, del sector público y varias empresas transnacionales, quienes les proporcionan también tecnología (The Dowa Mining, Overseas Mineral Resources Development, Mitsui, Furokawa, Mitsubishi, Noppon y Sumitomo —en conjunto con el 34% del capital).
- Fibracel, con un pequeño porcentaje extranjero (menos del 2%) pero con contratos de asistencia y conocimientos técnicos, y de entrenamiento de vendedores!, con Wood Consultants Inc. y Hiag Holz-industrie-A.G. (Suiza)...

Y así podríamos continuar esta lista por páginas y páginas, reveladoras de algunos de los aspectos de la dependencia estructural de la economía mexicana, a la que deberíamos agregar la que se refiere a vertientes políticas e ideológicas, que no son otra cosa que la manifestación, descarnada y objetiva, de la inserción de México en el «teatro» imperialista, en donde representa fielmente su papel de subordinación y atraso.

Todo indica que en el reparto nos tendremos que seguir resignando a esos papeles de «segundas triples» en la escena internacional, a pesar del lujoso vestuario y exagerado maquillaje con que los recursos petroleros han atraído a los reflectores y a los directores de la tramoya mundial.

Antes al contrario, la política tecnológica del monopolio petrolero estatal (si es que tiene alguna) ha conducido al hoy por hoy sector consentido de los grupos dirigentes del país a una posición de franca desventaja frente a las ETN, hasta el punto en que se encuentra en un callejón sin salida, en un círculo vicioso de subordinación tecnológica-requerimientos financieros-crecimiento-subordinación tecnológica...

Un estudio de El Colegio de México, cuyos resultados preliminares se dieron a conocer a fines de 1975 reveló que

el papel que ha debido desempeñar PEMEX lleva implícitas varias contradicciones que hacen que la empresa dependa casi totalmente de fuentes tecnológicas extranjeras (tanto para la tecnología desincorporada como para aquella incorporada en bienes de capital). [...]

En términos generales se puede afirmar que los principales provee-

dores de PEMEX están vinculados a la inversión extranjera. [Representada por empresas tales como] Du Pont, [...], la Industria Eléctrica de México, S. A.; la General Electric y Condumex, S. A. [...], Chrysler de México y Ford Motor Company [...], Cía. Hulera Euzkadi, S. A. [etcétera, etcétera] En conclusión la tendencia dominante hasta el momento ha sido la de que la selección de tecnologías de PEMEX se hace en función del universo tecnológico que presentan firmas o empresas extranjeras.³⁶

En el mismo trabajo afirma —con suficiente información— que, en el ámbito tecnológico, la actitud de las diferentes administraciones de esa empresa ha sido ambigua, por lo que su avance ha sido a trompicones, a pesar de logros importantes, en especial por medio del Instituto Mexicano del Petróleo.

Y, a juzgar por las escasas noticias que se proporcionan a la prensa nacional, o que circulan en informes «confidenciales» de las dependencias oficiales, la empresa más grande del país se endeuda cada día más con los bancos e instituciones financieras trasnacionales para «capitalizarse», y su atadura a las ETN petroquímicas se agudiza. Casi para concluir 1978 apareció en los diarios nacionales un desplegado en el que se anunciaba una planta de «Metanol II», con capacidad de 150 000 toneladas anuales, instalada en San Martín Texmelucan, Pue., por la Lurgi «Mexicana», filial de la Lurgi Kohle und Mineralö-Itchnik GmbH. No creemos necesario abundar en las implicaciones que trae consigo el hecho de que se concione a ETN la construcción y mantenimiento de fábricas y procesadores de la mayor riqueza natural con que cuenta el país... para beneplácito y beneficio —a corto y mediano plazo— de la burocracia, los líderes charros e iniciativa privada nacional y trasnacional.

4) Retomando el hilo de nuestros comentarios respecto a la salida de recursos en forma de gastos por tecnología de las ETN, es conveniente mencionar que su tendencia a crecer, según parece ilimitadamente, es explicable dentro de la formación económico-social mexicana si tomamos en cuenta que los contratos establecen casi siempre condiciones de pago basadas en el volumen de ventas netas de la receptora de las licencias, marcas, patentes, ingeniería básica y asistencia técnica y tecnológica, sin importar que ésta opere con pérdidas o ganancias.

De esta manera, la empresa matriz se garantiza un flujo financiero seguro, ascendente, que guarda bastante independencia de las

³⁶ Equipo STPI, *La política tecnológica de la empresa estatal Petróleos Mexicanos* (versión preliminar), agosto de 1975.

eventuales dificultades de sus filiales y subsidiarias, quienes deben contabilizar las remesas por tecnología dentro de sus costos directos en sus estados financieros, ya arrojen éstos números «negros o rojos».

No nos extenderemos en el análisis de las consecuencias que este estilo de las ETN de conducir sus negocios acarrea para las economías de los países anfitriones, pero es imprescindible mencionar que, por un lado, estos ingresos representan una parte cada vez más importante en las ganancias de los conglomerados, y, por el otro, que su calidad de variables les otorga un impenetrable escudo contra la inflación, las devaluaciones y demás desajustes «monetarios».

Al estar indisolublemente ligados al ascenso de precios, las salidas de divisas por concepto de los numerosos rubros incluidos en el de «tecnología», marchan paralelas a las tasas de inflación, puesto que son *las empresas*, y concretamente las más centralizadas —como las ETN— las que mayor influencia ejercen sobre el nivel de precios y, por tanto, más altos beneficios obtienen con el ascenso de los mismos.

Supuestamente, las leyes “sobre el registro de la transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas”, así como la destinada a “promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera”, se erigieron como un valladar infranqueable a la ambición de las ETN, pero las cifras conocidas, aun las publicadas, con las múltiples reservas con que deben ser tomadas, indican lo contrario.

Crecientes importaciones de bienes de capital y otros con «tecnología incorporada», miles de contratos sobre patentes y marcas, ingeniería básica, servicios administrativos, conocimientos técnicos, y varios más, o bien pagos no registrados por asesores y técnicos, reparaciones, repuestos y mantenimiento, etcétera, siguen ocupando uno de los lugares privilegiados entre los factores que contribuyen al crónico déficit de la balanza de pagos, sin que los encargados de vigilar y controlar la transferencia de tecnología y la inversión extranjera hagan nada por evitarlo.

En un país como México, en donde cerca del 90% de las patentes registradas son de origen extranjero, una de las ideas motoras de dichas leyes era el limitar las fugas de divisas por las remisiones citadas en el párrafo anterior. Recordemos cuáles eran sus objetivos, en palabras del entonces presidente de la Asociación Nacional de Abogados de Empresa, A. C.

En la implementación de la ley [de tecnología] se buscan concretamente cuatro objetivos básicos. Primero, racionalizar la importación de tecnología, propiciando que no se suministre tecnología obsoleta, inadecuada o ya disponible en el país. [...] [Segundo,] evitar que mediante la

transferencia de tecnología se contravenga la política de desarrollo industrial trazada por el propio gobierno federal. [...] [Tercero,] evitar una carga excesiva sobre la balanza de pagos. [...] [Y cuarto,] evitar la subordinación de la industria nacional a las empresas proveedoras de tecnología.³⁷

A excepción de las propias ETN —y de sus aliados incondicionales fuera y dentro del gobierno—, nadie en sus cabales, y con el mínimo de información a la mano, podría afirmar que se han alcanzado, ni medianamente, los objetivos buscados: la tecnología, y en general el *know-how* que se utilizan en la economía mexicana siguen siendo absolutamente inadecuados; la «política de desarrollo industrial» continúa en manos de los grupos oligárquicos —nacionales y transnacionales— y el gobierno federal se ha visto impotente para darle coherencia a un proceso de acumulación anárquico e irracional; las decisiones tecnológicas, aun en el caso de las empresas nacionales, privadas y mixtas son tomadas o distorsionadas por las ETN y sus socios financieros; y la balanza de pagos sufre mes a mes los embates poderosos de la fuga incontenible de divisas.

En este último aspecto, se pretendía estandarizar el porcentaje de regalías al 3%, cifra que “puede ser ya en sí misma alta”, según palabras del entonces subsecretario de Industria,³⁸ pero es una pretensión que tampoco se ha cumplido, no solamente por la laxitud con que otorga autorizaciones la comisión que está al cargo de las excepciones —ya casi reglas— sino por los innumerables caminos de la evasión que controlan las ETN.

A mediados de 1975, por ejemplo, las principales empresas químico-farmacéuticas, todas transnacionales, pagaron entre el 5 y el 7.5% de sus ventas netas por cargos relacionados con patentes, marcas y nombres comerciales; las de artículos y materiales de transporte iban del 4 al 6%; en productos para oficina el promedio era del 5%, mismo que regía para las firmas dedicadas a la fabricación de artículos eléctricos para el hogar; y, en general, eran realmente excepcionales las subsidiarias de ETN cuyos pagos por estos rubros —y otros relativos a la tecnología— se sujetaban al mencionado 3%, con el agravante de que se transferían una fuerte cantidad de divisas —difícil de precisar— por sueldos a funcionarios y técnicos de las casas matrices, financia-

³⁷ José L. Robles G., conferencia, el 22 de febrero de 1973, tomada de *Inversión extranjera y transferencia...*, *op. cit.*, pp. 345-346.

³⁸ José Campillo Sáenz en su comparecencia en la Cámara de Diputados. Tomado de *ibid.*, p. 260. Véase también el “Apéndice” de Bernal Sahagún, *El impacto de...*, *op. cit.*, que se dedicó a comentar más extensamente esas leyes.

miento de viajes con altos viáticos, y varios más que escapan a los registros.³⁹ Dada la evidente ansiedad que se refleja en las declaraciones, tratados comerciales, convenios con los bancos y otros organismos financieros trasnacionales, etcétera, para atraer «nuevos capitales», no dudamos ni por un momento que el poco rigor con que se venían aplicando las leyes comentadas se haya hecho tan flexible que virtualmente puedan considerarse como derogadas, para regocijo de todos aquellos que ven en la inversión extranjera la solución de los males del subdesarrollo... de ellos mismos, por lo que la historia nos ha enseñado sobre el «nacionalismo» de la burguesía mexicana y sus cofrades.

Lo gravoso de la tecnología importada por las ETN —y nacionales monopólicas— es tanto más irracional si se consideran las ridículas inversiones que dichas firmas realizan en programas de investigación locales:

en 1973, de las 255 EMN [ETN] de la muestra [con que se realizó una investigación para el Programa Mundial del Empleo de la Oficina Internacional del Trabajo], 58 tenían laboratorio de investigación tecnológica propio, pero sólo destinaban 7.6 millones de dólares a su sostenimiento, lo que representaba el 0.14% de sus ingresos netos, de los cuales el 71.6% se concentraba en las ramas de productos químicos (38.2%), maquinaria eléctrica (16.7%), y material y equipo de transporte (16.7%).⁴⁰

Pero aun en las actividades que ostentaban los más altos porcentajes de sus ventas destinados a los pagos por esos «servicios», la relación entre remisiones al exterior/inversión tecnológica local era de 36 a 54 veces en la química-farmacéutica y 36 veces en las de refacciones y material de transporte. Aun aceptando el 3% «ideal», la relación entre envíos por transferencia de tecnología y desarrollo interno era de 21 veces, lo que no sólo niega cualquier «esperanza» de lograr cierta independencia tecnológica, sino que acelera la acumulación y centralización del capital-tecnología en favor de los conglomerados trasnacionales. Es más, como advierte Alonso Aguilar, «Los escasos frutos de la innovación e invención latinoamericanos suelen ser rápidamente absorbidos y, a veces, incluso ilegalmente aprovechados por los consorcios extranjeros».⁴¹ Abundando un poco más:

³⁹ Investigación directa. Cerca de sesenta empresas reportaron desembolsos de 300 a 500 dólares... [por día-asesor], con una media de visitas de 30 días anuales, lo que nos da la nada despreciable cantidad de 540 mil a 900 mil dólares al año, tan sólo por una «asistencia» incontrolada a unas cuantas filiales de ETN.

⁴⁰ *El impacto de las empresas...*, op. cit., p. 149.

⁴¹ A. Aguilar, *Teoría y política del desarrollo latinoamericano*. UNAM, México, 1967, p. 109.

Aunque es evidente que no toda la tecnología es producida por esas empresas, también lo es que su poder económico y político pone a su alcance la capacidad de comprar la que se genera en forma independiente, o apoderarse de ella a través de los oscuros mecanismos del espionaje industrial, o simplemente obstaculizar su aplicación impidiendo la entrada [de competidores] a mercados bajo su dominio, realizando alianzas de mercadeo o producción con otras firmas que pudieran ser afectadas, etcétera.

[En otras palabras] el sistema internacional de tecnología *está basado en relaciones de fuerza* económica, política y militar que se expresan en relaciones jurídicas que dan lugar a su vez a la red de legislaciones de patentes y marcas, en donde el capital financiero trasnacional impone sus criterios a través de los Estados nacionales de los países industrializados y los organismos internacionales. [...]

Como resultado de lo anterior, la ciencia y la tecnología en manos de las ETN se han convertido en: a) uno de los mecanismos de control social más eficaces en la historia de la humanidad; b) el método por excelencia para transferir recursos de los países subdesarrollados a los países centrales, lo que trae, como una de sus consecuencias determinantes, la exacerbación de la lucha de clases y la *necesidad* [para el sistema] de creación de regímenes dictatoriales; c) el abandono de la investigación científica y tecnológica que tengan como objetivo la satisfacción de las necesidades vitales de *todos* los hombres, deformando así el consumo social y creando productos para pequeñas élites de «superconsumidores»; y d) quizá la de mayor importancia, el establecimiento de una división de trabajo —internacional, intranacional e intraempresas— que fragmenta los procesos productivos, deshumanizando al trabajador para convertirlo en un elemento parcial de los enormes complejos industriales modernos.⁴²

La tecnología bajo el capitalismo, opuestamente a como se intente presentar desde las posiciones apologéticas, no es un elemento inocuo, puro, cuyos beneficios se extiendan indiscriminadamente, llegando hasta los más apartados sitios de la Tierra para aligerar el trabajo del ser humano. La verdad es que, a pesar de que desde la rueda y la palanca, hasta los microcircuitos y la fisión son resultado del *trabajo social* y, por ende, patrimonio de la humanidad toda, al convertirse en propiedad privada, y, además, monopolizada —por unas cuantas ETN—, la tecnología ha sido el elemento determinante en la intensidad de la explotación de los trabajadores de todo el mundo.

Se podría considerar, en muchos sentidos, como una regla general el más bajo *costo social* y la mayor racionalidad de los bienes y servicios producidos con tecnología de los países socialistas —similares al ejemplo polaco citado páginas atrás. Y esto es relativamente fácil de

⁴² V. M. Bernal Sahagún, *Las ETN y la transferencia...*, *op. cit.*, pp. 9-13.

comprender, incluso desde el punto de vista netamente tecnológico: la producción a gran escala, con un solo proceso productivo —o su adaptación a las variaciones regionales; la sencillez de sus diseños y presentaciones, con empaques, formas y otras características sin «sofisticadas» distinciones «de lujo»; la ausencia de uso intensivo de los medios masivos para anunciar lo que es «mejor» en relación a decenas de competidores (en muchas ocasiones de mercancías producidas en la misma empresa); etcétera. Y lo mismo puede decirse de los bienes de capital, fabricados con criterios de utilidad colectiva, y planificación.

El hecho de que no se construyan más automóviles o 100 marcas de dentífricos y jabones, o de que no existan decenas de productos enlatados, conservados con aditivos cancerígenos, entre otras, en vez de parcernos que reflejan «atraso tecnológico», estamos convencidos de que es una muestra objetiva de la racionalidad socialista —a la que, en realidad, no la dañan demasiado tales críticas pequeño-burguesas.

Más adelante volveremos sobre algunos puntos esbozados en este capítulo.

EMPRESAS TRANSNACIONALES Y PROBLEMAS MONETARIOS

El proceso de cambio de la mercancía se opera, por tanto, mediante dos metamorfosis antagónicas y que se completan recíprocamente: transformación de la mercancía en dinero y nueva transformación de éste en mercancía.

Carlos Marx

A raíz de la declinación en el ritmo de crecimiento de los países capitalistas, que anunciaba claros síntomas de crisis que se inician en la segunda mitad de la década de los sesentas y que tiene sus simas más acentuadas a lo largo de todo este decenio, primero, con el abandono del patrón oro, luego con la llamada «crisis de los energéticos» y, más tarde, —como secuelas de lo anterior— con la presentación de índices inflacionarios jamás vistos, fluctuaciones monetarias, acentuación de la competencia interimperialista, etcétera, comienzan a tomar gran ímpetu las llamadas «teorías monetaristas», «la escuela de Chicago», las cuales son aplicadas, con diversos grados de intensidad en

cada nación —de acuerdo con la severidad de sus males económicos— del mundo «occidental».

Expresadas en forma por demás esquemática, las principales tesis de tal «doctrina», que intenta —infructuosamente— resolver las contradicciones estructurales del capitalismo con absurdos parches económicos y represión política y militar, son las siguientes:

- a) Reducción de las tasas de inflación por medio de la restricción del circulante y el abatimiento de los salarios reales;
- b) un mayor liberalismo, limitando a su mínima expresión el intervencionismo estatal en la vida económica, pero al máximo en el renglón de control político, sin parar mientes en el uso de la fuerza de sus aparatos coercitivos. Este liberalismo se presenta nítidamente en las organizaciones regionales, tales como el Grupo Andino, en beneficio de las empresas transnacionales, únicas capaces de aprovechar los nuevos «mercados ampliados». (Tal es el caso, por ejemplo de la industria químico-farmacéutica, la automotriz, etcétera.) La retracción del Estado en el sector productivo incluye la «reprivatización» de plantas y firmas comerciales y de servicios otrora en su poder;
- c) libre remisión de fondos al exterior, derivados de costos por regalías, utilidades, asistencia técnica, etcétera;
- d) abandono de las paridades fijas y flotación monetaria «controlada» que llanamente se traduce en la devaluación paulatina de acuerdo con las exigencias de la acumulación en los países más desarrollados;
- e) la detención del crecimiento económico —o su drástica desaceleración— para compensar en parte el descenso de la demanda efectiva por la pérdida de poder adquisitivo de la mayoría de la población;
- f) «prodigalidad» en los créditos internacionales siempre sujetos a la adquisición de los bienes de capital a proveedores preseleccionados y condicionados a la adopción de políticas económicas acordadas de antemano —convenios de por medio— con los organismos financieros internacionales otorgantes;
- g) la relegación de las medidas contra el desempleo a un tercero o cuarto lugar, en beneficio de las destinadas a “luchar contra el proceso inflacionario”. Colateralmente, se realizan esfuerzos considerables para evitar la tan temida «explosión demográfica»... de los pobres del mundo.

Los relativamente escasos años de aplicación de estos lineamientos de política económica, principalmente en América Latina, han traído como resultado la radicalización de los «modelos» políticos basados en la fuerza de las armas, el endeudamiento a gran escala, creciente desempleo, y una inflación sin control que ha desembocado en el abatimiento de los niveles de vida de la mayoría de la población puesto que el proceso inflacionario trae, entre otros, varios efectos en el consumo: restringe la demanda de ciertas mercancías, alejándolas del alcance del grueso de la población; redistribuye el destino de los ingresos familiares, al obligar a los grupos de bajos salarios, e incluso a una parte considerable de las «clases medias» a dedicar cada vez mayor proporción de sus remuneraciones a medio satisfacer sus necesidades más elementales —alimentación, transporte, vivienda, vestido, educación— haciéndoles prohibitivo el pensar siquiera en la obtención de ciertos «lujos»; la «sociedad de consumo» se repliega sobre su propio eje y «desmasifica» el uso de un sinnúmero de mercancías antes de circulación generalizada; reduce los ingresos reales, afectando fundamentalmente a los receptores de estipendios fijos, y aumenta los recursos del Estado por medio de la mayor recaudación fiscal; acelera la centralización del capital en un menor número —relativo y absoluto— de empresas y asociaciones que detentan el poder económico. Siendo el Estado el principal comprador del sistema, al pagar precios más altos por los bienes y servicios del «sector privado», funciona como un intermediario en la transferencia de *valor* de los trabajadores hacia los monopolios proveedores.

Si a esta sobreesimplificada caracterización agregamos el impacto de la especulación monetaria internacional, no es difícil percibir lo beneficioso que resulta a las grandes empresas —sobre todo transnacionales— el fenómeno inflacionario. El circulante manejado por los bancos y las ETN es de tal magnitud que pueden poner en dificultades —o apoyar en su caso— a los países más poderosos, incluidos los EUA, presionando hacia el alza o la baja, a las monedas consideradas como «fuertes» y que son las utilizadas en la abrumadora mayoría de las transacciones internacionales. Las divisas, en un momento determinado, se convierten en las armas más poderosas en la competencia interimperialista y, frente a ellas, es poco lo que los países «subdesarrollados» pueden hacer para evitar ser «desestabilizados» económica y políticamente.

Por otra parte, el capital financiero internacional, con sus tasas privilegiadas, su ascendiente sobre la deuda —pública y privada— de decenas de pequeños y medianos países, su influencia sobre el gasto

público, en las tendencias a la militarización, en las medidas de control poblacional, en la marcha de las selecciones tecnológicas y del empleo, en los organismos económicos, políticos, culturales de todo el orbe, entre otros, ha logrado una hegemonía incuestionable que le permite no sólo frenar o acelerar *las tasas y formas* de acumulación de las naciones atrasadas, sino de las propias asociaciones imperialistas —*v. gr.*, el Mercomún, la "Comisión Trilateral", la OCDE—, con lo que se ha situado en la cúspide de las relaciones de poder económico del mundo «occidental», lo que a su vez le otorga una capacidad casi ilimitada para desviar, reorientar o cancelar las opciones de desarrollo independiente de los países que lo integran —voluntaria o involuntariamente.

Resulta claro, pues, que adicionalmente a las ganancias «normales» del capital trasnacional originadas en sus inversiones directas, la transnacionalización permite a las ETN ciertas ventajas coyunturales y de fondo.

Una empresa que funciona simultáneamente en 50 a 100 países, puede especular el capital en sus diferentes formas, aprovechándose de las devaluaciones de una u otra moneda y de las revaluaciones del resto;⁴³ enfrentar con éxito las alzas de salarios reales en una o varias filiales, compensándolas con bajas en otras; comprar a futuro, en cualquier parte del mundo, las materias primas y demás insumos que tienden al alza; controlar asociaciones zonales al monopolizar determinadas mercancías como único proveedor; presionar políticamente —y lograr ventajas con ello— a gobiernos deudores por conducto de los bancos en los que forman parte de los consejos de administración; condicionar ventas de armamentos para gobiernos títeres a la compra de mercancías excedentes, concesiones fiscales, etcétera; hacer quebrar a empresas nacionales «competidoras», sosteniendo condiciones de venta ruinosas para ellas, con la plena seguridad de que en un plazo más o menos breve recuperan las pérdidas con creces (más una, o varias, empresas locales en quiebra); lucrarse casi sin límites al transferir maquinaria y equipo obsoleto de un país a otro, etcétera.

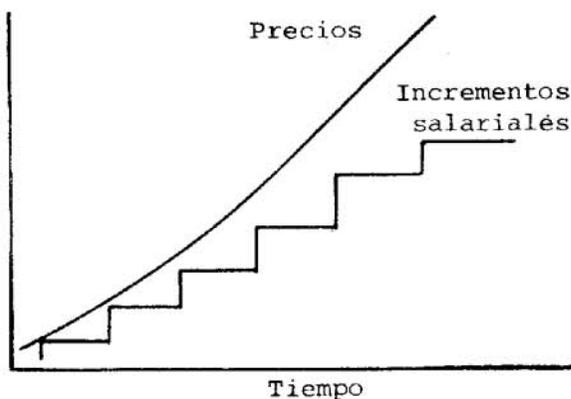
Dentro de esta amplia gama de posibilidades de ganancia «exce-

⁴³ Lo que se facilita con el uso de los «paraísos fiscales». Como escribe un experto, "la posibilidad de diversificar los riesgos que esta liquidez [de las ETN] supone, en un período de grandes fluctuaciones en el valor de las monedas y de los controles cambiarios, parece ser uno de los grandes beneficios que los centros financieros producen para la administración global de esos fondos disponibles". Xabier Gorostiaga, *Los centros financieros internacional en los países subdesarrollados*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, México, 1978, p. 117.

dente», que proviene de factores «ajenos» al propio proceso de producción, el de mayor importancia, a nuestro juicio, es el que se refiere a los beneficios que la escalada inflacionaria trae consigo para las firmas más centralizadas, tanto al interior de una economía dada como en el mercado internacional.

En el primer caso, y adicionalmente a la intensificación de la productividad, el período que media entre el aumento de los precios y el de los salarios en la llamada «espiral inflacionaria» —o carrera «precios/salarios»— permite a las empresas con mayor capacidad de maniobra económica el lograr una diferencia de ganancia a costa de los trabajadores y, en no pocos casos, de las empresas pequeñas y medianas.

Gráficamente podríamos ilustrar la situación así, en donde la parte sombreada correspondería a dicho «diferencial de ganancia por inflación»:



Es decir, partiendo de una relación dada de precios/salarios, el ascenso constante, ininterrumpido de los primeros no tiene una correspondencia paralela con el de las remuneraciones a los trabajadores, que aumentan de manera intermitente —anual, bianual o, si acaso, con aumentos «de emergencia»— y en muy raras ocasiones llegan a recuperar su capacidad adquisitiva previa. Por regla general, el poder de compra real del salario medio y/o mínimo a largo plazo tiende a establecerse en un punto relativamente más bajo en cada revisión, ampliándose así su brecha con los precios medios.

Resulta claro que aunque esta situación podría considerarse válida para el conjunto de una economía sujeta a la inflación, hacia el interior de la misma las variaciones pueden ser —son, de hecho— de

gran magnitud, e incluso contradictorias, de acuerdo con el tamaño de las empresas, la organización sindical, las modificaciones en la productividad de la fuerza de trabajo, el grado de centralización de las compras y las ventas, la sustituibilidad de las mercancías producidas, etcétera, pudiendo así presentarse grupos de obreros que incrementen su salario real simultáneamente al aumento de la ganancia de sus patrones, o bien, compañías que llegan a la quiebra al «conceder» el más pequeño aumento salarial.

Evidentemente, a mayor centralización de capital y, por ende, dominio del mercado, mayores «beneficios diferenciales» se obtendrán merced a la inflación, y, en México, con muy pocas excepciones, las ramas más centralizadas son las que están bajo el dominio de las ETN.

Permítasenos ilustrar nuestra afirmación con una muestra de 57 ETN de los más variados rubros —entre las que se encuentran Carnation de México, la Cía. Hulera Euzkadi, Anderson & Clayton, General Paint, McCormick, Timken de México, Union Carbide Mexicana, entre otras. De 1970 a 1974 dichas empresas tuvieron un aumento en sus ventas netas del 39.9%, (de 14.4 a 20.2 miles de millones de pesos), pero sus utilidades, también netas, pasaron de poco más de 450 a casi 1 400 millones de pesos, o sea, una *elevación de más del 200%*⁴⁴ en una etapa en que se emiten leyes y decretos que «pretendían frenar» la injerencia de esas firmas en la economía mexicana —ya comentadas en el capítulo anterior—, en que se viven los serios problemas económicos que desembocarían en la devaluación de septiembre de 1976, la inflación se acelera y se da un pretendido enfrentamiento entre el Estado mexicano y los grupos económicos más poderosos, nacionales y trasnacionales.

«Casualmente», en ese año, una de las asociaciones capitalistas más importantes del país, el conocido Grupo Monterrey, fundado a fines del siglo pasado, con una consolidada tradición nacionalista, y que fue blanco de las críticas de altos funcionarios del régimen anterior, al que a su vez fustigó acremente, se escindió en dos nuevos conglomerados: el Grupo Visa y el Grupo Industrial Alfa, unos meses después de la muerte del «hombre fuerte» del grupo original.

Es bien sabido que la burguesía, de cualquier origen, no guarda mucho tiempo de luto, pues la «ganancia debe continuar». El segundo consorcio, Alfa,

⁴⁴ Tabulación del equipo de estudio sobre empresas trasnacionales del Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, con información de las propias empresas.

se extendió rápidamente a negocios de turismo, electrónica, petroquímica, minería y producción de bienes de capital.

Compró el hotel Las Hadas y 625 hectáreas de tierras adyacentes en Manzanillo, donde actualmente hace una inversión adicional de 400 millones de dólares.

Compró el 100 por ciento de las acciones de la Philco Mexicana a la Ford Motor Company, en 83 millones de dólares.

Se asoció a la Du Pont, de Estados Unidos; a la Basf, de la República Federal Alemana, ya la Akzo, de los Países Bajos.

Asociado a International Nickel Company, de Canadá, formó una compañía explotadora, que buscará oro, plata y plomo.

Asociado a la Japan Hitachi Company, formó la empresa Megatec, que construirá motores eléctricos para la gran industria.⁴⁵

Además de sus empresas originales de hierro y acero, de papel y empaques y de que es propietario del 25% de las acciones de Televisa, virtual monopolio de la televisión en México, sus demás socios están involucrados en un número no precisado de las empresas más importantes del país.

Por su parte, el Grupo Visa se asoció también con capitales transnacionales, tal como el representado por la Nichiro Gyogyo Kaisha y C. Itho & Company.

Las alianzas con las ETN han convertido al Grupo Industrial Alfa en el principal consorcio privado «mexicano», el cual estaba situado, en 1977, en el lugar número 403 de las compañías no estadounidenses que reporta la revista *Fortune*, con ventas de 603.2 millones, activos de 1 061.3 millones, ganancias netas de 43.0 millones de dólares y 19 505 empleados; ⁴⁶ (aunque la fuente citada antes informa de 597 millones de dólares de ingresos y 51 de ganancias).

En la misma revista, la empresa publicó un desplegado a doble plana, en donde asegura:

El crecimiento de Alfa, y apoyo que hemos recibido de las comunidades financieras mexicanas e internacionales, nuestros consumidores y nuestros socios en *joint ventures* [...] indican que muchos otros comparten nuestra visión optimista de las oportunidades disponibles en esta nueva era del desarrollo económico y social de México.

[Su proceso HyL] ha logrado el liderazgo mundial como el método más eficiente y competitivo para la producción de acero. Plantas HyL están operando, o bajo construcción, en México, Brasil, Venezuela, Irán, Iraq, Indonesia y Zambia.⁴⁷

⁴⁵ Alan Riding, "La recesión elevó 55% las ganancias del Grupo Alfa", *The New York Times*, reproducido en *Excelsior*, 7 de junio de 1978.

⁴⁶ *The Largest Industrial Companies Abroad*, vol. 98, núm. 3, August, 1978.

⁴⁷ *Ibid.*, pp. 168-169.

Y mientras, en tanto los conglomerados nacionales, trasnacionales y los resultantes de sus asociaciones, centralizaban más la riqueza social, el entonces secretario de Hacienda y hoy presidente de la República informaba a la Cámara de Diputados que

a fin de evitar la recesión, contrarrestar el debilitamiento de la economía, pagar granos para alimentar al pueblo y más caras importaciones, así como por mayores inversiones en el campo y en las industrias básicas, el déficit de la Hacienda Pública Federal en 1974 fue de 75 024 millones de pesos.⁴⁸

Resulta casi ocioso recordar que tanto la capitalización de las empresas privadas, como el pago final del déficit estatal —que en buena medida permite aquélla— son, en última instancia, pagados con el esfuerzo de los trabajadores productivos. No en vano la inflación y la crisis son partes inseparables de la estructura de la formación económico-social capitalista.

Como contrapartida dialéctica de la acumulación y centralización de capital apenas esbozada líneas atrás —con su caudal de implicaciones tecnológicas, de utilización intensiva de capital, etcétera según cifras censales—, en los años que van de 1970 a 1975, los establecimientos industriales con menos de seis trabajadores disminuyeron en un 5.7%, y el empleo industrial tuvo un crecimiento total de apenas un 8%, con el consiguiente agravamiento de los problemas de desempleo, subempleo y de hipertrofia de los sectores comercial y de servicios.

Y si la inflación juega un papel tan destacado limitando nuestras reflexiones al ámbito de un solo país, el análisis se complica al contemplar la escena internacional, primordialmente a fines de los sesentas y lo que va de los setentas, en que se presenta la crisis con inflación, y crece la influencia del capital financiero internacional.

Al final de los años sesenta, con la expansión internacional y el *boom* de la banca trasnacional, el papel protagónico revierte en gran parte a los bancos trasnacionales, que no sólo por razones financieras sino también legales coordinan y llevan a cabo la expansión de las empresas trasnacionales. Para evadir las limitaciones de leyes tales como la *Clayton Act*, que prohibía la fusión de empresas a través de la figuración de los mismos miembros en consejos de directores de corporaciones que competían en el mismo mercado (*interlocking directorships*), se emplea el procedimiento del consejo de directores de un mismo banco que sí incluye entre sus directores a representantes de corporaciones competi-

⁴⁸ José López-Portillo, *Excelsior*, 11 de septiembre de 1975.

vas, que de esta manera pueden ofrecer y mantener la apariencia de una situación legal de separación y competencia, mientras que en la práctica están evadiendo las leyes antimonopolistas mediante la utilización de un banco común que los agrupa. [...]

En la década del setenta, con la recesión económica y la reducción de las tasas de inversión, beneficios y productividad de las empresas transnacionales (H. Mueller, 1978), en un período en el que las tasas de interés bancario fueron mayores que las tasas de beneficio de las empresas industriales y en cuyo transcurso se registró la mayor expansión histórica y de beneficios de la banca transnacional, el capital bancario ha ejercido una hegemonía temporal que debe reconocerse en cualquier análisis correcto de la situación actual del capitalismo mundial.⁴⁹

En otros términos, y sin que esto quiera decir que estemos reduciendo a posiciones «monetaristas» la explicación de los flujos internacionales de capital y el dominio del capital financiero —las cuales estamos lejos de admitir tanto el autor citado como el de estas páginas—, la manipulación de las divisas, el «financiamiento» de las crisis monetarias de los países dependientes y el aprovechamiento de las diferenciales de inflación de una nación a otra, han sido herramientas muy hábilmente manejadas por el capital financiero internacional (bancos-ETN, industriales y comerciales) para escalar posiciones de poder económico aún más importantes y obtener ganancias especulativas, a costa de la pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores de todo el mundo.

No es fortuito que los 300 bancos transnacionales hayan tenido tasas de crecimiento en sus activos del 24.3, el 24.5, el 30.0, el 15.3 y el 10.0% en el período de 1971-1975⁵⁰ —con claros síntomas de crisis— ni que “La liquidez de las empresas transnacionales equivalía casi dos veces a la de las reservas internacionales en 1973”, o que “En 1975 la liquidez de la banca transnacional forma por su parte *un monto de capital líquido cercano al total de las reservas mundiales*”.⁵¹

Sin olvidar que los problemas monetarios son únicamente *un síndrome* de los conflictos del proceso de acumulación de capital, y que, siguiendo al autor citado en el párrafo anterior, aun

aceptando un mayor dominio relativo de los propietarios o administradores de la forma bancaria de capital y una libertad relativa en sus decisiones, éstas quedan limitadas por las condiciones reproductivas del capital industrial. [Puesto que] Sin producción no hay expansión posible ni reproducción del capital.⁵²

⁴⁹ Xabier Gorostiaga, *op. cit.*, pp. 105-106.

⁵⁰ *The Banker*, junio 1976, tomado de Gorostiaga, *op. cit.*, p. 36.

⁵¹ *Ibid.*, p. 43.

⁵² *Ibid.*, p. 105.

Decíamos, teniendo esto muy presente, no se puede menospreciar la ineluctable capacidad de maniobra que otorga el dominio de los recursos financieros en una economía capitalista, y de ahí nuestra insistencia en destacar algunos elementos que permitan aclarar un poco el panorama global de los mecanismos imperialistas para absorber proporciones crecientes de la riqueza mundial

Una importante revista estadounidense informaba durante los graves disturbios monetarios que aún abaten al mundo «occidental», que “dos son las principales fuentes de la venta de dólares en el mercado: las corporaciones y los bancos [...] la estampida para deshacerse de los dólares cundió a las compañías manufactureras estadounidenses comunes y corrientes”. La misma publicación recoge una declaración de un cambista de Nueva York quien afirma que “Ahora entre el 89 y 99 por ciento de las multinacionales [ETN] reciben la misma información que las instituciones cambistas, al segundo. Y no hay nada peor que tener a las espaldas de uno a las corporaciones (con órdenes para vender dólares) en el instante mismo en que uno recibe la información que induce a deshacerse de esa moneda”. “Por líneas directas —continúa la revista—, una firma cambista de Nueva York puede ordenar transacciones en el mercado europeo o en el de Japón, al instante y hacerse así de algunas utilidades, de modo que en cada firma hay personal de guardia pegado a los equipos electrónicos que transmiten la información al instante.”⁵³

Sin duda uno de los indicadores más acabados, en el que se reflejan tanto contradicciones internas como las provenientes de las relaciones con el exterior, es la balanza de pagos. A ella dedicaremos las siguientes páginas.

CAPITAL TRANSNACIONAL Y BALANZA DE PAGOS

A partir de la época del mercantilismo, las vicisitudes de la balanza de pagos han ocupado un lugar primordial entre las preocupaciones de los economistas y otros encargados de decidir —o influir— sobre las medidas de política económica de cualquier nación.⁵⁴

Hace cerca de cien años, Carlos Marx escribía:

⁵³ *Time*, tomada de *Excelsior*, 28 de octubre de 1978.

⁵⁴ Víctor M. Bernal Sahagún, “Turismo y balanza de pagos”, ponencia presentada en el seminario “México y los recursos del mar”, Coordinación de Humanidades, UNAM, noviembre de 1978. (En prensa.)

En lo que se refiere a las importaciones y exportaciones, hay que observar que todos los países se ven arrastrados uno tras otro a la crisis y que luego se pone de manifiesto que todos ellos, con muy pocas excepciones, han importado y exportado más de lo debido, con lo cual *la balanza de pagos es desfavorable para todos* y el problema, no reside por tanto, en realidad, en la balanza de pagos misma.⁵⁵

Expresado en otra forma:

Sea desde el punto de vista restringido a la captación de metales preciosos —oro y plata especialmente— o desde el otro más amplio y moderno que alude a su *déficit* o *superávit*, en la balanza de pagos se reflejan, en una u otra medida, las contradicciones *internas* con que se desenvuelve el proceso de acumulación, es decir, los desequilibrios de aquélla nos indican que hay alguna dificultad en el sistema productivo local, o en las relaciones internacionales del mismo. [...] Los desequilibrios en las cuentas del exterior *manifiestan* los conflictos estructurales de los países, son *consecuencia* y no *causa* de ellos, aunque en determinadas etapas pudiese ser afectada indirectamente por acontecimientos externos.⁵⁶

Y, a juzgar por la información disponible —ampliamente difundida en los informes de los organismos nacionales e internacionales, públicos y privados—, las crisis del capitalismo son más profundas y frecuentes, y afectan con especial dureza a los países del «Tercer Mundo», lo que los obliga a: 1) pagar más por sus importaciones de materias primas, maquinaria y equipo, y energéticos, y 2) a endeudarse inconteniblemente con los bancos transnacionales y los organismos financieros del «Primer Mundo»... para pagar sus importaciones y las amortizaciones y servicios de adeudos anteriores.

En el fondo esto no es más que el resultado de la estructura capitalista a escala mundial, que permite a las clases dominantes de los países imperialistas —propietarias y administradoras de todo el sistema financiero internacional y de las ETN—, merced a la división internacional del trabajo, explotar con voracidad sin límites, además de los trabajadores de sus propios países, a los de todo el mundo bajo su férula... con la «displicente» complicidad de las burguesías nativas.

En otras palabras, las disparidades crecientes entre las productividades de las dos regiones, la industrializada y la no industrializada, funcionaron [históricamente, y *funcionan*] en favor de la primera. La parte no industrializada, formada por el área colonial, semicolonial y neocolonial

⁵⁵ C. Marx, *El capital*, t. III, p. 461

⁵⁶ V. M. Bernal Sahagún, "Turismo y balanza de pagos". *op. cit.*

que hoy constituyen los llamados países subdesarrollados o del Tercer Mundo, se vio [y se ve] obligada a intercambiar —como si fueran equivalentes— productos con una determinada cantidad de trabajo por productos que contenían una cantidad cada vez menor de trabajo.⁵⁷

Dicha situación tiene profundos efectos en las balanzas de pagos de todos los países de «economía de mercado», las que acusan desmesurados, y progresivos, déficits, que tienen que ser compensados con mayor endeudamiento, en una espiral que no podrá ser detenida dentro de los esquemas capitalistas y que afecta primordialmente a los países «no petroleros».

Dada

la relativa declinación del ingreso por exportación del Tercer Mundo (comparado con los costos de importación), los países subdesarrollados han tenido —en los últimos años— sustanciales desequilibrios en su balanza comercial, y por ello se endeudan excesivamente.

De acuerdo con los estudios de Salomon Brothers, este déficit de los países subdesarrollados que no producen petróleo se elevó, de 9 000 millones de dólares en 1973, a 26 000 en 1974, y a 36 500 en 1975. [...]

[Por otra parte] estos países acumularon débitos que subieron de los 43 700 millones de dólares de 1967, a los previstos 180 000 millones en 1976 según la Morgan Guaranty Trust Company.

Los acreedores son organismos internacionales (como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, etcétera). Pero de un modo significativo, se ha venido produciendo un «pase» de la deuda, de gobiernos y organismos internacionales que antes eran los acreedores principales, a las fuentes privadas que son las que actualmente tienen ese carácter. En 1976 se estimaba que un 40 por ciento se debía a estas fuentes privadas; esto es, cerca de 75 000 millones de dólares, de los cuales 45 000 millones tienen como acreedores a bancos norteamericanos [estadounidenses].⁵⁸

Aquí hacemos un paréntesis y, agregamos nosotros, que el ser un país «petrolero», no es una garantía de una balanza de pagos «sana». Irán, por ejemplo, uno de los principales exportadores de petróleo, comenzó a obtener saldos favorables hasta 1972, después de siete años de déficits —1965/1971— y eso a costa de explotar irracionalmente sus recursos naturales, y de favorecer incondicionalmente a las ETN del petróleo. De 1972 a 1974 su déficit en la balanza de comercio creció de 2 525.9 a 9 638.5 millones de dólares, los que tuvieron

⁵⁷ Óscar Pino-Santos, *Problemas económicos del tercer mundo y estrategia de los países no alineados*. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1976, p. 34.

⁵⁸ Watchell, Howard, M., "Banca Internacional: Gnomos Modernos". *Trasnational Institute*. Tomado de *Excelsior*. 26 de enero de 1978.

que ser compensados con un ascenso en sus ingresos petroleros de 2 536.0 a 18 670.8 millones de dólares, con lo que logró un superávit de 9 032.3 millones, en el último año (1974). Sin embargo si restamos a esta cifra 3 265.3 millones de dólares por el saldo neto —negativo— de la cuenta de capital, 817.8 millones de «invisibles» y 29.8 de «errores y omisiones», también negativos, nos encontramos que de aquella enorme sangría de sus riquezas, a Irán sólo le quedaron 4 919.4 millones de dólares como superávit en su balanza de pagos, los que, además, sólo han beneficiado a un pequeño grupo de la burguesía y de la burocracia, y agudizaron de tal manera las contradicciones internas que al momento de escribir estas líneas habían llevado a la población del país a un estado de insurrección general.⁵⁹

Los autores de quienes tomamos la información aseveraban, en 1976:

Las relaciones productivas entre el petróleo y otras industrias son insignificantes en la economía iraní. Como resultado, el sector petrolero permanece esencialmente desintegrado del resto de la economía y le da al fin de cuentas características duales. Consecuentemente, no puede jugar la parte llamada de «sector líder» en el proceso de desarrollo. Los efectos de la industria petrolera en el resto de la economía son sólo indirectos por medio del gasto, más bien que directamente a través de la producción y las relaciones industriales.⁶⁰

Este es únicamente un ejemplo entre decenas, de las consecuencias de «administrar» con criterios capitalistas —y sujetos a la «supervisión» del capital trasnacional— los bienes no renovables, a pesar de las pregonadas «nacionalizaciones» conducidas, después de todo, por las oligarquías nacionales y sus aliados trasnacionales.

Volviendo a nuestro tema central, no hay duda que las ETN y las asociaciones financieras trasnacionales, con la complicidad de las burguesías de las naciones subdesarrolladas y el auspicio de los Estados correspondientes a unas y otras, han sido los principales agentes para la destabilización económica que se advierte en la balanza de pagos de los países atrasados y dependientes.

Refiriéndonos exclusivamente a la inversión del exterior, directa e indirecta —es decir, exceptuando las transacciones fronterizas y el

⁵⁹ Datos oficiales del gobierno iraní, tomados de Daftary, Farhad y Maryam Borghey, *Multinational Enterprises and Employment in Iran*, World Employment Programme Research, International Labour Office, Ginebra, 1976. (Working paper.)

⁶⁰ *Ibid.*, p. 79.

turismo, así como las operaciones estatales y de entidades económicas nacionales—, recordemos que los principales conceptos que afectan a la balanza de pagos son, por el lado de los *ingresos*: a) las exportaciones de bienes y servicios (incluyendo maquinaria); b) las inversiones directas; c) los cobros por intereses, regalías, utilidades y otros pagos; d) pasajes internacionales; e) inversiones extranjeras directas; f) operaciones con valores, y g) créditos del exterior a empresas con inversión extranjera. Por el de los *egresos*: a) Importación de mercancías y servicios; b) pasajes internacionales; c) dividendos, intereses y otros pagos a empresas con inversión extranjera; d) compra de empresas extranjeras; e) operaciones con valores; f) créditos al exterior, y g) intereses y amortizaciones.

Virtualmente sin excepción, tanto en las entradas como en las salidas de divisas, la ETN tiene un papel de *prima donna*, y su actuación es decisiva en los resultados que arroja la balanza de pagos... y, también las más de las veces, el saldo es favorable para ella, y negativo para los países en el capitalismo del subdesarrollo que reciben los «beneficios» de tales inversiones.

Aunque deseáramos proporcionar al lector algunas cifras respecto a la abundante exacción a que las ETN han sometido durante decenios a dichos países —o, al menos, a los de América Latina—, las características de este trabajo nos lo impiden por el momento. Conformémonos, pues, con ilustrar el impacto de las prácticas productivas, financieras y comerciales de aquellas firmas en la balanza de pagos de México, con la seguridad de que, si bien cuantitativamente hay notables variaciones de país a país, en el aspecto cualitativo el comportamiento y las tendencias son muy similares.

Sin temor a equivocarnos, podríamos decir que la balanza de pagos nacional ha sido seriamente afectada por las operaciones de las ETN en sus dos grandes divisiones: la de mercancías y servicios y la de capitales, debido a que las importaciones de mercancías y servicios, los pasajes internacionales, los pagos por dividendos, intereses y otros pagos han sido, desde hace mucho tiempo, más altos que sus contrapartes, en especial las exportaciones, los créditos del exterior a estas firmas y las nuevas inversiones directas de las mismas.

Maquinaria y equipo, materias primas y bienes intermedios, materiales «audiovisuales» e impresos para entrenamiento de personal local, piezas de repuesto, además de regalías y otros pagos —asunto ya comentado antes— de las empresas extranjeras —sobre todo las ETN— constituyen vehículos de transferencia de recursos generados en el interior del país, que van a engrosar los beneficios de las matri-

ces de los conglomerados que pomposamente agregan a su razón social el «de México» o «Mexicana».

Tan sólo en lo que se relaciona con el intercambio de mercancías, la relación entre exportaciones e importaciones de 222 de las más importantes ETN instaladas en México en 1974 era de 33.1, es decir, que por cada unidad monetaria de importación, sólo exportaban 33.1%, siendo de 884.3 millones de dólares el saldo negativo absoluto de sus «negocios» con el exterior, principalmente, ¡claro está!, con sus casas principales y/o demás subsidiarias y filiales de éstas, cuestión que facilita al máximo la sobre y subfacturación, la compra de maquinaria y equipo obsoleto, etcétera.

El déficit de esa muestra [...] representa el 27.6% del déficit de la balanza comercial del país (el 31% si excluimos las importaciones a las zonas y perímetros libres) [porcentajes que pueden variar 2 o 3 puntos, según la fuente y las revaluaciones realizadas posteriormente]; el 21.8% del total de las importaciones (34.3% de las efectuadas por el sector privado), mientras que las exportaciones de las mismas empresas fueron apenas del 15.4% del total y poco más del 6% de sus ventas.⁶¹

Huelga decir que con una muestra mayor, las proporciones son demoledoras:

el déficit de la balanza comercial de las EMN [ETN], ha tenido una gran significación en el del país, del que representó el 47.4% en 1970, el 54.9% en 1971, el 51.2% en 1972 y el 33.9% en 1973.⁶²

Podríamos seguir abundando alrededor de las derivaciones negativas que para la balanza comercial tienen las «políticas» de la ETN, aun desde opuestas posiciones teórico-políticas como la del Subcomité del Senado de los EUA sobre corporaciones multinacionales, en donde se averiguó que las firmas de origen estadounidense instaladas en México destinaban únicamente el 5.1% de sus ventas a la exportación⁶³ —mas consideramos que, para nuestros objetivos, ha quedado demostrada su participación en el caso de México.

⁶¹ Víctor M. Bernal Sahagún, *El impacto de las... op. cit.*, p. 75.

⁶² Datos de Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez T., *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. Versión preliminar (mimeo.), CIDE-CONACYT, 1975, p. 549. Tomado de *ibid.*, p. 72.

⁶³ Richard S. Newfarmer y Willard F. Mueller, *Multinational Corporations in Brazil and México: Structural Sources of Economic and Non-economic Power*. Committee on Foreign Relations, US Government Printing Office, Washington, 1975.

Para concluir este apartado, revisemos rápidamente la magnitud del perjuicio financiero de la inversión extranjera directa en México, ateniéndonos a las estadísticas oficiales sobre el particular.

Para abreviar, veamos el siguiente cuadro:

SALDOS FINANCIEROS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
1966-1977

(millones de dólares)

	1966-1970	1971-1975	1976-1977
1. Entradas	711.0	1 330.0	428.8
2. Salidas	1 358.8	2 629.2	1 394.5
3. Saldo	(647.8)	(1 299.2)	(965.7)
Media anual del saldo	(129.6)	(129.8)	(482.9)
Relación 2/1	1.9	1.9	3.3

FUENTE: Banco de México, S. A.

En pocas palabras, las cifras muestran una clara tendencia al deterioro de los «términos de intercambio financiero». Mientras en el quinquenio de 1966-1970 el saldo anual desfavorable de las relaciones monetarias de la inversión extranjera directa con el exterior era de 129.6 millones de dólares, para el siguiente llega a 259.8 millones, y casi se duplica en los años de 1976 y 1977 (482.9 millones de dólares). Esto es, que en el primer período por cada dólar que era registrado en la balanza de pagos como ingreso de capital, salían un dólar noventa centavos más, relación que se deteriora tan aceleradamente, que sólo once años después salían tres dólares treinta centavos por dólar recibido.

Y no hay que olvidar que los datos se refieren exclusivamente a la información que puede ser captada con los relativamente imprecisos métodos utilizados por las oficinas de «contabilidad nacional», lo que a todas luces envuelve serios riesgos de error, máxime si consideramos los criterios subjetivos, políticos, de intereses creados, con que se manipulan las estadísticas en México. (Además de que las condiciones geográficas, históricas, ideológicas que nos relacionan con los EUA, y la absoluta libertad cambiaria de que disfrutaban los poseedores del capital en México —los trabajadores, de hecho, *no tienen qué cambiar*— hacen sumamente compleja la estimación, así fuese aproximada, del movimiento *real* de divisas.)

Al lado de estas salidas derivadas de la IED propiamente dicha, cada vez tiene un mayor peso en la salida de divisas el pago de los

intereses de la deuda pública —contraída principalmente con los bancos imperialistas, sobre todo en el caso de la gran «esperanza de desarrollo», el petróleo:

Todo el financiamiento externo de la inversión de PEMEX ya entraña un entrelazamiento mayor con el capital monopolista internacional. Son bancos monopolistas privados de los EUA y los principales países imperialistas los que en 1977, por ejemplo, aportaron o sirvieron de agentes para el 80% de los préstamos de 1 228 millones de dólares obtenidos por PEMEX; el resto son proveedores y comisionistas asimismo monopolistas —5%— y el Banco de México que colocó valores en el mercado internacional, dominado por los monopolios financieros, por un 15% del crédito exterior total dispuesto.⁶⁴

Estos pagos han tenido un crecimiento sin precedente, como lo demuestran las cifras oficiales. El promedio anual de intereses de la deuda pública era de 155.8 millones de dólares entre 1966 y 1970, el cual se triplica en el siguiente —1971-1975— para alcanzar 463.3 millones, llegando a ¡1 404.1 millones de dólares en el bienio de 1976-1977! Un crecimiento del 800% en poco más de once años, y, según parece, seguirá dicho incremento, ante la complacencia de la tecnocracia al servicio del capitalismo monopolista de Estado, y de sus socios nativos, ambos subordinados al capital trasnacional.

En esta situación de dependencia estructural que se refleja en buena medida por la penetración de las ETN en la economía mexicana, el Estado tiene la principal responsabilidad, pues

no es posible comprender en toda su magnitud la acción y el efecto de las trasnacionales en nuestros países, sin tener presente que para llegar a la posición de control que sobre sus economías detentan ahora, ha sido necesaria una larga cadena de decisiones de política económica tomadas por los gobernantes de los mismos.

Y México no se escapa a esa situación. A partir de 1940, los CT [ETN] han encontrado excelentes condiciones para su instalación y desarrollo, entre otros: facilidades infraestructurales, exenciones fiscales, estabilidad política, libertad cambiaria, políticas proteccionistas, relativa estabilidad de precios, control del movimiento obrero [...], materias primas, cercanía geográfica de la sede de los mayores conglomerados, acceso a las fuentes de financiamiento locales, etcétera.

No debe pues, extrañarnos la preponderancia que dichas firmas han logrado en la economía mexicana, ni sorprendernos de los efectos nocivos que hasta la fecha han tenido en la misma.⁶⁵

⁶⁴ Fernando Carmona, "México 1979. El «salvavidas» del petróleo y la estrategia del régimen", en *Estrategia*, núm. 25. México, enero-febrero, 1979, p. 11.

⁶⁵ Víctor M. Bernal Sahagún "Acción y efecto de las trasnacionales", po-

Cómo fácilmente advertirá el lector, en el presente ensayo hemos aludido a aspectos del funcionamiento de las ETN que *inciden* en las tendencias y montos de la acumulación de capital a escala mundial —con interés primordial en México. Más que pretender dar respuestas acabadas, de profundizar en problemas muy específicos, de solucionar interrogantes que están en el centro de la atención de quien estudia la fase actual del imperialismo, nuestra intención fue —y es— llamar la atención sobre los riesgos de confundir el propio proceso de acumulación con sus manifestaciones más evidentes, de tratar de analizar el papel de las ETN aisladamente, sin considerar la fase actual que recorre el capitalismo y la importancia que en ella cobra el Estado burgués, y las alianzas de ambos con las burguesías de los países del «Tercer Mundo», así como sobre algunos elementos «monetarios» que influyen en la apropiación de la riqueza social y su transferencia.

LAS TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN MÉXICO

Como sucede con la gran mayoría de las estadísticas mexicanas, las correspondientes a la inversión directa del exterior son deficientes, poco actualizadas y su publicación es parcial y con demasiada agregación. Apenas a mediados de 1978, cuando estábamos escribiendo este ensayo, se incluyeron algunos datos al respecto en las publicaciones del Banco de México, referentes a 1974, y en 1981, al estar revisando las pruebas de imprenta, la Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología dio a conocer sus propias cifras para la década (las cuales difieren sustancialmente de aquéllas). Estas últimas son de las que nos valdremos básicamente para comentar las tendencias más sobresalientes de la IED a partir de 1975.

El comportamiento anterior es bastante conocido,⁶⁶ aunque cree-

nencia presentada en el ciclo «La coyuntura y la realidad nacional», Colegio Nacional de Economistas, marzo, 1978. (En prensa.)

⁶⁶ Véanse, entre otros, los siguientes trabajos: J. L. Ceceña Gámez, *México en la órbita imperial*. Ed. El Caballito, 2a. ed., México, 1973; B. Sepúlveda y A. Chumacero, *La inversión extranjera en México*. FCE, México, 1973; F. Pescador Castañeda, «Breves antecedentes históricos sobre las inversiones extranjeras directas», en *Inversiones extranjeras privadas directas en México*. Comisión Bilateral de Hombres de Negocios México-EUA, México, 1971; *Multinational corporations in Brazil and Mexico: Structural sources of economic and non economic power*, Committee on Foreign Relations, US Government Printing Office, Washington, 1975; así como nuestro informe *El impacto de las empresas multinacionales...*, *op. cit.*

mos conveniente recordar que desde 1940, merced a los cambios en la división internacional del trabajo y a la competencia interimperialista —en especial por medio de las ETN—, y al papel que asume el Estado en la conducción del proceso económico del país, los capitales extranjeros abandonan aceleradamente las actividades «tradicionales» —energéticos, industrias extractivas, transportes y comunicaciones— para centrarse en la industria y el comercio.

De un 7.1 y un 3.5 por ciento, respectivamente, del total de la IED en 1940, pasan a 26.1 y 12.4 en 1950, al 55.7 y 18.1 en 1960. En la siguiente década (1960-1970), y a pesar de que la inversión extranjera en actividades comerciales creció más del doble en términos absolutos, el aumento de ¡casi el 250 por ciento en el capital orientado a la industria de transformación!, hizo que la participación relativa de aquéllas en la IED disminuyera hasta el 15.5 por ciento, mientras que la de ésta se elevaba al 74.4 por ciento.

Al término de 1980, la distribución de la IED por actividades y países de origen se muestra en el siguiente cuadro, cuya última columna refleja el incremento porcentual que cada uno de los cuatro rubros principales —industria, comercio, servicios y «extractivas»— tuvieron en comparación con 1970.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR ACTIVIDADES

1975 y 1980

(millones de dólares)

	<i>Absolutas</i>	<i>%</i>	<i>Absolutas</i>	<i>%</i>	<i>Variación</i> <i>%</i>
TOTAL	5 016.7	100.0	8 458.8	100.0	68.7
Industria	3 769.0	75.13	6 559.8	77.55	74.0
Comercio	571.9	11.40	754.5	8.92	31.9
Servicios	350.2	6.98	716.5	8.47	104.6
Extractivas	317.6	6.79	419.6	4.96	32.1
Otras	8.0	0.16	8.4	0.10	5.0

FUENTE: Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología. Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

Aunque más lentamente en términos porcentuales en el primer lustro de los setentas, debido a la «incertidumbre» del cambio de gobierno y a los efectos de la crisis, la tendencia de la IED no sólo continuó ascendente sino que se aceleró en los últimos años, merced a la política estatal de fomento, dedicando la mayor proporción —más

del 77%— a la industria manufacturera, a la cual le siguieron en importancia el comercio y la minería —aunque ésta disminuyó entre 1975/1980— con lo que dichas actividades representaron, en este último año, más del 94% del total acumulado.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA POR
PAÍSES DE ORIGEN

1970-1975-1980

	1970	1975	1980	Variación 1980/1975 (% sobre las cifras absolutas)
TOTAL (millones de dólares)	3 714.4	5.016.7	8 458.8	68.6
Participación de:				
EUA	79.4	70.1	69.0	66.0
RFA	3.4	6.2	8.0	117.6
Japón	0.8	4.3	5.6	399.1
Suiza	2.8	2.0	5.9	119.6
G. B.	3.3	5.5	3.0	(8.0)
España	N.S.	0.9	2.4	349.1
Suecia	1.3	1.0	1.5	152.8
Canadá	1.6	2.9	1.5	(12.7)
Total 8 países (%)	92.6	92.9	96.9	

FUENTES: Para 1970, los porcentajes de participación están calculados con base en los datos del Banco de México. Información Económica. Sector Externo. Cuaderno 3, junio de 1978. Todas las cifras absolutas, y los porcentajes de participación correspondientes a 1975 y 1980 son de la Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, 1981.

Quizá lo más destacado del período sea: a) la recuperación de la inversión del exterior en la minería, después de haber llegado a su punto más bajo en 1971; b) el crecimiento de la IED a las actividades petroleras. Aunque pequeña en términos absolutos (13.6 millones de dólares en 1974, según el Banco de México), su incremento de más del 72% de 1973 a 1974, antes de la «expansión de las reservas», es como para tenerlo muy en cuenta, y, c) el crecimiento proporcionalmente menor de las inversiones de los EUA, las cuales evolucionaron en un 66.0% entre 1975 y 1980 frente a aumentos del 399.1% de las japonesas, 349.1% de las españolas, 148.1% de las suecas, 119.6% de las suizas y 117.6% de las alemanas. Esto hizo que el peso de la inversión estadounidense llegara a su punto más bajo en los últimos

quince años —69%— como resultado de la competencia interimperialista y la política «de diversificación» del Estado mexicano. Fernando Carmona comenta al respecto que

podemos reconocer que el régimen burgués mexicano hace esfuerzos por *diversificar la dependencia*. Se multiplican los viajes presidenciales y de hombres de negocios al extranjero, como también las invitaciones a empresarios y jefes de Estado de varias naciones que vienen a México. Pero este ajeteo no va ni puede ir más allá de buscar las posibilidades —«mejores» o «menos malas»—, con empresas monopolistas de Alemania Federal, Japón, Inglaterra, Francia, aun España y otros países para colocar la incrementada producción petrolera, obtener préstamos y asociarse con ellos.⁶⁷

Otra fuente confirma lo anterior al informar que en el período de 1968 a 1975, la inversión estadounidense en México aumentó a una tasa media anual del 11.2%, mientras que la del resto de los países del CAD/OCDE lo hizo a una del 18.2%. (La tasa conjunta fue del 13.1%, muy superior a la que correspondió a toda Latinoamérica, con lo que la proporción de la IED en México pasó del 10% en 1967 al 13% en 1975 en relación al total del área.) Pero lo más significativo del ritmo de aumento global lo encontramos al contemplar por separado los lapsos que van de 1968 a 1971 y de 1972 a 1975: en el primero fue de 8.2%, y más que se duplicó (18.3%) en el siguiente.⁶⁸ En medio de declaraciones y amenazas contra un régimen que establecía leyes «antiinversión extranjera», ésta alcanzaba sus máximas medias de desarrollo en los últimos años.

Por lo que hemos visto, México sigue, y seguirá siendo en el futuro inmediato, un excelente campo de lucro para las ETN, a despecho de conflictos internos y externos, pues, según afirma el presidente del Comité de Sociedades Financieras de la Asociación de Banqueros, «todo peso invertido en México tiene asegurada la recuperación»... con enormes beneficios, añadiríamos nosotros,⁶⁹ tal como hemos visto.

Por otro lado, esa «confianza» en la economía mexicana, lograda merced a concesiones y prebendas al capital, nacional y trasnacional,

⁶⁷ Fernando Carmona, «El «salvavidas» del petróleo...», *op. cit.*, p. 19.

⁶⁸ División de Desarrollo Económico, CEPAL-CET, *Tendencias y cambios en la inversión de las empresas internacionales en los países en desarrollo y particularmente en América Latina*. Documento de trabajo núm. 12, 1978, pp. 16 y 9. En Brasil las proporciones fueron inversas y más acentuadas: del 16.7% para los EUA y 8.2% para el resto de países «desarrollados».

⁶⁹ *El Sol de México*, mayo 16 de 1977.

se refleja en el «auge bursátil sin precedente» de la Bolsa de Valores de México cuyo

índice de precios basado en 30 valores —muchos correspondientes a ETN— se elevó 143 por ciento, mientras que el volumen de transacciones subió 430 por ciento en los 12 meses más recientes, lo que hace [de ella] el mercado de valores que más aprisa crece en el mundo. [Y en donde] se negocian hoy en un solo día más valores que en todo el año de 1960.⁷⁰

Asimismo, esas razones, más las perspectivas de una ampliación del mercado interno y la pérdida de posiciones en el internacional, por la competencia de sus congéneres, hace que otras grandes ETN incluyan a México en sus planes de expansión, como la Chrysler, que, según el *Latin American Economic Report*, “abandona la región andina y se centra en México [...] esta firma pone su énfasis en México mientras se retira del Pacto Andino, y quizá de otras partes”.⁷¹ Igualmente, las nuevas fusiones, compras y expansiones se repiten sin cesar entre Aceros Ecatepec y Beverley; Industrial Eléctrica y Hawker Siddeley Power Transformers; Firestone aumenta su capital en 400 millones de pesos, Hoechst con el grupo de Espinosa Iglesias, entre muchas más —para hablar sólo de algunas de las del último año—, son ejemplos adicionales de aceleración de la dependencia estructural del país en los tiempos recientes, lo que, unido a los demás indicadores que hemos tratado en otras partes configuran un panorama regresivo de la economía mexicana, que augura mayores sacrificios para el grueso de la población, por más declaraciones optimistas de los voceros oficiales y privados.

No podemos sino compartir las opiniones de un investigador ya citado cuando dice:

En más de un sentido la economía mexicana no ha «salido de la crisis» sino que apenas se interna en ella. Ante la perspectiva de una nueva recesión en la economía capitalista mundial, el aumento del proteccionismo y la guerra monetaria entre las principales potencias, el encarecimiento del crédito y otros problemas que repercuten con especial severidad sobre las naciones del «Tercer Mundo», el director del Banco de México, Romero Kolbeck, informa que se tomarán «providencias»;

⁷⁰ *The Times de Londres*, tomado de *Excelsior*, noviembre 22 de 1978. (Énfasis nuestro.) Algunas de las «ofertas nuevas» fueron las filiales de la Occidental Petroleum, Bridon Industrial, Ralston Purina, Firestone Tire and Rubber, etcétera, para quienes “vendieron 51 por ciento de sus acciones a mexicanos, en cumplimiento de la ley de mexicanización que, además, permite la expansión de las industrias establecidas”, y deja el control en las matrices.

⁷¹ *Excelsior*, 15 de noviembre de 1978.

"México [...] tal vez se vea precisado a *flexibilizar* y sobre todo *agilizar* su política de *endeudamiento externo* a fin de asegurar los montos necesarios para financiar el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos y lograrlo al *menor costo posible*."

Seguramente la economía mexicana volverá a crecer en este 1979 a un ritmo superior al de la población. Pero sobre la base de los excedentes petroleros, el endeudamiento externo creciente, la mayor inversión extranjera y unas cuantas reformas superficiales, sólo continuará ahondando los ya viejos cauces de la dependencia, la mayor monopolización, la explotación de los trabajadores, el mantenimiento de legiones de desempleados y subempleados e «indocumentados» que huyen del país, y todos los atributos que impone el CME al capitalismo del subdesarrollo mexicano en esta etapa.⁷²

UN COMENTARIO FINAL

La objetividad de estas apreciaciones es indiscutible, pero no deben ser confundidas con una visión pesimista del futuro de nuestros pueblos sino exclusivamente como un punto de partida realista para luchar por el cambio.

Al tratar de entender el modo en que el proceso de acumulación de capital incide en la distribución del ingreso, en el empleo, en las relaciones de clase, se podría llegar a caer en el teoricismo más abstracto, o reducir el análisis a la presentación de estadísticas y cuadros muy ilustrativos, pero sin un contacto estrecho con el ser humano.

Es de vital importancia para todos aquellos interesados en la economía política tener siempre presente que la acumulación capitalista está protagonizada por clases sociales, formadas por individuos con nombre y apellido, con hambre, frío, ignorancia, y muchas otras necesidades que se ven postpuestas indefinidamente por las exigencias de aquella. Históricamente, la acumulación de capital ha tenido, como *conditio sine qua non* de su progreso y reproducción, el saqueo de los recursos naturales de decenas de países, la saciedad de unos frente a la insatisfacción de las mayorías, la represión y el crimen, dictaduras y oligarquías subordinadas, y sobre todo, el eje sobre el cual se desenvuelve: la explotación continua, cotidiana, creciente en intensidad y extensión, de miles de millones de trabajadores de todo el mundo, en la que, hoy por hoy, el factor más visible e importante son las ETN. Y éstas, aliadas con los Estados y las burguesías locales

⁷² Fernando Carmona, *op. cit.*, p. 42.

—«dominantes/dominadas»— caracterizan a la etapa actual del capitalismo monopolista de Estado, antesala histórica del socialismo.

A la trasnacionalización del capital, a la reproducción ampliada que esto permite, le acompaña, indiscutiblemente, la internacionalización de las contradicciones, y el avance de las condiciones objetivas y subjetivas que harán posible el tránsito a una sociedad más justa en donde los medios de producción sean de quienes los han creado.

El imperialismo es aún muy poderoso y múltiples los mecanismos de supervivencia de los que puede echar mano. El capital financiero y las ETN controlan como nunca las riquezas del mundo occidental, pero la fuerza proletaria crece día con día.

El dominio político y militar en América Latina es una clara muestra del debilitamiento de los aparatos burgueses de poder «democrático».

La solidaridad de los obreros de la Europa continental con sus compañeros ingleses en las recientes huelgas contra las trasnacionales automotrices, la heroica colaboración cubana con las revoluciones en el África, la creación de frentes antiimperialistas en América Latina, la solidaridad con la lucha del pueblo chileno, nicaragüense, salvadoreño y guatemalteco, la derrota capitalista en Vietnam, son, entre otros, síntomas de una nueva conciencia revolucionaria internacionalista.

EL ESTUDIO DE LA EMPRESA TRASNACIONAL

BERNARDO OLMEDO CARRANZA *

SUMARIO: *Introducción. I. El imperialismo y las empresas trasnacionales. II. El estudio de la empresa trasnacional. III. Empresas trasnacionales y poder. Conclusión. Bibliografía.*

INTRODUCCIÓN

La inversión extranjera directa (IED) y las empresas trasnacionales (ETN) forman parte de la estrategia general del sistema capitalista para internacionalizar el capital —y al mismo tiempo sus contradicciones—, en un afán por integrar a las economías capitalistas en un sistema mundial que permita un acrecentamiento del poder de los ya de por sí poderosos países más desarrollados y una mayor explotación de los subdesarrollados.

Dada la importancia real que este fenómeno ha tenido y tiene en todo el mundo a través de esta creciente internacionalización del capital y considerando la gran importancia y el papel tan determinante que ha jugado en la conformación y transformación de la economía capitalista mexicana, pensamos que el estudio y análisis de las ETN en México significa un esfuerzo por tratar de comprender el carácter cada vez más dependiente de nuestro país respecto del gran capital monopolista internacional.

En México y en otros países se han realizado investigaciones abordando el problema de las ETN y su influencia en la economía mexicana. Sin embargo esos trabajos llegan a presentar diversas interpretaciones en relación al análisis del fenómeno.

El objeto del presente trabajo es hacer una comparación entre cuatro trabajos dedicados al caso mexicano ** con el interés de resca-

* Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

** Los estudios comparados y confrontados son los siguientes:

i) Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero, *La inversión extranjera en México*, Fondo de Cultura Económica, México, 1973 (1ª ed.).

ii) Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó, *Las empresas trasnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, Fondo de Cultura Económica, México, 1976 (1ª ed.).

tar elementos importantes que nos permitan estimar, de la manera más objetiva posible, el impacto de las ETN en la vida económica, social y política de nuestro país. Asimismo, hemos intentado avanzar en el estudio del importante papel que la IED y las ETN han jugado en el desarrollo del capitalismo en México y las raíces de su poder en el país.

Esperamos que los resultados que aquí se presentan ayuden a los interesados en el problema concreto del estudio de las ETN a tener una visión más clara, al replantear una serie de conceptos e instrumentos metodológicos que les permitan analizar, objetivamente, este que es, indudablemente, uno de los problemas más importantes de México.

I. EL IMPERIALISMO Y LAS EMPRESAS TRASNACIONALES

a) *El imperialismo*

Durante el período comprendido de fines del siglo XIX a principios del XX, el sistema capitalista tradicional sufre modificaciones en cuanto a sus formas de funcionamiento. Hay un rápido incremento de la industria que al mismo tiempo va desarrollando una rápida concentración de la producción en empresas cada vez mayores, en monopolios.

Es precisamente ésta una nueva etapa del capitalismo, lo que Lenin dio en llamar la fase superior del capitalismo, el imperialismo.

El desarrollo mismo del capitalismo hace que se inicie una nueva etapa en que hay un gran aumento de la industria que desemboca en una mayor socialización de la producción y una mayor concentración y centralización del capital. Lo que en el «viejo» capitalismo era la libre competencia, en la nueva etapa esta característica va engendrando la concentración de la producción. Es decir, la

iii) Newfarmer, Richard S. y Willard F. Mueller, *Multinational Corporations in Brazil and Mexico. Structural sources of economic and noneconomic power*; Report to the Subcommittee on Multinational Corporations of the Committee on Foreign Relations, United States Senate, U. S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1975.

iv) Bernal Sahagún, Víctor M. con la colaboración de Angelina Gutiérrez Arriola y Bernardo Olmedo Carranza, *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México*, Instituto de Investigaciones Económicas (UNAM)/Oficina Internacional del Trabajo (OIT), Ginebra, Suiza, 1976. (Documento de trabajo de la OIT, mimeo.)

dinámica de la «libre competencia» da lugar a que unas cuantas grandes empresas concentren cada vez más el capital y la producción y es lo que da nacimiento precisamente al monopolio. Es así como «la aparición del monopolio al concentrarse la producción [se convierte en] una ley general y fundamental de la presente fase de desarrollo del capitalismo».¹ De esta manera es como el monopolio se erige como la principal característica del sistema capitalista convirtiéndose así en imperialismo, es decir, la forma monopolista del sistema económico dominante.

La aparición de los monopolios implica, como consecuencia, la obtención de grandes beneficios para los capitalistas y esto a su vez la aparición de nuevas y más grandes unidades técnicas de producción. La producción se va socializando pero la apropiación sigue siendo privada y al irse incrementando en tan alto grado la producción industrial la relación entre el grado de desarrollo de ésta y el de la agricultura es cada vez más desproporcionada.

Al mismo tiempo que va acentuándose la concentración de capital se sucede otro fenómeno que es el de la centralización. La primera definida como la acumulación de capital bajo control de un capitalista o empresa. La segunda, la centralización, como la combinación de los diferentes capitales ya existentes.²

Al irse desarrollando los monopolios se va intensificando la acumulación, y el progreso técnico y tecnológico que empieza a desplegarse a grandes pasos provoca que haya una relación creciente de capital a trabajo, con lo cual la tasa de ganancia disminuye. Para evitar ese descenso el capital —monopolista— de los países capitalistas del «centro» tiene que buscar otras formas de inversión, otras «salidas» que le permitan contrarrestar tal tendencia, pues existe un excedente relativo de ahorros que no puede ser absorbido y que necesita forzosamente de una salida.³ Lenin nos da una de las respuestas al problema de la absorción de ellos:

[...] el desarrollo desigual y el nivel de vida de las masas hambrientas son las condiciones y las premisas básicas e inevitables de este modo de producción [el capitalista]. Mientras el capitalismo sea capitalismo, el excedente de capital no se consagra a la elevación del nivel de vida de las masas del país, ya que esto significaría la disminución de las ganan-

¹ V. I. Lenin, *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Ediciones en Lenguas Extranjeras, Moscú, p. 18.

² Vivian Trias, *La crisis del imperio*, Eds. de la Banda Oriental, Montevideo, 1970, p. 43.

³ Samir Amin et al., *Imperialismo y comercio internacional. El intercambio desigual*, Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 24, Córdoba, 1971, p. vii.

cias de los capitalistas, sino el acrecentamiento de estos beneficios mediante la *exportación de capitales* [...]⁴

¿Y adónde van esos «excedentes» de capital? Pues precisamente a aquellos lugares en donde la tasa de ganancia puede ser mayor y en donde los monopolios tienen perspectivas de obtener «superbeneficios», en donde la composición orgánica del capital es más baja, más débil, tomando la forma particular de inversiones extranjeras envueltas de una fuerza de expansión colonial.

Se trata de lugares en donde los espacios económicos están «vacíos» e ineficazmente utilizados, donde la mano de obra es más barata, donde hay abundancia de materias primas para el buen funcionamiento de las economías del centro, donde hay expectativas de explotar y ampliar los mercados, tanto locales como zonales o regionales, etcétera.

Cuando en los países capitalistas del centro no se dispone de terreno apropiado y lo suficientemente rentable para seguir invirtiendo, el movimiento se ve determinado por la diferencia en la tasa de beneficio: cuanto más desarrollado está un país y más baja es la tasa de beneficios e intensa la reproducción del capital, más difícil se presenta la absorción de los excedentes. Y a la inversa, cuanto más elevada es esa tasa y más baja la composición orgánica del capital y su demanda es más fuerte, esa absorción presenta menos dificultades.⁵

La «arquitectura» del sistema se ve transformada y modifica algunas de las leyes que rigen su funcionamiento.⁶ Se convierte en monopolista y tiende a desarrollar un nuevo tipo de expansión colonial llegando así a la etapa imperialista del capitalismo. De esta manera el mismo sistema trata de encontrar un equilibrio, un alivio y una salida al desarrollo de sus contradicciones básicas e insolubles que, como Marx señala, son:

⁴ V. I. Lenin, *op. cit.*, p. 68 (subrayado nuestro). Ahora bien, es necesario apuntar que la exportación de capitales no se debe solamente a esta única razón; es un fenómeno complejo determinado por una multiplicidad de motivos, entre los cuales encontramos los siguientes: a) por necesidades del desarrollo mismo del proceso de acumulación capitalista; b) por la ley del desarrollo desigual; c) por dominación; d) para frenar la tendencia decreciente de la tasa media de ganancia; e) por problemas de sobrecapitalización (de realización) del capital; f) por la rivalidad interimperialista (agudización de la contradicción interimperialista); g) por parasitismo del sistema; h) por la agudización de la contradicción capitalismo vs. socialismo, etcétera. En este trabajo usamos solamente el ya mencionado con el único objeto de simplificar y hacer más sencilla la explicación del fenómeno de la exportación de capitales.

⁵ Samir Amin *et al.*, *op. cit.*, p. VIII.

⁶ Vivian Trias, *op. cit.*, p. 33.

- El hecho de que mientras la producción es, cada vez más, eminentemente social, los medios de producción continúan en manos de la propiedad privada.
- En estrecha relación con lo anterior: las recurrentes disparidades, desencuentros, entre una capacidad productiva que tiende a crecer ilimitadamente y un mercado consumidor que tiende, paralelamente, a restringirse.⁷

Ambas contradicciones desembocan en el problema de la tendencia decreciente de la tasa de ganancia.

El sistema capitalista tratará de reencontrar, recuperar, el equilibrio perdido. Es decir, cuando este «modelo» de capitalismo se ve agotado, ve desgastada su eficiencia, se genera uno nuevo que permita amortiguar las contradicciones básicas del sistema. Como lo señala Vivian Trias, los autores dan en calificar a este nuevo modelo como capitalista-monopólico-estatal, el cual se va a caracterizar por un estrecho vínculo entre los grandes monopolios y el Estado, lo que ayudará al sistema a que la tasa de ganancia se vuelva a recuperar y a elevar. Así, monopolios y Estado trabajan, unidos, en el proceso de la producción y en la extracción y expropiación de la plusvalía.

Ambos se unen con el fin de constituir un único mecanismo para preservar al sistema. El Estado acumula capital y lo distribuye —por métodos indirectos— entre los monopolios, ayudando con esto a acentuar la concentración y centralización del capital; la economía se militariza mediante el Estado y a través de él los monopolios ahondan y extienden las innovaciones tecnológicas.

b) *Las empresas trasnacionales*

La concentración y la centralización del capital resultantes del desarrollo del sistema capitalista y de las fuerzas productivas han desembocado en la creación de grandes unidades económicas con un gran desarrollo en su crecimiento y en su diversificación. Se han convertido en enormes corporaciones de una fuerza y un poderío extraordinarios que han trascendido los límites y posibilidades de los mercados internos de las grandes potencias económicas, sus sedes. De manera tal que estas corporaciones, las ETN (la expresión más representativa de la inversión extranjera directa) se convierten en la célula productiva y comercial fundamental de la política económica

⁷ Citado por V. Trias, *op. cit.*, p. 21.

expansionista del sistema capitalista con objeto de asegurar, en gran medida, la reproducción, supervivencia y crecimiento de la hegemonía capitalista en todo el mundo.

Del proceso de centralización de capital surge un mecanismo llamado de conglomeración en el cual hay una concentración por medio de la absorción de empresas que pueden no tener ninguna liga tecnológica, en cuanto a actividad económica, con la empresa compradora. Dicha absorción se efectúa por medio de compras, asociaciones o fusiones.⁸ Este fenómeno adquiere gran práctica en las últimas décadas, y es muy claro en cuanto al caso de México.⁹

c) *Criterios básicos que las ETN utilizan para establecerse en los países subdesarrollados*

Dadas las características oligopólicas del sistema capitalista en su etapa actual y para tratar de hacer compatibles estas características con el más elevado y seguro nivel de rentabilidad, la inversión de las ETN en los países subdesarrollados se realiza precisamente con objeto de colocar sus excedentes y obtener una tasa de ganancia más alta, aprovechando la relación capital-trabajo más baja existente en estos países, debido principalmente a la presencia de varios factores que permitirán a los capitalistas obtener ventajas de bajos salarios y otras ventajas de costos.¹⁰ Entre estos factores podemos contar los siguientes:

- 1) control de materias primas;
- 2) captación de mercados protegidos, y
- 3) explotación de mano de obra barata.¹¹

En el primer caso se trata de abastecer al centro (matriz) o bien a sus sucursales (subsidiarias y filiales) de elementos que intervienen en el proceso de producción, o bien de aprovechar el suministro

⁸ Orlando Caputo y Roberto Pizarro, *Imperialismo, dependencia y relaciones económicas internacionales*, Cuadernos de Estudios Socio Económicos (CESO), Universidad de Chile, Santiago de Chile, 1972, pp. 270-271.

⁹ Para ahondar más en las características de las ETN y sus diferencias con la IED, véase el apartado II.

¹⁰ Héctor J. Guillén Romo, *La dépendence technologique dans les pays sous-developpés: Exemple du Mexique*, Tesis de doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de París I, París, 1975 (mimeo.), p. 223.

¹¹ Yves Sabolo y Raúl Trajtenberg, *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos. Nota metodológica*, OIT, Ginebra, 1974, (mimeo.), p. 7.

barato y abundante de estas materias primas cuando la ETN se establece en las regiones o países que ofrecen dichas ventajas.

Respecto al segundo caso, o sea, la captación de mercados protegidos, se aprovecha que los gobiernos de países «importadores» —con un capitalismo históricamente aún no consolidado— tratan de industrializarlos adoptando políticas económicas proteccionistas, lo que permite a las ETN actuar en un régimen privilegiado. Las barreras aduanales se vuelven proteccionistas al cerrar los gobiernos las fronteras a las importaciones y así estas empresas internacionales adoptan como objetivo principal el de tratar de abastecer y dominar los mercados locales que cada día se van expandiendo, y aun a aquellos que aparecen cautivos cuando existen procesos de integración regional, con lo cual su zona de influencia aumenta enormemente.

Finalmente, en el tercer caso, las inversiones extranjeras aprovechan la baja remuneración de la mano de obra local para establecerse en los países que ofrecen estas ventajas. Estos países son los subdesarrollados, en los cuales la generación de excedentes de mano de obra ha ido en aumento sin que puedan ser absorbidos por el aparato productivo nacional, manteniéndose así bajos los niveles de remuneración local en relación a la evolución de los mundiales.

El ejemplo de México, en cuanto al estudio de las ETN que en él se establecen, bien puede encajar dentro del segundo caso, el de «mercados protegidos», debido a las características que se presentan en el país, sobre todo después de 1940. Es en esta época en que, debido a la coyuntura presentada por la Segunda Guerra Mundial, se trata de industrializar al país utilizando un instrumento de política económica muy socorrido por varios países subdesarrollados y que es el de la «política de sustitución de importaciones». Se modifica la composición del mercado interno, derivado de la concentración de consumidores en áreas relativamente pequeñas debido a las fuertes corrientes migratorias del campo hacia los grandes núcleos urbanos y que se acentúa, precisamente, a partir de los años cuarenta, «coincidiendo», así, con la política industrializadora.¹² El Estado mexicano ofrece un sinnúmero de incentivos y facilidades a los capitalistas, entre otros muchos, las concesiones y subsidios (directos e indirectos), para que canalicen sus capitales a inversiones orientadas al desarrollo del sector industrial, situación que es aprovechada por las ETN.

¹² Víctor M. Bernal Sahagún *et al.*, *op. cit.*, pp. 59-61.

d) *Las ETN y los países subdesarrollados*

Con todo lo expuesto anteriormente no es difícil imaginar el peso que los efectos de la actuación de las ETN tiene en los países de acogida.¹³ En todo caso cabe suponer que aun cuando estas empresas se establecen en países altamente desarrollados, que incluso pueden ser sede de las matrices de otras igualmente trasnacionales, el peso negativo no es tan alto ni peligroso debido precisamente a la existencia tanto de otras ETN competidoras como de gobiernos locales fuertes que presenten un mayor poder de decisión de las políticas económicas nacionales.

Pero pensamos en los efectos que estas mismas ETN dejan sentir cuando se establecen en los países subdesarrollados. Creemos que no hay que dejar de pensar en los estragos que les causan pues su poder de negociación se ve multiplicado enormemente debido a su tamaño, a su capacidad financiera, tecnológica, comercial, respecto a las empresas nacionales (EN) y al Estado mismo y por sus nexos de «parentesco» con el capital trasnacional en general. Sus mismas características les permiten influir en las políticas económicas y en la misma estructura económica y social de estos países e incluso llegar al enfrentamiento político con los gobiernos locales cuando éstos son nacionalistas o están en vías de socializarse. El caso de Chile es muy conocido por todos nosotros en el que se ha hecho patente el efecto tan grave, devastador, negativo, derivado de la presencia de ETN en países subdesarrollados.

Incluso hasta los estudios más apologistas que se dedican a darle relevancia inaudita a las «bondades» de la inversión extranjera no niegan el hecho de que las ETN pueden llegar a límites que rebasen los aspectos puramente económicos:

[...] Las compañías multinacionales [ETN] que han explotado a los más pequeños y débiles de los países pobres, que han tratado de impedir que asuma el poder un gobierno dado o que han tratado de echar fuera gobiernos cuyas políticas les disgustaban, van a encontrarse con que ya no son bien recibidas en muchas partes del mundo.¹⁴

¹³ Para tener una idea más clara acerca de estos efectos, véase Bernardo Olmedo Carranza, *El estudio de las empresas multinacionales. Confrontaciones*, Tesis profesional, Facultad de Economía, UNAM, México, 1978, pp. 13-15.

¹⁴ Lester R. Brown, "La corporación multinacional: coloso de los tiempos modernos", tomado de la revista *Economía y Comercio*, del Servicio Cultural e Informativo de los Estados Unidos, núm. 1, 1976.

Pero en el fondo de todo y a fin de cuentas, no son ya los Estados de acogida (o aun sedes) de las ETN los perjudicados. Es la clase trabajadora internacional (creadora única de toda la riqueza) la que sufre las consecuencias: vejaciones, explotación y despojo.

II. EL ESTUDIO DE LA EMPRESA TRASNACIONAL

a) *Inversión extranjera directa y empresas trasnacionales*

El tratamiento de las ETN debe ser considerado dentro del estudio de la IED ya que ésta se considera como una de las formas de la exportación de capitales. Sin embargo, hay ciertas diferencias existentes entre ambas, de acuerdo al papel y características principales que tienen.

El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas,¹ al establecer un concepto que define el campo de acción de la IED y de las ETN, nos dice que éstas últimas no se limitan a flujos financieros mientras que la primera sí. Inclusive las ETN pueden ser independientes de estos flujos. La variedad de éstas es diferente de la IED al referirse también a cuestiones tales como la transferencia de tecnología y bienes, prestación de servicios administrativos y empresariales, otras prácticas comerciales conexas (acuerdos de cooperación, restricciones de mercados, determinación de ciertas prácticas comerciales, etcétera).

A medida que la ETN se amplía y desarrolla hay elementos que adquieren mayor importancia, elementos que no están relacionados directamente con la provisión de capital en forma de inversiones directas. Esto se entiende como parte de un sistema corporativo internacional. La IED no se reduce a las corporaciones trasnacionales, aunque éstas sean la expresión más representativa de aquélla. Por otro lado toda ETN representa IED.

A continuación mencionamos algunas de las características de las ETN que nos ayudarán a dar mayor claridad en cuanto a su diferencia con la IED:

1. Con sede en un país altamente desarrollado, tienen intereses en otros países, intereses que pueden referirse, según la ONU, a activos, ventas, producción, empleo o beneficios que provengan de oficinas afiliadas en el exterior (algunos llaman ETN a las firmas que

¹ "Las corporaciones multinacionales en el mundo", revista *Comercio Exterior*, noviembre de 1973, p. 1082.

tienen filiales o subsidiarias en más de cuatro o seis países como mínimo, criterio que por sí solo no refleja las características fundamentales de estas empresas.)

2. Cuentan con gran capacidad financiera, no sólo por sus recursos propios, ya que normalmente serían autofinanciables, sino por sus ligas con los sistemas bancarios transnacionales así como con los locales, captando y utilizando así el ahorro interno de los países de acogida, además de la extrema facilidad de transferencia de capitales entre la matriz y sus filiales y subsidiarias, y de éstas últimas entre sí. De tal manera que a medida que aumenta su diversificación geográfica aumenta también la capacidad financiera de ellas.

3. Llevan a cabo proyectos y planes hacia el interior de *todo* el sistema, en busca de objetivos globales (beneficio, control de mercados, suministros, etcétera). En cuanto al adiestramiento de los empleados, está enfocado hacia el beneficio de todo el sistema corporativo, de tal manera que se busca que todo el personal abandone —por manipulación ideológica y otros medios— toda actitud nacionalista y adopten una «conciencia corporativa».

4. Mantienen el control de los principales procesos tecnológicos de las actividades a que se dedican, tanto de funciones productivas como de comercialización, administrativas, etcétera. Incluso, con frecuencia, la casa matriz sustrae para provecho propio el avance tecnológico que se obtiene en una filial.

5. Se caracterizan por el dinamismo y la capacidad de adaptación que poseen.

6. La combinación de factores diversos —tamaño, capacidad financiera, flexibilidad y estrategia global— proporciona a la ETN un poder superior al que posee en general la IED tradicional.

7. Por la naturaleza de las actividades que realizan, las ETN pueden influir o afectar las políticas económicas de los gobiernos de los países en que se establecen,² sobre todo de los subdesarrollados.

En cuanto a la IED en el caso de México, la información utilizada difiere, según el análisis de los estudios considerados, de acuerdo a la metodología usada por las principales fuentes: Banco de México y Departamento de Comercio de los Estados Unidos. En resumen, estas diferencias metodológicas son:

1. El Banco de México considera como norteamericanas las inversiones que por diversas razones aparecen establecidas en otros países, pero se conoce el origen de su capital, mientras que la otra fuente

² Véase Bernardo Olmedo Carranza, *op. cit.*, pp. 13-15.

no lo hace así, ya que solamente considera a las «oficialmente» domiciliadas en Estados Unidos;

2. El Banco de México clasifica a las empresas con la nacionalidad del país que tenga mayor porcentaje en el capital. La otra fuente sólo contabiliza el porcentaje de capital estadounidense;

3. El Banco de México excluye los préstamos provenientes de fuentes diferentes de la matriz como IED, mientras que el Departamento de Comercio de los EUA sí incluye a las firmas que se encuentran en este caso;

4. El Banco de México incluye a las empresas con 5% o más de capital del exterior, mientras que la otra fuente toma como extranjeras o norteamericanas en el exterior sólo a las empresas con más de 25% de capital del exterior (siguiendo los lineamientos dictados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial).³

b) *Criterios para definir a las ETN*

La definición de las ETN (así como sus filiales y subsidiarias) presenta diferencias en los cuatro estudios analizados. Estas diferencias surgen al momento de comparar las muestras de ETN utilizadas en cada uno de ellos. Hemos preparado un cuadro resumen comparativo de las características de las muestras de empresas extranjeras y filiales de ETN con objeto de ayudar a establecer algunas diferencias metodológicas⁴ (véase cuadro núm. 1).

A partir de las características de las muestras analizadas se desprenden algunas diferencias fundamentales:

1. *Origen de las ETN.* El problema de la identificación de la nacionalidad de las matrices representa mayores dificultades de lo que se supone, ya que no siempre se logra establecer el vínculo corporativo entre las subsidiarias que operan en México y la casa matriz, pues "una parte de la inversión que aparece como canadiense, europea, e incluso japonesa, proviene de filiales y subsidiarias de EMN [ETN] norteamericanas, lo que oscurece aun más la verdad" en cuanto a la identificación de la nacionalidad del capital extranjero.⁵ Es necesario acudir a otro tipo de fuentes, aun secundarias, y realizar un «rastreo» exhaustivo para poder identificar el origen del capital ex-

³ Véase Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*, pp. 115-119; y Bernal Sahagún *et al.*, *op. cit.*, pp. 22-23.

⁴ Para mayor precisión y abundancia de estos criterios, véase Bernardo Olmedo Carranza, *op. cit.*, pp. 30-34.

⁵ Bernal Sahagún *et al.*, *op. cit.*, p. 46.

CUADRO 1

CUADRO RESUMEN COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MUESTRAS DE EMPRESAS EXTRANJERAS Y FILIALES DE ETN EN MEXICO EN LOS CUATRO ESTUDIOS ANALIZADOS ^a

Fuentes y métodos para identificación de las matrices de filiales de ETN:

Estudios	Fortune Fortune ^b 300 más 500 más grandes del resto de los EUA mundo			Discriminación y «rastreo»	Porcentaje mínimo de capital extranjero para considerar a una empresa como extranjera:			Incluye joint-ventures ETN-Estado ^c	Incluye empresas maquiladoras	Actividad de las filiales de la muestra:		Nacionalidad de las filiales:	
	Otras fuentes	5% o más	15% o más		25% o más	Industriales	Comerciales			Sólo de EUA	Di- versas		
I	X		X		X					X	X	X	
II			X			X				X			X
III	X		X				X	^d	X	X		X	
IV	X	X	X	X	X			X	^e	X	X		X

^a La identificación de los estudios analizados es la siguiente:

- i. Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, *op. cit.*
- ii. Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez T., *op. cit.*
- iii. Richard S. Newfarmer y Willard F. Mueller, *op. cit.*
- iv. Víctor M. Bernal Sahagún *et al.*, *op. cit.*

^b Se hace referencia a la revista de negocios norteamericana *Fortune*.

^c Nos referimos a empresas creadas con intereses de filiales de ETN y la participación del Estado en donde se establecen.

^d Fajnzylber y Martínez Tarragó consideran como estatales aquellas empresas en las que el Estado mexicano tiene una participación de 49% o más "aun cuando el socio extranjero [sea] propietario de más de 25% del capital"; véase Fajnzylber y Martínez T., *op. cit.*, p. 15].

^e Las incluye en un apartado especial, pero no dentro del estudio formal de las ETN.

tranjero y la nacionalidad del «propietario final» de los conglomerados, con objeto de poder asegurar una connotación más amplia y completa del concepto de empresa trasnacional (amén de utilizar otros criterios como los ya enunciados en el primer inciso de este apartado).

2. *Proporción de capital extranjero.* Respecto a la proporción de capital extranjero en las filiales, existe una variabilidad del concepto que merece la pena estudiarlo. Como se puede desprender del cuadro 1, el límite «mínimo» de capital extranjero utilizado por los estudios analizados para considerar a una empresa como filial de ETN varía desde un 25 hasta un 5 por ciento. Si atendemos a este único criterio para considerar a una empresa como filial de ETN se subestiman las mismas características de los conglomerados trasnacionales. Es decir, “la proporción de capital extranjero en una empresa local es secundaria con referencia al origen del financiamiento, el tipo de relación contractual, la propiedad de patentes y marcas, etcétera”, ya que “la EMN [ETN] tiene una gran flexibilidad financiera que, aunada a la función de las bolsas de valores y las sociedades anónimas, hace muy difícil llegar hasta el fondo del misterio de la propiedad, lo que impide conocer con certeza hasta qué grado una firma con aparentemente sólo el 5 o el 10% de capital exterior está realmente controlada por él”.⁶

De tal suerte que creemos que tomar como proporción «mínima» el 5 por ciento del capital social en manos de una ETN o filial de ella para considerar a una empresa como su filial o subsidiaria es el criterio «mínimo» para reconocer la trasnacionalidad de una firma.

3. *Las empresas estatales (EE).* Otro aspecto relevante que resulta de la confrontación en relación a la metodología utilizada por los estudios en cuanto a la estructura de las muestras con que trabajan es el problema de la inclusión o exclusión de empresas estatales con participación de capital extranjero (o bien de filiales de ETN con participación del Estado receptor —*joint ventures*—). Hay quienes excluyen de sus muestras a este tipo de empresas por considerar que el Estado tiene un mayor poder de negociación que cualquier accionista privado nacional frente a las ETN. Sin embargo, creemos que este criterio subestima el poder y control real que las ETN —y el capital trasnacional que las apoya— tienen en este tipo de firmas, aun cuando el socio mayoritario de la corporación trasnacio-

⁶ *Ibid.*, pp. 14-15.

nal sea el Estado. Uno de los trabajos confrontados lo estima de igual manera:

Incluimos en la muestra a empresas con participación estatal porque consideramos que este hecho no altera, en lo esencial, el comportamiento ni la dependencia de las subsidiarias y filiales, pues el Estado, si bien con algún poder de negociación mayor hacia el interior, depende de la tecnología, control de mercados, etcétera, de las EMN [ETN] como un copropietario cualquiera.⁷

Este hecho se ve apoyado por el mismo carácter del sistema capitalista en México donde, durante los últimos años, la colaboración entre filiales de ETN —y el capital extranjero en general— con empresas privadas nacionales y el Estado se ha visto incrementada, hasta llegar a convertirse en la característica fundamental del capitalismo monopolista de Estado, eufemísticamente llamado —oficialmente— «economía mixta». Es por ello que creemos que es un error excluir a este tipo de *joint ventures* dentro del estudio y análisis de las ETN en México.

4. *Empresas maquiladoras.* En cuanto a la inclusión de empresas maquiladoras dentro de las muestras de ETN, creemos que el hacerlo distorsiona los resultados obtenidos. Pensamos que éstas no deben insertarse en una investigación dedicada al estudio del papel y el impacto de las ETN en un país determinado, en este caso México, debido a que este tipo de empresas no poseen las características esenciales de una filial de ETN, pues solamente se dedican al ensamblaje o al procesamiento de una fase del producto. Es decir, el tratamiento de las maquiladoras debe insertarse desde la perspectiva de la acumulación de capital de las ETN a escala mundial, pero con características muy especiales que las diferencian de éstas, ya que

La gran significación que en las otras formas que asume la inversión directa tienen aspectos como la tasa de ganancia, la formación de los precios y la monopolización de la economía, se diluye en el proceso de maquila puesto que la mayor parte de los insumos son importados, y se devuelven transformados; (el valor agregado resulta una exportación neta, con un mercado asegurado y estable, ya que la producción va a la matriz íntegramente) y los pagos intercompañías son sólo asientos contables, a excepción de los correspondientes a factores locales.⁸

Es decir, que al no poseer —en sentido estricto— las características de una filial, tal como lo hemos descrito en el inciso c) del pri-

⁷ *Ibid.*, p. 20.

⁸ *Ibid.*, p. 179.

mer capítulo de este trabajo respecto al criterio básico con que se establecen en México, las maquiladoras son instaladas por las ETN en nuestro país y otros más con el objeto primordial de la explotación de la mano de obra barata local, a fin de reducir los costos de producción y aumentar su competitividad internacional, y por lo tanto de aumentar la tasa de ganancia de la corporación *como un todo*.⁹

5. Junto a las anteriores diferencias fundamentales se encuentra otra —que consideramos la más importante, finalmente— y es la relativa al tipo de análisis teórico utilizado para encontrar la respuesta a los problemas que se plantean en todo estudio —sea éste económico o social— y de lo cual dependerá la interpretación y resultado final de un fenómeno concreto.

En lo particular nos inclinamos a pensar, simplemente, que en cualquier análisis de la realidad socioeconómica no debe olvidarse la contradicción histórica que existe entre trabajo y capital y que origina la lucha de clases, ya que otro tipo de análisis lo único que haría sería deformar y distorsionar toda interpretación de la realidad. Por ello creemos que solamente un análisis que no pierda de vista nuestra dependencia estructural y la inserción de nuestro sistema monopólico estatal dentro del capitalismo mundial puede ser capaz, científicamente, de dar una interpretación objetiva de los fenómenos económicos y sociales. Al respecto podemos anotar que, por un lado, los estudios I, II y III (ver cuadro I) no han considerado el problema de la lucha de clases, la dependencia ha sido tocada como un rasgo casi «familiar» de nuestra economía, y el carácter monopólico-estatal del capitalismo mexicano no existe para ellos, algo que, por otro lado, no ha sido soslayado en el estudio IV.

c) *Algunas características de la IED y las ETN en México*

A continuación haremos mención de algunas características de la IED y las ETN en México a través del uso básico de ejemplos, con objeto de establecer ciertas deficiencias y deformaciones en los resultados debidas al uso de metodologías inadecuadas. Se hará mención también de otras características de las ETN que han surgido de la confrontación de los multicitados cuatro estudios.

1. Participación de los EUA en la IED total.

Las cifras relativas a la participación de los EUA en la IED total,

⁹ *Ibid*, p. 181.

la más importante en nuestro país, deben tomarse como una aproximación de la realidad. Veamos:

CUADRO 2
MÉXICO: PARTICIPACIÓN DE LOS EUA EN LA
IED TOTAL, 1950-1972

(Porcientos)			
1950	68.9	1965	83.5
1957	77.8	1966	83.6
1959	74.1	1967	79.9
1960	83.2	1968	81.2
1961	85.3	1969	79.3
1962	85.0	1970	79.4
1963	84.7	1971	80.9
1964	85.3	1972	79.9 ^a

^a La información más reciente —1981— indica una disminución relativa, aunque no absoluta, de la posición de EUA, estimándose en alrededor de 69% su participación en el total de la IED.

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México. Hasta 1970, tomados de B. Sepúlveda y A. Chumacero, *op. cit.*; 1971 y 1972 de los *Informes Anuales* (no publicados). Oficina de Cuenta del Exterior.

Tomado de Bernal Sahagún *et al.*, *op. cit.*, p. 45.

Hay una subestimación debida a que la información del Banco de México es tratada de manera tal que sólo ubica a las empresas como nacionales del país que detenta la mayoría de capital extranjero (lo que encubre la real participación de los países inversionistas minoritarios), y porque, además, la política de las ETN de EUA, en ciertos casos, es penetrar a través de subsidiarias europeas, japonesas o canadienses. Así, por ejemplo, la IBM en México tiene registrada como matriz a la filial francesa IBM. De tal manera que si la identificación pudiera hacerse con más profundidad tal vez la proporción de la IED de EUA en la IED total que se encuentra en nuestro país llegaría a una participación mayor. Sin embargo, es muy cierto el hecho de que la IED de origen norteamericano ha disminuido —relativamente— su participación en la IED total, fenómeno que se da no sólo en nuestro país sino incluso en todo el mundo, viéndose desplazada por capitales de otros países, principalmente europeos y japoneses.

2. Desnacionalización

2.1. Propiedad de las 500 mayores empresas no financieras en México. Los datos referentes a la propiedad de las 500 mayores empresas no financieras en México revelan una preeminencia de las ETN de EUA sobre el resto de las identificadas como extranjeras:

CUADRO 3

MÉXICO: PROPIEDAD DE LAS 500 MAYORES FIRMAS NO FINANCIERAS, 1972

(Número de firmas)

	Extranjeras		Privadas		Mexicanas Estatales ¹		Total	
	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%	Núm.	%
Mayores de 50	10	20	19	38	21	42	40	80
De la 51 a la 100	23	46	18	36	9	18	27	54
De la 101 a la 200	35	35	52	52	13	13	65	65
De la 201 a la 300	34	34	57	57	9	9	66	66
De la 301 a la 400	27	27	48	48	25	25	73	73
De la 401 a la 500	32	32	63	63	5	5	68	68
Total	161	32	257	51	82	16	339	68

¹ Incluye 5 empresas mineras en las que el Estado tiene intereses mayoritarios, en sociedad con firmas extranjeras cuyos intereses sobrepasan el 25 por ciento.

FUENTE: Elaborado por Newfarmer y Mueller, *op. cit.*, p. 53, con base en diversas fuentes.

En el análisis de Newfarmer y Mueller se destaca lo siguiente: 161 eran filiales de ETN (32%), 257 nacionales (51%) y 82 estatales (16%). De las 161 filiales de ETN, 101 eran de origen estadounidense y 7 de las 10 más grandes eran del mismo país. En cuanto a manufacturas: 50% de las 300 mayores empresas manufactureras estaban controladas en 1972 por extranjeros, y dos tercios de ellas con sede en los EUA. En cuanto al control del grueso de activos propiedad de ETN, las de origen norteamericano lo hacen con cerca del 70%.¹⁰

Sin embargo, estos datos subestiman el fenómeno de la desnacionalización debido a que en el análisis se utilizó el criterio de considerar como filial de ETN a las empresas con más del 25% de su capital en manos extranjeras. Si el análisis se hiciera considerando el

¹⁰ Newfarmer y Mueller, *op. cit.*, pp. 53-55.

criterio «mínimo» del 5% (ver inciso anterior) y teniendo presente que la parte extranjera incluye control de patentes, marcas, procesos productivos, «management», mercados internacionales, etcétera, seguramente que el control real extranjero sobrepasaría esos porcentajes.

2.2 Adquisición de empresas nacionales. El siguiente cuadro revela esta práctica creciente por parte de las ETN en nuestro país:

CUADRO 4

MÉXICO: ADQUISICIONES DE EMPRESAS MANUFACTURERAS
POR 197 DE LAS MAYORES ETN DE LOS EUA

<i>Periodos</i>	<i>Por ciento de nuevas afiliadas establecidas por adquisición</i>	<i>Total de afiliadas establecidas</i>
Antes de 1945	9	35
1946 a 1950	6	18
1951 a 1955	11	18
1956 a 1960	39	54
1961 a 1965	43	60
1966 a 1970	64	77
1971 a 1972	75	32
Total	43	294

FUENTE: Newfarmer y Mueller, *op. cit.*, p. 69.

Aunque estos datos resultan por demás alarmantes, no hay que olvidar que en este análisis sólo se ha considerado a las empresas con más del 25% del capital social en manos extranjeras, lo que vuelve a subestimar la desnacionalización de nuestra economía, pues tomando el ya mencionado criterio del 5%, el análisis arrojaría porcentajes todavía mayores. Esto se agrava aún más cuando se conoce que esas empresas nacionales adquiridas por la IED eran —antes de ser propiedad del capital extranjero— negocios «redondos», sin problemas económicos, sólidamente establecidos y con grandes utilidades.

3. Ingresos

3.1. Remuneraciones en filiales de ETN y en empresas nacionales (EN). En el análisis hecho en uno de los estudios considerados se estima que “en promedio el nivel de remuneraciones en las filiales [de ETN] es un 70% más alto que en las firmas nacionales. Ese porcentaje se eleva a 90% en los sectores productores de bienes de con-

sumo y a 60% o menos en el resto de los sectores".¹¹ Estas afirmaciones se basan en los datos estadísticos que estiman que el ingreso *per capita* en la industria del país —para 1970— fue de 1 669.2 dólares mientras que el de la IED en la industria, excluyendo las extractivas, eran de 2 610.0, es decir, una diferencia del 60%. Pero esta comparación se hace con los promedios nacionales, donde están incluidos establecimientos pequeñísimos que nada tienen que ver en tamaño y capacidad con las filiales de ETN. Si, en cambio, el análisis se hace comparando las filiales con las EN con promedio similar de trabajadores por un lado, y por otro si esta comparación se hace también en función de la producción bruta, resulta que esa diferencia de salarios entre filiales de ETN y EN con características similares (es decir, en cuanto a capital, número de trabajadores, relación capital-trabajo, etcétera), el ingreso *per capita* en las ETN resulta "ser sólo un 0.6% mayor que el de las firmas locales" por lo que se considera que "el nivel de los ingresos de los trabajadores depende más del propio mercado de trabajo y de la productividad de la mano de obra, que de la nacionalidad de la empresa".¹²

3.2. Estratificación y polarización de ingresos. Uno de los estudios considerados hizo un análisis en cuanto a la estratificación y la polarización de ingresos dentro de las ETN. Los resultados son, entre otros, los siguientes.¹³

- En cuanto a la distribución de los ingresos, el 26.9% de los trabajadores participa con más del 50% de los ingresos totales; al grupo de los intermedios (45.3% de los trabajadores) corresponde el 36.4%; para el grupo de menores ingresos (27.8% de los trabajadores) corresponde el 12.4%. Los grupos de ingresos anuales son los siguientes: el mayor es de más de 4 400 dólares, el intermedio de 2 201 a 4 400 dólares y el menor de 750 a 2 200 dólares (información para 1973).

- En cuanto a la polarización de los grupos extremos de ingresos, los resultados son: el grupo de ingresos bajos, que representa a 18.1% de los trabajadores, recibió sólo el 7.4% de los ingresos, y el grupo de mayores ingresos (10.9% de los trabajadores) recibió el 26.2% de los mismos. Y en cuanto a ramas de la industria manufacturera, en las de bebidas, tabaco, productos químicos y maquinaria y artículos eléctricos, estas desigualdades son aún mayores.

Utilizando una encuesta de la American Chamber of Commerce

¹¹ Fajnzylber y Martínez T., *op. cit.*, pp. 217-218.

¹² Bernal Sahagún *et al.*, *op. cit.*, pp. 114-115.

¹³ *Ibid.*, pp. 123-131.

de México (sobre niveles de ingresos entre los miembros de la misma Cámara), el citado estudio estimó que el 1.7% de los funcionarios de las ETN de la muestra obtenía el 6.6% de las remuneraciones totales, con un ingreso promedio de más de 16 500 dólares anuales, que en algunos casos alcanzaba hasta 60 o 70 mil dólares, para ciertos puestos. Sin embargo, estos datos se refieren solamente a ingresos por sueldos, existiendo además una serie de compensaciones a los altos funcionarios que se incluyen dentro de los gastos de operación de las firmas (con objeto de evadir impuestos) y que en ocasiones son mayores que los ingresos por sueldos, como son los gastos de representación, automóviles, primas extraordinarias, etc., lo que en gran medida subestima la polarización del ingreso al interior de estas firmas, y que provoca haya menos utilidades declaradas susceptibles de imposición fiscal y para ser repartidas entre los trabajadores. Así, la concentración y polarización del ingreso es más patente.

4. La IED y el empleo en México

4.1. En relación al pretendido «dinamismo» mostrado por la IED en cuanto a la creación de empleos, los datos se encuentran bastante sobreestimados debido a que:

1) El aumento de sus activos fijos, que es la única vía de incremento del empleo directo, es financiado de manera creciente con recursos internos [...].

2) Una parte considerable de las nuevas inversiones [de la IED] está compuesta por maquinaria sobrevaluada (en ocasiones ya obsoleta en su país de origen) o bien intangibles, como patentes, marcas, licencias de fabricación, ingeniería y diseños, etcétera, sobre cuyos precios no existe ninguna relación y son tasados arbitrariamente, lo que reduce aún más el aporte real de capital.

3) Este escaso aporte de capitales reales, no es siquiera suficiente para equilibrar la cuenta del exterior correspondiente a los movimientos contables de la IED [...] la cual acusa déficits cada vez mayores (tanto de la de capital como la de comercio, lo que trae consigo una disminución de las posibilidades de acumulación de capital nacional, y por tanto, hay una generación de empleo mucho menor que la que permitiría el excedente obtenido).

4) La tecnología utilizada obedece a las necesidades de la corporación y tiende a ser ahorradora de mano de obra.

5) La competencia de las EMN [ETN] hace que esa tecnología intensiva en capital se difunda entre las empresas locales, lo que afecta la capacidad global de la industria para absorber trabajadores; y, quizá lo más importante,

6) Una gran parte de los trabajadores que año a año engrosan las filas de las empresas extranjeras ya estaban empleados y su inclusión

en los registros de la IED sólo es una medida del proceso de desnacionalización de la industria local [...]¹⁴

4.2. En relación al aporte neto de la IED al empleo directo, se han hecho estimaciones al respecto,¹⁵ llegándose a la conclusión de que ese aporte es significativamente menor a lo calculado en base a incrementos absolutos, que en el período 1963-1970 fue de 13.1%, calculándose la tasa de crecimiento medio anual del empleo neto generado en 6.62% (aproximadamente la mitad de lo estimado con cifras absolutas) y bastante aproximada a la del conjunto de toda la industria en nuestro país, que fue de 4.9% en el período 1960-1969.

5. Ventajas comparativas de las ETN

A riesgo de caer en una descripción insuficiente, trataremos de mencionar ciertas características básicas que hacen que las ETN tengan ventajas comparativas sobre las EN. Las siguientes surgieron del análisis de los cuatro estudios y no contemplan otras más; y aunque no son todas creemos que pueden aclarar, en cierta medida, muchas dudas al respecto:

- Mecanismo de costos: es a través de este mecanismo (mecanismo de transferencia de recursos dentro de la corporación tales como la sobre y subfacturación) como se oculta la salida de recursos al exterior y por lo tanto es difícil determinar con precisión tales fugas. Además de estos mecanismos existen aquellos que permiten remitir al exterior recursos bajo la forma de dividendos, regalías, asistencia técnica, intereses, etcétera.

- El crecimiento de sus activos fijos se basa cada vez más en el financiamiento local, es decir, con recursos de los ahorradores de los países en donde se instalan.

- Características tales como las facilidades de financiamiento, tanto interno como externo, de acceso a la tecnología, a patentes y marcas, a técnicas de comercialización, etcétera, les brindan ventajas comparativas a las ETN sobre las EN en los mercados, tanto internos como internacionales.

- Por sus propias características trasnacionales ya señaladas pueden crecer y desarrollarse a través de la compra de empresas ya existentes, lo que les permite dominar los sectores y ramas en donde existe competencia nacional.

- Esa misma trasnacionalidad y el hecho de tener estas filiales su

¹⁴ *Ibid.*, pp. 149-150.

¹⁵ *Ibid.*, pp. 153-155.

sede generalmente en países altamente desarrollados, donde a diario se lanzan productos «nuevos», que en la mayoría de los casos se trata solamente de una indiscriminada diferenciación de productos, provoca una alteración en los patrones de consumo tradicionales de los países en donde se establecen, especialmente los subdesarrollados, y se da el llamado «efecto demostración», imitación —en este caso provocada por grandes campañas publicitarias y promoción de ventas— de los patrones de consumo extranjeros, con lo que se promueve además el consumo suntuario.

- La inclusión de cláusulas restrictivas en los contratos de transferencia de tecnología a empresas nacionales permite a las ETN retener algún grado de control respecto a la utilización de la tecnología que se transfiere, control que se manifiesta, por ejemplo, en a) un grado de injerencia en el control de la empresa usuaria; b) aprovechamiento —por parte de las ETN— de las mejoras realizadas a la tecnología contratada por las EN, y c) aprovisionamiento forzado de equipos, asistencia técnica y administrativa, insumos, etcétera, a la EN compradora de la tecnología. De esta manera la EN se encontrará siempre, en grado menor o mayor, dependiendo de los objetivos de las ETN.

- El utilizar como sede a un «paraíso fiscal», o mantener simplemente una subsidiaria en tal lugar, le permite a la ETN liberarse de muchas obligaciones, sobre todo fiscales, tanto con los países de origen como con los de acogida, al realizar transferencias de recursos y remesas de diversa índole (dividendos, pagos por tecnología, etcétera).

- Las operaciones conjuntas de ETN con EN y EE —como en el caso de las *joint ventures*— permite a las primeras poder acrecentar su poder al consolidarse en el mercado; hay que recordar que las ETN realizan este tipo de operaciones con EN que ya cuentan con un mercado establecido y en el cual tienen un lugar preponderante entre los demás competidores.

- En los sectores en que predominan las ETN, las filiales nuevas tienen mayores facilidades que las EN para penetrar en ellos. Estas filiales pueden superar las llamadas «barreras a la entrada»¹⁶ pues pueden resistir, en sus inicios, los altos costos y las bajas ganancias, e incluso pérdidas, pues se encuentran avaladas siempre por todo el conglomerado. Incluso si la filial opera con pérdidas a largo plazo pero esta empresa es importante y necesaria desde el punto de vista global de la gran corporación, ella será mantenida en funcionamiento, algo que no sucede con frecuencia.

¹⁶ Véase Fajnzylber y Martínez T., *op. cit.*, p. 188.

• Finalmente, las ETN, a través de sus filiales, aprovechan todas las ventajas derivadas del comercio zonal e interregional —en el caso particular de América Latina la ALALC, el Pacto Andino, el Mercado Común Centroamericano—, aprovechando una supuesta nacionalidad del subcontinente o el área en que se establecen. Debido a que generalmente sus plantas son de las más grandes y que se encuentran establecidas en nuestros países aprovechan las ventajas arancelarias, impositivas, etcétera, y se vuelven abastecedoras —de productos trasnacionales— de los otros países de la región.

Con lo anterior no hemos pretendido ser exhaustivos en la explicación de las características de la IED y de las ETN, ni de su impacto en la economía de nuestro país; más bien ha sido un intento de sistematizar aquellos puntos en los que había diferencias metodológicas importantes y que emergieron durante la confrontación de los multicitados estudios, así como resaltar algunas aportaciones importantes en el estudio de las ETN.

Finalmente hemos resumido en cuatro las diferencias metodológicas fundamentales encontradas entre los cuatro estudios confrontados:

1. Localización del origen de la IED;
2. Utilización de diferentes criterios en relación al porcentaje de capital extranjero en el capital social de una empresa para considerarla o no filial de ETN;
3. Diferencias en la comparabilidad de características entre muestras de filiales de ETN y empresas nacionales, y
4. Como causa de lo anterior, diferencias en el análisis teórico de los estudios.

III. EMPRESAS TRASNACIONALES Y PODER

a) *Capitalismo monopolista de Estado*

Durante la etapa capitalista de libre empresa el sistema es diferente en cuanto a las relaciones del capital y el Estado. En esa época la competencia libre no necesitaba de una liga estrecha entre el capital y el aparato estatal para que el sistema funcionara debidamente. La explotación, la acumulación y el desarrollo de las fuerzas productivas no encontraban obstáculos que justificaran una mayor interrelación entre ellos. A la competencia libre correspondía un Estado liberal, sin mayor accionar en la esfera de la producción que

el estrictamente indispensable para dar libertad al desarrollo de las fuerzas productivas requeridas por las condiciones de aquella etapa.

Hoy día la situación es diferente. La estrecha unión entre capital y Estado es condición necesaria para la existencia y reproducción misma del sistema. El monopolio no encuentra ya salida a sus contradicciones; cada vez necesita más y más del Estado para resolverlas, pero al mismo tiempo las agudiza. Se ha llegado así a la etapa actual del sistema capitalista: el capitalismo monopolista de Estado (CME).

El Estado, visto así, pasa de ser un agente superestructural,¹ en la etapa de libre empresa, a un agente, en la etapa actual, que actúa primordialmente en la esfera económica y en el proceso de acumulación.

Así,

El Estado contribuye hoy día, de manera decisiva, al desarrollo de la acumulación capitalista, a la concentración del capital y a la producción hasta en escala internacional. Haciendo tal cosa, el Estado se ha convertido así en aparato primordial para la supervivencia de las relaciones de producción monopolista. De tal suerte, la fase del capitalismo monopolista de Estado se desarrolla a la vez en continuidad y en ruptura con la fase del monopolismo simple.²

Funcionando en una estrecha vinculación e interacción, monopolios y Estado trabajan por un mismo objetivo que no es otro que el de desarrollar el proceso de acumulación y la concentración del capital, el de reforzar la explotación de la fuerza de trabajo y elevar las ganancias de los monopolios. La actuación del Estado en este sentido se ha convertido ahora en una condición para la reproducción y supervivencia del sistema capitalista:

El Estado pone al servicio de la acumulación capitalista todos los instrumentos de los cuales él dispone en la fase actual del monopolismo de Estado. Él los perfecciona y los aumenta en ese sentido. Ese papel de organizador colectivo de la explotación, lo asume el Estado siempre más directamente, en connivencia con los monopolios y en beneficio de estos últimos.³

Siendo así, el Estado capitalista no puede considerarse como una institución por encima de todo lo que sucede en el sistema, como un

¹ Recordemos que en la etapa mencionada el Estado actuaba como agente de conservación del orden «institucional», como «polizonte», de tal manera que su papel no iba más allá del puramente superestructural, de la influencia ideológica y política que realizaba.

² Varios autores, *Capitalismo monopolista de Estado*, Ed. de Cultura Popular, México, 1972, t. 1, p. 33.

³ *Ibid.*, t. 1, p. 305.

ente ajeno a las relaciones de producción existentes y por encima de la lucha de clases. Se ha convertido, pues, en un Estado no sólo con un contenido de clase definido, que responde a los intereses precisamente de la clase dominante, sino a la fracción monopólica y oligárquica de la burguesía.

Pero para tener una visión más completa de cómo funciona hoy el CME, nos remitiremos a la claridad que nos da un destacado economista mexicano, con objeto de definir algunos de los rasgos y formas que lo caracterizan:

- 1) El Estado participa crecientemente en forma directa o indirecta y aun se vuelve un instrumento indispensable para hacer posible el proceso de acumulación capitalista;
- 2) Ante la cada vez mayor inestabilidad del sistema y la incapacidad del mercado y los precios para emplear adecuadamente los recursos disponibles y en particular la fuerza de trabajo, el Estado se convierte en regulador y compensador tanto de las fluctuaciones cíclicas como de los desequilibrios económicos y aun sociales más diversos;
- 3) En parte debido a lo anterior el financiamiento público adquiere una enorme importancia, en dos sentidos: el apoyo del Estado a la empresa privada y, desde luego, a las grandes empresas gubernamentales, y el respaldo creciente que, a su vez, la empresa privada otorga al gobierno y a las empresas estatales;
- 4) Ante las exigencias del desarrollo y la influencia de la revolución teórico-científica, el Estado se convierte en sostenedor de múltiples centros de investigación y de enseñanza media y superior, a fin de disponer él mismo y de dotar a la empresa privada del creciente volumen de cuadros técnicos y profesionales que ambos requieren;
- 5) El agravamiento de la tendencia a la sobreproducción resultante de la agudización de la contradicción fundamental del sistema (creciente socialización de la producción en un régimen de propiedad y apropiación privada), hace surgir nuevas y más complejas formas de integración monopolista a escala nacional e internacional;
- 6) El reforzamiento del aparato estatal influye grandemente en el mercado de trabajo, en la estructura ocupacional y en la forma e intensidad de la lucha de clases;
- 7) La cada vez más estrecha relación entre el capital monopolista

nacional y extranjero y el Estado altera la composición, la fuerza relativa y aun el carácter mismo de la oligarquía, y

- 8) El Estado deja de ser una entidad meramente superestructural y se convierte en un instrumento económico de primer orden, así como en el principal defensor político del régimen capitalista.⁴

De esta manera, el aparato estatal se convierte en un instrumento primordial que respalda y realiza —junto con el capital privado— una explotación colectiva y global de las capas no capitalistas, ayudando a fijar en cada momento el grado de la explotación y jugando un papel cada vez más importante para perpetuar y reforzar la explotación de los obreros a nivel de la sociedad completa.

El Estado, utilizando el capital social «puesto en sus manos» para su administración —convertido ahora en capital estatal monopolista—, lesiona a la clase trabajadora al utilizar esos recursos —provenientes en una importante proporción de una parte del salario y de la explotación directa misma de los trabajadores— en provecho y en beneficio del capital privado:

Invirtiendo con pérdidas y no exigiendo ganancias o exigiéndola inferior a la tasa media para los capitales públicos, el Estado deja así a los grupos monopolistas la masa mayor de ganancia realizadas a escala de la sociedad capitalista. Además [...] el Estado se esfuerza por acrecentar la masa de ganancias, haciendo recaer su peso en el sentido de una mayor explotación de los trabajadores.⁵

En cuanto al capitalismo mexicano, nace en la época en que el capitalismo en los actuales países avanzados se encuentra ya en los inicios de la etapa de los monopolios. De ahí que el capitalismo mexicano surja y se desarrolle como un sistema con deformaciones y con una dependencia estructural que no le han permitido superar, ni lo hará, por lo menos en este sistema, el subdesarrollo en que se encuentra. Siendo así, y con una débil función del capital nacional, no es de extrañar que los monopolios, sobre todo los extranjeros, influyan y tengan tanto peso y poder en nuestra economía.

Ahora bien, en la medida en que la empresa privada nacional no ha podido convertirse en el eje principal que produzca el cambio y el desarrollo del proceso económico, el Estado, básicamente a partir del porfiriato, comienza por tener una participación en lo que pudie-

⁴ Alonso Aguilar M., "El capitalismo mexicano", en revista *Estrategia*, año 1, núm. 2, México, 1975, pp. 11-12.

⁵ Varios autores, *Capitalismo monopolista de Estado*, t. 1, p. 52.

ra ser un capitalismo de Estado en sus inicios. Esto, aunado a la intensificación de la concentración misma del capital y a la penetración cada vez mayor de los monopolios extranjeros, el capitalismo mexicano, a más de irse afirmando como un capitalismo de Estado, lo va haciendo con un carácter monopolista.

Recién terminada la Segunda Guerra Mundial, los capitales monopolistas extranjeros —sobre todo el norteamericano— empiezan a expandirse y a afirmarse más rápida y fuertemente —con ayuda de los países centrales— en todo el mundo. Cada vez se internacionalizan más y aceleran su llegada —en este caso particular— a América Latina para tomar posiciones privilegiadas al amparo y abrigo de nuevas políticas proteccionistas de desarrollo de los países en donde la IED se instala. Nos referimos aquí al instrumento conocido como política de “sustitución de importaciones”, mecanismo que permite esa posición de mayor privilegio al capital extranjero.

Así, éste regresa —con mayor celeridad—, el capital norteamericano primero y el europeo y japonés posteriormente, y se asocian tanto con el capital privado nacional como con el Estado y sus empresas dependientes —en empresas mixtas o *joint ventures*—, de tal manera que así vemos iniciarse en México la etapa actual del CME:

En los años de posguerra, que en México coinciden con el gobierno de Alemán y los primeros de la administración de Ruiz Cortines, se producen múltiples hechos que anuncian el tránsito del capitalismo de Estado hacia el capitalismo monopolista de Estado. Aumenta rápidamente, por ejemplo, la inversión extranjera en la industria y el comercio, así como los financiamientos del exterior al gobierno y algunas grandes empresas privadas; se vuelve evidente el apoyo estatal al capital extranjero; se acentúa la concentración de la producción y el capital, se reinserta más profundamente la economía mexicana en el sistema imperialista, y los monopolios, públicos y privados, nacionales y extranjeros, devienen la fuerza dominante en las ramas económicas de mayor importancia.⁶

Podemos hacer entonces un «retrato» del capitalismo monopolista de Estado haciendo una relación de las características fundamentales del sistema en México, y para ello nos permitimos apoyar en los trabajos realizados por Alonso Aguilar al respecto:⁷

1) El capital monopolista tanto público como privado así como nacional y extranjero —que en la práctica funcionan como grandes grupos monopolistas que se refuerzan y apoyan entre sí y que a la

⁶ Alonso Aguilar M., *op. cit.*, p. 5.

⁷ *Ibid.*

vez realizan una competencia entre ellos mismos— se ha convertido en el eje del poder, tanto económico como social, en nuestro país.

2) Fundamentalmente, el capital que controla, de hecho, todas las ramas económicas en México es un capitalismo monopolista de Estado, donde el Estado se convierte en un coordinador, regulador, promotor e instrumento de apoyo, protección y estímulo al capital, sobre todo al capital monopolista, a través de una política económica que crea grandes monopolios estatales para lograr lo anteriormente señalado.

3) Tanto el proceso de acumulación como el carácter de la oligarquía se modifican y alteran debido al fortalecimiento del capital monopolista y a la cada vez más estrecha relación e integración de éste con el Estado.

Por un lado, el proceso de acumulación se modifica por cambios como los siguientes:

...la posibilidad de lograr, mediante el concurso del Estado, tasas más altas de acumulación y ritmos más elevados y estables de crecimiento del producto, mayor disponibilidad de bienes y servicios básicos y un mercado de trabajo que ofrezca una mano de obra abundante, barata, dócil, crecientemente calificada y a menudo carente de organización sindical y, desde luego, de organización política independiente, que facilite la explotación del trabajador asalariado; un régimen de precios altamente favorable para los monopolios privados y una rápida expansión de inversiones costosas, a menudo riesgosas y, en general, poco o nada remunerativas, que la empresa privada es incapaz de realizar o que sólo podría hacer elevando de tal manera la composición orgánica de sus capitales y sus costos, que sus tasas de ganancia se vendrían abajo catastróficamente.⁸

En cuanto al carácter de la oligarquía, su estrecha relación con el Estado hace que sea el CME, como ya mencionábamos en el punto 1), el eje del poder.

4) De las formas en que el capital monopolista privado y el Estado se relacionan estrechamente se pueden mencionar las siguientes:

- Asociación en empresas mixtas;
- Participación conjunta en consejos directivos y en cuerpos administrativos y de consulta;
- Abastecimiento de bienes y servicios básicos del Estado a los monopolios privados, y, en menor medida, de éste a aquél;
- Realización de grandes obras públicas, aun de industrias estatales, generalmente construidas por empresas privadas;
- Cuantiosas compras del Estado a grandes proveedores privados;

⁸ *Ibid*, p. 27.

- Créditos internacionales y contratos de asistencia técnica;
- Financiamiento del Estado y la banca oficial a los grandes consorcios privados, y, en menor escala, a la inversa;
- Dirección y manejo, en condiciones a menudo privilegiadas, de los recursos de múltiples fondos de promoción y fomento;
- Participación en organismos internacionales de diversa naturaleza;
- Acuerdos y convenios especiales, y
- Lazos de amistad y aun de parentesco, de funcionarios públicos y empresarios privados.⁹

5) Lo anteriormente expuesto resume la indisoluble interacción que existe en la actual situación que vivimos, entre el capital monopolista privado y el Estado.

Vemos así que nuestro país, al igual que muchos otros, se ha ido desarrollando bajo el manto del capitalismo y sus diversas fases desde hace mucho tiempo. Pero si bien es cierto que el capitalismo ha sido un factor determinante para el desarrollo —así sea incipiente— de nuestro país, lo es también el hecho indiscutible de que ha sido el factor principal que ha dado a México el carácter de subdesarrollo en que vivimos y de la dependencia que ha deformado gravemente el desarrollo de las fuerzas productivas. Dependencia que no sólo se manifiesta por la actuación y el papel desempeñados por la IED y las EN sino también a través de otros mecanismos de penetración imperialista, como lo es la dependencia resultante de la contratación de préstamos en el extranjero, tanto públicos como privados. En el cuadro 5 mostramos la evolución de la deuda pública externa de México en los últimos años.

Los mismos consultores internacionales calculan, para 1977, la deuda externa del sector privado (no hay cifras oficiales) en 8 mil millones de dólares, que sumados a los 23 600 millones de la deuda pública externa, nos dan una cifra de 31 600 millones de dólares de deuda total externa del país. México se encuentra situado así como el segundo país del mundo, después de Brasil, con más endeudamiento externo.

Lo más grave de esto es que esta deuda ha sido contratada en el período de crisis y depresión más fuerte después de los años treinta, lo cual nos refleja que estos préstamos no significan un mayor desarrollo sino al contrario, mayor subdesarrollo y dependencia.

Y por si esto fuera poco, para 1976 ¹⁰ el 66 por ciento de la deuda

⁹ *Ibid*, p. 26.

¹⁰ Rosario Green, "La deuda pública externa de México, 1965-1976", en *Comercio Exterior*, México, vol. 27, núm. 11, noviembre de 1977, pp. 1279-1286.

total externa de México fue contratada con bancos extranjeros¹¹ y el 48.1 por ciento de esa deuda total —73% del total contratado con bancos extranjeros— se concentró en solamente seis bancos trasnacionales norteamericanos: Bank of America, Chase Manhattan Bank, Chemical Bank, Manufacturers Hannover, Morgan Guaranty Trust Co. y Citicorp Internacional Group, grupo este último en el cual se ubica el First National City Bank, único banco trasnacional con sucursal en México. En el anuario del periódico francés *Le Monde (L'année économique et sociale, 1977)*, cuatro de estos bancos aparecen en la lista de los veinte más poderosos del mundo.

CUADRO 5

MÉXICO: DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PÚBLICO.
1970-1978*(Millones de dólares)*

<i>Año</i>	<i>Total</i>	<i>Porcentaje de variación anual</i>
1970	4 262	—
1971	4 546	6.7
1972	5 064	11.4
1973	7 070	39.6
1974	9 873	39.6
1975	14 419	46.0
1976	19 600	35.9
1977	23 600	20.4
1978 ^a	27 000	14.4

^a Previsión.

FUENTES: De 1970 a 1977, Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Para 1978, de Consultores Internacionales.

Tomado de Raúl Olmedo. "La Crisis. Aumenta la deuda externa", en *Excelsior*, mayo 23 de 1978, p. 16-A.

Visto así, este anárquico e irracional desarrollo que ha tenido nuestro país no ha sido privativo del capitalismo en que nos iniciamos ni aun de la etapa actual en la que vivimos. Es privativo, sí, del sistema capitalista todo y debe verse así, y no como algo causado

¹¹ Información obtenida a principios de 1982 indica que la deuda externa total de México ascendía —a fines de 1981— a cerca de 80 mil millones de dólares de los cuales 75% son deuda pública y el resto es deuda privada. Además se calcula que aproximadamente ya el 90% de la deuda externa total está contratada con la banca extranjera privada trasnacional.

fortuitamente; es un obstáculo que es preciso —tarde o temprano— sobrepasar:

...Las causas fundamentales de la actual situación del país son internas, estructurales, normales, no externas, institucionales y anormales, no ajenas sino inherentes al capitalismo, y no a un capitalismo abstracto sino al de carne, hueso, sudor y sangre que padecemos y que actualmente es ya un capitalismo monopolista de Estado...¹²

b) *Empresas transnacionales-empresas nacionales-Estado*

Con lo expuesto, resulta necesario seguir resaltando que México no se encuentra aislado en el universo sino que forma parte del sistema capitalista mundial, y que se rige por las leyes que le son inherentes, amén de las características propias que definen su subdesarrollo, una especificidad dentro de la etapa del capitalismo en que vivimos.

Sin embargo, hay posiciones oficialistas que nos definen, día a día, el carácter de «economía mixta» de nuestro sistema, donde el libre accionar de los monopolios privados —autóctonos y foráneos—, el Estado y los obreros ayudan, «democráticamente», al libre desarrollo de las fuerzas productivas, despojando al Estado, demagógicamente, de todo contenido de clase.

Incluso, aunque en ocasiones llegan a admitir que existen enfrentamientos entre la clase trabajadora y la clase capitalista, los representantes del capital monopolista privado y público son capaces de aseverar que tales enfrentamientos son pasajeros y debido a distorsiones causadas por elementos no estructurales. En declaraciones a la prensa el presidente en turno de la CONCAMIN (Confederación de Cámaras Industriales) y representante del capital privado, Luis Guzmán de Alba, elogió «la madurez y responsabilidad del movimiento [obrero] de México y aseguró que el enfrentamiento —*si es que existió alguna vez* [subrayado nuestro]— entre trabajadores y empresarios ya terminó» y agregó que «la armonía ha vuelto a renacer entre la clase trabajadora y el sector privado», señalando que ambos están en la mejor disposición y con el mejor interés para afrontar y superar, con responsabilidad, los problemas económicos del país.¹³

Creemos que lo anterior demuestra claramente lo absurdo de toda esta apología del sistema pues, de hecho, hablan de la ausencia de una lucha de clases.

¹² Alonso Aguilar M., «Capitalismo monopolista de Estado, subdesarrollo y crisis», en revista *Estrategia*, México, año 2, vol. 2, núm. 10, 1976, pp. 58-59.

¹³ *Excelsior*, 1o. de julio de 1977, p. 27-A.

Y tan no le dan a estos problemas económicos la importancia estructural que tienen que todo lo explican a un nivel de superestructura simplemente, como un problema ideológico, ni más ni menos.

En una encuesta sobre empresarios norteamericanos con intereses (filiales) no sólo en México sino también en Brasil, afirman que este último país latinoamericano puede alinearse con los subdesarrollados desde un marco ideológico pero que "en términos de economía ya es miembro del mundo industrializado, y lo significativo de Brasil en la economía mundial de hoy, es que ambas identidades [ser subdesarrollado ideológicamente e industrialmente desarrollado] se mantienen en términos generales, en armonía".¹⁴

De tal manera que, según los ideólogos burgueses, el capitalismo y el carácter de subdesarrollo de los países no es más que un problema de ideología y de ninguna manera un problema que corresponde a la estructura misma del sistema, de hambre y de pobreza.

Pero recordemos que México está viviendo el capitalismo monopolista de Estado. Es así como el Estado y los monopolios privados, nacionales y extranjeros o transnacionales (Estado-EN-ETN) mantienen lazos estrechos que los llevan a reforzarse y apoyarse mutuamente.

Y es precisamente el capital monopolista extranjero, sobre todo a través de las ETN, el que cuenta, por la cuantía y diversidad de recursos, de una posición privilegiada en nuestro país. Todos ellos —tecnológicos, financieros, de organización interna e internacional— les permite establecerse precisamente en los sectores y ramas económicos más rentables y dinámicos de la economía mexicana.

En efecto, la IED alcanza actualmente valores realmente significativos (véase cuadro núm. 6).

Información de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial (SEPAFIN) indica que para 1980 la IED acumulada alcanzó una cifra cercana a los 8 500 millones de dólares, registrándose para ese año un ingreso por nueva inversión como nunca antes había sucedido, alcanzando una cifra de más de 1 600 millones de dólares. Recordemos que los recientes descubrimientos de grandes yacimientos petrolíferos en nuestro territorio convierten a México en un mercado envidiable, no sólo para la IED sino también para los créditos del exterior que pueden ser absorbidos, y que se refleja en los crecientes préstamos otorgados a nuestro país por la banca transnacional, aunque también recordemos que no es sólo ésta la única razón del gran endeudamiento de nuestro país en los últimos años.

¹⁴ *Excelsior*, 25 de junio de 1977, p. 18-A.

CUADRO 6

MÉXICO: IED (1970-1977)
(Miles de millones de dólares)

Año	Crecimiento absoluto	IED acumulada	Porcentaje de variación anual
1970	—	2.8	—
1971	0.2	3.0	7.1
1972	0.2	3.2	6.7
1973	0.3	3.5	9.4
1974	0.4	3.9	11.4
1975	0.3	4.2	7.7
1976	0.3	4.5	7.1
1977	0.3	4.8	6.7
1978	0.4	5.2	8.3
1979	0.8	6.0	15.4
1980	1.6	7.6	26.7

FUENTES: Para 1970-1975, *Boletín Mensual de Información Económica*, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, vol. 2, núm. 6, junio 1978.

Para 1976-1980, *Anuario Estadístico de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología*, Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, México, 1981.

Asimismo, como mencionábamos arriba, la IED se ha reorientado, básicamente, a la industria y al comercio:

CUADRO 7

MÉXICO: IED POR ACTIVIDAD
(Distribución porcentual)

	1940	1950	1960	1970	1973	1975	1980
Industria	7.1	26.1	55.7	73.8	76.5	75.1	77.6
Comercio	3.5	12.4	18.1	15.5	14.9	11.4	8.9
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Banco de México; 1940-1970, tomado de B. Sepúlveda y A. Chumacero, *op. cit.*; 1973, *Informe Anual* (no publicado), Oficina de Cuenta del Exterior.

Tomado de Bernal Sahagún, V. M., "Las corporaciones multinacionales y la distribución del ingreso en México", en *Problemas del Desarrollo*, núm. 27, agosto-octubre de 1976, México, p. 141.

Para 1975 y 1980: *Anuario Estadístico de Inversiones Extranjeras y...*, *op. cit.*

Dada la importancia de, por ejemplo, la transferencia de tecnología y la asistencia técnica extranjera utilizada por el capital privado nacional más importante, el impacto que las ETN y sus intereses tienen en la economía nacional es abrumador y determinante, a pesar de que el capital extranjero representa una parte relativamente pequeña de la inversión nacional privada total: entre 1950 y 1953 la IED representaba el 17 por ciento de la inversión privada total de México; entre 1957 y 1959, el 12 por ciento; en 1965, el 15 y entre 1970 y 1975, sólo el 4 por ciento.¹⁵

Sin embargo, comparando los valores relativos de la IED en su participación en el valor de la producción total y en el producto interno bruto (PIB) de México encontramos que las cifras anteriores resultan simplemente insignificantes comparadas con el poder económico real de las ETN y el papel determinante que éstas tienen en el proceso de industrialización y acumulación en México:

CUADRO 8

MÉXICO IED: PARTICIPACIÓN EN EL VALOR DE LA PRODUCCIÓN TOTAL (A) Y EN EL PIB (B)

(Porcentajes)

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total IED (A)	9.8	10.1	10.3	10.7	10.9	11.8	12.5	12.8	12.6
(B)	5.4	5.5	5.6	5.5	5.8	6.1	6.3	6.7	6.6
Industria (A)	19.6	20.6	21.3	21.8	22.5	25.5	27.1	27.7	27.6
(B)	17.6	18.3	18.6	17.7	19.0	20.2	21.2	22.6	22.7

FUENTE: Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*, pp. 170-179.

Tomado de Bernal Sahagún, V. M., "Las corporaciones...", *op. cit.*, p. 144.

Si analizamos las cifras de la IED en relación a los ingresos y sus egresos, podemos ver que sale, en promedio, dos veces más de lo que entra (véase cuadro núm. 9).

Ese carácter determinante que las ETN tienen se acrecienta todavía más con lo que sucede últimamente en nuestro país. Cada día se multiplican más las empresas mixtas entre el capital privado extranjero y el nacional, así como con el Estado, haciendo que la dependencia tecnológica y financiera respecto al capital trasnacional sea mayor cada día.

¹⁵ Raúl Olmedo, "La crisis. Se reduce la inversión extranjera directa", en *Excelsior*, agosto 2 de 1978, p. 20-A. Información reciente señala que esta proporción ha sido de 4.4% para el período 1976-1980.

CUADRO 9

MÉXICO: INGRESOS Y EGRESOS DE LA IED (1970-1976)

(Millones de dólares)

Año	Ingresos por nuevas inversiones	Egresos (intereses, dividendos y otros pagos)	Saldo por IED
1970	196.6	345.8	(149.2)
1971	196.1	381.1	(185.0)
1972	214.9	451.6	(236.7)
1973	286.9	528.4	(241.5)
1974	362.2	633.7	(271.5)
1975	362.3	699.0	(336.7)
1976	330.6	781.6	(451.0)
TOTALES	1 949.6	3 821.2	(1 871.6) ^a

^a Según últimas informaciones —1981— esta tendencia se ha mantenido año con año, a excepción únicamente de 1980 en que el saldo de la IED fue casi igual a cero.

FUENTE: Banco de México, S. A., *Indicadores Económicos*.

Tomado de Raúl Olmedo, "La Crisis. Inversión Extranjera", en *Excelsior*, agosto 3 de 1978, p. 22-A.

Si en un principio el capital extranjero empezó a asociarse solamente con el capital privado nacional era porque aquél no necesitaba de otro tipo de relaciones en ese momento. Pero cuando posteriormente la asociación empezó a realizarse directamente con el Estado fue porque así pudo penetrar en áreas nuevas que demandaban grandes inversiones y que los capitalistas mexicanos no habían osado conquistar, ya sea por falta de interés o bien por falta de experiencia y organización y de capitales.

De esta manera creemos que hemos podido expresar con más claridad la alianza ETN-EN-Estado en la actual fase de capitalismo monopolista de Estado en su variante mexicana. Hemos querido demostrar que esa íntima relación no es un hecho fortuito, casual, sino que obedece al desarrollo de las contradicciones propias del sistema en cuanto al proceso de acumulación y a las necesidades mismas de la dinámica interna del capitalismo en México.

La siguiente cita plasma la gran dependencia de nuestra economía respecto al capital monopolista extranjero:

...la presencia del capital monopolista extranjero no se agota en la operación directa de unos cuantos centenares de grandes empresas. Atrás y a los lados de muchas de ellas están las transnacionales, los grandes

bancos norteamericanos, las instituciones financieras internacionales y la red del poder tecnológico y financiero del imperialismo.¹⁶

Y la siguiente refuerza la anterior aseveración:

Quando los mecanismos de control estructural [de las ETN y bancos transnacionales] no son suficientes para mantener el dominio de una situación, se recurre a la intervención directa, política y militar, lo cual no es signo de fortaleza sino de debilidad y crisis del sistema, el que así se ve constreñido a recurrir a mecanismos de control más visible, menos estructurales y más inestables. Estos mecanismos de tipo estructural tenderán a abstenerse, a no hacer uso de la violencia directa en cuanto sea posible, pero esto no quiere decir que la excluyan si de ella depende el mantenimiento del control del sistema. Las formas de violencia asumirán formas más sofisticadas y de tipo estructural, pero en general no serán visibles ni explícitas: se valdrán del poder de las finanzas internacionales; del control de la tecnología y la comercialización; de la fijación de los precios internacionales y del valor relativo de las monedas; de las tarifas y cuotas preferenciales o discriminatorias en el comercio internacional; y de medios tales como el facilitar o dificultar el refinanciamiento de la deuda externa, entre otros.¹⁷

Con lo anterior queda patente la gran influencia y poder que las ETN y el capital trasnacional en general tienen en nuestro país. Y sin embargo los mismos representantes de la oligarquía nacional piden una mayor afluencia de capital extranjero. El presidente en gestión de la Cámara de Comercio Mexicano-Norteamericana, Miguel M. Blásquez, realizó una visita a empresarios norteamericanos en los Estados Unidos "buscando [...] se renueve y fortalezca la afluencia de inversiones de capital en nuestros países."¹⁸ Asimismo, la Cámara Nacional de la Industria Pesquera —que representa a los empresarios e industriales en esa rama— declaró la decisión de los capitales nacionales de compartir con los inversionistas extranjeros con objeto de mejorar las actividades y para incrementar el desarrollo de la pesca en México.¹⁹

Y junto a la demagogia que emana de los mismos representantes del gobierno y de los monopolios nacionales acerca del papel de las ETN y aun acerca de la crisis agravada que sufre nuestro país —cuyo

¹⁶ Alonso Aguilar M., "Capitalismo monopolista...", p. 70.

¹⁷ Gorostiaga, Xabier, *Los centros financieros internacionales en los países subdesarrollados*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México, agosto de 1978, p. 132.

¹⁸ *Excelsior*, 23 de junio de 1977, p. 17-A.

¹⁹ *Excelsior*, 4 de junio de 1977, p. 5-A.

puro reflejo, entre otras cosas, se dejó sentir en las devaluaciones del peso mexicano de 1976 y 1982— encontramos la utilizada por los mismos voceros de los grandes monopolios extranjeros, industriales, comerciales y bancarios. Al R. Wichtrich, expresidente de la Cámara Americana de Comercio, afirma que “es falso que las empresas transnacionales influyan en la economía de México” y niega “que las transnacionales obtengan ganancias exorbitantes y que descapitalicen al país”.²⁰ Y también Edwin Yeo III, vicepresidente ejecutivo del First National Bank of Chicago afirma que “la crisis económica en México ha pasado a la historia”.²¹

Con tantas declaraciones respecto a las «bondades y beneficios» del capital extranjero parecería que los voceros y representantes del capital monopolista, nacional y foráneo, pretenden echar por tierra muchas de las realidades que aquí han tratado de presentarse, crueles realidades para nuestro pueblo que son todo un hecho «gracias» al sistema capitalista y a la creciente inserción de México al capitalismo internacional.

c) *Otras influencias de las ETN*

A lo largo de todo este trabajo hemos podido constatar, sin duda alguna, el papel de las ETN en nuestro país. Hemos visto asimismo que, debido a la gran fortaleza de estos grandes monopolistas extranjeros, aún a escala internacional, respecto a los monopolios nacionales y al Estado mexicano mismo, el poder económico de ellos es indudablemente enorme, lo que les da el gran poder que tienen en México.

Y junto a esto no hay que olvidar que su influencia no para ahí sino que expresa, en la deformación que causan en el proceso de acumulación, la gran explotación que hacen de la fuerza de trabajo, las distorsiones que causan en los patrones de consumo nacionales, la enajenación que provocan en la mente de los obreros y del personal nativo en general, al despojarlos de toda conciencia de nacionalidad, etcétera.

La misma ideología de los mexicanos que han alcanzado una escolaridad superior se ha visto distorsionada y «manejada» a través de los fondos —que generalmente son utilizados en universidades, escuelas superiores y centros de investigación nacionales— provenientes

²⁰ *Excelsior*, 4 de junio de 1977, p. 18-A.

²¹ *Excelsior*, 10 de septiembre de 1977, 1ª plana.

de organismos controlados por los grandes monopolios extranjeros como, por ejemplo, las fundaciones Ford, Rockefeller, Jenkins; a través de mecanismos publicitarios defensores y enaltecedores de las «bondades» del sistema, etcétera.

Y al lado de todo este poder, la influencia que las ETN tienen en otros aspectos es también de suma importancia y gravedad. Queremos referirnos aquí a la injerencia de ellas en los asuntos de la política interna de los países en donde se instalan, así como al uso sistemático de la corrupción, compartiendo esta *responsabilidad* aun con instituciones oficiales de los Estados sede de estos gigantescos monopolios. Tal es el caso —por ser el más conocido y de mayor importancia para México debido al monto de la inversión norteamericana— de la Agencia Central de Inteligencia (CIA), órgano del gobierno de los Estados Unidos en asuntos como espionaje, corrupción, propaganda, etcétera, contra el comunismo y que actúa, entre otras cosas, en apoyo de las ETN norteamericanas en otros países. Es conocida, por otra parte, la relación que existe entre las «agencias de colocaciones de ejecutivos» para las grandes corporaciones y los servicios de espionaje internacional —como la mencionada CIA— en intentos permanentes de no dar empleo a personas *non gratas* para el sistema.

No pasan desapercibidas las declaraciones de un ex agente de la CIA, Philip Agee, sobre el cohecho realizado en importantes personajes gubernamentales de varios países, incluso de México. Y recordemos también, de paso, los revuelos causados por varias ETN norteamericanas con filiales en nuestro país, productoras de llantas para automotores, sobre los sobornos a funcionarios públicos para permitirles un sustancial aumento a los precios de sus productos (revuelo que se acalló en pocos días).

E incluso lo sucedido en un país capitalista desarrollado, Japón, donde el exprimer ministro fue sobornado con 1 600 000 dólares por el monopolio estadounidense Lockheed, y que desembocó en la renuncia de ese personaje, Kakuei Tanaka, al partido en el poder así como al control de la Cámara Alta y Baja (Dieta) de ese país.²²

Asimismo podemos recordar, en cuanto a su injerencia en asuntos políticos internos de los países en donde se establecen, lo sucedido en Chile en el año de 1973, donde los monopolios extranjeros liderados por la ITT y en estrecha actividad con la CIA, trataron de «arreglar», primero, las elecciones de 1970 y acabaron, finalmente,

²² *Excelsior*, 28 de julio de 1976, 1ª plana.

apoyando a los militares de ese país, culminando con el derrocamiento —y el asesinato del presidente Salvador Allende— del primer gobierno socialista en el mundo electo democráticamente por el pueblo chileno.

Y casos como éstos se presentan a diario y en todos los países, aun dentro de aquellos que son sede de esos poderosos y monstruosos monopolios.

Se habla mucho de la elaboración, a escala nacional e internacional, de un «código de conducta» para las ETN. Un código que limite el poder tanto económico como social, ideológico y político. Pero nosotros hacemos esta reflexión: ¿no vivimos en la parte del mundo dominada por el sistema capitalista en donde son los grupos monopolistas, representantes directos del imperialismo internacional, los que deciden, en buena parte, el futuro del mundo?

¿Se ha hablado alguna vez de la elaboración de un *código de conducta para el sistema capitalista mundial*? No. Y lo que es peor, jamás se hará, pues eso implicaría el cuestionamiento y fin de este sistema. Pero jamás dejaremos de abrigar la esperanza de que en un futuro próximo, o no muy lejano, este sistema imperialista, de opresión y explotación, desaparezca, dando paso así a uno nuevo, con nuevas relaciones de producción determinadas por la desaparición gradual de la lucha de clases, que enaltezca y dignifique al hombre: el socialismo.

Por eso es importante que el estudio y análisis objetivo de los fenómenos económicos y sociales por parte de investigadores concientes prosiga cada día con más fuerza, alentado por la gran responsabilidad histórica que con el hombre libre tiene asignada.

CONCLUSIÓN

1. A pesar de que el problema de las ETN y sus efectos es real, muchos trabajos dan enfoques equivocados al plantearse enfrentamientos que son secundarios, irrelevantes o exagerados, o aun inexistentes e ideológicos las más de las veces, pues destacan las contradicciones secundarias entre Estado *versus* «iniciativa privada», capital transnacional *versus* transnacional, y todavía más, del Estado capitalista dependiente contra el imperialismo, pasando por alto la contradicción histórica entre capital y trabajo y que da lugar a la lucha de clases, al grado de que —como ya lo apuntábamos en este mismo trabajo—

las explicaciones teóricas subjetivas, más que aclarar la realidad, lo único que hacen es distorsionarla y oscurecerla,¹ además de no considerar al sistema en que vivimos como un capitalismo de carácter monopólico-estatal, a la vez deformado y dependiente.

2. Hemos visto que los estudios considerados presentan diferencias metodológicas importantes en el tratamiento cuantitativo de la información estadística, así como diferencias en el análisis teórico del fenómeno de las ETN, lo que ha permitido distorsionar y sub o sobreestimar el verdadero impacto de ellas en nuestro país.

3. A pesar de lo apoloético de algunos de los trabajos sobre ETN, en el fondo lo más grave del problema lo constituyen los «modelos de desarrollo» por los que ha atravesado el país y el papel que las ETN —y aún el capital extranjero en general— han tenido en el proceso de acumulación, lo que de estudiarlo y entenderlo objetivamente sería de gran utilidad para comprender la fase actual del capitalismo en nuestro país así como el carácter deformado y dependiente de nuestra economía.

4. Finalmente, creemos que más importante que el estudio de las ETN tomadas solamente a nivel de empresas, es el análisis en cuanto a sus relaciones intersectoriales e integración industrial. Más aún, en qué forma las EN y las EE se encuentran relacionadas e integradas con las ETN en aspectos tales como el control del mercado, la provisión de insumos, tecnología, asistencias administrativas y de ingeniería, mecanismos publicitarios y distribución, etcétera.

Los demás trabajos que se incluyen en este libro tienen como idea general la continuación del estudio de las ETN como un elemento importante en la comprensión del papel del capital extranjero en la conformación, deformación y dependencia del desarrollo económico de México. Sin embargo subsiste la conciencia de que esto es un proceso muy largo y que hay muchas cosas que aun quedan por ver, analizar y abordar.

Queremos dejar constancia de nuestra convicción acerca de que los trabajos sobre problemas y fenómenos concretos —como en el caso particular de las ETN— apoloéticos o no, pueden servir como una herramienta para la reinterpretación de los fenómenos económicos por parte de investigadores críticos y objetivos, con el fin de dar pautas para entender y, por qué no, eventualmente ayudar a acelerar el proceso de liberación.

¹ Bernal Sahagún, V. M., *Acción y efectos de las transnacionales*, ponencia dictada en el ciclo "La coyuntura y la realidad nacional", en el Colegio Nacional de Economistas, A. C., México, marzo de 1978.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguilar M., Alonso. "Capitalismo monopolista de Estado, subdesarrollo y crisis", en revista *Estrategia*, año 2, vol. 2, núm. 10, julio 26 de 1976.
- . *Capitalismo y Revolución en México. Ensayos*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1977.
- . "El capitalismo mexicano", en revista *Estrategia*, año 1, núm. 2, México, 1975.
- Baran, Paul A. y Paul M. Sweezy. *El capital monopolista*. Ed. Siglo XXI, México, 1969.
- Bernal Sahagún, Víctor M., con la colaboración de Angelina Gutiérrez Arriola y Bernardo Olmedo Carranza, *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México*, IIEc-OIT, Ginebra, Suiza, 1976. Documento de trabajo de la OIT. (mimeo.)
- Ceceña Gámez, José Luis. *México en la órbita imperial*, Ed. El Caballito, México, 1975.
- Chapoy Bonifaz, Alma. *Empresas multinacionales*, Ed. El Caballito, México, 1975.
- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó. *Las empresas trasnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, FCE, México, 1976.
- Guillén Romo, Héctor. *La dépendence techonologique dans le pays sous-développés. Exemple du Mexique*. Tesis de Doctorado en Ciencias Económicas, Universidad de París 1, París, 1975 (mimeo.)
- . "Imperialismo y Firmas Multinacionales", en revista *Críticas de Economía Política*, Ed. El Caballito, núm. 1, México, 1976.
- Marx, K. *El capital*, FCE, México, 1968, t. 1.
- . *El capital, libro I, capítulo VI (inédito)*, Ed. Siglo XXI, Argentina, 1974.
- Miliband, Ralph. *El Estado en la sociedad capitalista*, Ed. Siglo XXI, México, 1971.
- Newfarmer, Richard S. y Willard F. Mueller. *Multinational Corporations in Brazil and Mexico. Structural sources of economic and noneconomic power*, United States Senate, U. S. Government Printing Office, Washington, D. C., 1975.
- Palloix, Christian. *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, Ed. Siglo XXI, Madrid, 1975.

- Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero. *La inversión extranjera en México*, FCE, México, 1973.
- Solís, Leopoldo. *La realidad económica mexicana; retrovisión y perspectivas*, Ed. Siglo XXI, México, 1970.
- Trias, Vivian. *La crisis del imperio*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo, 1970.
- Varios autores. *Capital monopolista yanqui y capital monopolista europeo*. Granica Editores, Buenos Aires, 1973.
- . *Capitalismo monopolista de Estado*, 2 tomos, Eds. de Cultura Popular, México, 1972.
- . *La economía mexicana* (selección de Leopoldo Solís), FCE, México, 1975, 2 t.
- . *Teoría marxista del imperialismo*, Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 10, México, 1977.
- Vernon, Raymond. *El dilema del desarrollo económico de México*, Ed. Diana, México, 1967.
- V. I. Lenin. *Acerca del Estado*, Eds. en Lenguas Extranjeras, Moscú.
- . *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Eds. en Lenguas Extranjeras, Moscú.

EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES EN LA ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DE LA CLASE OBRERA EN MÉXICO *

ANGELINA GUTIÉRREZ ARRIOLA **

SUMARIO: Introducción. I. El porfiriato. II. El proceso de desarrollo. III. Importancia económico-política del proletariado en las empresas trasnacionales. IV. La división del trabajo y la formación de la mano de obra en las empresas trasnacionales. V. Clase obrera: ingresos y consumo

INTRODUCCIÓN

Para fines prácticos se podría ubicar en el último cuarto de siglo XIX el profundo cambio en el sistema capitalista, conocido como el paso de la libre competencia hacia el capitalismo monopolista o imperialismo, propiciado por la maduración del proceso de acumulación en los Estados capitalistas avanzados. En esta fase los procesos de concentración y centralización de capital se manifiestan a través de una lucha encarnizada entre grupos de grandes capitalistas, con el objeto de obtener el control de mercados que les redituara cuotas más altas de ganancia, expandiendo sus recursos hacia otros países apoyados en un Estado que, fortaleciéndose al lado de ellos, les aseguraba sus intereses.

Como resultado de esos procesos es que el capitalismo llega a una nueva fase de agudización en sus contradicciones; la Primera Guerra Mundial y la revolución socialista en Rusia señalarían el principio de una época de crisis, que cobra impulso y se revela en la severa depresión de los años 30, la Segunda Guerra Mundial, el ascenso de las luchas de liberación nacional de los países colonialistas, la expansión del campo socialista, y una serie de contradicciones y expansiones cíclicas que se extienden hasta la fecha y que van a ir acentuando la contradicción principal del sistema.

Con la Segunda Guerra Mundial, el capitalismo toma forma muy

* Trabajo realizado a finales de 1977.

** Investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.

compleja, afirmándose la fuerza del conglomerado trasnacional en la organización empresarial en el mundo occidental, lo cual tiene efectos profundos en las características de la acumulación de capital que determina, a su vez, la estructura y composición de clases. El resultado es el progresivo control de los mercados por un reducido grupo de grandes empresas que, respaldadas por su gobierno y contando con elementos como capital, tecnología, capacidad administrativa, canales de distribución, etcétera, aumentan su capacidad competitiva en forma oligopólica y extienden su acción a nuevos campos económicos.

Es como causa y efecto de la concentración y centralización de capital que se dan dos fenómenos: *a)* la revolución incesante de los instrumentos de producción; impulsada por la necesidad del capital de aumentar su tasa de ganancia, se acelera el desarrollo de la ciencia y la tecnología; así, las grandes empresas trasnacionales presentan cada vez una mayor composición orgánica de capital, acompañada por el progreso constante de la mecanización y la utilización de maquinaria compleja que, paulatinamente, se desplaza hacia los más diversos sectores de la economía; *b)* cambios en la estructura del proletariado. La misma necesidad de ganancia del capital conduce a una subordinación cada vez mayor en el proceso del trabajo, lo cual tiene efectos profundos tanto en la composición como en la estructura del proletariado, al acentuarse la diferenciación de las clases fundamentales.

El capitalismo en su fase actual, en virtud de las características que asume el proceso de acumulación, ha convertido a vastos sectores de la población en trabajadores asalariados, subordinados al rápido crecimiento de la producción y ha provocado profundos cambios en el proceso del trabajo por su creciente socialización, el uso de instrumentos perfeccionados, nuevos métodos de control, de sistemas de división y subdivisión del trabajo, en forma tal que el número de asalariados se ha diversificado extraordinariamente, al mismo tiempo que la polarización de las relaciones sociales se manifiesta en forma creciente.¹

¹ La teoría marxista, dentro de una perspectiva muy general, distingue a las clases sociales de acuerdo a la posesión o no posesión de los medios de producción. Lenin, en su texto *La gran iniciativa*, expresa: "Se llaman clases sociales a vastos grupos de hombres que se distinguen por el lugar que ocupan en un sistema históricamente definido de producción social, por sus relaciones [...] frente a frente de los medios de producción, por su papel en la organización social del trabajo y, por lo tanto, por los modos de obtención y la importancia de la parte de riquezas sociales de las cuales ellos disponen. Las clases son grupos de hombres de los cuales uno puede apropiarse del trabajo del otro, a causa del lugar diferente que él ocupa en una estructura determinada de la economía social."

Aquí no pretendemos dar una definición sobre clase obrera, sino más bien recalcar el gran crecimiento del sector asalariado, en donde empleados y obreros en interacción son cada vez más difíciles de diferenciar. Teóricamente, clase obrera es el conjunto de asalariados que por su acción sobre los medios de producción crean plusvalía para el capitalista.² Sin embargo, la gran expansión que ha tenido el trabajo asalariado ha provocado —como manifiesta Harry Braverman—³ que el término clase obrera haya perdido en mucho su capacidad descriptiva: “En la actual situación [...] casi toda la población ha sido colocada en esta situación [de individuos que no poseen más que su fuerza de trabajo], de tal manera que la definición abarca estratos ocupacionales de la más diversa especie; lo que resulta importante es no la simple definición, sino su aplicación.”⁴

Con la revolución incesante de los instrumentos de la producción —y especialmente de la maquinaria— se va transformando la organización del trabajo, se revolucionan los métodos tradicionales, y la división del trabajo, impuesta por la planificación y el control internos, adquiere características cada vez más irracionales. La tendencia hacia los cambios tecnológicos hace necesaria una mayor sistematización en el funcionamiento interno de las empresas y de una manipulación mayor del asalariado; una consecuencia de esta tendencia es que el trabajo manual aumenta en número pero es cada vez más descalificado en términos relativos, a la vez que el trabajo intelectual va quedando reducido en una pequeña porción de trabajadores asalariados. Además, al mismo tiempo que se estimula la búsqueda de nuevas máquinas, revolucionadas en velocidad y precisión con el fin de alcanzar mayor productividad de la fuerza de trabajo, se hace cada vez más difícil separar la actividad productiva de la improductiva. Esto es, los trabajadores productivos no son únicamente los que intervienen sobre los objetos producidos, sino que a éstos se suma el trabajo de un gran número de técnicos, profesionistas y empleados que van interviniendo en forma creciente —indirecta o directamente— en el proceso de producción.

² Varios autores, *Capitalismo monopolista de Estado*, Ed. de Cultura Popular, p. 244.

³ Harry Braverman, *Trabajo y capital monopolista*, Ed. Nuestro Tiempo, México 1975.

⁴ *Ibidem*, p. 38. Por otra parte, para Marx sólo es productivo “el trabajo que produce plusvalía o que sirve al capital de medio para producir plusvalía y se transforma, por consiguiente, en capital, en valor productivo de plusvalía”; por otra parte “una misma clase de trabajo puede ser productivo e improductivo según sean las circunstancias que en él concurren”. C. Marx, *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, Ed. Venceremos, vol. I, La Habana 1965, pp. 216 y 220.

Es así como el proceso de trabajo se divide sistemáticamente en operaciones limitadas de cada especialidad, donde cada trabajador asalariado va a ejecutar una pequeña parte del proceso de producción, y en donde la cooperación de las distintas tareas de los trabajadores manuales productores de plusvalía, los que concurren a la producción de la plusvalía por su trabajo intelectual o, los que efectúan operaciones auxiliares a ésta, contribuyen a la culminación del mismo.

Por otra parte, al dividirse en múltiples operaciones se tienen, entre otros, los siguientes efectos en el trabajador: cada obrero o empleado necesita menos tiempo para ejecutar su acción que aquel trabajador que ejecuta una serie de operaciones distintas; sus movimientos se vuelven rutinarios y mecánicos y la especialización se convierte en su profesión vitalicia, incapaz de realizar algún proceso productivo íntegramente; la especialización a que se ve sometido tiende a desvalorizar su trabajo, al hacer que él mismo se convierta en fuerza productiva simple y monótona, más o menos fácil de adiestrar, lo que provoca que su trabajo se vuelva asequible a cualquiera y crezca a su alrededor un gran número de competidores, que tienden a abaratarlo.

Otro de los efectos del gran desarrollo de la tecnología y la «planificación», lo constituye el hecho de que, al aplicar nuevos métodos y maquinaria moderna, que reducen el tiempo necesario para producir una misma cantidad de productos, se tiende a excluir al máximo la participación del hombre, lo cual transforma obreros ocupados en obreros excedentes que se ven obligados a invadir nuevos campos, principalmente en sectores de servicios y comercio, en tanto que otra gran parte, menos favorecida, va aumentando la tasa de desempleados.

En esta forma, un sector de la población, que tiende a superar numéricamente a los trabajadores productivos, se orienta hacia el sector terciario, en donde la explotación capitalista va pesando cada vez más, el comercio y los servicios crecen en forma extraordinaria y se desarrollan con gran rapidez al generalizarse en ellos la división y parcelación del trabajo, lo cual va reflejando una mayor complejidad en la estratificación social de la moderna sociedad industrial.⁵

⁵ Así, conforme el capitalismo se vuelve más complejo, se crea una amplia gama de empleos que hacen que el número de intermediarios entre la producción y el consumo aumente en forma tal que el valor contabilizado en una sola mercancía se duplica a través de un gran número de etapas: contabilidad, publicidad, diseño, supervisión, etcétera. En esto se explica la polarización que el mismo capitalismo desarrolla: expansión del proletariado y contracción en el número de poseedores de capital.

Así, el gran incremento en la tecnificación de la industria ha hecho posible la existencia de una gran proporción de trabajadores que, si bien no se emplean directamente en la producción, cada vez más llevan de manifiesto la ausencia de un carácter independiente en el desempeño de su actividad práctica fundamental, es decir, se encuentran en situación de trabajadores dependientes al capital, o lo que es lo mismo, son asalariados; y es en virtud de su situación de clase como trabajadores asalariados, es decir que venden por un salario su fuerza de trabajo, lo que hace evidente que éstos *compartan la misma situación de clase* que aquellos trabajadores que se ocupan directamente en la producción de bienes, situación que no es otra que la de ser vendedores de su fuerza de trabajo.

En pocas palabras, en la medida en que el capitalismo se desarrolla, el proletariado no sólo es afectado en su composición, sino que también sufre un gran crecimiento, ya que la concentración y centralización de capital en su desarrollo, proletarianizan cada vez más a un mayor número de sectores.

El problema

El fenómeno que hemos observado lo encontramos dentro de los países subdesarrollados —como son los latinoamericanos— con características peculiares. Producto de la deformación que la penetración imperialista causa en su desarrollo, se agudizan las contradicciones internas y tienen lugar procesos desiguales e inestables, al mismo tiempo que se configura, tras las relaciones capitalistas de producción, la supervivencia de diversos modos de producción residuales y, por lo mismo, de formas de explotación del trabajo correspondientes a los mismos, sin que con ello se quiera decir que estos modos de producción y aquellas formas de explotación sean los dominantes, ya que es el modo de producción capitalista y su forma correspondiente de explotación del trabajo lo que domina en la formación social «subdesarrollada».

Actualmente esta característica hace que la definición de las clases sociales deba estar relacionada a un conjunto de factores económicos, sociales y políticos, internos e internacionales, que condiciona el modo de producción dominante. En otras palabras, si bien la propiedad privada de los medios de producción definen el contenido general de las relaciones de clases, éstas deberán incluir las relaciones complementarias que subsisten en un momento dado. De aquí deriva la mayor dificultad para analizar al proletariado latinoamericano, el cual presenta niveles de organización, conciencia

política, condiciones de explotación y condiciones de vida diferentes, según sea su ubicación en los diversos sectores de la economía.

Y, mientras en estos países la producción basada en la explotación del trabajo se desarrolla en forma de lo más anárquica, la desocupación y el subempleo expresan la dinámica del proceso de acumulación y la forma contradictoria en que éste se desenvuelve.

El desarrollo desigual es lo característico; la penetración de la gran empresa monopolista a todos los sectores de la economía —industria, agricultura, comercio, etcétera— conforma estructuras específicas, arrastrando la polarización del conjunto de las relaciones sociales. Alrededor de la gran empresa encontramos un sinnúmero de medianas y pequeñas; el campesinado, el artesanado, los pequeños propietarios ven reducidos sus efectivos y van reacomodándose a la situación; el número de asalariados, en forma heterogénea, aumenta sensiblemente y el sector terciario, en especial los servicios, crece en forma anormal abarcando empleos que llegan al subempleo. El desempleo lo encontramos en forma crónica; cada vez es mayor el ejército de desocupados y subocupados con mínimas posibilidades de empleo.⁶ Y aunque el Estado, en particular, tienda a contrarrestar, en cierta forma, el problema, a través de la creación de obras de infraestructura, compra de empresas, crecimiento de la burocracia, etcétera, éste también, por su asociación al gran capital, contribuye en gran medida, a la agudización de las contradicciones (fortalecimiento del monopolio, inflación, endeudamiento creciente, déficits, etcétera).

El dominio económico lo ejerce la gran empresa, específicamente las empresas transnacionales (ETN) solas o en asociación a los monopolios nacionales o el Estado —lo que configura una de las principales características del capitalismo monopolista de Estado—, en donde la contradicción existente entre la creciente productividad del trabajo y la mayor concentración de la riqueza se expresa en una

⁶ “[...] es indudable que tanto el ejército tradicional, como los cada vez mayores contingentes de desocupados que arrastran nuestros países sin una «reserva» en el sentido marxista, esto es, una masa de trabajadores más o menos ociosos y en general depauperados, susceptibles de ser explotados y que siempre están a disposición del capital, lo que no equivale a que éste deba o siquiera pueda emplearlos a niveles cada vez más altos en respuesta a la creciente productividad del sistema y segundo, porque junto a ese sentido, el estar en *reserva* significa que si bien su volumen oscila de acuerdo con las fluctuaciones del ciclo económico, en una proporción cada vez mayor va quedando como un verdadero ejército de desocupados.” Alonso Aguilar, “Desempleo, Acumulación y Mercado”, en *Mercado interno y acumulación de capital*. Ed. Nuestro Tiempo, México, p. 223.

Debemos agregar, como dato en este problema, que el seguro del desempleo virtualmente no existe en los países latinoamericanos.

composición técnica y orgánica del capital, con elevadas ganancias, creciente dependencia tecnológica y drenaje constante del excedente hacia el exterior.

Es en la gran empresa donde encontramos un proletariado «moderno»: con el crecimiento del capital constante, al expandirse y modernizarse constantemente los medios de producción, la productividad del trabajo se intensifica; aumenta la capacidad del trabajador para operar los medios de producción y produce mayor plusvalía relativa, principalmente. Es decir, se trata del trabajador ligado al rápido crecimiento de la producción, organizado en torno a grandes unidades fabriles y bajo la planificación y el control del proceso del trabajo, y cuya productividad va a implicar que un menor número de trabajadores, en relación al capital invertido, produzca una mayor cantidad de bienes para el mercado.

En el proyecto que pretendemos desarrollar en las siguientes páginas, nuestro interés primario es conocer más a fondo este último sector, en especial el proletariado ocupado por las empresas trasnacionales ubicadas en México, el cual ha experimentado un cambio extraordinario en su situación económica, política y social.

La ubicación de las empresas trasnacionales en los sectores claves de la economía nacional, el uso de instrumentos perfeccionados de producción, y el perfeccionamiento constante en los sistemas de división y subdivisión del trabajo, la concentración de cierto número de trabajadores en grandes unidades de producción, la calificación en la mano de obra, las remuneraciones, etcétera, son algunos de los factores que van a definir, en gran medida, la importancia que este sector tiene en nuestra economía.

Sin embargo, este problema en un país como México, cuya situación presenta un estado histórico de dependencia, producto de su vinculación a los centros que han influido, en mayor o menor grado, en su configuración interna, presenta rasgos y características propias de un capitalismo del subdesarrollo que es necesario tomar en cuenta. Al correr paralelamente diversas formas de explotación, la estructura del proletariado presenta gran heterogeneidad en su seno, de acuerdo a su ubicación, nivel de organización y conciencia política, así como por la importancia que algunos de sus sectores tengan dentro del sector monopolista, clave del desarrollo capitalista.

En esta forma tenemos que los trabajadores de las ETN están: a) ubicados en los sectores más dinámicos de la economía, con gran concentración y centralización de capital y constituidas por empresas líderes; b) por su misma contribución a la producción, adquieren gran importancia para la economía, aun cuando su número sea rela-

tivamente pequeño dentro del total de la población, y c) formado en gran parte por personal de cierta calificación, concentrado en grandes centros de producción se convierte, en cierta manera, en un sector «élite» de la clase trabajadora.

I. EL PORFIRIATO

Con el porfiriato se aprecia un cambio profundo en las relaciones de dependencia, al modificarse la dinámica interna del proceso económico por la expansión imperialista de la época, y que obedecía a la necesidad del capital de controlar, política y económicamente, áreas que garantizaran su dominio sobre fuentes de materias primas; el resultado es una mayor deformación y un gran control del desarrollo capitalista mexicano.

El naciente imperialismo, en los años en que el capitalismo se volvía en México el sistema social dominante, expresaba una nueva configuración económica: se impone un nuevo patrón en la división internacional del trabajo, frustrando con ello la posibilidad de que en nuestro país culminara el desarrollo de una gran industria propia; en su lugar, el dominio de la empresa monopólica iría estableciendo la dirección, condiciones y alternativas del desenvolvimiento histórico de México, que quedaba condenado a ser desigual y contradictorio.

La empresa monopólica va a ejercer gran influencia sobre los diversos rasgos y formas precapitalistas peculiares en la formación histórica del país; su expansión a los diversos campos económicos —agricultura, industria, minería, construcción ferroviaria, comercio, banca y otros—, va a atrofiar el desarrollo de la pequeña y mediana empresa local; “en lugar de ello se realizaría un ajuste, un reacomodo fundamentalmente pasivo y desfavorable a las nuevas exigencias creadas por el mercado mundial y el naciente imperialismo”.¹ Además, el impacto del monopolio alarga el proceso de acumulación originaria, al obstaculizar el desarrollo de formas primitivas de acumulación de capital, “al mismo tiempo [que] acelera la descomposición de la economía mercantil, propiamente precapitalista, y acorta el tránsito hacia el nuevo modo de producción, naturalmente sin que ello signifique que, a mayor capitalismo, corresponda mayor bienestar”.²

¹ Alonso Aguilar, “El Capitalismo del Subdesarrollo”, en *Mercado interno y acumulación de capital*, Nuestro Tiempo, México, p. 84.

² *Ibidem*, p. 89.

No pretendemos hacer un análisis exhaustivo de la etapa porfirista, pues la misma brevedad del capítulo lo impide, por lo que sólo resaltaremos algunas características que consideramos de gran importancia para el análisis posterior. Los siguientes hechos nos muestran la consolidación y expansión del desarrollo capitalista mexicano durante esta etapa:

1. Se construyó prácticamente toda la red ferroviaria, que principalmente consistía en vías longitudinales de norte a sur y de enlace del altiplano con los puertos del Golfo de México.
2. Se intensificó y diversificó la minería, sobre todo de metales industriales, abriéndose nuevas explotaciones especialmente en los estados del norte.
3. Se modernizó la industria textil y cobraron importancia diversas manufacturas, como la fabricación de papel, cemento, cerveza, calzado y artículos metálicos, y poco después surgieron la industria eléctrica, la siderúrgica y la petrolera.
4. Ganó terreno la agricultura de exportación; aunque los avances tecnológicos se confinaron a ciertos sectores, la agricultura tradicional siguió descansando en gran medida en el latifundismo extensivo y en la explotación de trabajo mal pagado.
5. Se extendieron ciertos servicios, integrándose por primera vez un sistema bancario y un aparato financiero que llegó a movilizar una parte considerable del dinero disponible.³

Los recursos del exterior se encontraban en las siguientes proporciones: ferrocarriles (33.2%), minería y metalúrgica (24.0%), deuda pública (14.6%), servicios públicos (7.0%), bienes raíces (5.7), banca (4.9%).⁴ La orientación de la inversión monopolística hacia sectores extractivos y transportes, correspondía a la política fijada por éstos, por ser áreas de gran redituabilidad y por responder a las necesidades del imperialismo. Para México, la dirección del monopolio hacia áreas primario-exportadoras, regidas y articuladas por las necesidades del capital monopolista, hacía que éstas estuvieran en permanente vulnerabilidad por las fluctuaciones de la economía metropolitana.

No obstante, la inversión extranjera gozaba de grandes exencio-

³ Alonso Aguilar, *Problemas estructurales del subdesarrollo*, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, México 1971, pp. 293-294.

⁴ Víctor Bernal Sahagún y otros, *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo e ingresos*. Programa Mundial del Empleo. OIT, IIEc, mayo 1976, p. 26.

nes, por ejemplo, en el petróleo se estipulaba la exención de aranceles durante diez años en importación de maquinaria y material necesarios, así como el pago de impuestos. En el caso del ferrocarril, los contratos firmados garantizaban a las compañías extranjeras una subvención, con sumas que fluctuaban entre 6 000 pesos por kilómetro de vía construida en terreno plano y 20 000 en terreno montañoso; además de que se les cedía el derecho de aprovechar gratuitamente las tierras indispensables para la construcción de vías y se les concedía la facultad de determinar el rumbo sobre el que los trazos debían verificarse.⁵

Respecto a las cifras correspondientes con que se llevó a cabo el desenvolvimiento económico de México, existe una gran confusión: sin embargo, de acuerdo a una recopilación de diversas fuentes, hecha por Alonso Aguilar, tenemos que entre 1900 y 1910 se presentó de la siguiente manera (ver cuadro 1):

Dentro del total de los recursos del exterior, encontramos que las inversiones norteamericanas llegaron a ser predominantes en los primeros años de este siglo, llegando a representar, según estimaciones oficiales, el 80% del total.⁶

En cuanto a las 170 empresas más importantes para 1910 encontramos que se concentraban en: ferrocarriles (40%), minería (17%), industria (6.6%), electricidad (6.6%), petróleo (5.9%), agricultura (4.2%), comercio (1.6%) y otras (0.5%).⁷ De éstas, 130 se encontraban controladas por el capital extranjero, existiendo en otras nueve una buena participación de éste. Su grado de control, de acuerdo al país de origen, era el siguiente: Estados Unidos 40%, Inglaterra 24%, Francia 13% y Alemania 0.5%. Total de capital extranjero 77.5%. El control que ejercía por ramas se distribuía de la siguiente forma: petróleo 100%, minería 97.5%, agricultura 95.9%, electricidad 87.2%, industria 85%, bancos 76.7% y ferrocarriles 27.4%.⁸

Debemos señalar que dentro de las 40 empresas restantes, donde existía capital nacional, el capital estatal predominaba sobre el privado, presentando el primero un 14% del capital en tanto que el segundo absorbía sólo el 9%. Esto es interesante porque apunta ya al desarrollo del capitalismo de Estado en el país, en cuanto a la

⁵ Jorge Basurto, *El proletariado industrial en México (1850-1930)*. UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, México 1975, pp. 18 y 20.

⁶ Alonso Aguilar, *Problemas estructurales...*, p. 178.

⁷ J. L. Ceceña Gámez, *México en la órbita imperial. Las empresas transnacionales*. Ed. El Caballito, México 1975, p. 52.

⁸ *Ibidem*, pp. 53, 61 y 63.

CUADRO I

OFERTA DE RECURSOS FINANCIEROS ENTRE 1900 Y 1910

(Millones de pesos)

Inversiones extranjeras directas ¹	1 489.8
Inversiones domésticas en acciones ²	580.5
Incremento de la deuda pública ³	199.3
Inversiones norteamericanas en valores de renta fija ⁴	511.2
Créditos del sistema bancario ⁵	345.0
TOTAL *	3 125.8

FUENTE: Alonso Aguilar, *Problemas estructurales del subdesarrollo*, UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas, México, 1971, p. 203.

¹ Dir. Gral. de Estadística. *Noticias del movimiento de sociedades mercantiles y mineras*, p. 291, más la cifra de 52 millones que, según la misma Dirección supone se invirtió en la minería.

² *Noticia sobre las sociedades mineras y mercantiles inscritas en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio*. México 1911, p. 291.

³ *Memorias de Hacienda*, 1899-1900 y 1909-1910.

⁴ C. Lewis, *America's State in International Investment*, Washington 1938, p. 606.

⁵ *Anuarios Estadísticos de la República Mexicana*. Correspondientes a 1898 y 1907, pp. 352-353 y 384 respectivamente.

* El lector advertirá que, al lado del incremento de la deuda pública, se incluye un renglón sobre inversiones norteamericanas en valores de renta fija. Esto implica cierta duplicación, cuya magnitud no es fácil de precisar. Pero como no se consignan las inversiones británicas, francesas y otras extranjeras en valores privados de renta fija, la abultación que pudiera resultar del hecho antes señalado se contrarresta en cierto modo al haber omitido las inversiones europeas en bonos y obligaciones en empresas privadas.

participación del Estado en fundamentales áreas de desarrollo económico.

Hasta aquí, en pocas palabras, hemos observado cómo la estructura económica mexicana y su desarrollo, pasaban a depender de los factores propios que determinaba la lógica del imperialismo, asumiendo así una nueva configuración dependiente.

Ahora bien, la configuración que presenta la acumulación de capital, es la que fue determinando la forma en que se ordenaron los intereses sociales básicos, como son las clases sociales, y el modo en que éstas se articularon políticamente.

Por una parte, se presenta una coalición de intereses entre el capital extranjero, el Estado y la incipiente burguesía local, coalición que se centra en torno a la hegemonía del capital monopolista, que es el que define el comportamiento y el carácter de sus intereses.

Aquí, la función del Estado estaba determinada por las exigencias de la acumulación de capital y, en esa medida, su función central consistía en garantizar las condiciones de ese modelo de acumulación, tanto política como administrativamente; así, conforme a los principios liberales que proclamaba, asumió el papel de «regulador» de las relaciones de producción, creando condiciones y amplias garantías al capital, permitiendo la máxima explotación del trabajador e impidiendo toda acción defensiva por parte del proletariado.

Por otra parte tenemos el proletariado, el cual como consecuencia natural del desarrollo capitalista tiene un crecimiento paralelo al mismo, cuando la industrialización crea la necesidad de reclutar fuerza de trabajo. Si bien, ya las leyes de Reforma alteran sustancialmente las relaciones de producción, modificando el régimen de tenencia de la tierra, despojando de ésta a los campesinos y facilitando la proletarianización del campo, ahora son la construcción de ferrocarriles, a partir de 1880, la explotación de minas y el desarrollo de la industria, las que, además de absorber el antiguo artesanado y parte de los servicios domésticos, comienzan a competir con las grandes haciendas, por medio de salarios más elevados, con el fin de atraer la mano de obra, provocando tensiones con los terratenientes y agudizando el éxodo rural hacia la ciudad.

Es de hacerse notar que, si bien con el porfiriato se impulsa la proletarianización de la mano de obra, a través de la destrucción del antiguo sector artesanal, la expansión del capitalismo en la agricultura, al mismo tiempo —debido al desarrollo desigual y a la inestabilidad de la economía— genera el fenómeno del desempleo y subempleo en ciertas áreas urbanas en donde se concentró la población, por falta de una demanda capaz de absorberla, mientras que se presentaba cada vez una mayor concentración del capital en un reducido grupo, frenando el desarrollo homogéneo de las áreas geográficas.

Ahora bien, todas las características que va mostrando el proceso de desarrollo del capitalismo en México tienen que reflejarse en la actuación de la clase obrera, la cual, como se observó, surge configurada en función de los intereses dominantes, así como en relación a las reivindicaciones específicas que provenían de su área particular de ubicación en la estructura productiva. Por principio de cuentas, la heterogeneidad que presentan los campos de producción de la época —al existir, junto a las formas capitalistas de explotación, formas de explotación en apariencia feudales, residuales precapitalistas—, la falta de medios de comunicación —que no sólo impedía la circulación de mercancías, sino que deformaba más el mismo proceso de industrialización al concentrarse las industrias sólo en deter-

minados centros de producción—, hacían que el sector proletario se encontrara aislado, desorganizado y presentara en su seno una gran disparidad,⁹ además de que el régimen porfirista lo limitaba privándolo legalmente de cualquier intento de asociación o difusión de ideas. La política del régimen era de total abstención en las relaciones obrero-patronales en cuanto se refiriese a malas condiciones de trabajo o bajos salarios, cuidando de favorecer siempre al patrón, lo que hizo una más rápida formación de capital.

Los datos que existen acerca de la composición de la clase obrera en el porfiriato son algo confusos, tanto por la misma definición del término, como por las mismas estadísticas. De acuerdo a don Andrés Molina Enríquez¹⁰ ésta se estratificaba de la siguiente manera:

- a) proletariado indígena a «indígenas obreros inferiores»;
- b) obreros en general, dentro de los cuales sobresalían los obreros industriales;¹¹
- c) los obreros «superiores», constituido por trabajadores de cierta categoría en los ferrocarriles, tales como mecánicos, maquinistas, electricistas, etcétera, y
- d) los trabajadores extranjeros: éstos se encontraban en mejores condiciones que los nacionales, tanto por su misma situación de extranjeros, como por su calificación superior.

Además de estas categorías, Jorge Basurto¹² expresa que entre los trabajadores «superiores» y los trabajadores extranjeros existía otro grupo constituido por los trabajadores de las empresas mineras extranjeras, donde los salarios parecen haber sido más elevados que en el resto de la industria. Al respecto también existe la opinión de Raymond Vernon,¹³ que afirma que “las compañías mineras extranjeras, desesperadas por atraerse parte de la mano de obra ligada a las haciendas, ofrecieron salarios mucho más elevados por su peligrosa labor”.

⁹ El proletariado en esta época se encontraba en completa desorganización; era “un ejército de trabajadores asalariados, que a veces más bien parece una chusma informe y miserable, hay muchos pequeños productores que, consciente o inconscientemente oponen resistencia al nuevo sistema y lejos de considerarse proletarios se sienten y aspiran a ser propietarios”. Alonso Aguilar “El capitalismo del...” p. 86.

¹⁰ Andrés Molina Enríquez, *Los grandes problemas nacionales*. México, Imprenta de A. Carranza, 1909, p. 234.

¹¹ No existe más especificación en esta clasificación.

¹² J. Basurto, *op. cit.*, p. 38.

¹³ R. Vernon, *El dilema del desarrollo económico de México*, Ed. Diana, México 1970, p. 69.

En cuanto a las condiciones de trabajo, los obreros eran sometidos a un régimen de organización muy distinto al que correspondía a las relaciones obrero-patronales en los centros imperialistas: prolongada duración de la jornada de trabajo, impedimento a la organización sindical, disciplina paternalista-autoritaria, etcétera, aspectos que marcan algunos de los rasgos de la explotación a que se veía sometido el proletariado en formación, durante los últimos años del siglo pasado y comienzos de éste. En esta forma, se les hacía trabajar largas jornadas que incluso variaban entre 12 y 16 horas diarias. El horario de trabajo era fijado al arbitrio del capitalista, sobre todo en las pequeñas empresas, donde los obreros se encontraban atomizados en múltiples talleres, sin ninguna organización. Mujeres y niños estaban obligados a realizar tareas semejantes a las de un adulto, recibiendo por ello media paga. Existen miles de denuncias en periódicos de la época que reflejan las condiciones desastrosas en que vivía el obrero del porfiriato.

Si bien es de suponerse que la mano de obra en la industria aumentó grandemente, no existen datos suficientes para poder apreciar el fenómeno desde el punto de vista de la oferta del empleo en los primeros 15 años del porfiriato, aunque es de suponerse que en estos años tuvo un aumento más o menos similar al que va de 1895 a 1900, como lo observamos en el siguiente cuadro:

CUADRO 2
FUERZA DE TRABAJO EMPLEADA EN LA INDUSTRIA
(Totales y porcentajes)

Años	Total (miles de personas)	Extrac- tiva %	Trans- formación %	Cons- trucción %	Electricidad, gas y com- bustible %
1895	692.7	12.8	80.0	7.2	—
1900	803.2	13.4	77.7	7.8	1.1
1910	803.3	13.0	76.4	9.3	1.3

FUENTE: *Estadísticas económicas del porfiriato*. "Fuerza de trabajo y actividad económica por sectores." El Colegio de México, México.

La fuerza de trabajo industrial, sobre el total de la fuerza de trabajo en esos tres años (1895, 1900 y 1910) fue de 14.6%, 15.6% y 15.0%, es decir, permaneció más o menos constante con un pequeño descenso en el año de 1910, debido al movimiento revolucionario.

Respecto a la reducción que se presenta en la industria de transformación, probablemente, se deba a la competencia que desarrollaron las empresas mineras, al ofrecer mayores salarios.

Respecto al número de trabajadores que operaban en las empresas extranjeras, no existe información; sin embargo, es de suponerse que se trataba de grandes concentraciones de fuerza de trabajo, con obreros más calificados, mejor pagados y un trabajo más organizado, lo que hacía que se presentara mayor homogeneidad en el grupo. Es en estas grandes concentraciones en donde van a influir más las ideas revolucionarias del momento. Así tenemos el caso de la empresa minera de Cananea, filial de la ANACONDA, aliada posteriormente a la Phelpe Dodge, la cual contaba un número de 5 360 trabajadores mexicanos y 2 200 trabajadores extranjeros.¹⁴ Y de la empresa textil Río Blanco, que el 7 de enero de 1907 entró en huelga y 5 000 obreros se negaron a trabajar.¹⁵

En cuanto a los salarios, éstos prácticamente permanecieron constantes desde 1850 a 1910; ¹⁶ por lo general eran bajos y en ellos había grandes diferencias tanto de una actividad a otra, como de una región a otra. El exceso de mano de obra que salía expelida del campo ocasionaba efectos negativos sobre el nivel de los salarios, y lesionaba el bienestar de la población. Además, al trabajador comúnmente se le pagaba en forma de vales, por la misma tienda de raya de la empresa, de tal manera que constantemente estaban en deuda con el capitalista.

Los salarios mínimos pagados en los diferentes sectores se expresan en el siguiente cuadro:

CUADRO 3
SALARIOS MÍNIMOS NOMINALES EN LA INDUSTRIA
—1900-1910—
(Pesos)

Zonas	1900	1905	1910
Norte	0.37	0.44	0.66
Golfo	0.40	0.45	0.51
Pacífico norte	0.58	0.70	0.98
Pacífico sur	0.25	0.26	0.27
Centro	0.43	0.46	0.52
República Mexicana	0.40	0.44	0.59

FUENTE: *Estadísticas económicas del porfiriato, op. cit.*

¹⁴ J. Basurto, *op. cit.*, p. 107.

¹⁵ A. Gilly, *La revolución interrumpida*, Ed. El Caballito, México 1973, p. 42.

¹⁶ J. Basurto, *op. cit.*, p. 39.

Dentro de los sectores económicos, en la minería se registraban los salarios más elevados, ya que, además de que en cierta forma la cotización de los metales en los mercados mundiales así lo permitía, el hecho de que las zonas mineras se encontraran aisladas obligaba a las empresas extranjeras a ofrecer salarios más elevados que el resto de la industria con el objetivo de atraer mano de obra. Es así como entre 1893 y 1907 el jornal mínimo de los peones mineros en el país aumentó a una tasa de crecimiento anual de 6.3%, ya que de 35 centavos diarios que se pagaba en el primero de los años, el salario subió hasta 82 centavos en el segundo. Además debe mencionarse que los trabajadores de esta industria tenían sueldos fijos por semana, y a los que tenían intervención directa en la producción se les concedía, además, una prima de un centavo por tonelada extraída y según su ley.¹⁷

Los salarios más elevados de las zonas mineras se pagaban en el norte, en tanto que en la zona del golfo se presentaban los más bajos, por la abundancia de mano de obra.

CUADRO 4
SALARIOS MÁXIMOS PAGADOS EN MINERÍA
(Pesos)

Zonas	1903	1907
Pacífico Norte	2.77	5.79
Norte	3.41	4.46
Centro	2.36	3.64
Pacífico Sur	2.06	1.50
Golfo de México	0.75	1.27
Promedio	2.44	4.36

FUENTE: Guadalupe Nava, "Jornales y jornaleros en la minería porfiriana", *Historia Mexicana*, vol. XII, núm. 1, pp. 71-72.

Las organizaciones obreras que surgen a principios de siglo se ubican, dentro de la corriente sindicalista —fuertemente influenciada por el anarquismo— y no dentro del anterior corte mutualista-cooperativista. Ahora ya se va a sustentar un programa con claras reivindicaciones socioeconómicas y se comienza a utilizar nuevos medios de lucha, en especial la huelga. Y es principalmente dentro de los sectores ferrocarrileros, minero y fabril, sectores donde predominaba el capital extranjero, en donde aparece una conciencia de

¹⁷ *Ibidem*, pp. 43-44.

clase, si bien elemental, pero que realiza intentos de organización conforme a las nuevas ideas. Es así como a pesar de la represión contra toda forma de organización, el porfiriato estuvo marcado por más de 250 huelgas, entre las que han sido registradas se presentaron unas 75 huelgas textiles, 60 en ferrocarriles, 35 en cigarros y más de una docena en minas.¹⁸ De especial importancia fue la fundación en esos años, del Partido Liberal Mexicano, por los hermanos Flores Magón.

En pocas palabras, el desarrollo del capitalismo, al desarrollar grandes centros de producción, desarrolla concentraciones proletarias; y es en estos centros —en su mayoría grandes empresas extranjeras— en donde se habrían de gestar las grandes huelgas que expresaron la inquietud revolucionaria de las masas de todo el país y que habría de madurar con el movimiento revolucionario de 1910.

II. EL PROCESO DE DESARROLLO

1. *El Estado y la política económica*

Al igual que en otros países latinoamericanos, el proceso de desarrollo en México ha estado fuertemente determinado por los cambios que ha venido sufriendo el sistema capitalista mundial.

Producto de la expansión de la producción industrial de los países desarrollados fue emergiendo en México —como en toda Latinoamérica—, una modificación en las relaciones de dependencia cuyas implicaciones históricas produjeron un profundo cambio, que fue dando término a una determinada estructura de relaciones económicas, en donde la dominación sobre nuestras sociedades se fundaba, principalmente, en el control de recursos agroextractivos o de su comercialización, para ir dando lugar a la gran expansión industrial, combinada a un conjunto de factores propios del cambio en la organización empresarial y tecnológica de los países centrales, desarrollándose un proceso dependiente en todas sus dimensiones fundamentales; dependencia que radica en el control del monopolio. Resultado es el proceso de acumulación de capital en México, el cual presenta atrofía en algunos sectores productivos, mientras que se tiende a fortalecer determinados grupos, haciendo más compleja y profunda la relación dependiente.

Como consecuencia de la Primera Guerra Mundial (1914-18), la

¹⁸ Gilly, *op. cit.*, pp. 21-22.

gran crisis del 29 y la Segunda Guerra Mundial (1939-45), se van abriendo nuevas posibilidades en el desarrollo de México. En todo este proceso —como hasta la fecha— el Estado mexicano juega un papel de gran importancia; asumiendo el papel de vanguardia de los intereses de la burguesía, realizó las transformaciones estructurales que el desarrollo capitalista del país exigía, para lo cual comenzó por refuncionalizar las diversas medidas que se habían venido desarrollando y que servirían de base para el posterior desarrollo de éste, como es el caso de la reforma agraria, la nacionalización del petróleo y los ferrocarriles, y la organización y el control masivo de la clase obrera en una gran central —sobre la cual el Estado ejerce un severo control político—, factores que serían instrumentos fundamentales con que el Estado contaría en beneficio de la posterior acumulación y centralización de capital.¹

Éste es el marco histórico que permitiría al Estado establecer una política consistente en la sustitución de importaciones, como forma de industrializar el país. Esta corriente desarrollista, planteada principalmente bajo la depresión de los treintas —una vez que se derrumban las exportaciones de productos primarios, decaen las importaciones, se reduce el volumen de inversión, etcétera—, planteaba que los problemas económicos y sociales que aquejaban a la sociedad mexicana se debían al insuficiente desarrollo industrial, por lo que se tenía la idea de que el aceleramiento de ésta permitiría empujar al país hacia una nueva etapa dentro del marco de una política de estabilidad social interna.

El proceso de desarrollo «hacia adentro», o el muchas veces llamado «desarrollo independiente» por cierta autonomía lograda al

¹ Sin duda el período comprendido entre la Revolución Mexicana y el inicio de la Segunda Guerra Mundial es de suma importancia, ya que entre la reconstrucción del país y el desarrollo capitalista que éste asume ocurren aceleradamente profundos cambios en la composición y estructura de clases, sobre todo en la clase obrera que crece rápidamente.

También es en este período donde la clase obrera juega un papel indudablemente importante en el aspecto político ya que su participación en las luchas, tanto de la Revolución de 1910 como las posteriores, expresan la importancia de la lucha de clases, al mismo tiempo que se va desarrollando un proceso de institucionalización de las organizaciones obreras como una necesidad de este capitalismo dependiente.

Conciente de la importancia y a la vez complejidad de esta etapa se ha pensado que el análisis de la clase obrera en esta fase ameritaría más que una mera mención, un intento modesto, pero serio, de estudio que desde luego no se intenta en este trabajo debido a que nos hubiera alejado de los objetivos centrales de nuestro proyecto, a saber: el análisis de la fase en que consideramos se consolida el capitalismo en México (a fines del siglo pasado y principios del presente) y a la revisión del impacto que ha tenido el capital transnacional en la composición y estructura actual de la clase obrera.

aflojarse los lazos centro-periferia, se lleva a cabo en base al proceso de sustitución de importaciones, planteado como la necesidad de proteger subsecuentemente las actividades agrícolas e industriales del interior.² Así, en medio de esta coyuntura, el Estado promueve la producción industrial con objeto de satisfacer la demanda dentro de los límites nacionales, estimulando al sector empresarial mediante el establecimiento de leyes, obras de infraestructura, financiamiento, exención de impuestos, etcétera, como medidas que crearan un ambiente favorable al crecimiento de la industria en México.

Sin embargo, la necesidad de asegurar la continuidad de la industrialización implicaba crear un nuevo sector industrial destinado a producir bienes intermedios y de capital, para lo cual era necesario disponer de grandes sumas de capital y tecnología avanzada. Esta nueva orientación va a desarrollarse dentro de una política de puertas abiertas al capital extranjero, aprovechando la expansión que la economía imperialista asume durante el período de la postguerra, en la que las grandes corporaciones trasnacionales norteamericanas, concentrando abundancia de recursos económicos, se dirigen de manera acelerada al exterior, en busca de nuevos mercados.

Un rasgo característico del capital imperialista en esta época es su orientación, de manera preferente, hacia el sector industrial, en donde aprovecha las facilidades y transformaciones estructurales que el Estado mexicano se había visto obligado a promover. Así lo observamos en el siguiente cuadro:

CUADRO 5
MÉXICO: DESARROLLO DE LA IED POR SECTORES ECONÓMICOS
(Porcentajes)

Sectores	1950	1960	1970	1973
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00
Agricultura	0.72	1.79	1.09	0.13
Minería	19.75	15.61	5.51	5.44
Petróleo	2.10	2.00	0.93	0.22
Manufactura	26.13	55.69	73.81	76.54
Construcción	0.85	0.82	0.35	0.16
Electricidad	24.17	1.38	0.11	0.08
Comercio	12.39	18.14	15.46	14.94
Transportes y Comunicaciones	13.32	2.84	0.28	0.28
Otros	0.57	1.74	2.47	2.19

FUENTE: Banco de México.

² Adolfo Orive y Rolando Cordera, *México, industrialización subordinada*, Taller de Análisis Socio-Económico AC. TASE, México 1971, vol. 1.

Así se entra a una etapa de complejos productivos, con elevado nivel tecnológico, donde el mercado, altamente protegido, será cada vez más controlado por la gran empresa, con todas las ventajas y perjuicios que ello supone.

Todo lo anterior tiene gran repercusión en la mano de obra mexicana, ya que si bien a fines del siglo pasado y principios de éste se encontraba más bien concentrada en actividades propias del sector primario, es decir, se trataba de un proletariado básicamente agroextractivo, en la nueva fase la población se expande asociada a los nuevos sectores de actividad —secundarios y terciarios— y, en la medida en que se desarrolla un sector industrial basado en técnicas cada vez más modernas, ubicado en los sectores más dinámicos de la economía, el proletariado en estos campos se convierte en un sector fundamental de la población obrera en su conjunto.

2. *Ocupación y población*

Dentro de los países latinoamericanos, México presenta una de las más altas tasas de crecimiento de la población, crecimiento que ha determinado un incremento constante en la fuerza de trabajo, no obstante que, en proporción, esta última tenga una tasa de crecimiento relativamente más baja que la de la población: 3.0% fue la tasa de esta última durante el período 1960-70, en tanto por la fuerza de trabajo en el mismo período fue de 1.57%,² tendencia que con la década de los setentas se agudizaría con el consecuente desempleo y subempleo de una parte importante de la fuerza de trabajo.

Consecuencia del proceso de desarrollo que se ha llevado a cabo, la distribución de la PEA por sectores de actividad, muestra un franco desplazamiento hacia los sectores secundario y terciario, en tanto que la PEA ubicada en la agricultura tiende a bajar en términos relativos. (Ver cuadro núm. 6.)

En el cuadro observamos el crecimiento acelerado en la absorción de mano de obra por parte del sector servicios, que se eleva de 1.8 millones en 1950 a 3.9 millones en 1970 y a 6.4 millones para 1976. Aun cuando parte de este crecimiento es debido a la expansión de la gran empresa —grandes cadenas comerciales, hoteleras, publicitarias, etcétera, en su mayor parte este sector se caracteriza por ocupaciones de baja productividad, con mercado inestable e ingresos sumamente bajos.

Por su parte, la industria manufacturera muestra un crecimiento absoluto de 0.9 millones a 2.4 y 3.0 millones para los mismos años; ésta, si bien presenta un crecimiento en términos relativos de

CUADRO 6
DISTRIBUCIÓN DE LA PEA EN MÉXICO

(Porcentajes)

Sectores	1950	1960	1970	1976
TOTALES	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura	58.3	54.0	39.5	32.6
Minería	1.2	1.3	1.4	1.1
Industria	11.8	13.8	18.5	17.9
Servicios	21.4	26.2	30.0	38.4
Construcción	2.7	3.6	4.4	5.1
Electricidad y otros insuficiente- mente especificados	4.6	1.1	6.2	4.9

FUENTE: Dir. Gral. de Estadística, *Censos de Población*.

1950 a 1970, sufre una reducción en el periodo 1970-76 de 18.5% a 17.9%, lo cual viene a demostrar que este sector es ya incapaz de seguir absorbiendo fuerza de trabajo con el mismo ritmo a que lo venía haciendo. Esto se debe a que por un lado se constituye la gran industria, con técnicas intensivas de capital y ahorradora de mano de obra, en forma tal que su mercado de trabajo se vuelve reducido en términos del volumen total del mercado de trabajo, concentrado geográficamente en pocos núcleos urbanos y selectivo, por las mismas características tecnológicas que pone en juego. Por otra parte tenemos las pequeñas y medianas empresas, caracterizadas por su baja productividad y baja tecnología, que muchas veces se ven obligadas a reducir su personal ante la presión que ejerce la monopolización de la economía.

Esta incapacidad para generar empleo por parte de la industria se encuentra en relación inversa a los aumentos de producción, ya que si bien los bienes de consumo no durable, los bienes intermedios y los de consumo duradero y de capital tuvieron tasas de crecimiento media de la producción para el período 1960-69 de 6.7%, 10.6% y 15.4%, el crecimiento medio de la fuerza de trabajo fue 2.6%, 6.2% y 8.6%, respectivamente, incrementándose la producción por trabajador en 4.1%, 4.4% y 6.8% para los mismos sectores.

3. La estructura desigual

El desenvolvimiento de este patrón de desarrollo acentúa una serie de fenómenos propios de una economía dependiente. El proceso

de producción se desarrolla a ritmos distintos de acumulación, se intensifica la monopolización de la economía provocándose la atrofía de algunos sectores productivos, las fuerzas productivas no se expanden en forma equilibrada (capital, tecnología, fuerza de trabajo, etcétera); dentro de cada rama económica encontramos ciertas grandes empresas —extranjeras, estatales o nacionales— empleadoras de tecnologías intensivas de capital, y cuya participación en el proceso productivo es de gran consideración, las cuales marcan la pauta a un sinnúmero de pequeñas y medianas empresas dispersas y cuya participación en el proceso productivo es minoritaria.³

Así tenemos el caso del sector industrial que, como observamos en el siguiente cuadro, presenta una gran concentración en un reducido número de grandes empresas.

La clasificación de las empresas⁴ nos muestra un gran número de pequeñas empresas, que tanto para 1960 como para 1970 abarcan un 98% del total de los establecimientos industriales —es decir que en cuanto al número de establecimientos, México se caracteriza por la industria en pequeño—, los cuales absorbían para 1960 el 47% de la fuerza de trabajo en este sector, reduciendo su participación a 42.9% de la fuerza de trabajo manufacturera para 1970. En tanto, las grandes empresas, las cuales en 1960 constituían el 0.2% del total de los establecimientos, aumentan a 0.4% para 1970, concentrando una cuarta parte de la fuerza de trabajo total.

La IED, constituida por empresas medianas y grandes, y que en 1960 ocupaba el 13.6% del total de la fuerza de trabajo industrial con sólo el 0.6% de los establecimientos, aumenta su participación en fuerza de trabajo para 1970 a 20.5% con el 0.9 de los establecimientos de este sector. Por su parte, las ETN consideradas dentro de las más grandes empresas de México, con un promedio de 868 trabajadores por ETN, abarcan el 62.1% de los establecimientos manu-

³ La población mexicana, que actualmente es de 59 millones de habitantes, ha venido creciendo en los últimos 10 años a un ritmo de 3.5% anual; conforme al cual se duplicará cada 20 años. En 1950 la población era de 20 millones, aumentó a 35 en 1960 y a más de 48 al empezar esta década. De continuar la actual tendencia aumentará a 71 millones en 1980 y a 135 para el año 2000. (*Política mexicana de población*. Consejo Nacional de Población, México 1975, p. 9.)

⁴ Resultado de este desarrollo desigual lo constituye el carácter dependiente del mercado de trabajo, el cual tiene como consecuencia que si por un lado se constituye un conjunto de sectores de actividad económica que expulsan mano de obra, por otro se desarrollan sectores de actividad que no la absorben o que la absorben sólo a un bajo nivel de productividad e ingresos.

⁵ Se ha hecho la clasificación de empresas respecto a grupos de trabajadores —en cierta forma arbitraria—, ya que existe muy poca información al respecto; pero consideramos que la información proporcionada nos muestra una visión bastante clara del problema.

CUADRO 7

EMPRESAS MANUFACTURERAS EN MÉXICO POR
GRUPOS DE PERSONAL OCUPADO
1960-1970

(Millones de dólares)

<i>Empresas por grupos de personal ocupado</i>	<i>Número de establecimientos</i>	<i>Personal ocupado (miles)</i>	<i>Remuneraciones</i>
TOTALES 1960 *	101 212	972	738.0
Empresas pequeñas ^a	99 643	457	231.0
Empresas medianas ^b	1 337	281	266.0
Grandes empresas ^c	232	234	241.0
IED (1963)	632	132	234.9
TOTAL NACIONAL 1970	118 983	1 520	2 541.8
Empresas pequeñas ^a	116 242	652	671.9
Empresas medianas ^b	2 343	486	931.6
Grandes empresas ^c	398	382	938.3
IED (1970)	1 110	312	823.2
IED (1973)		402	1 410.0
ETN (1973)	247	215	932.8

FUENTE: *Censos Industriales*, Banco de México, muestra del estudio, OIT/ IIEc.

* Los totales nacionales para 1960 incluyen industria minera y manufacturera.

^a Hasta 100 trabajadores.

^b De 101 a 500 trabajadores.

^c De 501 o más trabajadores.

factureros más grandes, así como el 56.3% del personal ocupado por estas últimas para 1970.

Aquí podemos comprobar cómo la acumulación de capital ha conducido no sólo a una estratificación empresarial, sino también a que la fuerza de trabajo se estratifique de acuerdo a la composición de la empresa donde trabaja. En otras palabras, si bien la clase obrera se define como fuerza de trabajo que es vendida y comprada, las formas que asume esta compra-venta van a determinar un conjunto de diferenciaciones internas de clase. Así, la concentración de capital y las condiciones técnicas correspondientes a la empresa determinan,

CUADRO 8

EMPRESAS MANUFACTURERAS EN MÉXICO POR
GRUPOS DE PERSONAL OCUPADO
1960-1970

(Porcentajes)

<i>Empresas por grupos de perso- nal ocupado</i>	<i>Número de esta- blecimientos</i>	<i>Personal ocupado (miles)</i>	<i>Remu- neraciones</i>
TOTAL NACIONAL 1960 *	100.0	100.0	100.0
Empresas pequeñas ^a	98.5	47.0	31.3
Empresas medianas ^b	1.3	29.0	36.0
Grandes empresas ^c	0.2	24.0	34.7
IED (1963)	0.6	13.6	31.8
TOTAL NACIONAL 1970	100.0	100.0	100.0
Empresas pequeñas ^a	97.7	42.9	26.4
Empresas medianas ^b	2.0	32.0	36.6
Grandes empresas ^c	0.3	25.1	37.0
IED (1970)	0.9	20.5	32.4
IED (1973)		26.4	55.5
ETN (1973)	0.2	14.1	36.7

FUENTE: *Censos Industriales*, Banco de México, muestra del estudio, OIT/ IIEC.

* Los totales nacionales para 1960 incluyen industria minera y manufacturera.

^a Hasta 100 trabajadores.

^b De 101 a 500 trabajadores.

^c De 501 o más trabajadores.

para la clase obrera, formas diversas de explotación, como veremos con más detenimiento más adelante.

Así observamos que si bien casi el 50% de la fuerza de trabajo industrial se encuentra concentrada en miles de pequeños establecimientos —lo cual representa una masa de obreros y empleados muy importante en fuerza de trabajo—, su misma dispersión en empresas que en promedio absorben 5 o 6 trabajadores por empresa, convierte a esta gran masa en un sector sumamente débil y aislado.

En tanto, en las grandes empresas, constituidas en grandes centros de producción, con niveles de producción y composición orgánica de

capital muy elevados, en donde el capital constante adquiere una gran importancia, y dentro de las cuales las ETN representan el 0.2% del número de establecimientos manufactureros del país y absorben el 14.1% de la fuerza de trabajo en este sector para 1970, nos encontramos con vastos contingentes de trabajadores, con un promedio de 959.8 trabajadores por empresa —868.4 trabajadores por ETN—, organizados para la producción en cada unidad productiva. Esta cuarta parte del total de la fuerza de trabajo manufacturera adquiere una gran importancia y se convierte en un sector clave de la clase obrera por su integración y por su ubicación dentro de los sectores más dinámicos de la economía.

III. IMPORTANCIA ECONÓMICO-POLÍTICA DEL PROLETARIADO EN LAS EMPRESAS TRASNACIONALES

1. *La importancia económica*

Conocer la importancia que representa para la economía la fuerza de trabajo ubicada en las empresas trasnacionales, y en general dentro de las grandes empresas de la economía mexicana, constituye uno de nuestros principales objetivos; sin embargo, ante la falta de información necesaria, hemos recurrido a la información disponible sobre la IED, la cual, aun cuando abarca empresas grandes y medianas, nos refleja una imagen de la realidad que viene a comprobar nuestra hipótesis; imagen que se vuelve muy aguda si tomamos en cuenta que dentro de la IED se encuentran las ETN que, de acuerdo a nuestra muestra,¹ absorbían el 43.8% de la mano de obra ocupada por empresas con inversión extranjera para 1970.

Desarrollo de la explotación e intensificación de la lucha de clases van de la mano; por un lado encontramos el interés de la burguesía por reforzar la explotación sobre la que reposa la acumulación de capital; por otro está la clase obrera que intenta contrarrestar los efectos de la explotación: alza de salarios, límites en la duración e intensidad de la jornada de trabajo, freno al desempleo, son algunos objetos principales de enfrentamiento que van a limitar, *en cierto momento*, la masa de plusvalía.

La explotación capitalista constituye, para los trabajadores asalariados en su conjunto, un elemento de análisis; sin embargo, la

¹ Víctor Bernal Sahagún, *et al.*, *Las empresas multinacionales y la distribución del empleo e ingresos en México*, IIEC, OIT, México.

burguesía, a través de la utilización de una contabilidad por ella estructurada, muestra un esquema que conduce a disimular esta explotación, con el objeto de salvar su responsabilidad en la misma. Es por esta razón que hemos tratado de seguir la metodología marxista, la cual al analizar la producción de la plusvalía, expresa la explotación a que se ve sometido el trabajador; para ello desglosamos esta contabilidad, recomponiendo las partidas por categorías marxistas, tomando como principales las siguientes fórmulas:

$$\text{Plusvalía} = \text{Ingresos} - (c + v)$$

$$\text{Tasa de ganancia} = \frac{p}{c + v}$$

$$\text{Tasa de explotación} = \frac{p}{v}$$

En el sector manufacturero, la mano de obra ocupada por empresas con capital extranjero representa el 20.5% del total, porcentaje que, de acuerdo a los siguientes datos, va a definir la importancia de estos trabajadores dentro del conjunto de la clase obrera mexicana, pues hay que recordar que éstos se encuentran ubicados en los sectores más dinámicos de la economía, como es el caso de los bienes de consumo duradero y de capital, donde la IED absorbe el 48.8% de la fuerza de trabajo ocupada en este sector.

Del total de la plusvalía obtenida en el sector industrial nacional, la IED para 1970 absorbió el 56.2%, con sólo el 0.93% de los establecimientos industriales y el 20.5% de la fuerza de trabajo ubicada en este sector. ¿Cómo se explica esto?

Bajo el régimen capitalista el objetivo de la producción está en la acumulación de capital, que se encuentra determinada por la relación que existe entre los dos tiempos de la jornada de trabajo: tiempo de trabajo excedente y tiempo de trabajo necesario. El elemento esencial de esta acumulación es la obtención de una masa mayor de plusvalía que se convierta en y aumente el capital.

La plusvalía es el mecanismo fundamental de la producción y acumulación capitalista, que expresa la explotación a que es sometido el obrero; o sea la parte del valor producida por éste y que es adueñada por el propietario de los medios de producción.

Con el capitalismo monopolista, el incremento en la capacidad productiva del trabajo se desarrolla como causa-efecto de la acumulación de capital; así la tendencia hacia la mecanización es buscada por el capitalista, presentándose un incremento constante en la com-

posición orgánica de capital en cuanto a maquinaria, equipo e instalaciones se refiere, con el objeto de aumentar la productividad de la fuerza de trabajo.

Los trabajadores, por su parte, se encuentran sometidos a la división del trabajo impuesta por el capitalista, que intensifica su explotación a fin de lograr una mayor cantidad de productos en una misma jornada de trabajo; o, lo que es lo mismo, se aumenta la cantidad de trabajo excedente apropiada por el capitalista y se disminuye el tiempo de trabajo necesario, elevando directamente la tasa de plusvalía.² Esta intensificación de la explotación, así como la acumulación de capital, tiene como resultado el abaratamiento real de la fuerza de trabajo en forma constante.

Además, en esta etapa monopolista, la explotación del trabajo se extiende y se profundiza cada vez más a todos los sectores de la economía; si bien es cierto que la clase obrera representa el conjunto más importante entre los asalariados, por ser los productores de plusvalía, la explotación se difunde hacia aquellos trabajadores que, sin estar directamente ligados a la producción se ven sometidos al régimen de explotación, contribuyendo a la obtención de mayores ganancias para el capitalista.

De acuerdo a datos proporcionados por el Banco de México en relación a la IED, encontramos que para 1970 ésta presentó un total de ingresos de 6 503.3 millones de dólares, costos de 3 903.0 millones, y una plusvalía obtenida con el sudor de los trabajadores mexicanos de 2 600.3 millones. Del total de la plusvalía, un 32.8% la compartió con otros sectores —el Estado y otros capitalistas— a través de impuestos, seguros e intereses, en tanto que el 67.2% (\$1,331.5 millones) se quedaba en su poder.

Sabemos que teóricamente no puede hablarse de plusvalía en el caso de los sectores comercio, servicios y transporte, ya que ésta sólo es producida por el obrero; sin embargo, incluimos estos sectores en el cuadro 9 por considerar que en cierta forma es plusvalía apropiada por el capitalista a través del proceso de circulación. En el caso de la agricultura, los mecanismos mediante los cuales las ETN se apropian de la plusvalía varían desde el control de la venta de insecticidas, maquinaria y otros insumos, propios de la agricultura capitalista, hasta mecanismos de comercio y servicios; ésta también

² Como cualquier otro aumento en la productividad del trabajo, la maquinaria se destina a abaratar las mercancías y acortando la parte de la jornada de trabajo en que el obrero trabaja para sí alarga la otra parte, la que da sin compensación al capitalista. Marx, *El capital*, libro 1, p. 405.

CUADRO 9

ANÁLISIS DE LOS BALANCES DE LAS EMPRESAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO
RECOMPONRIENDO LAS PARTIDAS POR CATEGORÍAS MARXISTAS

-1970-

(Millones de dólares *)

	TOTAL	Agricul- tura **	Mine- ría	Petró- leo	Industria	Cons- truc- ción	Elec- trici- dad	Comer- cio **	Trans- portes	Otros **
<i>Plusvalía total (A - B)</i>	2 600.3	3.3	243.4	14.3	2 044.8	11.0	4.4	231.3	7.1	41.0
<i>A. Ingresos totales</i> ¹	6 503.3	12.1	408.8	15.3	4 893.0	17.6	5.0	1 023.6	19.0	109.0
<i>B. Costos (C + V):</i>	3 903.0	8.8	165.4	1.0 ⁵	2 848.2	6.6	0.6	792.3	11.9	68.0
Capital constante ²	2 827.4	7.8	86.8	—	2 025.0	2.3	—	669.4	3.1	36.2
Capital variable ³	1 075.6	1.0	78.6	—	823.2	4.3	—	122.9	8.8	31.8
<i>Plusvalía total (A + B)</i>	2 600.3	3.3	243.4	14.3	2 044.8	11.0	4.4	231.3	7.1	41.0
<i>A. Plusvalía compartida</i>	689.0	0.7	54.8	0.9	557.1	2.1	0.5	60.3	1.0	11.9
Impuestos	529.1	0.5	51.8	0.9	420.1	0.6	0.5	47.5	1.0	6.3
Intereses	119.8	0.2	2.7	—	102.1	1.5	—	10.0	—	3.5
Regalías	40.1	—	0.3	—	34.9	—	—	2.8	—	2.1

<i>B. Plusvalía</i>	1 911.3	2.6	188.6	13.4	1 487.7	8.9	3.9	171.0	6.1	29.1
Depreciación ⁴	220.4	0.3	18.9	1.7	174.4	1.1	0.3	17.6	0.7	5.4
Reservas de activo ⁶	1 392.9	1.8	141.1	9.3	1 072.7	8.4	3.2	128.8	4.5	23.1
Amortización	21.0	0.1	5.4	0.1	12.8	—	—	1.4	0.1	1.0
Utilidades totales	277.0	0.4	23.2	2.3	227.8	-0.6	0.4	23.2	0.8	-0.4
Número de empresas con- sideradas	1 915	18	114	10	1 118	29	6	436	37	147

FUENTE: Banco de México, información no publicada.

* Dólares a \$12.50.

** Teóricamente no puede hablarse de plusvalía en el caso del comercio, servicios y transportes, pues ésta sólo es producida por el obrero; sin embargo se les incluyó en el cuadro al considerarse que en cierta forma es plusvalía que es apropiada por el capitalista de estos sectores a través del proceso de la circulación.

¹ Incluye ventas, maquila y otros

² Capital constante incluye: materias primas, energía y combustible, rentas y alquileres, y otros, menos regalías y reservas de activo (no fue posible identificar más conceptos).

³ Incluye sueldos, salarios y prestaciones.

⁴ Se incluyó dentro de plusvalía ya que la depreciación para las empresas de capital extranjero representa una forma de ocultar ganancias.

⁵ No fue posible separar C y V.

⁶ De hecho es capital para cubrir riesgos de pérdida.

es apropiada por mecanismos de circulación como parte de la renta diferencial de la tierra en zonas de agricultura tradicional.

Todo este fenómeno, producto de la acumulación, tiene sus manifestaciones en el desarrollo de la técnica (mayor productividad por hombre ocupado-extracción cada vez más acelerada de plusvalía-parcialización del trabajo profesional-incremento en el ejército industrial de reserva), lo que contribuye a mantener un nivel determinado de salarios³ y, por consiguiente, una relación adecuada al capital con mayores posibilidades de acumulación.

No obstante, "toda esta relación de productividad-explotación-acumulación acelerada que transforma la producción social y los medios de producción, confiriéndoles cada vez más, desde el punto de vista técnico, un carácter social, se convierte dialécticamente en el principal obstáculo para el desarrollo de la misma acumulación y su régimen capitalista de producción; contradicción que se expresa en la tendencia a decrecer la cuota de ganancia",⁴ la cual varía en sentido inverso a la composición orgánica de capital.⁵

Sin embargo, la economía monopolista ha dado lugar a diversos cambios; los capitalistas, mediante diversos recursos económicos y políticos, tratan de impedir, en cierta medida, el descenso de la tasa de ganancia, procurando mantenerla a su nivel y buscando incrementar la plusvalía, lo que como consecuencia agudiza el descenso relativo del capital variable, con el consiguiente incremento de la mano de obra desocupada. Algunos factores que impiden el descenso de la tasa de ganancia son: la inflación, las exportaciones de capital, la acción del Estado en beneficio del capital, las organizaciones patronales, etcétera.⁶

Continuando con lo que veníamos desarrollando, hemos visto cómo, empujada por el proceso de acumulación, la tendencia hacia la mecanización es buscada por el capitalista con el objeto de elevar la productividad del trabajador y extender su capital, presentándose así, un incremento constante en la composición orgánica del capital y un aumento en la tasa de plusvalía, la cual se encuentra

³ La superpoblación que desarrolla el proceso de acumulación constituye una forma de dominación del capital sobre la clase obrera, ejerciendo presión sobre los salarios.

⁴ Carlos Schaffer, *Capital y estructura sindical*, IIEc, UNAM, México 1974. Tesis profesional (mimeo.)

⁵ $g' = p' (1 - o)$. De esta fórmula se sigue que si suponemos que la tasa de plusvalía (p') es constante, la tasa de ganancia (g') varía en sentido inverso a la composición orgánica de capital (o). En otras palabras, si o sube g' tiene que bajar. Sweezy Paul, *Teoría del desarrollo capitalista*, Fondo de Cultura Económica, México 1975, p. 109.

⁶ *Ibidem*, p. 120.

en relación a la proporción entre el trabajo pagado y el no retribuido.⁷

Para el obrero, el aumento en la composición orgánica del capital significa mayor control en el proceso de trabajo, que pasa a ser regulado mediante normas cada vez más elaboradas que regulan el desarrollo del trabajo y el uso de los instrumentos, aumentando su explotación, como observamos en los siguientes datos acerca del sector manufacturero.

En el caso del sector industrial hemos comparado los datos de la IED con los totales nacionales dentro de cada rama de actividad. El total de la industria manufacturera en manos extranjeras durante el año 1970 obtuvo ingresos totales por 4 893 millones de dólares, presentando un total de costos por \$2 882.8 millones; de acuerdo a estos datos, su tasa de ganancia fue de 69.7 y la tasa de explotación de 244.2%, ocupando tan sólo 311 303 trabajadores; la plusvalía, en un 26.0%, la compartió con otros sectores a través de impuestos e intereses, en tanto que el 74.0% la absorbió completamente; ésta en su mayor parte fue a dar a sus empresas matrices en el extranjero a través de diversos métodos.

Comparando los datos anteriores con el total nacional en la industria manufacturera, tenemos que la IED concentró el 29.6% de los ingresos totales, el 22.8% del capital constante, el 32.4% del capital variable, el 56.2% de la plusvalía total y tan sólo el 20.5% de la fuerza de trabajo ocupada en manufactura, lo que nos revela la productividad de estos 311 303 trabajadores ocupados por la IED en 1970. De aquí la gran importancia que este grupo de obreros y empleados adquiere dentro de la fuerza de trabajo nacional.

De acuerdo a diferentes ramas manufactureras, los bienes de consumo duradero y de capital son los que utilizan un mayor porcentaje de maquinaria y equipo tecnológico por hombre ocupado, lo que hace que la productividad de éstos sea muy elevada. Así tenemos que, para este mismo año, las empresas presentaron ingresos totales por 1 566.4 millones de dólares, costos por \$ 1 080.1 millones, que representaron el 6.9% de los ingresos totales en estos sectores, el 53.0% del capital constante, el 58.9% del capital variable y el 90.1% de la plusvalía total nacional en estas ramas, presentando una tasa del 45.0%, en tanto la tasa de explotación se elevaba a

⁷ "Al crecer el volumen de los medios de producción que se enfrentan con el obrero asalariado como propiedad ajena, crece también la necesidad de fiscalizar su empleo, evitando que se malgasten o derrochen", Marx, *El capital*, tomo 1, p. 267.

190.2%, que recaía en 99 503 trabajadores mexicanos que representaban el 48.8% del total de la fuerza de trabajo en estos sectores.

Dentro del sector bienes de consumo duradero y de capital hay que mencionar que la IED en la industria de maquinaria no eléctrica obtuvo el 82.3% de la plusvalía total en este sector, y que en maquinaria eléctrica fue de cerca del 100%; que la tasa de ganancia en maquinaria no eléctrica fue de 46.5%, en maquinaria eléctrica 57.9%, y en equipo de transporte de 34.9, en tanto que las tasas de exportación se elevaron a 200.6%, 182.5% y 160.3% respectivamente; ocupando la primera el 37.9% del total de trabajadores en esta rama así como el 4.3% de los establecimientos; la maquinaria eléctrica el 59.8% de la fuerza de trabajo y el 12.8% de los establecimientos en esta rama, y en equipo de transporte el 41.95% de la fuerza de trabajo y el 5.9% de los establecimientos en este sector.

En cuanto a los bienes intermedios, la IED absorbió para este mismo año, el 33.5% de los ingresos totales en este sector, el 17.5% del capital constante, el 39.8% del capital variable, así como el 74.1% de la plusvalía total en este sector; en su conjunto este sector presentó una tasa de ganancia del orden de 96.7% y un 272.5% relativo a la tasa de explotación.

Dentro de este último apartado se encuentra la industria del caucho, sector de alta concentración, prácticamente dominado por unas cuantas ETN, las cuales ocupan un alto nivel de tecnología; en esta rama, los ingresos de los trabajadores están considerados entre los más altos del sector industrial. En este caso, la existencia de empresas nacionales —por lo general pequeñas empresas— está asociada al abastecimiento de las ETN. En relación a las cifras nacionales, la IED en caucho absorbió para 1970 el 62.6% del total de ingresos, el 75.8% el capital variable, el 39.5% del capital constante y el 93.7% del total de plusvalía; ocupando el 35.9% del total de la fuerza de trabajo en esta rama, con un promedio de 800 trabajadores por establecimiento. Aquí debemos tomar en cuenta que si bien la industria del caucho se encuentra distribuida en 3 440 pequeños y medianos establecimientos, la IED la encontramos en sólo unas cinco empresas transnacionales.

En este mismo apartado encontramos la química; en ella los ingresos totales de la IED representaban el 53.45% los totales nacionales: en capital variable era el 62.0%, en capital constante el 32.6% y en plusvalía cerca del 100% del total nacional; presentando tasas de ganancia y de explotación de 81.1% y 253.9%, respectivamente, que obtienen de la explotación de 64 092 trabajadores, que en su conjun-

to representan el 46.2% del personal total ocupado en esta rama, concentrados en 306 unidades de producción.

En el caso de los productos derivados del petróleo y carbón, los datos nos muestran una tasa de explotación sumamente alta: 628.1%, con una tasa de ganancia de 114.9. Es decir, aquí los 900 trabajadores —en su mayor parte altamente calificados— son sometidos a una explotación altamente intensiva, representando la plusvalía que obtienen la IED el 72.0% del total de la plusvalía en esta rama; debemos agregar que los salarios de los trabajadores son muy elevados, lo mismo sucede con la relación capital invertido por trabajador.

Dentro del sector de bienes de consumo no duradero, las industrias de bebidas y del tabaco sobresalen en la IED por las tasas de explotación a que son sometidos sus trabajadores: 349.0% y 534.3%, respectivamente; esto se debe a que si bien se trata de empresas muy mecanizadas técnicamente, con una alta concentración de capital, éstas ocupan un alto porcentaje de fuerza de trabajo no calificada y con bajos salarios —aquí el personal calificado es mínimo. Así tenemos cómo ocho tabacaleras absorben 16 400 trabajadores (2 050 por unidad), tratándose, en gran parte, de un buen número de trabajadores eventuales; siendo las empresas muy cuidadosas para no contraer compromiso con estos trabajadores que ocupan y desocupan según las etapas de la producción, obteniendo así el 100.0% del total de la plusvalía en esta rama.

Los ejemplos anteriores nos demuestran la importancia de los monopolios, los cuales, siendo pocos relativamente hablando y ocupando en proporción poca mano de obra, absorben la mayor parte de la plusvalía generada por los trabajadores. Esto demuestra, por una parte, la concentración y centralización de capital en estas empresas con relación al total nacional y, por la otra, la debilidad de las empresas nacionales, sin que con esto se quiera afirmar que estas últimas explotan menos a la fuerza de trabajo.

Al mismo tiempo en estos ejemplos hemos visto el papel vital que para la producción representa la clase obrera empleada en ETN, empresas cuya concentración de capital influye necesariamente en una clase obrera cada vez más divorciada de los medios de producción,⁸ o sea, una clase obrera en sí misma.

Esperamos que los resultados obtenidos en este pequeño ensayo contribuyan a hacer consciente, en el asalariado, la necesidad de luchar contra la tendencia a la degradación de las condiciones de vida y de trabajo a que se ve sometido, al irse reforzando su explotación.

⁸ Ver *La ideología alemana*.

CUADRO 10

ANÁLISIS DE LOS BALANCES DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO,
RECOMPONIEDO LAS PARTIDAS POR CATEGORÍAS MARXISTAS

--1970--

(Millones de dólares *)

Núm. de empresas	Ingresos totales ¹	Capital constante ²	Capital variable ³	Costos			Plusvalía compartida			Plusvalía		
				Capital constante ²	Capital variable ³	Plusvalía total	Im-puestos	Inte-reses	Depre-ciación ⁵	Reser-vas de activo ⁶	Amor-tización	Utili-dades totales
-1-	-2-	-3-	-4-	2-(3+4)	-6-	-7-	6+7+4	-9-	-10-	-11-	-12-	9+10+11+12
Total	1 118 4 893.0	2 059.7	823.1	2 010.2	420.1	102.1	522.2	174.5	1 072.7	12.8	227.8	1 487.8
I. Bienes de consumo no duradero												
211	958.8	455.8	133.4	369.6	142.7	12.8	155.5	21.1	154.3	1.5	36.9	213.8
Alimentos	389.0	238.0	46.5	104.5	17.3	7.5	24.8	9.2	61.5	0.7	8.2	79.6
Bebidas	172.3	81.6	20.2	70.5	23.0	0.8	23.8	4.0	28.3	0.4	14.0	46.7
Tabaco	202.2	52.5	23.6	126.1	91.0	0.9	91.9	2.6	23.2	0.1	8.3	34.2
Textiles	88.1	41.7	16.8	29.6	6.0	1.1	7.1	2.1	16.2	0.2	4.0	22.5
Calzado y vestido	33.8	16.5	7.3	10.0	1.9	0.7	2.6	1.0	5.2	-	1.2	7.4
Madera y corcho	3.8	2.1	0.5	1.2	0.1	0.1	0.2	0.2	0.6	-	0.1	0.9
Muebles y accesorios	19.8	6.7	6.3	6.8	0.8	0.6	1.5	0.6	7.2	-	-2.6	5.2
Cuero y conexas	4.2	1.9	0.8	1.5	0.4	0.1	0.5	0.2	0.6	-	0.3	1.1
Imprentas y editoriales	45.6	14.8	11.4	19.4	2.2	1.0	3.2	1.2	11.5	0.1	3.4	16.2
561	2 265.8	743.1	408.8	1 113.9	181.6	54.0	235.6	93.8	646.0	5.9	132.6	878.2
II. Bienes intermedios												
25	141.5	37.1	24.0	80.4	10.8	5.0	15.8	5.9	50.0	0.5	8.3	64.6
11	180.6	59.2	36.9	84.5	19.5	1.7	21.2	6.1	46.7	0.2	10.4	63.4
Papel y derivados												
Caucho												

Química	309	1 193.6	448.7	210.5	534.4	94.5	22.1	116.6	44.0	303.8	2.5	67.5	417.8
Derivados del petróleo y carbón	8	37.6	14.3	3.2	20.1	5.0	0.2	5.2	1.6	8.6	0.1	4.6	14.9
Minerales no metálicos	41	184.9	24.2	30.6	130.1	18.3	4.2	22.5	10.7	79.2	1.3	16.4	107.6
Metálicos básicos	35	286.6	77.7	42.6	166.3	16.5	14.6	31.1	13.8	104.4	0.8	16.1	135.1
Productos metálicos	132	241.0	81.9	61.0	98.1	17.0	6.2	23.2	11.7	53.3	0.5	9.3	74.8
III. Bienes de consumo duradero y de capital	280	1 566.4	824.4	255.7	486.3	88.3	33.0	121.3	56.3	246.3	5.1	57.3	365.0
Maquinaria no eléctrica	98	262.7	133.3	46.0	83.4	14.5	6.0	20.5	7.8	46.5	0.7	7.9	62.9
Maquinaria eléctrica	136	608.8	274.2	111.3	223.3	42.2	15.7	57.9	27.8	101.2	2.3	34.1	165.4
Equipo de transporte	46	694.9	416.9	98.1	179.6	31.6	11.3	42.9	20.7	98.6	2.1	15.3	136.7
IV. Manufactura diversa	66	102.0	36.4	25.2	40.4	7.5	2.3	9.7	3.2	26.1	0.3	1.0	30.6

FUENTE: Banco de México, información no publicada.

* Dólares a \$12.50 pesos.

¹ Incluye ventas, maquila y otros.

² Capital constante; incluye materias primas, energía y combustible, rentas y alquileres y otros, menos reservas de activo; no fue posible identificar otros conceptos ocultos en la cifra.

³ Incluye sueldos, salarios y prestaciones.

⁴ No fue posible obtener el monto de las regalías como en el cuadro anterior: sin embargo las diferencias que puedan presentarse son mínimas.

⁵ La depreciación se incluye dentro de la plusvalía ya que para las empresas de inversión extranjera es una forma de ocultar las ganancias.

⁶ El hecho de que sean cifras muy altas se explica porque incluye reservas para contingencias, cuentas dudosas, cargos diferidos, etcétera, en si es capital fijo que sirve para cubrir posibles pérdidas.

CUADRO II

ANÁLISIS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MÉXICO,
RECOMPONRIENDO LAS PARTIDAS POR CATEGORÍAS
MARXISTAS¹
—1970—

(Millones de dólares²)

	Costos			
	Ingresos ³	Capital constante ⁴	Capital variable	Plusvalía total
	— 1 —	— 2 —	— 3 —	1— (2+3)
<i>Total</i>	16 547.5	10 428.4	2 541.8	3 577.3
<i>I. Bienes de consumo no duradero</i>	7 067.5	4 536.3	1 037.5	1 493.7
Alimentos	3 109.7	2 245.4	307.1	557.2
Bebidas	945.2	563.4	131.5	250.3
Tabaco	242.2	94.9	21.2	126.1
Textiles	1 229.5	738.8	247.8	242.9
Calzado y vestido	655.1	393.3	133.4	128.4
Madera y corcho	191.1	109.7	39.0	42.4
Muebles y accesorios	165.9	94.9	36.3	34.7
Cuero y conexos	94.3	60.9	15.2	18.2
Imprentas y editoriales	434.5	235.0	106.0	93.5
<i>II. Bienes intermedios</i>	6 771.5	4 242.1	1 026.7	1 502.7
Papel y derivados	591.2	383.8	87.9	119.5
Caucho	288.7	149.8	48.7	90.2
Química	2 233.1	1 377.6	339.4	516.1
Derivados del petróleo y carbón	102.5	64.5	10.1	27.9
Minerales no metálicos	691.7	366.4	150.3	175.0
Metálicos básicos	1 926.4	1 371.6	194.8	360.0
Productos metálicos	937.9	528.4	195.5	214.0
<i>III. Bienes de consumo duradero y de capital</i>	2 529.9	1 556.3	433.9	539.7
Maquinaria no eléctrica	406.3	219.8	85.2	101.3
Maquinaria eléctrica	895.9	512.9	174.4	208.6
Equipo de transporte	1 227.7	823.6	174.3	229.8
<i>IV. Manufacturas diversas</i>	178.6	93.7	43.7	41.2

FUENTE: *Censo Industrial 1970*, SIC. Dirección General de Estadística.

¹ En este cuadro no fue posible dividir la plusvalía total en plusvalía retenida y plusvalía.

² Dólares a \$ 12.50.

³ Ingresos = producción bruta que incluye: valor de los productos elaborados, cobrado por maquila, variación de existencias, cobrado por servicios de reparación, activo fijo producido para uso propio, margen bruto de compra venta, venta de energía eléctrica y otros ingresos.

⁴ Incluye: materias primas y auxiliares, empaques y envases consumidos, combustible y lubricantes consumidos, refacciones, energía eléctrica, gastos por maquila, pagos por propaganda y publicidad, comisiones, otros, ventas y alquileres, patentes, marcas y regalías.

CUADRO 12

TASAS DE GANANCIA Y EXPLOTACIÓN EN LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS DE CAPITAL EXTRANJERO Y RELACIÓN DE LA PLUSVALÍA DE ÉSTAS DENTRO DE LA PLUSVALÍA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN MÉXICO

-1970-

	<i>Tasa de ganancia</i> ÷ <i>Plusvalía total IED</i>	<i>Tasa de explotación</i> ÷ <i>Plusvalía total IED</i>	<i>Plusvalía de las manufactureras con IED</i> ÷ <i>Plusvalía de la industria manufacturera mexicana</i>
	<i>C + V</i>	<i>V</i>	
TOTAL	69.7	244.2	56.2
Alimentos	36.7	224.7	18.7
Bebidas	69.3	349.0	28.2
Tabaco	165.7	534.3	100.0
Textiles	50.6	176.2	12.2
Calzado y vestido	42.0	137.0	7.8
Madera y corcho	46.2	240.0	2.8
Muebles y accesorios	52.3	107.9	19.6
Cuero y conexos	55.6	187.5	8.2
Imprentas y editoriales	74.0	170.2	20.7
Papel y derivados	131.6	335.0	67.3
Caucho	87.9	229.0	93.7
Química	81.1	253.9	100.0 *
Derivados del petróleo y carbón	114.9	628.1	72.0
Minerales no metálicos	237.4	425.2	74.3
Metálicas básicas	138.2	390.4	46.2
Productos metálicos	68.6	160.8	45.8
Maquinaria no eléctrica	46.5	181.3	82.3
Maquinaria eléctrica	57.9	200.6	100.0 *
Equipo de transporte	34.9	182.5	78.2
Manufactura diversa	65.6	160.3	98.1

FUENTE: Banco de México, información no publicada; *Censo industrial 1970*, SIC. Dir. Gral. de Estadística.

* En las ramas de la química y la maquinaria eléctrica la plusvalía apropiada por la IED pasa del 100%; suponemos que se trata de una transferencia de plusvalía de las empresas nacionales que absorben las de la IED.

2. *Papel político que juega la clase obrera ocupada por ETN*

El desarrollo del capitalismo en México tiene, como una de sus consecuencias, varias formas de explotación y organización de su mano de obra; explotación que va de acuerdo a los diversos sectores económicos, grado de concentración de capital y condiciones técnicas que observen los centros de producción donde se encuentran ubicados. El resultado es un proletariado que presenta distintos niveles de organización, condiciones de lucha, formas de vida y de conciencia de clase.⁹

En México, en los últimos 50 años, ha venido fortaleciéndose un sindicalismo integrado y controlado por el Estado que refuerza el proceso de acumulación; el control que éste ejerce sobre el proletariado hace que su peso sobre la estructura sindical sea decisiva,¹⁰ a lo cual se suma el hecho de ser, en general, un proletariado disperso, con bajo nivel de organización y sumamente enajenado. Una gran proporción de trabajadores no están organizados sindicalmente, además de que la organización sindical es prácticamente nula en el campo.

Una forma de control estatal es la manipulación de las grandes centrales obreras a través de líderes «charros» —parte integrante del sistema del partido oficial—, y que varía desde: a) enajenación política; b) control del registro de sindicatos; c) participación de los dirigentes sindicales en el Estado; d) calificación de existencia o inexistencia de huelgas; e) permitir bajos salarios y altas tasas de explotación, f) control de los sectores más estratégicos del proletariado, etcétera.¹¹

Según cifras oficiales, para 1970 existían 15 678 agrupaciones de trabajadores, las cuales contaban con 1.97 millones de afiliados de una PEA de 12.95 millones de habitantes; cifra que relacionada a los

⁹ Se es una *clase en sí*, en la medida en que el desarrollo de las fuerzas productivas hace cada vez más nítida la separación entre la producción y la apropiación de lo producido. Y se es una *clase para sí* en la medida en que se desarrolla la conciencia del papel objetivo que juega en la producción, al mismo tiempo que se adquiere la conciencia de los intereses que como clase se tiene.

¹⁰ "En suma alrededor de 800 000 del millón de trabajadores agremiados en el centro o módulo de la estructura sindical trabajan en dependencias, organismos y empresas dependientes del Estado", por otra parte, cerca de la mitad de los grandes sindicatos en México pertenecen a la confederación oficial, la CTM, que concentra alrededor de 800 000 a un millón de agremiados, siendo su peso político frente a las demás centrales obreras de por lo menos el doble. (Carlos Schaffer, ob. cit., pp. 170 y 39).

¹¹ *Ibidem*, p. 169.

8.05 millones de asalariados activos para este mismo año representaba una tasa de sindicalización del 24%. De acuerdo a estos mismos datos, la industria de transformación, sector con el mayor número de agremiados, con una población económicamente activa de 2.2 millones de personas, contaba con 803.316 agremiados y una tasa de sindicalización del 37%, lo cual significa que 1.37 millones en este sector carecieran de organización sindical y se encontrarán dispersos y desorganizados.¹²

Si bien la clase obrera ligada a las empresas trasnacionales, y grandes empresas en general, es de gran significación para la producción como fuente de plusvalía, ésta se define como un sector de gran importancia para la estructura de la clase obrera en México, ya que es en ella donde la acumulación de capital y el desarrollo industrial han creado, por la profundización de la proletarianización —o sea la separación entre productor y producto—, las condiciones objetivas que permiten la acción política que conlleva la formación de la conciencia para sí.

Algunas condiciones para la organización política de estos trabajadores se encuentran en: su concentración de grandes centros de producción, la división técnica del trabajo, su ubicación por tipo de sindicato a que se encuentran afiliados, etcétera.

De acuerdo a esto tenemos que mientras por un lado existen grandes centros productivos que concentran vastos contingentes de obreros organizados e integrados dentro de cada unidad productiva, por otro nos encontramos una gran proporción de PEA —un 76%— que se encuentra dispersa y aislada en miles de pequeñas y medianas empresas, cuya misma condición atomizada le crea mayores obstáculos en su organización,¹³ “por lo que sus demandas suelen proyectarse en forma de explosiones de descontento espontáneo, carente de continuidad y de peso político; todo ello determina que dichos sectores de la clase obrera carezcan por completo de peso político”.¹⁴

En las grandes empresas, la división técnica del trabajo somete a los obreros a técnicas y producción en serie, en donde el producto final es fruto del «obrero colectivo» consecuencia de la parcializa-

¹² Juan Felipe Leal y José Woldemberg, “El sindicalismo mexicano, aspectos organizativos” en *Cuadernos Políticos*, núm. 7, Ed. Era, pp. 36-39.

¹³ “Para la gran mayoría de los trabajadores no organizados, la vida sindical no existe y mucho menos la política, confían en el gobierno y en particular en el presidente, carecen de libertad política y sindical para manifestar su descontento, esperan pasivamente y aun con alegría a que se les satisfaga sus demandas”. Victoria Hernández, “Demandas laborales y lucha de clases” en *Estrategia*, vol 3, núm. 16, julio-agosto 1977.

¹⁴ “El sindicalismo”, ob. cit., p. 39.

ción de trabajos individuales o, lo que es lo mismo, la división sistemática de trabajo en operaciones limitadas de cada especialidad; división que consiste en "la ruptura de los procesos implicados en la hechura del producto, en múltiples operaciones realizadas por diferentes obreros".¹⁵

La división técnica del trabajo depende del grado de desarrollo que el capitalismo impone sobre las fuerzas sociales de producción. Una tendencia del capitalismo es la disminución de la fuerza de trabajo ocupada, en la medida en que el capital constante se incrementa; esto se expresa también en la limitación cada vez mayor que el obrero va teniendo del proceso de producción completo —por el desarrollo de la maquinaria que utiliza y la tecnología empleada—, ya que el capitalista rompe el proceso de trabajo fragmentándolo en múltiples operaciones, separando los procesos —algunos de los cuales son más simples que otros—, reconstruyendo este proceso bajo su propio control, abaratando la fuerza de trabajo, al desarticularla en sus elementos más simples.

Sin embargo, si bien esta fragmentación por un lado acelera el proceso de acumulación de capital, organizando la fuerza de trabajo para la producción, por otro lado, crea, en esta misma fuerza de trabajo, las condiciones objetivas para la organización política de clase.

Existen muy pocos datos sobre la organización sindical de este sector de población, cuya fuerza política en términos de capacidad de movilización y de importancia estratégica puede llegar a ser muy grande; en ello se explica el gran control de este sector por parte del Estado y de la iniciativa privada. Control —que como ya mencionábamos— varía desde la enajenación del trabajador a través de premios, ascensos, mejores prestaciones, etcétera, hasta una gran represión ante el impacto que pudiera tener una elemental conciencia de clase en el obrero, en caso de huelgas o acciones que podrían convertirse en arma peligrosa para el proceso de acumulación de capital. En este caso, la función del sindicalismo oficial consiste en reforzar la enajenación ideológica y el control político de los trabajadores, evitando la propagación de ideas y tendencias que pudieran despertar esta conciencia de clase.¹⁶

¹⁵ Harry Braverman, *Trabajo y capital monopolista*, Ed. Nuestro Tiempo, México 1974, p. 92.

¹⁶ Una forma de mayor control lo constituye la manera en que se encuentran los afiliados a la CTM; donde los trabajadores están dispersos en sindicatos y federaciones, si bien en forma caótica y dispersa a nivel de los trabajadores, se encuentran organizados a nivel superior de la estructura organizativa de la CTM, lo que permite amplios márgenes de maniobra a la burocracia sindical respectiva.

De una pequeña muestra de sindicalizados, producto de una investigación directa llevada a cabo por Carlos Schaffer¹⁷ hemos tomado algunas ramas industriales, donde, a pesar de lo reducido de la muestra, se observa el peso del personal sindicalizado en sectores donde existe una gran concentración de capital. La muestra representa el 38.4% del total de sindicalizados en la industria de transformación y sólo el 22% del total del personal ocupado.

CUADRO 13

PORCENTAJE DE SINDICALIZADOS POR PERSONAL OCUPADO
—1970—

<i>Rama de actividad</i>	%
TOTAL	22.0
Bebidas	71.1
Tabaco	25.2
Textiles	36.1
Cuero y derivados	19.0
Imprentas y editoriales	15.3
Papel y derivados	23.0
Caucho	19.6
Química	23.6
Minerales no metálicos	11.7
Metálicas básicas y carbón *	70.9
Productos metálicos	17.8
Maquinaria no eléctrica	3.0
Maquinaria eléctrica	16.7
Equipo de transporte	12.0

FUENTE: Carlos Schaffer, *Capital y estructura sindical*, IIEc, UNAM. pp. 147-150, (mimeo.)

* Incluye trabajadores de jurisdicción federal y privada, porque el sindicato industrial de trabajadores minero-metalúrgico de la Rep. Mex. (con cerca de 70 000 agremiados incluye trabajadores de ambas ramas. El 70% incluye además 27.5% de industrias metálicas básicas que no están sindicalizadas en el SITMMRM.

Continuando con la misma fuente, a continuación podemos observar cómo las subramas —en las que se encuentra un gran porcentaje de ETN—, absorben la mayor parte del número de sindicalizados por cada rama de actividad; así tenemos el caso de la industria del caucho, en donde la fabricación de llantas y cámaras absorbe el 97.6% del número de trabajadores sindicalizados dentro del total de la rama.

¹⁷ Carlos Schaffer, ob. cit.

CUADRO 14

PORCENTAJE DE TRABAJADORES SINDICALIZADOS DE LA
SUBRAMA DENTRO DEL TOTAL DEL PERSONL OCUPADO
POR RAMA DE ACTIVIDAD
—1970—

<i>Rama de actividad</i>	<i>%</i>
Bebidas:	
—Bebidas de agaves, aguardientes, fermentados y refrescos	70.0
Tabaco:	
—Fabricación de cigarrillos	81.8
Caucho:	
—Fabricación de llantas y cámaras	97.6
Química	
—Subramas de alta capacitación ^a	73.1
Maquinaria eléctrica:	
—Fabricación de tocadiscos, radios, TV, aparatos eléctricos y acumuladores	72.7
Equipo de transporte:	
—Fabricación y ensamble de automóviles, tractores, motores y equipo ferroviario.	85.1

FUENTE: Carlos Schaffer, *Ibid.*, pp. 147-150.

^a Fabricación de colorantes y pigmentos, gases industriales, ácidos, sales y productos químicos básicos, abonos y fertilizantes, insecticidas, resinas sintéticas, fibras artificiales, pintura y barnices, productos farmacéuticos, jabones y detergentes, cuero y grasas animales para la industria, tintes.

Aun cuando los datos anteriores sólo representan el 38.4% del total de trabajadores sindicalizados en la industria de transformación, éstos nos muestran la importancia de los trabajadores que laboran en las empresas trasnacionales y grandes empresas en general concentradas en los sectores más dinámicos de la economía; de aquí el reforzamiento en los métodos de control sindical por parte del Estado.

En lo que va de esta década, con la crisis del capitalismo se ha reforzado la explotación de las masas trabajadoras; una de sus repercusiones en el movimiento obrero mexicano ha sido el florecimiento de sindicatos independientes en los que se rompe con la dirección oficial en empresas importantes, no obstante el control estatal. Así se vienen presentando con mayor frecuencia huelgas y acciones al margen de la central oficialista. Sindicatos como Sindicato

Independiente de Trabajadores de la Industria Automotriz, Similares y Conexos, Volkswagen de México, Sindicato Nacional Revolucionario de Trabajadores de la Cía. Hulera Euzkadi, S. A., Sindicato Independiente de Trabajadores de Singer Mexicana, Sindicato de Trabajadores de Química Hoecht, Sindicato de Trabajadores de Babcock & Wilcox de México, S. A. de C. V., Sindicato de Trabajadores de Chrysler de México, de Nissan Mexicana, de Kelvinator, de General Electric, de Aceros Esmaltados y otros, son un ejemplo de este proceso.

Sin embargo, cuanto más organizado y fuerte es el movimiento obrero, más se amplía la regulación estatal; la represión a que se somete la actividad combativa de la masa trabajadora puede incluso llegar a tener consecuencias muy graves para los obreros de las grandes empresas; ejemplo de casos recientes los tenemos en los 600 trabajadores de Spicer,¹⁸ el movimiento de los obreros de Vidrio Plano de México,¹⁹ o la huelga de los trabajadores de "La Campana".²⁰

Todo este movimiento, aun cuando todavía no adquiere suficiente fuerza frente al total de la clase, presupone que la clase obrera está yendo más allá de las luchas exclusivamente salariales, poniendo en evidencia cada vez mayor, los temas de las condiciones de trabajo, la explotación a la que son sometidos, la conciencia de clase a la que han llegado. Hay sin embargo en este proceso una contradicción: todavía no madura lo suficiente en ellas una dirección y unificación del movimiento; como tampoco existe un conocimiento analítico sobre la división del trabajo en la fábrica; además de que "no han podido liberarse de la ideología burguesa, y en vez de confiar en sus propias fuerzas, siguen alentando la ilusión de que la burguesía «nacionalista», en el marco del capitalismo, lleve adelante la transformación social en beneficio de las grandes masas".²¹

¹⁸ Ver Raúl Trejo Delabre, "Lucha sindical y política: El movimiento de Spicer", en *Cuadernos Políticos*, núm. 8.

¹⁹ Ver "El movimiento obrero. Vidrio plano: un nuevo atentado contra el sindicalismo independiente", en *Punto Crítico*, año v, núm. 66, 5 de noviembre de 1976.

²⁰ Ver *Punto Crítico*, año v, números 66 y 67, del 5 y 22 de noviembre de 1976.

²¹ Alonso Aguilar, *Capitalismo y revolución en México*, Ed. Nuestro Tiempo, pp. 168-169.

IV. LA DIVISIÓN DEL TRABAJO Y LA FORMACIÓN DE LA MANO DE OBRA EN LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1. *La fragmentación del trabajo, la automatización y la organización*

La división del trabajo constituye un principio fundamental en la sociedad capitalista, impuesta por la planificación y el control del proceso de trabajo.

Con el sistema capitalista, dicho proceso se ve dividido sistemáticamente en múltiples operaciones limitadas de cada especialidad, realizadas por diferentes trabajadores, donde las operaciones correspondientes a cada empleado u obrero están totalmente planeadas por la gerencia, que le indica en detalle la tarea que debe realizar, cómo y en cuánto tiempo, así como las modalidades de funcionamiento y de organización de las máquinas.

Esta organización productiva del trabajo por la gerencia, considerada en el sistema capitalista como un principio básico para racionalizar el proceso del trabajo, deviene propiamente en una «técnica» sofisticada de explotación de la fuerza de trabajo.

Con el objetivo de elevar la productividad se desarrollan, junto a la constante revolución de los instrumentos de trabajo, programas, normas y estudios que tienden a mejorar la eficacia de empleados y obreros, subordinados cada vez más a la autoridad del capitalista a través de su cadena de gerentes y superiores.

Para la ETN, el análisis sistemático de los procesos de trabajo se hace necesario a fin de determinar el método apropiado de operar con el menor tiempo, menor esfuerzo y mayor rendimiento, para lo cual se determinan las máquinas, herramientas, métodos y procedimientos apropiados de trabajo, como es el caso de la disposición de las zonas de operación, circulación, distancias, instalación de dispositivos y aditamentos que faciliten las operaciones, simplifiquen y reduzcan movimientos y pasos innecesarios en los trabajadores.

El proceso del trabajo se convierte así en una cadena o secuencia de operaciones repetitivas y continuas entre distintos trabajadores y máquinas debidamente distribuidos en movimiento progresivo con el objeto de reducir los tiempos muertos. Cada operación empieza donde termina la que le precede.¹ Para la empresa, lo an-

¹ Algunos principios básicos para la técnica de la producción: a) Principio de la menor distancia: una operación empieza donde termina la que le precede, un operario toma la pieza donde la dejó su compañero de la operación

terior va a significar: menores costos de operación y mayor plusvalía con la consiguiente mayor explotación del trabajador y el mayor rendimiento en las operaciones; gracias a la parcialización del trabajo cada trabajador individual y sobre todo, el colectivo en su conjunto, se tornan cada vez más productivos, lo que le permite aumentar esta productividad sin necesidad de aumentar el salario en las mismas proporciones.

Este fenómeno se lleva a cabo tanto en la fábrica como en la oficina, al crecer al mismo tiempo el tamaño de la empresa y las funciones de la administración, estandarizándose todos los sistemas, procedimientos y métodos, fraccionándose las operaciones en unidades lo suficiente pequeñas, de relativamente fácil aprendizaje y en corto tiempo, con movimientos sistemáticos, hábitos y habilidades específicas que aumentan la capacidad de coordinar los movimientos del trabajador en el ambiente de trabajo, rodeados por una serie de sensaciones e incentivos por parte de la gerencia, que refuerzan el aprendizaje.

La fragmentación impide, al mismo tiempo, que cada uno de los trabajadores pueda comprender el proceso global del trabajo,² el cual se encuentra prefigurado desde arriba, en forma de pirámide jerárquica que permite controlar las distintas fases del proceso, como observamos en el diagrama 1.

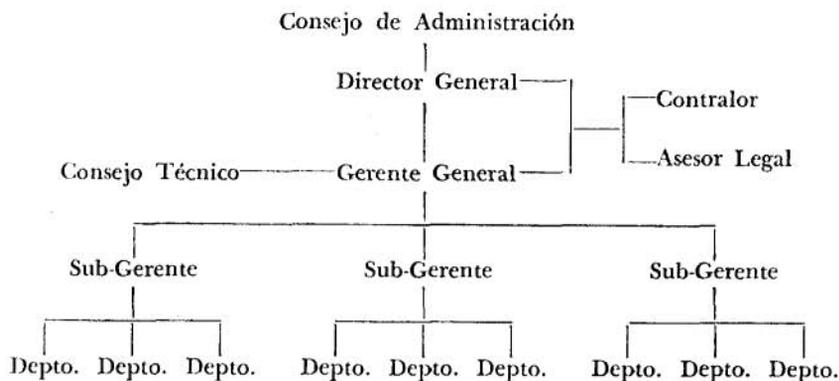
A su vez, la gerencia general podría dividirse en tres grandes áreas: producción, administración y mercadotecnia, las cuales a su vez se subdividen en innumerables aspectos, como observamos en el área de mercadotecnia. (Ver diagrama 2.)³

anterior. b) Principio de flujo del trabajo: el flujo implica un movimiento continuo, a un paso uniforme dado por la línea de producción. El flujo de trabajo es medido por el paso que lleva la producción en lugar de una cantidad específica. c) El principio de la división de la labor: el uso más eficiente de la labor es dar pequeñas porciones específicas de trabajo a cada uno de los operarios, asignados por especialidad y tiempo. d) Principio de simultaneidad: todos los operarios, al inicio, a lo largo y al final de la línea de producción trabajan simultáneamente en sus distintas operaciones sin completar todas las operaciones de una pieza cada uno. e) Principio de unidad: la línea entera ejecuta el trabajo como una unidad de producción. f) Principio de ruta de proceso: la ruta que sigue el proceso ya está establecida de antemano, evitando hasta donde sea posible las desviaciones. g) Principio de mayor rotación de la inversión en materia prima: la línea de producción proporciona una fluidez rápida del material a través de sus diversas operaciones ejecutadas simultáneamente. (*Simplificación del trabajo*. CFE, México 1966).

² Ver Braverman, *Trabajo y capital monopolista*, cap. "Sistema de métodos y movimientos", Ed. Nuestro Tiempo, México 1974.

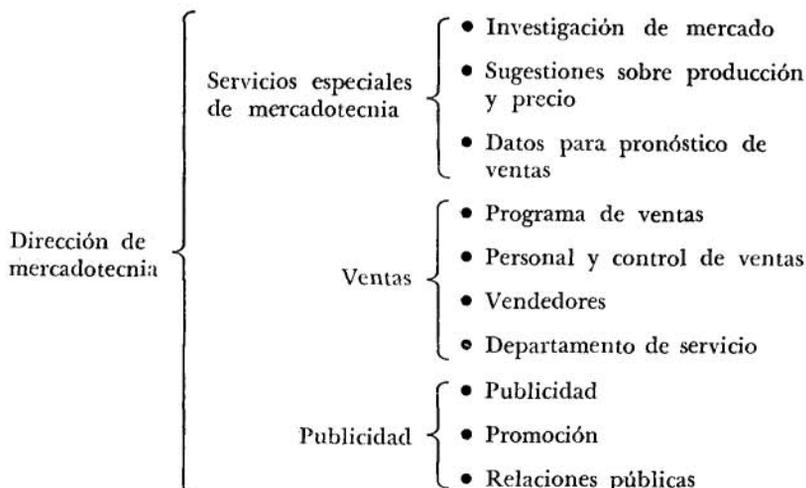
³ Ver Víctor M. Bernal Sahagún, *Anatomía de la publicidad*, pp. 72-78. Ed. Nuestro Tiempo.

DIAGRAMA 1



Para el empleado, este esquema de secuencias, la continua repetición de su actividad que va adquiriendo grados menores de calificación y una mayor automatización, significa que el contenido de su trabajo, el *status*, las remuneraciones y jerarquías, tiendan cada vez más a acercarse a las de los obreros,⁴ en otras palabras, significa su proletarización.

DIAGRAMA 2



⁴ "En el ámbito de la administración aproximadamente el 80% de las personas desarrolla tareas repetitivas, rigurosamente prescritas, sin ningún margen de discrecionalidad". Ver Armando Palma, Raniero Panzieri, *et al.*, "La división del trabajo en la fábrica", en *La división capitalista del trabajo*, Cuadernos de Pasado y Presente, núm. 32. Argentina 1974, pp. 108-109.

La mayor parte de los empleados tiende pues, a ser explotada en los mismos términos que el obrero y, como éste, no encuentra ningún interés en el propio trabajo. . . mejoras retributivas y conquistas de mayor poder contractual no frenan la degradación profesional y psicológica, ni invierten la tendencia a transformar a los empleados en objetos pasivos del proceso de producción.⁵

Este proceso permite a los grandes capitalistas, sobre todo en el caso de ETN, por una parte eliminar la «indispensabilidad» de empleados y obreros al reducir la importancia de las decisiones individuales, automatizando el funcionamiento del sistema, pudiendo hacer cambios de personal en las operaciones, según las altas y bajas de la producción. Por otra parte, se abarata la fuerza de trabajo, ya que el modo más común de hacerlo es desarticularla en sus elementos más simples.

Así, la remuneración del trabajador será tomando en cuenta el grado de dificultad, experiencia y formación requerida por la prestación de su trabajo, así como del ejército industrial de reserva, ya que la fragmentación del trabajo permite que detrás de cada trabajador exista cierto número de empleados u obreros, dispuestos a emplearse, en muchos casos, a más bajo costo.

Debemos agregar que para el trabajador calificado, y especialmente para el profesionalista, se presenta una gran contradicción: a medida que el desarrollo de las fuerzas productivas exige el desarrollo del trabajo intelectual y la formación de un personal más calificado, especializado y con mayores conocimientos técnicos, la ejecución de tareas parcelarias, monótonas y repetitivas, propias del capitalismo monopolista, lo conducen a su descalificación. Ejemplo, un químico farmacobiólogo en cualquier empresa farmacéutica transnacional, en donde los productos están bajo patentes, técnicas y métodos de trabajo instituidos por la matriz.

Esto es, al mismo tiempo que el capital, bajo la presión del desarrollo de las fuerzas productivas, tiene necesidad de cierto tipo de formación profesional en su fuerza de trabajo, la división del trabajo y la complejidad de su proceso, tiende a eliminar el trabajo vivo, a descalificarlo y hacerlo cada vez más mecánico y parcial, limitando —o más bien mutilando en su propio beneficio— el trabajo creador de soluciones originales que se vuelve incompatible con los criterios de rentabilidad del capitalista; es así como los ingenieros, químicos y demás profesionalistas, cuyo número se incrementa en las grandes empresas, se descubren como cualquier otro trabajador asa-

⁵ *Ibidem*, pp. 109-110.

lariado, subordinados a la ley del capital, pagados por un trabajo «prefabricado» y que es «bueno» en la medida en que es rentable a corto plazo. Sobre lo anterior Andre Gorz expresa:

Por temor a formar hombres que, debido al desarrollo «demasiado rico» de sus facultades, se negaran a la sumisión disciplinada, a una tarea demasiado estrecha y a la jerarquía industrial, se los ha querido amputar desde el comienzo, se los ha querido competentes pero limitados, activos pero dóciles; inteligentes pero ignorantes de todo lo que desborda su función; incapaces de alzar la mirada de su tarea. En una palabra, se los ha querido *especialistas*.⁶

2. *Formación de la mano de obra: calificación de la mano de obra, y métodos de adiestramiento*

El desarrollo del capitalismo en México ha venido haciendo necesaria una mejor formación de su fuerza de trabajo. No obstante, fenómenos tales como el desproporcionado crecimiento de la población, la política redistributiva de bienes y servicios, la adopción de determinadas técnicas de producción, así como la estructura de los sistemas educativos que no alcanzan a satisfacer la demanda, nos muestran elevados índices de desempleo, subempleo y carencia de mano de obra debidamente calificada.

En México, la gran masa de trabajadores cuenta con un nivel promedio de escolaridad de cuatro años de primaria. Así se presenta una inadecuación en calidad entre la oferta y la demanda de mano de obra. Por esto, gran parte de la demanda de trabajo tiene que satisfacerse con mano de obra de calificación inferior a la requerida —y de más bajo ingreso. Datos procesados por la Dirección General del Servicio Público del Empleo, y que se refieren al número y calificación de las personas que acudieron a dicha dirección en busca de colocación entre junio de 1972 y marzo de 1973 mostraron que

El número de solicitudes de empleo superó por un poco más del doble al número de empleos ofrecidos. La estructura de la demanda de mano de obra resultó compuesta en un 68.6% por personal calificado (incluyendo profesionales, personal administrativo y obreros calificados), mientras que los buscadores de trabajo resultaron con niveles de escolaridad sumamente bajos: más del 60% tenía, cuando más la primaria. Sólo el 1% eran técnicos a nivel medio y el 9% eran profesionales y técnicos de nivel superior.⁷

⁶ André Gorz, *Estrategia obrera y neocapitalismo*, Ed. Era, pp. 160-161.

⁷ Daniel Murayama Quezada, *Capacitación y formación profesional para el trabajo*, ARMO, vol. IV, núm. 14, enero-marzo 1974, p. 29.

Tradicionalmente, las acciones tendientes a la formación de los recursos humanos han seguido los objetivos propios de cada empresa. Además, ya "desde 1931 la legislación laboral mexicana establece la obligación de los patrones de proporcionar entrenamientos y capacitación, de manera regular y permanente, a sus trabajadores".⁸

Una respuesta del Estado a esta necesidad de mano de obra capacitada la constituyen medidas tales como la propia reforma educativa, así como el establecimiento de centros de capacitación a nivel medio como es el caso específico del Servicio Nacional de Adiestramiento Rápido de la Mano de Obra (ARMO), cuyo propósito consiste en la formación de instructores capacitados en técnicas de supervisión, con el fin de resolver, en cierta forma, el problema de adiestramiento de trabajadores en empresas industriales y de servicio. No obstante, la capacitación abarca sólo a una mínima parte de la población; para 1970-71, de las 160 escuelas que forman el sistema de educación tecnológica industrial, egresaron solamente 34 163 alumnos, cuando se estima que tan sólo la industria de transformación debería absorber cada año aproximadamente 60 000 personas, gran parte de las cuales constituyen estos niveles.⁹

Por su parte, ciertas empresas realizan internamente cursos de capacitación de acuerdo a sus necesidades y métodos de organización; esto se realiza sobre todo en las empresas grandes, donde a mayor intensidad de capital se requiere un nivel determinado de educación, así como cierta capacidad y preparación técnica y administrativa.

Ante la falta de datos al respecto hemos recurrido a otras fuentes, las cuales nos acercan al problema planteado. El primero se refiere a un estudio realizado por ARMO,¹⁰ en el área de fabricación y reparación de productos metálicos, en una muestra de 61 empresas —nacionales y extranjeras— con más de 100 trabajadores cada una. Se encontró que los 14 047 trabajadores estaban divididos en: 5.1% supervisores, 61.6% obreros, 14.2% ayudantes, 3.7% profesionistas y 15.4% otros; asimismo se distribuían en las siguientes áreas: 5.5% en mantenimiento, 67.8% en producción, 1.7% en control de calidad, 0.6% en seguridad industrial y 24.4% en otras áreas.

En su escolaridad el 68.8% del total variaba entre 4 y 6 años y sólo el 18.1% tenía una escolaridad de más de 6 años, por lo que un 94.9% de los establecimientos mostraban problemas para contratar obreros calificados.

En cuanto a cursos de adiestramiento, el 99.3% de los estableci-

⁸ Víctor M. Bernal Sahagún, *Las empresas multinacionales...* op. cit., p. 164.

⁹ *Recursos humanos en la fabricación de productos metálicos*, ARMO, p. xvii.

¹⁰ *Ibidem*.

mientos impartían constantemente cursos dentro de sus instalaciones, los cuales en un 89.8% de éstos eran impartidos por supervisores, y sólo un 24.1% de los casos se contrataba personal externo.

Es en las grandes empresas donde queda englobada la mano de obra calificada, que recurre a ellas en busca de mejores ingresos y ascensos, estableciéndose así una relación entre una mayor intensidad de capital y un mayor nivel de educación, capacidad y preparación técnica y administrativa en los trabajadores. Es decir, a pesar de la tendencia por descalificar el trabajo, de hacerlo mecánico y parcial, el gran capital, obligado por el progreso técnico, absorbe trabajadores cada vez más calificados. De ahí que el número de ingenieros, técnicos y profesionistas aumente en estas empresas buscando el capital transformar la iniciativa creadora de este personal especializado, que mutila en su propio beneficio.

En cuanto a capacitación y métodos de adiestramiento, una encuesta realizada recientemente a grandes empresas, con un promedio mayor de 850 trabajadores por empresa, como es el caso de la Volkswagen, Nestlé, Celanese Mexicana, Chrysler y otras, en su mayor parte trasnacionales, llegó a los siguientes resultados:¹¹

El 65% de las empresas contaba con una sección especializada en capacitación, asignada a la división de la administración de personal, a nivel de departamento; el 47% dedicaba un presupuesto que iba de 100 000 a 3 500 000 pesos de acuerdo a sus posibilidades económicas; presupuesto que es bastante modesto.

Por lo que se refiere a las áreas administrativas, en las que se lleva a cabo la capacitación, ésta se dirigía en mayor escala hacia el área de producción y mantenimiento, siguiéndole el área de ventas. Dentro de estas áreas, los esfuerzos de capacitación interna estaban dirigidos al nivel de ejecutivo medio y de supervisor, los cuales recibían cursos internos de capacitación de una o dos semanas, así como ocasionalmente cursillos en el extranjero, con opción a promociones. En el área de venta y mercadotecnia, además de los ejecutivos y supervisores, están los vendedores. Estos últimos internamente "reciben cursos de 3 a 6 semanas, en donde reciben principios básicos en administración de ventas, medios publicitarios y promoción, así como detallados cursos sobre los productos de la empresa y los principales competidores".¹²

En lo que se refiere al adiestramiento del personal obrero y técnico, su presupuesto también se mostró muy limitado, ya que en

¹¹ Rosa Ma. Zertuche, *La capacitación interna en las empresas industriales*, Revista ARMO, vol. III, núm. 13, oct/dic 1973.

¹² Víctor B. Bernal Sahagún, *Las empresas multinacionales...*, ob. cit., p. 166.

promedio correspondió a un 30% del destinado a la capacitación. Éstos recibían

breve adiestramiento en los sistemas y operaciones concretas, que realizan en la planta, complementada con métodos administrativos para técnicos —supervisores que tendrán personal a su cargo. Ocasionalmente, entrenamiento en la casa matriz para las altas gerencias de planta: el tiempo de adiestramiento varía entre uno y tres días para las labores no especializadas, o especializadas pero en maquinaria común a muchas industrias, ya conocidas por los nuevos trabajadores, hasta 3 o 4 meses, para niveles de supervisión y gerencia.¹³

Siguiendo con la encuesta citada, el 93% de la muestra contaban en su personal con instructores y expositores; éstos, si bien en muchos casos se dedicaban exclusivamente a esta función, en otros también realizaban otras funciones.

De aquí que como ya se concluye en un estudio ampliamente citado: "podemos asegurar que el adiestramiento que las ETN proporcionan a su personal en México, siempre está limitado a lograr un mayor rendimiento en un puesto concreto y no pretende elevar la calificación general de la mano de obra, a excepción de trabajadores destinados a posiciones gerenciales".¹⁴

V. CLASE OBRERA: INGRESOS Y CONSUMO

1. *Ingresos al trabajo en las empresas transnacionales*

Como sabemos, la fuerza de trabajo, bajo las relaciones capitalistas de producción, es una mercancía que se realiza a través de la compra-venta. El obrero, separado de los medios de producción, trabaja para el capitalista, y es obligado a aceptar el convenio de trabajo, al no tener otra alternativa para ganarse el sustento. Para aquél, dicho convenio se convierte en una forma de expandir su capital: el producto del trabajo es de su propiedad, de aquí que el proceso de trabajo sea dominado y moldeado por la acumulación de capital.

La utilización de maquinaria o equipo tecnológico está destinado al logro de una mayor productividad —la eliminación de trabajo vivo, el abaratamiento de la fuerza de trabajo— y, por consiguiente, una tasa más alta de plusvalía.

En México este fenómeno se ve agudizado por la misma depen-

¹³ *Ibidem*, p. 165.

¹⁴ *Ibidem*, p. 166.

dencia del proceso de acumulación interna. La gran empresa va marcando las pautas a seguir, y la utilización de maquinaria y tecnología, que incrementan la capacidad productiva, va haciendo cada vez más visible la incapacidad del sector industrial para absorber más trabajadores; al mismo tiempo, la acumulación de capital en la agricultura desplaza una gran cantidad de mano de obra hacia las ciudades, y el desarrollo de las actividades terciarias, como es el caso de los servicios y el comercio, se desenvuelven en forma desproporcionada. El resultado es el empobrecimiento creciente de una gran masa de población, el incremento en el número de desocupados y subocupados, el bajo nivel de vida de la mayoría de los habitantes y la consiguiente concentración del ingreso en un sector cada vez más pequeño.

Este «modelo» de acumulación provoca la expansión desigual de las fuerzas productivas (capital, fuerza de trabajo, tecnología, etcétera), concentrándose éstas en grandes unidades de producción, alrededor de las cuales giran una multitud de pequeñas y medianas empresas, lo que modifica, igualmente, la composición del proletariado que presenta una estructura cada vez más desigual, con fuertes diferenciaciones en su seno, de acuerdo al tipo de establecimiento donde se encuentre ubicado, y a las formas de organización y explotación a las que se encuentre sometido.

Una de estas diferenciaciones, en el aspecto económico, se refiere al monto de los ingresos laborales, aspecto que aparece muy variable de una planta a otra, concentrándose los ingresos más altos en aquellas empresas controladas por el capital monopolista, extranjero o nacional, y que crecen con cierta rapidez; en el caso opuesto tenemos una gran cantidad de pequeñas empresas, principalmente de bienes de consumo, actividades primarias y ciertos servicios, cuyos trabajadores a veces ni siquiera logran el salario mínimo, presentándose una gran polarización entre unos y otros. Debido a estas características, sería un error realizar comparaciones de ingreso entre el total de empresas nacionales y las ETN, ya que existen miles de pequeñas y medianas empresas, muchas de éstas a nivel artesanal, que haría que las diferencias de tamaño fuesen enormes.¹

¹ Por ejemplo, un estudio reciente señala que, en promedio, el nivel de remuneraciones a los trabajadores de las filiales es un 70% más alto que en las firmas nacionales. Porcentaje que se eleva a 90% en los bienes de consumo y 60% o menos en los demás sectores (Fernando Fajnzylber, *Las empresas transnacionales*, FCE, México.)

Por otra parte, de acuerdo a nuestra clasificación anterior —*supra*, cap. II— el ingreso per cápita de las grandes empresas representaba el 204.5% del de las pequeñas empresas dentro de las cuales existen miles de talleres artesanales.

Por lo tanto, para este capítulo hemos preferido comparar el ingreso de los trabajadores de las ETN en relación al ingreso laboral en las grandes y medianas empresas en general. Para ellos hemos tomado aquellas empresas clasificadas de acuerdo a la Dirección General de Estadística comprendidas dentro de las 54 ramas industriales y que constituyen una selección de empresas medianas y grandes —nacionales y extranjeras— y cuyas remuneraciones al trabajador son relativamente altas. (Ver cuadro siguiente.)

De acuerdo al cuadro:

1. Los trabajadores industriales de las ETN, caracterizados en gran parte con mano de obra calificada y una gran productividad, se encuentran dentro de los trabajadores mejor pagados en México.
2. Como dentro de las 54 ramas industriales se encuentran empresas de cierta importancia, tanto nacionales como extranjeras, suponemos que éstas en determinadas ramas pueden estar incluyendo sólo ETN, como es el caso del tabaco, hule, bebidas y química, de ahí que los ingresos per cápita sean iguales a los de las ETN.
3. El ingreso per cápita en las empresas con IED y aquellas comprendidas en las 54 ramas, es igual para el año 1970 (2.6 miles de dólares), presentándose una ligera diferencia para 1973 (3.6 miles de dólares, en las 54 ramas, 3.5 miles en las empresas con IED).
4. Para 1973 se presenta una gran diferencia en el ingreso per cápita entre las ETN y las empresas con IED, aun cuando dentro de estas últimas están comprendidas las ETN (4.4 miles de dólares en ETN y 3.5 miles en empresas con IED).

Estos puntos tienen su explicación en que los salarios más altos están relacionados a una composición de capital también más alta, o lo que es lo mismo, una creciente productividad del trabajo mediante equipos complejos y empleo de métodos de producción intensivos que entrañan tasas de explotación,² en donde los trabajadores se ven obligados a aumentar la intensidad del trabajo, que implica un constante producir.

Para completar las características del ingreso al trabajador en las ETN, hemos retomado rápidamente algunos puntos ya vistos con pro-

² Ver capítulo anterior sobre explotación de la mano de obra.

CUADRO 15

INGRESO ANUAL PER CÁPITA AL TRABAJADOR EN EMPRESAS
CON IED, ETN, Y EMPRESAS COMPRENDIDAS DENTRO DE LAS
54 RAMAS INDUSTRIALES
—1970/1973—

(Miles de dólares)

Actividades	54 ramas industriales ^a		Empresas con		
	1970	1973	IED ^b		ETN ^c
	1970	1973	1970	1973	1973
TOTAL	2.6	3.6	2.6	3.5	4.4
I. Bienes de consumo no duradero					
Alimentos	1.8	2.4	1.8	n.d.	4.0
Bebidas	3.3	4.2	2.7	n.d.	4.3
Tabaco	3.2	4.2	1.4	n.d.	4.2
Textiles	2.1	3.3	2.3	n.d.	3.5
Calzado y vestido	n.d.	—	1.6	n.d.	3.5
Madera y corcho	1.7	2.3	1.2	n.d.	—
Muebles y accesorios	2.1	2.7	2.1	n.d.	—
Cuero y conexos	n.d.	n.d.	2.8	n.d.	—
Imprentas y editoriales	n.d.	n.d.	3.0	n.d.	4.1
II. Bienes intermedios	3.0	4.0	3.0	n.d.	4.2
Papel y derivados	3.1	3.9	2.6	n.d.	4.6
Hule	5.1	7.8	4.6	n.d.	7.0
Química	3.0	3.8	3.3	n.d.	3.9
Der. del petróleo y carbón	2.9	3.3	3.7	n.d.	5.6
Minerales no metálicos	2.7	4.0	2.6	n.d.	4.1
Metálicas básicas	3.0	3.7	2.7	n.d.	4.1
Productos metálicos	2.9	3.8	2.4	n.d.	3.4
III. Bienes de consumo duradero y de capital					
Maquinaria no eléctrica	3.1	3.6	2.7	n.d.	3.9
Maquinaria eléctrica	2.5	3.1	2.1	n.d.	4.3
Equipo de transporte	3.1	4.4	3.3	n.d.	5.1
IV. Manufactura diversa	n.d.	n.d.	2.5	n.d.	3.8

FUENTES:

^a Estadísticas sobre las 54 ramas industriales, Dirección Gral. de Estadística.

^b Banco de México.

^c Muestra sobre 254 empresas multinacionales (*El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México*). Víctor M. Bernal, IIEc. OIT.

* Dato preliminar.

fundidad en la investigación sobre empleo e ingreso en estas empresas,³ y que en resumen son los siguientes:

1. Se nota una tendencia a la disminución de diferencias entre el ingreso de los obreros y empleados, sobre todo en el caso del sector industrial, relación que ha evolucionado a favor de mano de obra directa: la relación ingreso per cápita/empleados obreros de la IED en México fue de 2.6% en 1963, 2.2% en 1970 y 2.1% en 1973; tendencia que se acorta en algunas actividades industriales, como es el caso del caucho que de 1963 a 1970 bajó de 1.6% a 0.9%.⁴
2. No existen diferencias salariales significativas en cuanto al promedio de ingresos por trabajador de la IED en México y el trabajador de las ETN estadounidenses en países subdesarrollados.⁵
3. De acuerdo a la muestra de 252 casos, el ingreso per cápita para las ETN es de 4 414.8 dólares; sin embargo, internamente estas empresas presentan una gran polarización de ingresos, en forma tal que el 27.2% de los trabajadores apenas recibe un 11.9% del ingreso total; un 44.9% ubicado a nivel medio recibe el 35.5% del ingreso; en tanto que el 27.9% restante—localizado en la parte alta de la pirámide escalafonaria—recibe el 52.6% del ingreso.⁶ Dentro de este último grupo “el ingreso individual de los gerentes o directores de las filiales es de aproximadamente diez veces el promedio por trabajador y hasta 50 o más veces que el correspondiente a los empleados menos calificados”.⁷
4. En el sector industrial, el 27.8% de los trabajadores perciben el 12.4% del ingreso; un 45.3% recibe el 36.4% y el 26.9% restante absorbe el 51.2%.⁸
5. Una excepción en la polarización que caracteriza a las demás ramas industriales, la tenemos en la industria del caucho en donde la polarización es menor; esto tiene su explicación en su larga trayectoria política. El 69.2% de los trabajadores, que tienen un promedio de más de 4 400 dólares anuales per cápita,

³ Víctor M. Bernal Sahagún, Angelina Gutiérrez y Bernardo Olmedo. *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México*. OIT (ONU) IIEc, (UNAM), México-Ginebra, 1976.

⁴ *Ibid.*, p. 120-121.

⁵ *Ibid.*, p. 123.

⁶ *Ibid.*, p. 126-127.

⁷ *Ibid.*, p. 156.

⁸ *Ibid.*, p. 127.

absorben el 83.5% del ingreso; del resto, el 30.5% recibe el 16.4% del ingreso con un promedio de 2 201 a 4 400 dólares per cápita.⁹

6. Se presenta una relación más o menos estrecha entre ingresos altos y participación de ETN en algunas ramas industriales: "De las 10 ramas en donde la presencia de las ETN es determinante, 8 coinciden —no necesariamente en el mismo orden— con los ingresos per cápita más altos."¹⁰
7. "La sofisticada tecnología que utilizan por lo general las ETN es una presión para pagar elevados sueldos y salarios, ya que requieren una mano de obra calificada y más costosa; esto se explica no sólo a la fuerza de trabajo directamente productiva, sino a la amplia gama de técnicos, nacionales y extranjeros, en administración y mercadotecnia (vendedores, publicistas, etcétera) usualmente de altos ingresos por su escasez relativa."¹¹

De estos puntos importantes, podemos entrever que, aun cuando el ingreso per cápita promedio es más alto en las ETN que el promedio general, la fuerza de trabajo es aun muy barata en términos absolutos; por un lado dada la gran polarización que en éstas se presenta, y por otro, dada la productividad de este grupo de trabajadores, que permite incrementar con creces la masa de plusvalía.

Para concluir, presentamos el siguiente cuadro acerca de la variación del ingreso per cápita en relación a los distintos niveles de calificación en una empresa media de capital extranjero en México, en donde el nivel medio de las remuneraciones no se proyecta con igual proporción sobre dos distintos niveles de calificación, aun cuando no se incluyen algunas «gratificaciones» que recaen en alta proporción en los niveles de dirección, y que hacen que el ingreso per cápita aquí expresado sea más bien conservador.

Es de hacerse notar en el cuadro que si bien para 1970 las diferencias salariales entre un puesto de trabajo y otro son bastante grandes, para 1974 con los aumentos proporcionales, estas diferencias se agudizan; por ejemplo: si un gerente general aumentó un 50.4% en su sueldo entre 1970 y 1974, en los subjesefes fue de 28.8% y en los oficinistas, dibujantes, almacenistas y agentes de compras fue de sólo el 18.6%.

⁹ *Ibid.*, p. 127.

¹⁰ *Ibid.*, p. 129.

¹¹ Víctor M. Bernal Sahagún, "Las corporaciones multinacionales y la distribución del ingreso en México", en *Problemas del Desarrollo*, núm. 27. México, 1976.

Para la empresa el aumento de salarios junto a premios y gratificaciones que enajenan en mayor medida al trabajador, constituye otra forma de control y de explotación (primas por producción, ventas, «puntualidad y asistencia», «colaboración», etcétera).

2. *El trabajador de las empresas trasnacionales y el consumo*

Con el desarrollo de las fuerzas productivas, el medio de vida se ve transformado constantemente; la producción y el consumo se ven subordinados a las condiciones que impone el capital monopolístico. Cada vez aumenta más el número de mercancías que el capitalismo pone en circulación con el objeto de crear nuevas necesidades en el individuo, condicionadas a la necesidad del capital de obtener mayores ganancias, profundizando con ello las deformaciones de la economía mexicana.

Como producto de la irracional distribución del ingreso, en México se acentúa la contradicción entre la capacidad de producción y la de consumo,¹² proceso en el que juegan un papel muy importante los trabajadores de las ETN y de las grandes empresas en general: profesionistas, obreros calificados, empleados, agentes vendedores, etcétera, fruto del incremento continuo de la productividad del trabajo y el crecimiento desproporcionado de la esfera distributiva, cuyo ingreso medio los coloca dentro de un patrón de consumo de determinado tipo.¹³

El ingreso del trabajador constituye una de las formas con que las empresas monopolísticas —nacionales y extranjeras— se valen para reforzar la explotación. Como productor, hemos ya observado cómo el trabajador, a cambio de un salario un poco más elevado al de la generalidad, se ve sometido a la «disciplina» y condiciones que impone la industrialización; separado de su producto y atomizado en el proceso del trabajo, que ignora en su conjunto, es obligado a un constante producir, convirtiéndose en un ser cada vez más enajenado.¹⁴

Por otra parte, recordemos que una característica fundamental del

¹² Alonso Aguilar, *Mercado interno y acumulación de capital*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1974, p. 219.

Bajo el capitalismo monopolista la capacidad de producción tiende a crecer más de prisa que la capacidad de consumo de las masas, "lo que demuestra que lo que importa al capitalista y al capitalismo no es el consumo y menos aun la satisfacción de las necesidades sociales, sino el obtener la mayor ganancia posible a partir de la explotación de los trabajadores".

¹³ Ver André Gorz, *Estrategia obrera y neocapitalismo*, Ed. Era, México, pp. 91-92.

¹⁴ Ver capítulo anterior sobre explotación.

CUADRO 16

VARIACIÓN EN EL INGRESO PER CÁPITA DE LOS PUESTOS EN
LAS DIFERENTES DIVISIONES DE UNA EMPRESA EN LA
ZONA DE MÉXICO, D. F. (ANUAL)

—1970/1974—

(Miles de dólares)

<i>División y puestos</i>	1970	1971	1972	1973	1974
I. División administrativa					
1. Gerente general	23.6	27.5	29.1	31.7	35.5
2. Gerentes *	12.0	15.0	14.0	15.6	19.1
3. Jefes y subjefes **	6.6	5.8	5.7	6.6	8.5
4. Auxiliares de contabilidad, cajeros y operadores	3.1	3.0	3.0	3.5	4.6
5. Analista de sistemas	—	6.9	7.0	8.3	9.8
6. Operador de computadores y programadores	—	4.3	4.5	5.6	6.3
II. División manufactura					
1. Gerentes ***	13.6	12.0	13.5	13.7	15.6
2. Supervisores	8.1	7.3	7.2	8.0	9.9
3. Jefes de turno	6.1	6.5	5.5	6.8	7.8
4. Oficinistas, dibujantes, al- macenistas y agentes de compras	4.3	4.0	3.4	3.9	5.1
III. División ventas					
1. Gerentes ****	14.2	13.83	15.5	16.2	17.7
2. Supervisores, corresponsal de ventas, ingeniero de ventas y vendedores	5.9	6.4	6.7	7.2	8.3
IV. Puestos generales					
1. Gerente de tráfico	8.0	7.6	8.8	9.0	11.7
2. Secretarias, archivistas, re- cepcionistas, mecanógrafas, mensajeros, etcétera	Los ingresos fluctúan entre 1 y 5 mil dólares.				

FUENTE: *Encuesta sobre tendencias de salarios, sueldos y prestaciones*. American Chamber of Commerce, México 1975.

* Gerentes de administración, de personal, de relaciones públicas, jefe del Depto. de Contabilidad y asistente al gerente general.

** Jefes y subjefes de costos, crédito y nómina, y asistente al gerente del departamento de contabilidad.

*** Gerentes de planta, planeación y compras.

**** Gerentes de ventas, publicidad, mercadotecnia y de marca.

capital es la de convertir la fuerza de trabajo en mercancía, cuyo valor de uso es la de producir plusvalía, fuerza que es pagada a través del salario, por medio del cual se mantiene y autorreproduce. Sin embargo, el valor de la fuerza de trabajo no corresponde a la satisfacción ilimitada de sus necesidades, sino la satisfacción de las necesidades mínimas. Además, el capital está creando constantemente nuevas «necesidades», que transforman el modo de vida del trabajador y hacen que el asalariado se encuentre en medio de una campaña encarnizada de productos que lo mantienen siempre insatisfecho, ya que su salario nunca será suficiente para satisfacerlo.

Es decir, como consumidor, el trabajador se ve sumido en un mundo de propaganda y publicidad cada vez más complejo y sofisticado, producto de la competencia monopolística: periódicos, revistas, estaciones de radio y televisión, el cine, etcétera, van guiando cada minuto de su vida —su hogar, vida cultural, trabajo, diversiones, etcétera—, creándole nuevas necesidades que lo impulsan a comprar constantemente, a vivir del crédito, y a adquirir líneas comerciales de moda, que lo colocan en una situación de consumo forzoso y pasivo, orientado hacia productos que permiten cuotas más altas de ganancia. Así vemos cómo, mientras las campañas de ventas alcanzan enormes dimensiones, los bienes de consumo suntuario se multiplican bajo la máscara de determinada marca o empaque, manipulando la necesidad y el gusto del individuo y provocando en éste un continuo descontento debido a las necesidades que le crean y los recursos económicos que éste posee para satisfacerlas.¹⁵

Individualmente, la ETN ejerce en cada trabajador el interés por el ascenso, por «elevarse» por encima de su situación proletaria, escalar puestos y tratar de alcanzar los ingresos más altos. Su ascenso en la escala laboral significa mayores ingresos, así como la transformación y diversificación de sus necesidades, que se vuelven cada vez más sofisticadas y cambiantes, resultado del continuo «bombardeo» de nuevos productos que atraen su atención. Así, mientras más gana, más gasta; penetra al mundo de las tarjetas de crédito y de bienes suntuarios y su «status» lo concibe a través de productos que simbolizan un supuesto confort; la burguesía, con sus residencias, automóviles último modelo, viajes y cuentas bancarias en el extranjero, modas y con todo tipo de bienes y servicio, se convierte en el modelo

¹⁵ «La competencia monopolista se basa, en buena medida, en la diferenciación de productos, la cual ha venido a desplazar a segundo término el valor de uso de las mercancías, impulsando su venta con base en su apariencia exterior, deformando así la esencia del consumo.» Víctor M. Bernal Sahagún, *Anatomía de la publicidad*, Ed. Nuestro Tiempo, México 1974, p. 45.

de vida que trata de alcanzar. El logro de por lo menos alguno de estos bienes se convierte en su objetivo, aun cuando se trate de artículos y servicios que se encuentran muy lejos de ser los que satisfacen mejor y más racionalmente una determinada necesidad.¹⁶

Es decir, manipulando al individuo la ETN realiza aquellos artículos que aparecen como la ilusión del consumidor por demostrar, mediante su consumo, el nivel de vida que ha alcanzado, y que no es más que una estrategia convencional de la ETN para maximizar sus ganancias.¹⁷

En esta forma, para el trabajador, mayor ingreso encuentra su relación en la mayor diversificación del gasto. Una forma de observar lo anterior —aunque no específicamente en trabajadores de ETN— lo tenemos en el siguiente cuadro, en donde un empleado administrativo a nivel «ejecutivo junior»¹⁸ dedicó en 1974 sólo el 21.5% de su ingreso en alimentos y bebidas; en tanto que un obrero calificado, o un empleado a nivel inferior al anterior, le dedicaba a este mismo aspecto el 33.5%. Por otra parte, de acuerdo a una encuesta realizada por la Comisión Nacional de Salarios Mínimos,¹⁹ el trabajador medio de una pequeña empresa, con ingreso mínimo mensual hasta de 104 dólares,²⁰ durante 1970 gastaba en alimentación entre un 60% a un 80% de su ingreso mensual familiar, dedicando el resto a medio satisfacer otras necesidades básicas como son vivienda y vestido (ver cuadro 17). Para este último, la educación, las diver-

¹⁶ Un ejemplo lo tenemos en el siguiente anuncio que apareció en *Excelsior*, el día 27 de septiembre de 1977:

“¿QUIERE USTED SER COMO ELLOS? Muchas personas transitan por la ciudad en lujosos automóviles, a la vez que viven en preciosas residencias. Estas personas tienen fisonomías positivas. Lucen atuendos magníficos y la sonrisa tranquila del ÉXITO. Ellos como usted ahora, aspiraban y deseaban una maravillosa y definitiva OPORTUNIDAD. Este es el momento preciso para emprender la carrera más brillante hacia el triunfo perenne. No pierda un solo minuto más, le ofrecemos esa ansiada oportunidad. Solicitamos personas de carácter dinámico, caballeros implacables en cuanto a lograr sus ambiciones se refiera. Mayores de 21 años y magnífica presentación. Acudir a Plaza Necaxa No. 6, 7º piso.”

¹⁷ “...lo característico de la sociedad capitalista es que obliga a los individuos a comprar *individualmente* como consumidores, los medios de satisfacción de los cuales les ha expoliado *socialmente*”. André Gorz, ob. cit.

¹⁸ Aún cuando las categorías ejecutivo junior o empleado a nivel inferior al ejecutivo junior no sean estrictamente sólo trabajadores de las ETN, éstas se acercan mucho al nivel de vida de los trabajadores de las ETN. El ejecutivo junior típico de la ciudad de México, generalmente ocupa un puesto administrativo al nivel o cerca del nivel más bajo de la gerencia; ocasionalmente se le localiza a nivel medio de la gerencia.

¹⁹ Comisión Nacional de Salarios Mínimos, *Familias con salario mínimo. Algunas características sociales y culturales*. México, 1971.

²⁰ A \$12.50 por dólar.

CUADRO 17

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL INGRESO FAMILIAR,
SEGÚN TIPOS DE INGRESO

<i>Ingreso mensual familiar (\$)</i>	<i>Alimentación</i>	<i>Vivienda</i>	<i>Vestido</i>	<i>Otros</i>
De 100 a 200	84.6	4.7	3.3	7.4
De 201 a 300	71.5	14.0	12.6	1.9
De 301 a 400	75.2	4.9	11.2	8.7
De 401 a 500	63.2	15.5	9.2	12.1
De 501 a 750	64.7	12.1	9.5	13.7
De 751 a 1 000	64.9	11.1	10.7	13.3
De 1 001 a 1 300	61.8	13.4	8.8	16.0
De 1 301 y más	62.9	12.7	9.7	14.7

FUENTE: Comisión Nacional de Salarios Mínimos. *Familias con salario mínimo. Algunas características económicas, sociales y culturales*. México 1971. Encuesta directa realizada por la comisión.

siones y demás, se presentan sólo ocasionalmente, en tanto que el «ejecutivo junior» dedicaba un poco más del 41% de su ingreso a los rubros de transporte y comunicaciones, educación, esparcimiento y diversiones y otros bienes y servicios. Por su parte, el obrero calificado invirtió en estos mismos rubros sólo el 30% de su ingreso.

En el cuadro observamos también los efectos de la inflación en México ya que de 1968 a 1974 se presentan algunas contracciones en todos los rubros, exceptuando alimentos, bebidas y tabaco, así como arriendos, combustible y alumbrado, cuyos precios se disparan y «ahogan» cada vez más a las clases populares.

Continuando con nuestras observaciones, tenemos que mientras una minoría despilfarra su ingreso en bienes y servicios superfluos de lo más disímil, una gran mayoría, con insuficiente capacidad de consumo, vive en medio de necesidades fundamentales ampliamente insatisfechas (alimentación, viviendas, escuelas, higiene, vestido, etcétera) lo que constituye un obstáculo, a la vez que una condición para el desarrollo del mercado.²¹

Esto se expresa en el siguiente párrafo:

La insuficiencia del consumo es un hecho que depende simultáneamente, de otros dos, que en el desarrollo económico de México se aprecian

²¹ "...la insuficiencia de la capacidad de consumo de las grandes masas ha sido un obstáculo a la vez que una condición para el desarrollo del mercado, y simultáneamente un fenómeno derivado tanto del incipiente desarrollo del país como de una ampliación —cualquiera que haya sido su ritmo— del mercado y del capitalismo." Ver Alonso Aguilar, *Mercado interno...*, p. 16.

CUADRO 18

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL INGRESO A NIVEL EJECUTIVO
JUNIOR Y OBRERO CALIFICADO
—1968/1974—

Categorías	Ejecutivo junior				Obrero calificado ^a			
	1968	1970	1972	1974	1968	1970	1972	1974
Alimentos, bebidas y tabaco	22.4	21.5	23.7	21.5	31.8	31.8	30.7	33.5
Vestido	9.1	8.5	7.3	10.4	9.5	9.4	8.8	10.8
Arriendos, combustible y alumbrado	20.8	22.1	26.3	21.8	20.0	20.6	22.4	19.3
Muebles y enseres domésticos	4.2	3.7	3.1	3.4	7.0	7.0	6.3	5.8
Servicio médico y conservación de la salud	1.7	1.5	1.8	1.7	1.5	1.6	1.6	1.2
Transporte y comunicación	11.5	11.9	10.3	10.0	4.8	4.7	4.2	3.9
Educación, esparcimiento y diversión	17.3	16.3	15.2	16.6	10.8	10.8	10.5	9.7
Otros bienes y serv.	13.0	11.6	12.3	14.6	14.6	14.1	15.5	15.8
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Cámara Americana de Comercio. *Índice del costo de la vida, nivel ejecutivo junior y clase media en México, Guadalajara y Monterrey, 1975.*

^a Incluye obreros calificados, a nivel inferior al ejecutivo junior y profesionistas que no han ascendido.

con toda claridad: por un lado la creciente amplitud e intensidad del desarrollo del capitalismo y por el otro lado la subsistencia de condiciones económicas y sociales que tienden a frenar ese desarrollo.²²

Es decir, para el capital monopolístico no importa la solución a las necesidades básicas de la gran población, que se encuentra en condiciones muy limitadas de consumo, sino la obtención de la mayor ganancia posible a partir de la explotación de los trabajadores. En esto se explica el carácter de las deformaciones y su profundización en la economía mexicana; a su vez, es una condición básica que hace esperar la agudización de la crisis que actualmente vive el país.

²² *Ibid.*, p. 23.

Por otra parte, unida a la creciente elevación de los precios que se ha acentuado en los últimos años, el costo de vida del trabajador de las ETN y de las grandes empresas en general, propensos al consumo y al despilfarro, se eleva en forma acelerada, acentuándose en los sectores más altos. Esto es de gran importancia, sobre todo si se toma en cuenta de que es este sector laboral sobre el que descansa una gran parte del mercado de las ETN (ver cuadro 19).

Si bien de 1970 a 1974 el gasto en alimentos por parte de funcionarios, profesionistas y obreros calificados de las grandes empresas se elevó en forma más o menos similar al de los precios al consumidor, en los demás aspectos, como son diversiones, vestido y servicios, el costo de vida de estos sectores se elevó en forma extraordinaria. Como resultado, el costo de vida de un "ejecutivo se incrementó, para estos mismos años, en 102.9%, el de un obrero calificado en 70.3%, en tanto que los precios al consumidor se elevaron en un 53.45%".²³

Con lo expuesto anteriormente, parece ineludible afirmar que el capitalismo, en su fase actual, con todo el enorme desarrollo de las fuerzas productivas, es incapaz de dar una solución a los grandes problemas sociales y económicos que aquejan a este país; su desarrollo indica que cada día se profundizarán más las ya enormes contradicciones sociales que sólo pueden ser resueltas por un cambio en las relaciones sociales de producción, es decir, las relaciones entre los hombres.

²³ *Ibid.* Esto es, a pesar de que en México no ha llegado a integrarse un sistema de crédito a los consumidores semejante al que existe en EU y otros muchos países. (Alonso Aguilar, ob. cit., p. 39).

CUADRO 19

ÍNDICES DEL COSTO DE VIDA A NIVEL OBRERO CALIFICADO, EJECUTIVO JUNIOR
Y PRECIOS AL CONSUMIDOR
1970 = 100

Categorías	Precios al consumidor				Obrero calificado ^a				Ejecutivo junior			
	1968	1970	1972	1974	1968	1970	1972	1974	1968	1970	1972	1974
TOTAL	91.99	100.0	110.67	153.54	93.75	100.0	112.06	170.26	86.70	100.0	119.78	202.90
Alimentos, bebidas y tabaco	92.59	100.0	108.89	163.80	91.62	100.0	106.89	173.75	83.10	100.0	108.97	165.58
Prendas de vestir	92.08	100.0	112.98	155.89	97.59	100.0	104.87	197.15	91.46	100.0	101.62	245.67
Arriendos, combustible y alumbrado	90.01	100.0	110.80	134.11	88.85	100.0	122.16	160.54	81.68	100.0	143.33	200.00
Muebles y enseres domésticos	88.73	100.0	109.49	148.53	96.06	100.0	100.60	142.73	99.58	100.0	100.00	190.00
Servicios médicos y conservación de la salud	93.46	100.0	112.52	137.29	100.00	100.0	118.13	138.50	100.00	100.0	142.00	240.01
Transportes y comunicación	97.65	100.0	108.10	156.54	97.57	100.0	99.51	144.11	83.84	100.0	104.17	169.59
Educación, esparcimiento y diversiones	89.85	100.0	115.63	150.94	94.50	100.0	107.52	161.58	93.91	100.0	114.39	211.12
Otros bienes y servicios	93.54	100.0	114.69	145.65	54.97	100.0	169.63	286.81	98.95	100.0	105.89	228.89

FUENTE: *Indicadores Económicos*, Banco de México, vol. iv, núm. 3, p. 30, febrero 1976. *Índice del costo de vida a nivel ejecutivo junior y clase media*, Cámara Americana de Comercio.

^a Incluye obreros calificados, empleados a nivel inferior al ejecutivo junior, profesionistas que no han ascendido.

LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y AMÉRICA LATINA

RENÉ BÁEZ *

SUMARIO: *Introducción. I. Perfil de la crisis capitalista. II. El «boom» de las trasnacionales. III. La inversión extranjera en América Latina: evolución y consecuencias. IV. La política de las trasnacionales hacia América Latina. V. Las trasnacionales y la política exterior de los Estados Unidos. VI. Perspectivas.*

Hoy yanqui, ayer española,
sí, señor,
la tierra que nos tocó,
siempre el pobre la encontró
si hoy yanqui, ayer española
¡cómo no!

NICOLÁS GUILLÉN

INTRODUCCIÓN

Las empresas trasnacionales constituyen uno de los problemas centrales de nuestro tiempo y seguramente van a dominar la polémica internacional en los próximos decenios. Esta preocupación obedece a múltiples razones, aunque sustancialmente a la inmensa gravitación de tales corporaciones en la economía mundial contemporánea.

Judd Polk —presidente de la Cámara de Comercio Norteamericana— ha calculado que para fines de siglo esas modernas sociedades de negocios estarán en posesión de activos productivos por un valor de 4 000 billones de dólares. La Exxon, la General Motors o la Shell registran niveles de operación que superan el producto social de la mayoría de países. Episodios como la crisis del dólar y la crisis energética revelaron que incluso economías como la estadounidense —vale decir, la principal matriz de los supermonopolios— resultan vulnerables a las manipulaciones económico-financieras del capital corporativo.

* Ecuatoriano, investigador visitante del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM durante 1976.

El colosal poderío de las firmas trasnacionales ha venido provocando una serie de consecuencias y fenómenos inéditos e imprevisibles hasta un pasado reciente.

Así, por ejemplo, según se anota en un último *best-seller* sobre las corporaciones:

los gerentes y administradores de empresas como la General Motors, la IBM, la Pepsico, la General Electric, la Pfizer, la Volkswagen, la Exxon y unos pocos centenares más adoptan decisiones comerciales más trascendentales que las de la mayoría de gobiernos soberanos, acerca de dónde vivirán los hombres, en qué trabajo se ocuparán (si no se les niega), qué comerán, beberán y vestirán; qué clase de conocimiento fomentarán las escuelas y las universidades, y qué clase de sociedad heredarán sus hijos.¹

La conciencia de semejante poder se refleja en opiniones como la de George Ball —ex subsecretario de Estado nortamericano y alto ejecutivo de la Lehman Brothers— según el cual: “Las corporaciones globales representan un concepto moderno elaborado para satisfacer los requerimientos de la era moderna, mientras que el Estado-nación es una idea muy pasada de moda”; o en la asimilación por parte de Jacques Maisonrouge, presidente de la IBM, del lema «¡Abajo las fronteras!», originalmente de los estudiantes del Mayo francés.

Más allá de su prepotencia las palabras de los «hombres-corporación» no dejan de revelar circunstancias objetivas del actual cuadro internacional; situación ésta que, en última instancia, no supone otra cosa que la imposibilidad de comprender al capitalismo e imperialismo modernos al margen del análisis de sus más evolucionados mecanismos de funcionamiento y reproducción, constituidos precisamente por las gigantes corporaciones internacionales.

Estos puntos de vista constituyen la premisa del presente ensayo que, específicamente, se orienta a la exposición y análisis del impacto económico-político de la creciente penetración de las empresas trasnacionales en los países latinoamericanos.

Casi huelga señalar que la propia dimensión del tema define a este trabajo como una exploración primaria sobre un conjunto de problemas cuyo cabal discernimiento reclama una reflexión cada vez más amplia y colectiva.

¹ Richard J. Barnet y Ronald E. Müller, *Los dirigentes del mundo*. Ed. Grijalbo, Barcelona, 1976, p. 19.

I. PERFIL DE LA CRISIS CAPITALISTA

El «siglo americano» inaugurado por los bombardeos a Hiroshima y Nagasaki, en 1945, exhibirá síntomas concluyentes de erosión treinta años después. Entre tales síntomas destaca el que se refiere a continuación.

Vietnam, 1975:

A las 11:30 de la mañana del 30 de abril de este año —hora de Indochina—, el joven Tran Xuan Thuc, jefe de un pelotón de infantería, colocó la bandera de la victoria en el mástil más alto del Tan Duc Lap (Palacio de la Independencia), en Saigón, hoy Ciudad Ho Chi Minh.²

Este episodio culminante de la lucha del pueblo vietnamita señala una fecha clave de la historia moderna, pues corresponde a la quiebra definitiva del compromiso «total» que los Estados Unidos —a título propio y en representación del denominado «mundo libre»— asumieran en el sudeste asiático. Primero fue Vietnam, luego, en ese mismo año, el «dominó» antimperialista se extenderá a Laos y Camboya, y, en 1976, al África, con el fulminante triunfo del pueblo angoleño sobre las oscuras fuerzas del neocolonialismo y el *apartheid*.

Esta escalada victoriosa de las fuerzas de la paz y el socialismo destruyó para siempre el mito de la invencibilidad militar del imperialismo, constituyéndose en un alto estímulo moral en la lucha mundial contra el capitalismo y el imperialismo.

Estos acontecimientos y sus proyecciones no constituyen, desde luego, sucesos azarosos o incidentales sino, al contrario, se inscriben inequívocamente en la inexorable dialéctica de crisis y descomposición de la civilización capitalista.

Es éste un proceso que se manifiesta en dimensiones múltiples, aunque su causalidad íntima —su «anatomía»— se tiene que localizar en los cambios operados en la propia matriz del capitalismo y el imperialismo contemporáneos.

Alrededor de este problema cabe anotar que, conforme señala un autor, el imperialismo en la segunda postguerra se configura en una estructura «monopólica-estatal y de integración en torno a los Esta-

² Marta Rojas, «Vietnam peleó por todos, y venció», *Casa de las Américas*, núm. 92. La Habana, septiembre-octubre, 1975, p. 58.

dos Unidos".³ Esta estructura se consolida por la concurrencia de diversos factores, entre los cuales se puede destacar la expansión de la industria norteamericana y la coronación del dólar como monarca financiero internacional. Estos elementos se afirman a favor de los Estados Unidos a través del Plan Marshall y la expansión de las inversiones norteamericanas, que permiten la reconstitución del capitalismo en Europa occidental, Japón y otros países, en estrecha asociación a los monopolios yanquis.

Es decir, virtualmente sin competidores en el campo industrial y con el *gold exchange standard* como regla de las finanzas internacionales, los Estados Unidos no tuvieron dificultad en la *ocupación* económica del Occidente capitalista (además de la política y militar, verificada por una serie de tratados y organismos establecidos con ese objetivo).

La prosperidad estadounidense después del conflicto mundial, con sus apoteosis de la Gran Celebración en los años 50 y el formidable «boom» *Kennedy-Johnson* en la década siguiente, se levantó sobre esas excepcionales condiciones, complementadas *internamente* con la aplicación de las afinadas fórmulas nekeynesianas de militarización de la economía, desgravación a las empresas, fomento de las construcciones y servicios públicos, etcétera.

Al transcurrir el tiempo, sin embargo, esa situación de bonanza comenzará a cambiar de signo por razones vinculadas al carácter "artificial" de tales fórmulas y a la recuperación de los aliados competidores de los Estados Unidos.

El espectro de la recesión reaparece nítidamente a partir de 1969, con el descenso en los índices de producción y empleo, el aceleramiento de la inflación y el agravamiento de los desequilibrios comerciales y financieros.

El progresivo agudizamiento de la coyuntura lleva a Richard Nixon a disponer su "Nueva Política Económica" (agosto de 1971), programa orientado a vigorizar la economía estadounidense a través de estímulos directos a la inversión, el congelamiento de los salarios, la elevación de aranceles de importación, la proscripción de las huelgas y la inconvertibilidad del dólar.

Esta "nueva" política es complementada con las revaluaciones impuestas por Washington a varias potencias occidentales —diciembre de 1971— a través de las cuales los Estados Unidos buscan contrarrestar su desbalance comercial y redistribuir los gastos para la defensa

³ Vivian Trías, "La crisis de los Estados Unidos y América Latina", en *Problemas del Desarrollo*, núm. 6, IIEC, UNAM, México, ene-mar, 1971, p. 16.

del capitalismo mundial. Tal constituyó el famoso Acuerdo Smithsonian, calificado por el propio Nixon "como el más significativo logro en la historia del mundo", pero que, así y todo, se derrumbaría poco tiempo después cuando el dólar vuelve a devaluarse —febrero de 1973— institucionalizando la crisis monetaria internacional.

Estos acontecimientos reconocidos a su tiempo como "la crisis del dólar", expresaban una realidad que lenta pero seguramente se había venido configurando en la economía internacional y que, sustancialmente, obedecía a un deterioro de la economía estadounidense.

Entre las causas de este último fenómeno se pueden señalar las siguientes:

- La acusada inflación norteamericana hizo que los tenedores de dólares en el extranjero comenzaran a perder confianza en una moneda que persistentemente perdía su poder de compra.
- El genocidio en Vietnam significó a los Estados Unidos un gasto aproximado a los 150 000 millones de dólares. Muchos de esos dólares habían fluido a Europa y otros países, lo cual significaba que el socio mayor del sistema echaba sobre las espaldas de sus aliados un peso considerable de esa aventura bélica, provocando así el afloramiento de una serie de contradicciones subyacentes al interior del mundo capitalista.
- La recuperación industrial de Europa y Japón asestó un rudo golpe a las exportaciones de los Estados Unidos, incluso el propio mercado norteamericano se vio crecientemente abastecido por la producción de sus competidores. Esta tendencia se buscaría revertir a través de las devaluaciones.
- A consecuencia de la misma recuperación europea y japonesa y de la distensión entre los países eurooccidentales y los países del campo socialista, cobraron vida nuevos circuitos comerciales que ya no requerían del dólar para el intercambio. Esto determinó que hacia 1972-73 *flotaran* en el Mercado Común Europeo entre 60 y 80 mil millones de dólares "innecesarios", presionando para la caída de la divisa norteamericana.

Esta constelación de problemas que emergiera bajo la forma de «la crisis del dólar» no significó, sin embargo, el momento más álgido del capitalismo y el imperialismo en la postguerra. En realidad, *lo peor* aún no había llegado. Y llegó asociado a la denominada "crisis energética".

Cuando a finales de 1973 los países árabes deciden embargar los abastecimientos de petróleo a las economías occidentales, éstas se

vieron enfrentadas a situaciones tan lamentables que hicieron pensar en el hundimiento definitivo de la civilización capitalista. La *stagflation* estadounidense, cuyos efectos se extendieron hasta principios de 1975, y el agotamiento de algunos publicitados "milagros" —especialmente el brasileño y el japonés— ilustran sobre las repercusiones de la "crisis energética". Esta crisis, al tiempo que expresaba una respuesta de los países atrasados al sistemático saqueo imperialista y ponía al descubierto los pies de barro de la civilización tecnológica, reveló el inmenso poderío y la autonomía de los consorcios integrantes del cártel petrolero.

Esta serie de perturbaciones y momentos críticos constituía una concluyente expresión del agotamiento de la extraordinaria fuerza y vitalidad con que el capitalismo había emergido de la Segunda Guerra Mundial; y, de otro lado, ilustra sobre los problemas de adaptación del capitalismo a una nueva modalidad de funcionamiento cuyos elementos fundamentales estarían dados por:

- el surgimiento de los conglomerados transnacionales como unidades típicas para la organización y acumulación capitalista;
- la dinámica internacionalización del capital (aunque bajo control de última instancia de las conocidas metrópolis: Estados Unidos, Europa occidental y Japón);
- el curso acelerado del capitalismo monopolista de Estado, tanto en los niveles centrales del sistema como en un crecido número de países de la periferia;
- la inflación a escala internacional y su secuela en la pauperización del proletariado mundial;
- la crisis del sistema monetario internacional nacido en Bretton Woods y sus repercusiones en el abandono del dólar y el oro como patrones monetarios, entre otros.

Este complejo cuadro de la nueva fase imperialista, ligado a la polución cultural (hippismo, drogadicción, delincuencia) y política (escándalos de Watergate y la CIA, sobornos de las transnacionales, etcétera) de la metrópoli estadounidense llevaron a pensar —a la altura de 1973-75— que el mundo capitalista se precipitaba a un colapso definitivo. Predicción evidentemente exagerada, aunque sintomática de una realidad que se ha venido proyectando en forma irresistible desde 1917.

A la altura de 1978 la vigorosa recuperación que se esperara después de la profunda recesión de 1974-75, continúa siendo una expectativa, pues incluso los países capitalistas centrales de mayor

crecimiento relativo mantienen sus barómetros económicos con elevadas tasas de desempleo e inflación, comprimidos niveles de inversión privada, e incluso graves desequilibrios comerciales y financieros.

Asimismo, episodios recientes como el fracaso de la cumbre de Londres, en 1977, manifiesto en sus resoluciones orientadas a "congelar" la economía internacional, no obstante los elevados índices de desempleo y pobreza en los propios niveles metropolitanos, han venido a subrayar la profundidad de la crisis del capitalismo.

Igual significado corresponde atribuir al nuevo ciclo de espectaculares caídas del dólar, expresión en el nivel monetario-financiero de la guerra comercial desatada por los Estados Unidos contra sus principales socios occidentales. No resulta aventurado pronosticar que el curso de esa contienda —en realidad un recrudecimiento del proteccionismo— puede desembocar en un debilitamiento de la Alianza Trilateral⁴ —Estados Unidos, Europa occidental, Japón—; es decir, del más reciente esquema estratégico imperialista para el fomento y perpetuación de la organización social capitalista.

Efectivamente, el trilateralismo, al menos hasta ahora, ha funcionado más como un mecanismo político-represivo —conforme demuestran los casos de Shaba y el Sahara— antes que como sistema

⁴ El antecedente y la instancia máxima de esa alianza constituye la llamada Comisión Trilateral, organismo creado en 1973 por sugerencia de David Rockefeller, presidente del Chase Manhattan Bank, el grupo financiero más poderoso del mundo. La Trilateral reúne a unos 200 prominentes políticos y hombres de negocios de Estados Unidos, Europa occidental y Japón, entre los cuales destacan Carter y cuatro miembros más del anterior gabinete norteamericano; Raymond Barre, primer ministro francés; Trudeau, primer ministro de Canadá; los presidentes del Banco de América, Coca-Cola, Exxon, entre otros.

La Comisión Trilateral ha sido identificada como "el comité ejecutivo del capital financiero internacional". Sus objetivos básicos serían: "Coordinar la política de las grandes potencias imperialistas, impulsar la trasnacionalización del capital, hacer aceptar que las grandes empresas trasnacionales son el eje y el elemento más dinámico del proceso capitalista, confiar en ellas como arietes del desarrollo, fomentar la «interdependencia» incluso a costa de lesionar la soberanía nacional, reorganizar el sistema monetario a partir del acuerdo de los países industriales, hacer del mercado y de la libertad de comercio el principal mecanismo regulador de las relaciones económicas internacionales, proyectar una política común en materia de energéticos, evitar la competencia ruinosa entre unos países y otros, asegurar el abastecimiento de productos básicos y hacer descansar la cooperación internacional en la confianza mutua, la adhesión a los principios reguladores de la nueva estrategia y la convicción de que, más que problemas políticos e ideológicos, el mundo de hoy se enfrenta a las complejas situaciones a que, por encima de los sistemas sociales, plantea el desarrollo tecnológico." Alonso Aguilar Monteverde, "La crisis del capitalismo y el Nuevo Orden Económico Internacional", ponencia presentada a la 7a. Conferencia de Facultades y Escuelas de Economía de América Latina celebrada en Quito del 3 al 7 de septiembre de 1978, (mimeo.), p. 32. También publicado en *La crisis del capitalismo*. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1979.

de coordinación económica. En esta última esfera, las divergencias proliferan y se vuelven cada vez más agudas. A este respecto ilustran las discrepancias surgidas en la última cumbre de Bonn —julio de 1978—, a donde Alemania Federal y Francia llevaron en carpeta la proposición de crear una moneda europea de reserva que reemplazara al desvalorizado dólar estadounidense. Ésta y otras posiciones marcan —según algunos analistas— la mayor división del mundo capitalista desde el período previo a la segunda guerra mundial.⁵

No obstante sus disensiones, en la medida que expresa intereses comunes y vitales a la cúpula del capitalismo mundial, el sistema trilateral estaría destinado a tener vigencia en un futuro previsiblemente largo. Esta perdurabilidad aparece asegurada a la luz, por ejemplo, de la necesidad imperialista de enfrentar globalmente la influencia creciente del campo socialista y la expansión de las ideas revolucionarias, o si se considera la identidad de motivos e intereses de las naciones capitalistas centrales frente al mundo subdesarrollado, conforme se ha venido verificando en las sucesivas ruedas del diálogo Norte-Sur.

Y es, precisamente, en la situación que soportan las naciones del denominado Tercer Mundo donde se vislumbra y asume una dimensión más patética la crisis del capitalismo. La inmensa constelación de problemas que afecta a estos países, en su condición de entidades tributarias del capitalismo y el imperialismo, no sólo no ha encontrado vías de solución sino que se ha venido agudizando clamorosamente.

Según un autor:

[Los] términos de inserción [de los países subdesarrollados] en la economía capitalista mundial han hecho ya crisis: no los tipifica una división del trabajo, superada por la expansión de la producción primaria de los grandes centros; la industrialización sustitutiva, bajo las modalidades que la han dominado, ha demostrado que no atenúa sino que profundiza su dependencia; la llamada "cooperación financiera internacional" ha desembocado en una espiral de endeudamiento que impone altos precios económicos y políticos. .; asiste[n] inerm[e]s a un proceso que lo[s] margina cada día más del progreso mundial, de su participación ya sea en el ingreso o en las corrientes del comercio internacional. .⁶

Esta inocultable situación plantea un desafío permanente a la civilización capitalista, pues, previsiblemente, se agudizará en la me-

⁵ Cf. "La guerra fría de los ricos", *Comercio Exterior*. Banco de Comercio Exterior, México, julio, 1978.

⁶ Pedro Vuskovic, "Economía mundial: el horizonte previsible". *El Economista Mexicano*, Núm. 2, junio, 1976, p. 56.

dida que la evolución natural del sistema ni remotamente puede conducir a soluciones efectivas de semejante *statu quo*. Más aún, conforme señalara Carlos Rafael Rodríguez: "...las dificultades financieras que aquejan (al imperialismo) no le permiten (actualmente) esa capacidad excedente de maniobra que, en el pasado, le posibilitaba hacer algunas concesiones para contentar a sus insatisfechos subalternos de las burguesías dependientes..."⁷ De ahí la insistencia de los altos mandos imperialistas en maniobras desviacionistas como el referido diálogo Norte-Sur o la prédica de discursos humanistas abstractos, cuando no el recurso del clásico "garrote educativo" aplicado directamente o por mediación de dictaduras cipayas en Asia, África y América Latina.

Los acontecimientos sumariamente expuestos representan coordenadas esenciales en la actual fase crítica del capitalismo y el imperialismo.

En el marco de este ensayo aparece pertinente destacar que esta fase, en aparente paradoja, coincide con el espectacular ascenso de los conglomerados trasnacionales; es decir, de las unidades básicas de funcionamiento y reproducción de ese sistema económico-social.

La dialéctica de esa contradicción se inscribe en el dinámico proceso de trasnacionalización del capitalismo, problema crucial de nuestra época y que —desde una perspectiva latinoamericana— se busca discernir en este trabajo.

II. EL «BOOM» DE LAS TRASNACIONALES

La segunda mitad del siglo pasado corresponde al surgimiento de las gigantes empresas monopolistas en las economías capitalistas centrales. Este fenómeno nace asociado a la inusitada expansión de las fuerzas productivas que desencadenara la segunda revolución industrial —siderurgia, motor de combustión, ferrocarriles, electricidad, etcétera— y a los concomitantes procesos de concentración y centralización de capital en las distintas ramas de producción y distribución.⁸

⁷ *Cuadernos del Tercer Mundo*, Núm. 14, julio, 1977, p. 29.

⁸ La causa íntima del crecimiento de la empresa capitalista sería discernida por Marx en el siguiente ilustrativo pasaje: "El desarrollo de la producción capitalista —escribiría en *El capital*— convierte en ley de necesidad el incremento constante del capital invertido en una empresa industrial, y la concurrencia impone a todo capitalista individual las leyes inmanentes del régimen capitalista de producción como *leyes coactivas* impuestas desde fuera. Le obliga a expandir constantemente su capital para conservarlo y no tiene más medio de expandirlo

Al mismo período corresponde el desarrollo de las inversiones metropolitanas en las áreas periféricas del capitalismo. Originalmente comprende operaciones de cartera —negociaciones con acciones y bonos—, destinadas a financiar préstamos a gobiernos, la construcción de ferrocarriles, así como la provisión de diversos servicios públicos. Se ha estimado que la inversión en cartera cubría el 90% del movimiento internacional de capitales en el período previo a 1914.

Especialmente después de la crisis de los años 30 y la Segunda Guerra Mundial la inversión en cartera cede su importancia a la inversión directa, lo cual supone el reemplazo de los capitalistas individuales por los monopolios y una reorientación del capital hacia la industria manufacturera y extractiva,⁹ particularmente en el caso de las áreas coloniales y excoloniales, pues el flujo de inversiones entre países capitalistas avanzados corresponde a un fenómeno más reciente que deriva de la necesidad de los monopolios de contrarrestar a los competidores extranjeros localizándose en sus propios reductos nacionales.

Como quiera que sea, la difusión de las inversiones directas termina por definir un sistema operativo basado en el binomio matrices-subsidiarias; estas últimas asumirán crecientemente autonomía en las operaciones de producción y distribución de los bienes y servicios, en tanto las matrices devienen entidades coordinadoras e integradoras del conjunto de actividades de la corporación.

Más allá de sus determinaciones básicas,¹⁰ tal sería una sintética biografía del aparecimiento de las modernas firmas multinacionales, cuya inmensa gravitación en la economía internacional es una incontestable realidad de nuestro tiempo.

Según Howard Perlmutter, del Centro de Estudios Internacionales de Ginebra, hacia 1985 la economía de Occidente estará bajo con-

que la acumulación progresiva." Citado por Paul M. Sweezy y Harry Magdoff, *La dinámica del capitalismo norteamericano*. Ed. Nuestro Tiempo, México, 1972. p. 107.

⁹ Cf. Daniel Chudnovski, *Empresas multinacionales y ganancias monopólicas*, Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, 1974, pp. 15 y 16.

¹⁰ A este respecto resulta interesante el siguiente análisis: "El capital no se expande fuera de sus fronteras por elección. La acumulación a escala mundial es una ley del desarrollo capitalista en la fase imperialista. Para poder reproducirse en forma ampliada el capital tiene que superar el mercado nacional y por ello para el capital imperialista la inversión doméstica y la extranjera son dos instancias de un proceso único e inevitable. Al operar en la economía mundial, el capital borra la diferencia entre lo extranjero y lo nacional, de ahí el carácter multinacional de las mayores corporaciones del mundo capitalista." Daniel Chudnovski, *Impacto de las empresas multinacionales. Informe del comité de finanzas del Senado de los Estados Unidos* (prólogo). Ed. Periferia, Buenos Aires, 1975, p. 11.

trol de unas 200 o 300 empresas gigantes.¹¹ Datos para el año 1969 revelaban que el cuadro de las cien entidades más poderosas del llamado "mundo libre" estaba constituido por 54 conglomerados y únicamente 46 economías nacionales.¹² Para 1971 las cuatro mayores de esas empresas —General Motors, Standard Oil (NJ), Ford Motors y Royal Dutch/Shell— registraron volúmenes de ventas superiores a los 10 000 millones de dólares. Según un estudio de Naciones Unidas el valor agregado de cada una de las diez mayores corporaciones multinacionales ascendió en 1971 a más de 3 000 millones de dólares, cifra superior al producto nacional de más de 80 países considerados individualmente; en ese mismo año la producción internacional —definida como las ventas de las filiales de las multinacionales— habría superado el global de las exportaciones de las economías de mercado.¹³ Se ha calculado en alrededor del 12% la tasa expansiva de las corporaciones en los últimos años, ritmo de incremento notablemente más alto que el correspondiente a las economías nacionales.

El marco histórico más general de la impresionante expansión y gravitación de las firmas trasnacionales se configura por el nuevo ascenso de las fuerzas productivas en el período postbélico, vale decir, por los resultados de la llamada tercera revolución industrial —transistor, ordenadores— y la consiguiente socialización de los procesos económicos de producción y distribución. Esa potenciación de la capacidad productiva —especialmente en las áreas capitalistas centrales— determina, como efecto fundamental, que la vida económica tenga que ser organizada por unidades empresariales cada vez mayores, e incluso con una creciente participación del aparato estatal. Tal constituye la premisa del capitalismo monopolista de Estado, el mismo que supone una imbricación en un mecanismo único de dirección de los intereses del Estado capitalista y los de los monopolios,

¹¹ *The Economist*, julio de 1968. Asimismo, los siguientes datos referidos a los EUA no dejan lugar a dudas respecto a la importancia de la concentración económica en los niveles centrales del sistema capitalista. "La economía estadounidense —se lee en un estudio— está en gran parte en manos de ocho grandes grupos financieros, que controlan la totalidad de las corporaciones norteamericanas. Estos supermonopolios son: Morgan Guaranty Trust Co., Bankers Trust Co., First National City Bank, Chase Manhattan Bank, Bank of New York, State Street Bank, Fenner and Smith y Cede-Co." Salvador Hernández y Raúl Trejo, "Trasnacionales y dependencia en México (1940-1970)", en *Revista Mexicana de Ciencia Política*, núm. 80, abril-junio 1975, p. 78.

¹² Alma Chapoy, *Empresas multinacionales*. Ed. El Caballito, México, 1975, p. 24.

¹³ "Las corporaciones multinacionales en el mundo", en *Comercio Exterior*, Nov. 1973, pp. 1081 y 1086.

fórmula que —conforme se anotó— se ha impuesto especialmente en las metrópolis capitalistas en el período de la segunda postguerra.

Al generar una gigantesca demanda de bienes y servicios, modular los ciclos económicos mediante los múltiples instrumentos de política económica, asumir la provisión de servicios y construcciones básicas, promover y subsidiar la investigación científica y tecnológica, etcétera, los Estados de las naciones imperialistas se han constituido en punto de apoyo fundamental tanto para la acumulación de capital —especialmente de los supermonopolios— como también para la propia preservación y reproducción del capitalismo y el imperialismo.

Estas bases materiales e institucionales se han constituido en la plataforma de la impresionante expansión de los monopolios tanto en sus ámbitos nacionales como en ultramar.

Aparte de estos factores —revolución científico-técnica y capitalismo monopolista de Estado— el auge de las trasnacionales se explica por una serie de poderosos mecanismos *endógenos*: enorme capacidad financiera, monopolio de las tecnologías “de punta”, bajos costos de fabricación, dominio de las técnicas de control de operaciones y *marketing*, entre otros.

Los elementos enunciados y la necesidad imperativa de crecer —en obediencia a una suerte de *selección natural*— explican, pues, la enorme y creciente influencia de las corporaciones en el ámbito mundial.

Una idea de la dimensión e importancia de sus actividades se deriva del siguiente comentario del economista británico Tungendhat:

Las operaciones [de las trasnacionales] abarcan el mundo entero. Construyen sus fábricas y venden sus productos en multitud de países. Transfieren cantidades inmensas de dinero de una moneda a otra cuando lo creen necesario y dan empleo a gente de muy diversas nacionalidades. Los automóviles de General Motors y Ford, los productos petrolíferos de Shell y Esso, los ordenadores de IBM, los cojinetes de SKF, el aluminio de Alcan, los aparatos eléctricos de Philips, los productos químicos Bayer, los detergentes de Unilever y Protector & Gamble, las máquinas de escribir de Olivetti y los neumáticos de Dunlop-Pirelli (para citar sólo unos cuantos ejemplos) no se pueden identificar con un solo país. No es que se fabriquen en un solo sitio y se exporten a otro, sino que se manufacturan simultáneamente en varios países y se venden a través de sistemas de distribución integrada que trascienden las fronteras nacionales.¹⁴

La inmensa gama de operaciones de los monopolios trasnacionales ha originado —conforme se señaló— una abundante literatura

¹⁴ Christopher Tungendhat, *Las empresas multinacionales*. Ed. Alianza Editorial, Madrid, 1973, pp. 15-16.

en los últimos años; sin embargo —hasta donde se conoce— no ha logrado configurar un cuerpo teórico sobre las leyes específicas que presiden su funcionamiento, aunque los estudios realizados permiten fijar algunos elementos explicativos.

A este respecto, y en referencia a los conglomerados de base norteamericana, aparece pertinente reproducir el siguiente análisis:

El proceso de concentración económica se ha ido acelerando en los años recientes en los EUA. En ese proceso intervienen muchos factores, pero se pueden mencionar especialmente el tamaño creciente de las factorías que las empresas deciden poner en función. La tendencia a multiplicar el número de factorías similares parece ser el principal factor de concentración. No solamente las empresas dominantes explotan un número muy grande de factorías, sino que además operan factorías que son por término dos veces más grandes que las de otras empresas [...] El fenómeno de concentración se realiza en nuestros días principalmente por vía de diversificación o de conglomeración, sin haber abandonado las vías tradicionales de la integración horizontal o vertical. Durante los últimos años [...] el proceso de amalgamamiento no ha consistido de manera predominante en la creación de monopolios en determinadas ramas de la industria. En vez de eso se ha producido un movimiento hacia la fusión de compañías «aparentemente del todo *inconexas*, que operan en campos de producción completamente heteróclitos» [Furtado] [...] [El] fundamento [de los conglomerados] se halla en la diversificación de los sectores de inversión para reducir el coeficiente de riesgo, y en la elevación de la potencia financiera para poder luchar en cualquier mercado [...] Por otra parte, el conglomerado es producto de la época del consumo dirigido, en que el mercado asume la forma más o menos articulada de los productores para forzar al consumidor a diversificar de una manera permanente su consumo y mantenerlo a un nivel elevado.¹⁵

Según un conocido autor, el fenómeno de conglomeración revela una necesidad esencial del capitalismo moderno. En sus palabras: "El imperativo hoy es reunir suficiente capital y entonces diversificar la inversión de ese capital de tal modo que minimice los riesgos de declive estructural o coyuntural en esta o aquella rama, riesgos que son muy grandes en períodos de cambio tecnológico rápido."¹⁶

Además de la mayor cobertura de riesgos, la diseminación de las inversiones, ya para instalar nuevas plantas, ya para absorber factorías existentes, permite a las corporaciones la maximización de las ganancias, objetivo cardinal de la empresa capitalista y cuya realiza-

¹⁵ Jesús Cambre Mariño, "Monopolios norteamericanos y corporaciones multinacionales", en *Problemas del Desarrollo*, núm. 11, mayo-julio, 1972, pp. 101 y 104.

¹⁶ Ernest Mandel, "Where is America going?", en *New Left Review*, núm. 54, marzo-abril, 1969, p. 4.

ción está en función directa del grado de diversificación productiva y conglomeración. Este principio explica la estrategia de los dirigentes corporativos que se orienta a obtener los máximos beneficios no a nivel de filial o subsidiaria, sino en la globalidad de operaciones de la sociedad.

En la actualidad el proceso de concentración económica y conglomeración está presente en todas las ramas productivas del capitalismo internacional y ha venido provocando una serie de efectos distorsionantes como la elevación de precios bajo criterios "autónomos" de las empresas monopolistas —la *stagflation* tendría ese origen—, la dilapidación del excedente económico en gastos innecesarios a la luz de una organización racional de la economía, la extenuación de recursos naturales no renovables, la contaminación ambiental, amén de sus negativos efectos en las esferas sociocultural y política.

Los datos e informaciones que a continuación se reproducen dan cuenta de la enorme significación e influencia del capital conglomerado —especialmente estadounidense— en la economía internacional contemporánea.

Entre 1960 y 1970 la inversión privada norteamericana en el exterior, se elevó de 31 900 a 70 000 millones de dólares, y lo que es más importante, mientras que en los Estados Unidos la capacidad de producción de la industria creció a razón de 4.7% entre 1960 y 1968, «en la tercera economía» controlada por las corporaciones multinacionales norteamericanas, ésta creció a una tasa anual promedio de 11.5% durante el mismo período [...] [De otro lado] 187 empresas controlan, a través de 10 000 subsidiarias en todo el mundo, el 80% de toda la inversión externa norteamericana, lo cual quiere decir que un número muy reducido de gentes toman las decisiones y, sin ninguna legitimación, están en condiciones de imponer —desde una oficina de Nueva York, las Bahamas o Luxemburgo— los términos de producción, tasas de incremento, políticas de exportación, patrones de consumo, disposiciones financieras, etcétera, que pueden influir de manera considerable en las «economías nacionales» y en los estilos de vida de un gran número de países.¹⁷

Las repercusiones del poderío de los conglomerados ha sido particularmente contundente en los denominados países subdesarrollados. Estos efectos se cumplen como consecuencia de un entrelazamiento o fusión entre el sector monopolizado y conglomerado de las economías metropolitanas y los segmentos modernizados de los países

¹⁷ Luciano Martins, "La política de las corporaciones multinacionales norteamericanas en América Latina", en *Revista Mexicana de Ciencia Política*, núm. 72, abril-junio, 1973, pp. 40-42.

periféricos, simbiosis que resulta en una modernización refleja y aparente de estos últimos en tributo y beneficio de aquéllas. Tiene curso, entonces, lo que Sunkel ha denominado "proceso simultáneo de integración trasnacional y de desintegración nacional de las economías periféricas".

Este proceso se cumpliría a través de los siguientes mecanismos específicos:

La firma multinacional es un agente intermediario de penetración de las leyes, la política exterior y la cultura de un país por otro. Esta relación es asimétrica ya que el flujo tiende a ser desde el país central hacia el país subsidiario, y no en sentido inverso [...]

Las corporaciones multinacionales reducen la capacidad del gobierno para ejercer el control de la economía nacional. Debido a su tamaño y a las conexiones internacionales que disponen, tienen cierta flexibilidad para escapar de las disposiciones impuestas por un país [...]

La corporación multinacional tiende a centralizar la investigación en el país de origen [...] [consecuentemente] la brecha tecnológica tiende a perpetuarse en lugar de ser reducida [...]

Las corporaciones multinacionales con frecuencia ocupan una posición dominante en la industria. Los países se preocupan acerca de la participación justa que habría de corresponderles, tanto en la producción como en la exportación. Las decisiones dependen de la estrategia y los planes de la oficina central, los cuales bien pueden ser limitados o parciales [...]¹⁸

De esta suerte, la estrategia y las decisiones corrientes del capital corporativo, al vulnerar las débiles estructuras sociopolíticas de los países receptores, están determinando la galvanización de un estatus típicamente neocolonial. Semejante situación se refuerza por el alineamiento de las burguesías nativas en la disciplina y propósitos de las matrices del capital trasnacional, así como por la conocida acción política, diplomática, militar e incluso policiaca de los Estados metropolitanos en la periferia del sistema.

Estas y otras consecuencias de la actuación de los conglomerados trasnacionales están planteando, especialmente a los países del mundo subdesarrollado, una amenaza de pérdida absoluta del control sobre sus propias economías. En la actualidad esta tendencia —al menos en el caso de América Latina— se estaría acentuando con la connivencia de los propios gobiernos anfitriones, los mismos que extreman la configuración de sus respectivos aparatos estatales a los

¹⁸ Osvaldo Sunkel, *Capitalismo trasnacional y desintegración nacional en América Latina*. Ed. Nueva Visión, Buenos Aires, 1972, pp. 74 y 75.

propósitos de convertirlos en simples apéndices de la "tecnocultura internacional" impuesta por las corporaciones para la difusión de la *racionalidad* capitalista.¹⁹

A la luz de estas realidades se puede afirmar que el desarrollo del capitalismo y el imperialismo en los últimos 25 o 30 años está resultando en un proceso de homogeneización de las formas productivas y culturales de los centros imperialistas y sus segmentos subsidiarios de la periferia, acentuando los mecanismos y niveles de explotación y ampliando la brecha entre minorías privilegiadas y masas pauperizadas a escala planetaria.

III. LA INVERSIÓN EXTERNA EN AMÉRICA LATINA: EVOLUCIÓN Y CONSECUENCIAS

En 1916, cuando Lenin escribió *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, las inversiones norteamericanas en América Latina sumaban un valor de 1 200 millones de dólares; aproximadamente seis décadas después, en 1974, tales inversiones ascendían a 19 600 millones de dólares, según cifras reveladas por el Banco de Reserva Federal de Chicago. Asimismo, de acuerdo a un estudio de la Universidad de Harvard el número de corporaciones norteamericanas en la región aumentó de 93 a 1945 a 182 en 1967, en tanto que las filiales y subsidiarias de esos mismos monopolios aumentaron de 452 en 1945 a 856 en 1955 y 1 924 en 1967.²⁰ Según datos más recientes, aproximadamente unas 3 000 compañías norteamericanas tendrían subsidiarias en América Latina, aunque sólo a 140 de ellas correspondería el 90 por ciento de las inversiones directas en la región.²¹

Conforme a estadísticas del Departamento de Comercio norteamericano, el capital privado de ese país en América Latina se incre-

¹⁹ Las declaraciones (y, por supuesto, la política) de la expresidenta Isabel Perón son harto elocuentes a este respecto. "Las empresas extranjeras multinacionales que actúan en la Argentina —señalaba— tendrán toda la protección que les acuerden nuestras leyes, para garantizar su completa expansión y crecimiento [...] El país entero debe congratularse de esta convivencia fructífera con los intereses multinacionales [...] La empresa multinacional es una realidad mundial y las empresas extranjeras en la Argentina son una realidad de nuestra economía. Ellas ocupan técnicos y obreros argentinos, creando dirección y mano de obra altamente calificada." Discurso del 19 de junio de 1975, cit. en *Peronismo auténtico*, año 1, núm. 2, abril 1976, p. 21.

²⁰ *El Día*, 27 de junio de 1976.

²¹ "Cien multinacionales en América Latina con sede en América del Norte", en *Progreso*, Buenos Aires, enero-febrero, 1973, p. 45.

mentó desde 4 mil 700 millones de dólares en 1950 a una cifra superior a los 20 mil millones en 1975. Esta última cifra representa el 62 por ciento de las inversiones directas norteamericanas en el Tercer Mundo y un 20 por ciento de las inversiones yanquis en el mundo entero.²²

Las inversiones estadounidenses en América Latina registran antecedentes que se remontan a la segunda mitad del siglo pasado; sin embargo su expansión más dinámica corresponde a la segunda post-guerra. A este mismo período corresponde la presencia creciente y predominio de la inversión imperialista orientada a los sectores modernos y dinámicos (industria, comercio, banca, seguros, etcétera), en contraste con la fase anterior dominada por las empresas externas, equívocamente denominadas "enclaves", tipo IPC o United Fruit.

La enorme gravitación actual de las trasnacionales en la economía latinoamericana se patentiza a la luz de la información según la cual, entre las 100 empresas más grandes instaladas en la región, 62 correspondían a filiales de corporaciones monopolistas internacionales, principalmente de base estadounidense.²³

La penetración en nuestros países de los modernos monopolios se puede atribuir básicamente a la liberación de sus compromisos de inversión en las metrópolis después del conflicto bélico mundial, así como a algunos atractivos endógenos de la economía latinoamericana: inmensas riquezas naturales, fuerza laboral abundante y barata, procesos industriales en curso, mercados internos en expansión (concentrada), posibilidades de rejugos aduaneros y fiscales, esquemas integracionistas proclives o vulnerables al capital externo, etcétera.

En la actualidad, y conforme se anotó, las áreas predilectas del capital trasnacional en América Latina son los llamados sectores modernos, especialmente el industrial; esto, sin embargo, no ha su-

²² *Granma*, 3 de febrero de 1977.

²³ En orden a su volumen de ventas el cuadro de tales filiales es el siguiente: Volkswagen do Brasil, Schell Brasil, Fiat (Arg.), General Motors do Brasil, Ford Brasil, Shell (Arg.), Ford (Arg.), Esso (Arg.), Sanbra (Bra.), Atlantic de Petróleo (Bra.), Souza Cruz (Bra.), Mercedes Benz do Brasil, Pirelli (Bra.), Rodhia (Bra.), General Motors (Arg.), Usiminas (Bra.), Chrysler (Arg.), Anderson Clayton (Méx.), Philips do Brasil, Safrar (Arg.), Mercedes Benz (Arg.), Swift Armour (Bra.), Good Year (Arg.), Gessy Lever (Bra.), Massey Ferguson do Brasil, General Electric do Brasil, Balgo Mineira (Bra.), Santa Rosa (Arg.), Olivetti (Arg.), Italo (Arg.), INSA (Arg.), Mannesmann (Bra.), Good Year do Brasil, IBM (Arg.), Alcan Aluminio do Brasil, Antarctica Paulista (Bra.), Krupp (Bra.), Standard Electric (Arg.), Nestlé (Arg.), Firestone (Arg.), Messalin y Celasco (Arg.), Frigorífico Anglo (Bra.), Samrig (Bra.), Olivetti do Brasil, Refinerías de Maíz (Arg.), Sao Paulo Alpargatas (Bra.), Ericsson do Brasil, Citroen (Arg.), Ciba Geigy Química (Bra.), Philips (Arg.), Dalmine (Arg.), Moinho Santista (Bra.), Bayer do Brasil y Lever (Arg.). *El Día*, 3 de julio de 1974.

puesto un abandono de los sectores tradicionales, como el petróleo o la agricultura tropical, aunque sí un desplazamiento relativo. Esta situación se confirma con los siguientes datos: "Entre los años 1960 y 1968 las inversiones yanquis en petróleo [latinoamericano] crecieron sólo de 3 100 millones de dólares a 3 600 millones, mientras que las dirigidas al sector manufacturero se elevaron de 1 500 millones a 3 600 millones dólares."²⁴

Esta nueva vocación del capital corporativo no obedece a un interés por transferir a la América Latina los progresos de la revolución científico-técnica, sino más bien a una estrategia orientada al control y mediatización de los procesos industriales de los distintos países del área. Dicha estrategia estaría fundada en las necesidades específicas de las trasnacionales de «saltar» barreras arancelarias, eliminar o absorber competidores locales, reducir los costos en mano de obra, fomentar mercados, utilizar productivamente tecnologías obsoletas en las metrópolis o trasladar a la zona plantas industriales de procesos contaminantes.

Estos intereses del capital trasnacional, conjugados con una indiscutible supremacía financiera, tecnológica y administrativa, explican su posición privilegiada y su dinámica expansión en el ámbito subcontinental.

Las operaciones de las trasnacionales repercuten en las distintas esferas del funcionamiento social de nuestros países, aunque indudablemente su impacto es determinante en las instancias económicas.

Así, según expertos de Naciones Unidas hacia fines de los años 60 las trasnacionales norteamericanas obtuvieron en América Latina una cuota anual de ganancia del orden del 14.3 por ciento del capital invertido. Es decir, la tasa de ganancia más alta lograda por los monopolios yanquis a nivel mundial. (En Europa occidental y Canadá, principales anfitriones de capital estadounidense, esa tasa ascendió sólo al 7.6 por ciento.)²⁵ Ese elevado coeficiente de beneficios en América Latina se ha venido traduciendo en una caudalosa sangría de divisas: solamente entre 1960 y 1971 las subsidiarias de

²⁴ *Granma*, 23 de septiembre de 1976.

²⁵ Desde luego, los índices de ganancia que publican las corporaciones tienen una validez únicamente relativa, en razón de las prácticas de ocultamiento de ingresos que normalmente ejercitan esas compañías. Así, por ejemplo, un estudio de Constantino Vaitos sobre las operaciones de las trasnacionales en la industria farmacéutica colombiana demostró que las utilidades reales de las subsidiarias en ese país ascendían a un 79.1 por ciento, siendo que las utilidades declaradas eran solamente del 6.7 por ciento. Cf. Shane Hunt, "Evaluación de la industria extranjera directa en América Latina", en *Comercio Exterior*, diciembre de 1972, p. 1135.

los monopolios norteamericanos habrían remitido a sus matrices fondos por una suma equivalente a 10 900 millones de dólares. Entre 1960 y 1975, las inversiones directas de los Estados Unidos en América Latina aumentaron en 5 180 millones de dólares, aunque en ese mismo lapso, la repatriación de utilidades desde la subregión ascendió a 14 408 millones,²⁶ cifras por demás elocuentes de las dimensiones y gravedad del problema de descapitalización zonal provocado por las operaciones de las trasnacionales.

Las firmas conglomeradas son las principales responsables de la desnacionalización de la economía latinoamericana. Esta realidad se verifica en los siguientes datos:

[...] entre 1958 y 1967, de las 717 subsidiarias abiertas en América Latina por casas matrices norteamericanas, 46% fueron establecidas mediante la compra de compañías nacionales existentes [...]. En México, de las 178 subsidiarias que se establecieron después de 1957 y que existían 10 años después [...] 62 eran el resultado de adquisiciones.²⁷

Un estudio elaborado para el senado estadounidense establecía que: "Más de la mitad de las nuevas subsidiarias brasileñas de trasnacionales norteamericanas se funda en la compra de compañías criollas."²⁸

La acelerada desnacionalización de la economía latinoamericana se cumple en la medida que las corporaciones se localizan en las ramas productivas más modernas y dinámicas, que aseguran altos beneficios y donde, además, su superioridad financiera y tecnológica les permite absorber a las empresas nativas.

En la actual fase de penetración y dominio del capital monopolista en América Latina, las filiales y subsidiarias instaladas en la región, actuando dentro de una estrategia y disciplina comunes en relación con sus matrices, han venido institucionalizando un conjunto de prácticas oligopólicas encaminadas a la maximización de sus beneficios.

Destaca entre tales prácticas la inmensa capacidad de las empresas trasnacionales para financiar sus operaciones con recursos obtenidos en los propios países anfitriones. La técnica de este financiamiento comprende el control de créditos bancarios locales, la obtención de subvenciones fiscales y las ventajas que logran en la transferencia de tecnología (mecanismo éste frecuentemente utilizado para

²⁶ *Granma*, 15 de noviembre de 1976.

²⁷ *Granma*, 23 de septiembre de 1976.

²⁸ *El Día*, 24 de octubre de 1975.

la captura de empresas ya en funcionamiento). Se ha calculado —por ejemplo— que el 88 por ciento de los fondos que utilizan las compañías estadounidenses en América Latina es obtenido en la propia región y, por lo tanto, sólo un 12 por ciento representa desembolso de capital desde las matrices.²⁹ Esto significa —en definitiva— que las naciones latinoamericanas pagan el saqueo de sus recursos y la explotación de su fuerza laboral, distraendo ahorros potencialmente aplicables a genuinos programas de fomento económico.

Asimismo, una práctica de efectos perjudiciales para los países anfitriones es la prohibición o limitación de las exportaciones de las subsidiarias. A través de esta política los conglomerados buscan organizar el mercado internacional evitando la competencia entre filiales de un mismo monopolio o entre tales subsidiarias y la matriz. La extendida aplicación de este método operativo se comprueba en la información siguiente:

Los países del Pacto Andino analizaron 409 convenios suscritos por los Estados miembros con monopolios extranjeros; 117 de ellos contenían cláusulas que prohibían completamente la exportación de bienes, mientras el resto [de contratos] abría las posibilidades en márgenes muy estrechos.³⁰

Este tipo de restricciones comerciales supone que los países subordinados al capital externo tengan que excluir la producción de las filiales instaladas en su territorio como medio para expandir su comercio exterior.

Un mecanismo especialmente utilizado por las corporaciones y que se traduce en caudalosos drenajes de divisas para los países latinoamericanos (y de otras regiones) consiste en la manipulación de los llamados «precios de transferencia». Esta práctica de los monopolios se cumple mediante: *a*) sobrefacturación de las exportaciones de bienes de capital, materias primas y productos intermedios que se transfieren desde la casa matriz a las subsidiarias; *b*) reducción del precio de los productos terminados que se exportan desde las subsidiarias hacia la matriz, o entre subsidiarias de una misma empresa, y *c*) pagos por arriba de los precios normales de mercado de las filiales y subsidiarias a la matriz por concepto de préstamos internos, patentes, marcas de fábrica y asistencia técnica.

El volumen de estas transacciones intraempresariales, así como su impacto en la descapitalización y en la reducción de ingresos fis-

²⁹ Alma Chapoy, *Empresas multinacionales*. Ed. El Caballito, México, 1975, p. 109.

³⁰ *Granma*, 27 de septiembre de 1976.

cales para los países receptores de capital imperialista, son variables de difícil cuantificación debido al secretismo y los múltiples métodos de ocultamiento que practican las corporaciones. Sin embargo, una idea sobre su importancia se deriva de datos como los que se reproducen a continuación:

Investigaciones llevadas a cabo en Chile y Colombia sobre los insumos que utiliza la tecnología importada, mostraron que esos insumos en algunos casos se venden a un 6 mil por ciento más caros que en el mercado mundial, y el promedio, entre 500 y 600 por ciento más caros que en el mercado mundial.³¹

Sin embargo, es el control monopólico de la tecnología la clave del poderío e influencia de las trasnacionales. Estas empresas —gracias al apoyo de los Estados metropolitanos y a los colosales beneficios derivados de sus operaciones— han logrado avanzar en el dominio y perfeccionamiento de los modernos métodos productivos, especialmente en las ramas productivas estratégicas (electrónica, automotriz, química), situación que les ha convertido en los principales proveedores de tecnología a nivel mundial.

El activo tecnológico de las corporaciones es asegurado de diversas formas —especialmente bajo el sistema de patentes— y constituye una formidable arma para la competencia capitalista y una extraordinaria fuente de ingresos.

A este último respecto ilustran los siguientes datos sobre América Latina:

Los pagos de Argentina por concepto de patentes, licencias, *know-how*, marcas de fábrica y servicios administrativos ascendieron en 1970 a 115 millones de dólares; Brasil, Colombia y México pagaron por esos conceptos 104, 27 y 200 millones de dólares en ese mismo año. La suma pagada por México representó el 16 por ciento de sus ingresos de exportación.³²

Además de sus repercusiones en el aspecto financiero, la tecnología que proveen las trasnacionales provoca un difusionismo de patrones de consumo externo (y extraños) a las bases productivas y culturales de los países capitalistas periféricos.

Esta alienación consumista se manifiesta en el caso de América Latina en los crecientes gastos de ciertos segmentos poblacionales en rubros como automóviles, cosméticos, artefactos eléctricos y otros aún más sofisticados; la extensión de estas pautas de consumo significa

³¹ Alma Chapoy, "La empresa «multinacional», núcleo de la dependencia", en *Problemas del Desarrollo*, núm. 14, mayo-julio de 1973, p. 8.

³² *Granma*, 27 de septiembre de 1976.

una desviación y dilapidación de fondos que, en un esquema planificado de funcionamiento de la economía, podrían destinarse a la propia creación y/o adaptación de tecnologías compatibles con los recursos y las necesidades vitales del subcontinente.

Mas, lejos de esto, el capital trasnacional, ha venido bloqueando la fabricación de medios de producción y afirmando la dependencia regional en materia de provisión de maquinarias y repuestos, servicios administrativos y técnicos e incluso materias primas.

Una demostración irrefutable de la irracionalidad económica originada en la política tecnológica de las trasnacionales se deduce de la información según la cual América Latina disponía hasta hace poco de 74 filiales de trasnacionales en la rama automotriz, mientras que la fabricación de maquinaria agrícola era atendida únicamente por 8 filiales;³³ o de un estudio reciente sobre la economía chilena que demostró un aumento de los contratos de licencia para la producción de discos, cosméticos, vestuario, impresos, alimentos y bebidas.³⁴

Esta serie de efectos de la actuación de las trasnacionales ha venido configurando un estatuto de tipo neocolonial para los países latinoamericanos; vale decir, un reforzamiento de su carácter tributario y apendicular respecto a las metrópolis del capitalismo mundial.

IV. LA POLÍTICA DE LAS TRASNACIONALES HACIA AMÉRICA LATINA

El inmenso poderío de las corporaciones se ha traducido de modo natural en una creciente capacidad para diseñar y ejecutar políticas de largo plazo en las propias metrópolis occidentales, en la periferia capitalista e incluso en países del campo socialista.

En América Latina la influencia de los monopolios internacionales es un fenómeno de vieja data, aunque corresponde a un período más reciente la profundización y diversificación de su influencia mediante la aplicación de estrategias orientadas a reforzar su predominio en la región.

El subsiguiente análisis busca identificar algunas de esas líneas

³³ Fernando Fajnzylber, "La empresa internacional en la industrialización de América Latina". Varios autores, *Corporaciones multinacionales en América Latina*. Eds. Periferia, Buenos Aires, 1973, p. 23.

³⁴ *Granma*, 27 de de septiembre de 1976.

de actuación de las corporaciones —especialmente estadounidenses— en los países latinoamericanos.

Defensa y fomento del statu quo

Esta posición se origina en la necesidad del sistema capitalista y los conglomerados de preservar los mecanismos y campo de reproducción y acumulación de capital. Estas condiciones tienden a restringirse y anularse cuando los países receptores de inversión imperialista emprenden acciones de nacionalización, expropiación, confiscación, control de transferencia de tecnología, limitación de áreas de inversión, control de repatriación de utilidades u otras similares. Y más aún cuando tales países buscan organizar sus economías según principios y normas socialistas.

Para las trasnacionales este tipo de acciones u orientaciones resulta «inadmisible» en la medida que contradice sus concepciones especialmente respecto de las naciones subdesarrolladas, las mismas que en la óptica de los conglomerados, antes que como entidades jurídicas y políticas con atributos de soberanía y autodeterminación, aparecen cada vez más como simples «fronteras» o «mercados».

El fundamento de semejante concepción no sería otro que la necesidad de las modernas corporaciones de negocios de organizar y planificar sus operaciones en el largo plazo y en amplios espacios económicos.

Al menos esta idea se deriva de una opinión expuesta por el presidente de la Pfizer:

Nos gustaría nada menos que estar reunidos en Nueva York y desde ahí administrar las operaciones de exportación [...] y precisamente no hemos tomado el camino de la exportación porque *no podemos lograr ningún negocio de esa manera* [...]. Para conseguir, mantener y mejorar las posiciones de mercado en el exterior, se requiere un enfoque integrado en términos de inversiones directas en planes locales, exportación, licencias, etcétera, que operen en todo el mundo, tanto el desarrollado como el que está en desarrollo.³⁵

Estos pragmáticos principios de las trasnacionales revelan su amplio campo de intereses y radio de acción y hacen luz sobre las motivaciones de su creciente y activa intervención en la defensa del *statu quo* internacional. En virtud de la aplicación de este objetivo estratégico, el continente latinoamericano, dadas sus condiciones geopolíticas, se ha constituido en víctima propiciatoria de las interven-

³⁵ Cit. Luciano Martins, *op. cit.*, p. 55.

ciones abiertas o encubiertas de los conglomerados trasnacionales, especialmente estadounidenses.

La cruzada del imperialismo y las trasnacionales encaminada a preservar un *statu quo* favorable a sus intereses se refleja nítidamente en algunos procesos y episodios de este siglo de la historia latinoamericana.

La constitución del «modelo brasileño de desarrollo» después del derrocamiento de Goulart, constituye sin duda un ejemplo altamente ilustrativo.

Este famoso «modelo», inspirado inequívocamente por los intereses de las multinacionales, sería definido en forma simple y tecnocrática por uno de sus artífices, el ex ministro de Hacienda Delfim Neto cuando expresaba:

Puedo afirmar que el Brasil se transformará en un país desarrollado con el concurso del sector privado. Dentro de esa perspectiva, no hacemos distinción alguna entre capital nacional y extranjero. Sustentamos el principio de que el mercado nacional pertenece a las empresas instaladas en el Brasil.³⁶

Consecuentemente con estas premisas, la política de los militares y tecnócratas brasileños se orientó a crear el necesario acondicionamiento para el fomento de las operaciones de los monopolios. Esencialmente se buscó constituir un mercado interno solvente, integrado por un 10-15% de la población, con niveles de ingreso comparables a los de Europa y los Estados Unidos, como fórmula de atracción de las inversiones trasnacionales. En la medida que semejante política coincidía a plenitud con las necesidades del capital imperialista, éste comenzó a fluir caudalosamente al país sudamericano, cubriendo rápidamente los sectores más lucrativos (petroquímica, automotriz, bienes de consumo duradero, química, etcétera), en un operativo de despojo y desnacionalización irónicamente conocido como el «milagro brasileño».

Según datos de 1972 de la CEPAL y el IPEA (Instituto de Planeamiento Económico y Social), en 159 de 302 sectores de la economía brasileña, los cuatro mayores establecimientos pertenecían a empresas extranjeras; asimismo una encuesta de *Cojuntura Económica* realizada en 1971 verificó los siguientes liderazgos en la industria brasileña: *Volkswagen* en material de transporte, *General Motors* en la industria mecánica, *Philips* en material eléctrico y comunicaciones, *Gessy Lever* en perfumería, *Johnson and Johnson* en farmacéutica,

³⁶ Nelson Werneck Sodré, *Brasil, radiografía de un modelo*, Ed. Orbelus, Buenos Aires, 1973, pp. 198-199.

Vulcan en plásticos, *Nestlé* en alimentos, *Sousa Cruz* en tabaco, *Esso* en comercio de combustible.³⁷

En los años del «milagro» —1967-1974— la ruptura de la economía brasileña por las trasnacionales sería acompañada (y disimulada) por la acelerada expansión del producto social a un promedio del 10% anual. En fechas más recientes, sin embargo, esa extranjerización comenzará a cobrar su precio y manifestarse en los desequilibrios comerciales y financieros de la economía brasileña, en la contracción del ritmo de crecimiento productivo y en el agudizamiento del complejo de problemas sociales.

La ambivalencia de los resultados económicos sociales que derivara de la incondicional apertura al capital trasnacional por los militares y tecnócratas brasileños se ilustra en el siguiente comentario de *Le Nouvel Observateur*:

¿Qué hay de común —se preguntaba el semanario francés— entre Good-year, Toyameka, Nestlé, Georgia Pacific, Volkswagen y Mitsubishi? Respuesta: todas ellas cultivan frutales y crían ganado en Brasil [...] [convertido] en «el paraíso de las trasnacionales».

Este «paraíso», sin embargo, tiene su otra cara:

La tasa de mortalidad infantil ha aumentado casi tan velozmente como el producto nacional bruto [en los años del «milagro»]. Cuarenta millones de brasileños están condenados a una muerte prematura como consecuencia de su nutrición deficiente. Diez millones de niños viven en la calle, sin techo ni familia. El 70 por ciento de los trabajadores ganan un salario igual o inferior al salario mínimo oficial. Y en 10 años el poder de compra de éste se redujo a una tercera parte. Las jornadas laborales de 12 horas son la regla. Para permitir a las familias que sobrevivan, utilizando al mínimo su fuerza de trabajo, la dictadura autorizó el trabajo asalariado de los niños a partir de los 12 años.³⁸

Obviamente un esquema de funcionamiento social que en forma deliberada excluye a la gran masa de la población del acceso a los bienes y servicios vitales, estará necesariamente condicionado al empleo de la represión como complemento político de la violencia económica. Se ha establecido que Brasil aplica 21 métodos diferentes de tortura (incluidas algunas «especialidades» brasileñas).³⁹ Las trasnacionales, desde luego, no son ajenas al fomento de semejantes mecanismos de control social.⁴⁰

³⁷ *Op. cit.* pp. 176-177.

³⁸ *El Día*, 24 de mayo de 1976.

³⁹ *Ibid.*

⁴⁰ Existen testimonios a ese respecto: “*Carteles y desnacionalización, la expe-*

No obstante sus quebrantos el «modelo brasileño de desarrollo» se mantiene en pie, e incluso fue nuevamente consagrado cuando Henry Kissinger, en su última visita a ese país, señaló que “no existen gobiernos más preocupados por la dignidad humana y por los valores fundamentales del hombre que los de Brasil y los Estados Unidos”.⁴¹

El experimento brasileño tiene imitadores de primera fila en América Latina. Argentina es uno de ellos. Desde la década pasada, cuando la «revolución» argentina elevó al poder al general Juan Carlos Onganía, este país compite con Brasil en la atracción del capital externo, otorgándole toda clase de garantías y franquicias arancelarias y tributarias para sus operaciones. A resultas de esa política las trasnacionales han «engullido» bancos y empresas claves de la economía argentina. De acuerdo a un reciente estudio, en 1957 las 50 empresas más grandes instaladas en la Argentina comprendían a 37 firmas nacionales y 13 extranjeras; para 1971 la situación se había invertido, pues, sobre ese mismo total, solamente 15 pertenecían a inversionistas locales, en tanto 35 representaban filiales de corporaciones trasnacionales.⁴²

El último peronismo y su proyecto de negociar la dependencia apoyándose en fuerzas heteroclasistas, resultó una débil respuesta a la internacionalización del capital que proponen y adelantan las corporaciones globales. De ahí que, si algún vestigio nacionalista había quedado como herencia del peronismo, pronto sería eliminado con el golpe de Videla y la derogatoria de la Ley de Inversiones Extranjeras, que refrendaron para Argentina la condición de área privilegiada para las operaciones de las trasnacionales.

Y no podía suceder de otra manera puesto que en la Argentina de Videla, el Brasil de Geisel y sus predecesores, el Chile de Pinochet, el Uruguay de Bordaberry o Méndez, la política económica (e incluso la política-política) está en manos de connotados *hombres-corporación*, que —lógicamente— inspiran sus actuaciones en la leal-

riencia brasileña: 1964-1974, es una obra [del escritor Moniz Bandeira] que revela cómo los monopolios estadounidenses y europeos, junto con empresas brasileñas, han subvencionado por más de una década a grupos clandestinos parapoliciales en ese país. Nestlé, General Electric, Mercedes Benz, Camargo Correia y Philips Petroleum son algunas de las firmas involucradas en la denuncia de Bandeira. Según el escritor brasileño, el apoyo que las trasnacionales facilitan a la represión política adopta formas concretas no sólo en Brasil, sino también en muchos otros países de América Latina." *El día*, 17 de septiembre de 1975.

⁴¹ *El Día*, 24 de mayo de 1976.

⁴² Ernesto A. Bilder, "El Plan Gelbard. Un estudio de coyuntura económica argentina", en *Problemas del Desarrollo*, núm. 30, mayo-junio, 1977, p. 116.

tad y defensa del imperialismo y los conglomerados.⁴³ Es esa *élite* de empresarios-gobernantes la encargada de abrir «desde dentro» las puertas a la inversión imperialista, colmarle de favores y asegurarle su expansión y hegemonía mediante operativos múltiples que llegar a incluir el asesinato y la tortura como medios de persuasión de las bondades del capital trasnacional.

Esta historia —*mutatis mutandis*— corresponde también a México, a partir de la *institucionalización* de la revolución de 1910 en favor de un proyecto de modernización capitalista. Al igual que Argentina y Brasil, México ha sido convertido en un *hinterland* de la inversión imperialista, especialmente estadounidense, con el estímulo de su dirigencia interna —el PRI-gobierno— que no deja escapar oportunidad para seducir al capital externo. Seducción fácil, por cierto, dada la identidad de intereses en orden a fomentar el capitalismo y sus concomitantes formas políticas y culturales.

La apertura mexicana se remonta al «despegue» de su industrialización, en tiempos de las administraciones de Ávila Camacho (1940-46) y Miguel Alemán (1946-52). A esta época —como se sabe— corresponde la consolidación del poderío estadounidense; esta circunstancia y la localización misma de México —«tan cerca de los Estados Unidos»— explicarían la vertiginosa penetración de los monopolios yanquis. “En 1950 de 1 963 filiales de empresas norteamericanas en América Latina, 375 estaban en México. En 1957, de 841 [había] 594. En 1966, de 4 808 filiales en la región, [México] recibía a 1 273.”⁴⁴

⁴³ Esta realidad aparece confirmada en los siguientes datos sobre políticas y personajes de funesta actualidad en el Cono Sur latinoamericano: “En Argentina, el nuevo gobierno militar establecido el 24 de marzo último, anunció, por intermedio del ministro de Economía José Alfredo Martínez de Hoz, un programa de liberalismo económico (en la versión de la Escuela de Chicago que dirige Milton Friedman): apertura a la libre competencia internacional, supresión del déficit fiscal mediante la reducción de la administración pública, libre concurrencia de capitales, libertad de precios, congelamiento de salarios. Similar política de *shock* se aplica en Chile desde septiembre de 1973, en Uruguay, desde ese mismo año, y en Brasil desde 1964 [...] Son discípulos de la Escuela de Chicago Jorge Cauas, ministro de Hacienda de Chile, Sergio de Castro de Economía del mismo país, Martínez de Hoz, su secretario de Coordinación Económica, Walter Klein, y el director del Banco Central Alfredo Diz de Argentina, y el ministro de Economía de Uruguay, Alejandro Vegh Villegas. También, obviamente, los sucesivos dirigentes económicos de Brasil [...] Estos dirigentes suelen desenvolverse como empresarios en rubros vinculados con las inversiones de corporaciones multinacionales. A título de ejemplo, Martínez de Hoz tiene vinculaciones con la *U.S. Steel* y es miembro del directorio local de *The Western Telegraph Co.*, de la Pan American Airways, de la *Motors Columbus*, entre otros.” *El Día*, 3 de mayo de 1976.

⁴⁴ Salvador Hernández y Raúl Trejo, “Transnacionales y dependencia en México”, en *Revista Mexicana de Ciencia Política*, núm. 80, abril-junio 1975, p. 81.

Igual que la mayoría de países latinoamericanos, México ha adoptado un régimen liberal de tratamiento a la inversión externa, traducido en las extraordinarias facilidades cambiarias y de repatriación de utilidades, amén de las ventajas operativas y competitivas que los propios consorcios derivan de su superioridad financiera, tecnológica y administrativa.

Estos y otros factores han conducido a una aberrante situación de subordinación económica, agravada por la fascinación que el «*american way of life*» ha despertado en amplios sectores sociales.

Según un estudio:

[...] las grandes firmas extranjeras dominan más de la mitad de los capitales invertidos en computadoras, equipos de oficina, maquinarias y equipos industriales; General Motors, Ford, Chrysler y Volkswagen han consolidado su poderío sobre la industria de automóviles y la red de fábricas auxiliares; la nueva industria química pertenece a la Du Pont, Monsanto, Imperial Chemical, Allied Chemical, Union Carbide y Cyanamid; los laboratorios principales están en manos de Parke Davis, Merk and Co., Sidney Ross y Squibb; la influencia de Celanese es decisiva en la fabricación de fibras artificiales; Anderson Clayton y Lieber Brothers disponen en medida creciente de los aceites comestibles, y los capitales extranjeros participan abrumadoramente en la producción de cemento, cigarrillos, caucho y derivados, artículos para el hogar y alimentos diversos.⁴⁵

Esta enajenación de la economía mexicana se ha intensificado en los últimos años. Estimaciones realizadas dan cuenta que hacia 1976 la inversión externa en ese país sobrepasaba la cifra de los 5 000 millones de dólares, en tanto que —según una encuesta de la *American Chamber of Commerce*— 179 de 220 firmas extranjeras instaladas en el país azteca declaraban mantener liderazgo en sus correspondientes mercados.⁴⁶

Estas realidades que parecen no preocupar a la dirigencia política mexicana, habrían constituido sin duda una de las causas de las flotaciones-devaluaciones del peso en 1976; y, por supuesto, del giro abiertamente derechista que, en obediencia a los dictados del Fondo Monetario Internacional, las trasnacionales y la gran burguesía nativa, ha impuesto la administración López Portillo el «sistema político más estable del continente».

Es, sin embargo, la experiencia chilena en el gobierno de la Uni-

⁴⁵ Eduardo Galeano, *Las venas abiertas de América Latina*, Siglo XXI Eds., México, 1976, pp. 341-342.

⁴⁶ Víctor M. Bernal, *Anatomía de la publicidad en México*, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1976, p. 210.

dad Popular y la subsiguiente implantación del régimen de los militares fascistas la que identifica en sustancia los intereses creados y los métodos que el imperialismo y las trasnacionales —en connivencia con las burguesías dependientes— aplican en América Latina para la defensa del *statu quo*.

Según una investigación:

El plan [contra la Unidad Popular] comenzó a desarrollarse incluso antes de que Allende asumiese la presidencia. El 29 de septiembre de 1970, William V. Broe, director de los servicios clandestinos de la CIA para América Latina, llamó a Edward Garrity, de la ITT para realizar una reunión [...] Las sugerencias de Broe a Garrity en aquella reunión fueron la base de lo que se convirtió en el «bloqueo invisible» [...] ⁴⁷

Este «bloqueo invisible» y las conocidas acciones posteriores que culminaron el 11 de septiembre de 1973, denunciadas incluso en el propio senado norteamericano, prueban en forma concluyente la participación de la ITT en la conspiración contra Allende y su proyecto de transición democrática al socialismo. Esa operación política protagonizada —aunque sea subrepticamente— por la ITT habría puesto en juego en Chile un inédito (e insólito) «principio» en las relaciones internacionales: *el de la supremacía de las empresas multinacionales sobre un mercado*.⁴⁸

La formulación de este «increíble» principio y su patética aplicación en el Chile de la Unidad Popular, hacen luz sobre las formas cada vez más agresivas y desinhibidas que el imperialismo y las trasnacionales emplean en América Latina en defensa y fomento del «orden» capitalista.

Cumplido el operativo militar, el siguiente paso consistió en la reentrega de Chile a los designios del capital imperialista. A título de ejemplo: la Anaconda —uno de los pulpos yanquis del cobre chileno y que fuera nacionalizado por Allende— recibió inmediata indemnización de 253 millones de dólares por parte de la dictadura pinochetista.⁴⁹

⁴⁷ NACLA, "El aparato contrarrevolucionario de los Estados Unidos: la ofensiva chilena", en *Casa de las Américas*, núm. 92, septiembre-octubre, 1975, p. 15.

⁴⁸ Cf. Joseph D. Collins, "Las corporaciones globales y la política de los Estados Unidos hacia América Latina", en *Revista Mexicana de Ciencia Política*, núm. 72, abril-junio, 1973, p. 67.

⁴⁹ *El Día*, 19 de julio de 1975.

La manipulación de la «ayuda»

Los programas de «ayuda» externa —conforme es bien conocido— constituyen uno de los tantos mecanismos creados por las naciones imperialistas para consolidar la dependencia de los países atrasados. Esta ayuda *sui generis* consiste básicamente en préstamos y programas de asistencia técnica que proveen las metrópolis capitalistas por mediación de una serie de agencias e instituciones organizadas en la postguerra. Frecuentemente el rubro incluye préstamos bancarios privados de corto plazo y alta tasa de interés, así como inversiones directas de las corporaciones.

El verdadero carácter de esta «ayuda» aparece el desnudo en las propias declaraciones de los propios encargados de su administración. Un tal Paul Clark —alto funcionario del gobierno estadounidense— ha admitido sin inmutarse que tales programas constituyen un excelente negocio, pues los “países [subdesarrollados] se convierten en mercados más amplios para la exportación proveniente de los Estados Unidos; además, los norteamericanos pueden obtener mayores ingresos especializándose en satisfacer estos mercados”.⁵⁰ Igualmente explicativas son las declaraciones de William Kasy, un asesor de la administración Ford, quien los consideraba como “una extensión de los mercados en los que podemos situar las mercancías y los servicios en cuya producción conservemos primacía, así como el uso de recursos más baratos procedentes de fuentes extranjeras”.⁵¹ Según la revista *U. S. News and World Report* las corporaciones industriales norteamericanas han exportado más de 18 000 millones de dólares en el marco de esta fementida cooperación internacional.⁵²

En lo que concierne específicamente a América Latina, la filosofía de la «ayuda» imperialista aparece claramente expuesta en la definición que la Agencia Internacional de Desarrollo (AID) adoptó en su capítulo dedicado al Brasil. En el correspondiente documento se anota que su objetivo consiste en:

[...] fomentar los intereses de los Estados Unidos [...] [mediante] el sostenimiento de un gobierno o sociedad conveniente a la seguridad de los Estados Unidos en el hemisferio [...] y [asegurar] la protección y expansión de los intereses del comercio y de las inversiones norteamericanas [en ese país].⁵²

⁵⁰ *Granma*, 19 de septiembre de 1976.

⁵¹ *Ibid.*

⁵² *Ibid.*

⁵³ Luciano Martins, *op. cit.*, p. 44.

Una aplicación de estos principios a escala latinoamericana constituyó la Alianza para el Progreso que, frecuentemente, canalizó recursos para la compra de empresas yanquis al borde de la quiebra; y, más corrientemente, para financiar importaciones latinoamericanas a precios hasta un 400% más elevados a los vigentes en el mercado mundial.⁵⁴

Es decir, a pesar del carácter oficial de los programas de «ayuda», éstos han estado en la práctica al servicio de los intereses de los capitalistas privados estadounidenses.

La indiscutible identidad de objetivos entre el Departamento de Estado y los conglomerados no ha significado, sin embargo, que esporádicamente no surgieran fricciones entre tales *segmentos* del imperialismo. Una situación de este tipo resultó cuando Nixon declaró la denominada política de «presencia discreta» (*low profile*) para América Latina, fundada en la estrategia kisingeriana de subestimar el rol de esta región en la defensa de la hegemonía norteamericana.

La puesta en marcha de esta política y la ola de nacionalizaciones en la región —IPC en Perú, Kennecot y Anaconda en Chile, etcétera— llevaría a cierta desazón al mundo de los negocios estadounidense, a la sensación de que su gobierno les dejaba «solos» en una zona de peligroso nacionalismo.

La creación del Consejo de las Américas (*Council of the Americas*) y el control de los monopolios sobre la Corporación para la Inversión Privada en el Exterior (OPIC), constituyeron la réplica de los empresarios transnacionales a la «presencia discreta» de Nixon (que, por otro lado, nada tuvo de discreta, conforme demostró la trágica experiencia chilena).

El rol del famoso Consejo de las Américas será dilucidado más adelante. En cuanto a la OPIC, se trata de un organismo creado por el Estado norteamericano en 1961 y que, en 1969, bajo presión de los monopolios pasó a control privado aunque manteniendo su carácter oficial.

La OPIC cumple funciones de distinta índole, aunque invariablemente orientadas a promover la expansión de las corporaciones de base norteamericana en ultramar. Analiza el «clima» para la inversión externa de los distintos países, garantiza préstamos de la banca estadounidense destinados a financiar operaciones en el resto del mundo y coordina y asegura esas inversiones. Sus seguros contra riesgos comerciales cubren hasta el 76% de la inversión, en tanto que

⁵⁴ Cf. Saúl Osorio Paz, «Algunas consecuencias de la Alianza para el Progreso», en *Desarrollo Indoamericano*, Barranquilla, núm. 13, mayo 1970, p. 50.

sobre riesgos políticos esa cobertura llega hasta el 100%. Entre 1961 y 1971 la OPIC emitió seguros por un valor próximo a los 6 500 millones de dólares sobre operaciones de las transnacionales en América Latina.⁵⁵

De otro lado, el funcionamiento de la OPIC revela un mecanismo de liberación de fondos públicos para su aplicación directa en la defensa y fomento de los intereses de las corporaciones norteamericanas. A esta práctica se le viene denominando *privatización de la ayuda externa*, práctica que, por otra parte, ejemplifica cómo se resuelven las contradicciones al interior de la estructura de poder del imperialismo.

Esta privatización de la «ayuda» estaría constituyéndose en un eficiente mecanismo para ajustar el funcionamiento de las economías latinoamericanas (y de otros países subdesarrollados) a una «nueva» división del trabajo, congruente con las necesidades de las corporaciones globales de asegurar fuentes de materias primas, mano de obra barata (o abaratada) y la provisión de manufacturas industriales cuya producción en la metrópoli resulte menos rentable.

El rol de las agencias internacionales

La coordinación de objetivos entre los llamados *organismos internacionales de desarrollo* y las corporaciones globales se ha convertido en práctica corriente en la postguerra. Entre las agencias multilaterales que adelantan esa política —y no en una enumeración exhaustiva— se puede citar : el BIRF (Banco de Reconstrucción y Fomento o Banco Mundial), el FMI (Fondo Monetario Internacional), la AID (Agencia Internacional para el Desarrollo), el BID (Banco Interamericano de Desarrollo). Cada uno de estas instituciones tiene sus propias modalidades de apoyo y vinculación a los monopolios.

A modo de ejemplo se refieren a continuación algunas operaciones típicas del BIRF y el FMI.

El Banco Mundial —aparte que ha sido dirigido por connotados hombres-corporación (de sus 5 presidentes 3 han sido del grupo Rockefeller y uno de la Ford)— es el encargado de financiar proyectos de infraestructura especialmente en los países subdesarrollados; de este modo contribuye a la creación de las condiciones básicas para la inversión de los conglomerados, particularmente de los Estados Unidos, país que desde la fundación del Banco ejerce la hegemonía y control de sus operaciones. Bajo la dirección de McNamara, ex-

⁵⁵ Cf. Luciano Martins, *op. cit.*, pp. 49-50.

secretario de Defensa norteamericano, se viene orientando a canalizar fondos para programas de inversión en educación y ampliación del mercado interno, con lo cual también se favorece a las corporaciones.

Asimismo, en los últimos años el Banco Mundial viene presionando a los distintos países prestatarios para la adopción de políticas antinatalistas, en una evidente estrategia de protección al capitalismo y los monopolios de previsible explosiones sociales.

El Fondo Monetario Internacional —creado en 1944— conduce sus operaciones en interés explosivo de las metrópolis capitalistas y su poderosa vanguardia.

Los países endeudados con el Fondo —y es el caso de la generalidad de países latinoamericanos— asumen *ipso facto* el compromiso de subordinar sus políticas a los dictados de ese organismo, cuyo objetivo fundamental no es otro que asegurar la expansión de los intereses del capitalismo central. A este propósito sus instrucciones son precisas y bien conocidas: libre comercio, facilidades cambiarias, austeridad monetaria y fiscal. Esta disciplina, formalizada a través de las famosas cartas de intención, crea excelentes condiciones para la penetración y dominio de los monopolios y oligopolios externos en las zonas atrasadas del planeta.

El FMI —se lee en un comentario referido a su actuación en América Latina— encubriéndose en el disfraz de «organización económica independiente» sirve fielmente a los intereses del capital internacional y en primer lugar al yanqui [...]. El FMI ejerce su política financiera y crediticia [...] para apuntalar a aquellos regímenes que responden a las indicaciones del *diktat* de Washington, tanto en lo económico como en lo político. Hace poco, el Fondo regaló virtualmente 90 millones de dólares al régimen fascista de Pinochet como «compensación» por la reducción de la exportación [...] pese a que la dirección del FMI sabe demasiado bien que el sanguinario Pinochet derrumbó la economía de Chile [...].⁵⁶

Esta generosidad del Fondo contrasta diametralmente con la rigidez y boicot que ese organismo —en acción coordinada con otros similares de la «familia» imperialista— aplicara al gobierno de la Unidad Popular chilena.

Esta serie de políticas —aparte de las manipulaciones comerciales, financieras y tecnológicas, ampliamente discernidas en los estudios sobre los conglomerados— se traducen como efecto fundamental en la consolidación del saqueo y depredación de los recursos naturales,

⁵⁶ *Granma*, 24 de septiembre de 1976.

el establecimiento de pautas de consumo no correspondientes a los niveles técnicos y productivos de los países subdesarrollados y en la mediatización de los proyectos nacionales de crecimiento armónico e independiente.

Las empresas conjuntas

Las operaciones o empresas conjuntas —conocidas también como *joint-ventures*— consisten en la división de la propiedad de una firma entre inversionistas de distintas nacionalidades. En su forma más frecuente aparecen como participaciones en la propiedad, aunque el control de subsidiarias se puede asegurar también a través de contratos financieros, suministro de tecnología, contratos de administración, etcétera. Las empresas conjuntas pueden tomar la forma de asociación de dos o más corporaciones para invertir en un tercer país, o la de inversionistas extranjeros que se vinculan a inversionistas locales del país elegido para constituir la empresa (los socios locales pueden ser una empresa privada o el Estado anfitrión).

Los datos disponibles sugieren que tradicionalmente la política general de las firmas internacionales habría sido mantener un control completo e indiscutible sobre la propiedad y las operaciones de las subsidiarias establecidas en el extranjero. Este principio, sin embargo, no se habría aplicado rigurosamente debido a múltiples circunstancias y factores concretos. Esta realidad aparece revelada en el conocido estudio de Vernon, según el cual hacia 1967 las 187 mayores corporaciones con sede en los Estados Unidos mantenían la propiedad exclusiva sobre sus subsidiarias establecidas en Canadá en un 85% de casos, mientras que en Japón y la India ese tipo de control ascendía sólo al 35 y 36%, respectivamente.⁵⁷

Para América Latina el mismo estudio arrojó los siguientes resultados: sobre un total de 1 924 subsidiarias instaladas en la región, 1 195 (62%) correspondían a la categoría de propiedad exclusiva, en tanto que 562 (29%) eran empresas conjuntas o mixtas. Sobre el resto de subsidiarias no se obtuvo información.⁵⁸

Según datos más recientes entre las 50 compañías más grandes del subcontinente controladas por el capital extrarregional, 10 correspondían a la categoría de empresas conjuntas.⁵⁹ Y existen indicios de

⁵⁷ Raymond Vernon, *Soberanía en peligro*, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p. 145.

⁵⁸ *Ibid.*, p. 146.

⁵⁹ Tales eran: Volkswagen do Brasil (Bra./Ale.), Shell Brasil (Hol./Ing.), Pirelli de Brasil (Ing./It.), Ika-Renault de Argentina (Fr./Arg./EUA), Swift de

que las corporaciones están cada vez más dispuestas a adoptar esa modalidad de inversión en las naciones latinoamericanas.

En la base de esta estrategia de promoción de las empresas conjuntas estaría la convicción (o comprobación) de que el control de una compañía no requiere necesariamente la propiedad total o mayoritaria de su paquete accionario. De otro lado, la experiencia habría demostrado que la modalidad mixta conlleva diversas ventajas, como ser: mayores márgenes de participación en el reparto del mercado mundial, acceso a nuevas fuentes de financiamiento, obtención de facilidades arancelarias y tributarias, cobertura sobre riesgos de nacionalización, entre otras.

En el caso de las corporaciones estadounidenses la creciente vocación por establecer empresas conjuntas se sustentaría, además, en la declarada creencia que la crisis de la sociedad y el Estado norteamericanos impone al sector de los negocios transnacionales urgencias por encontrar alternativas de seguridad para sus inversiones en distintas zonas del mundo.⁶⁰

En América Latina y en otras regiones las empresas conjuntas han recibido la aceptación y estímulo de los satelizados gobiernos anfitriones. Semejante interés se ha venido sustentando en la idea de que la asociación entre transnacionales y capital nativo resulta beneficiosa para la economía local en la medida que obliga a aquéllas a otorgar concesiones a la contraparte local.⁶¹ El argumento soslaya que el país receptor tendrá que pagar en cualquier forma la coparticipación en tales compañías, y, por otro lado, desconoce que la flexibilidad operativa que suponen tales empresas, antes que en razones de generosidad y altruismo, se funda en las necesidades y planes corporativos de expansión global.

En Latinoamérica el fracaso de esa posición respecto del capital imperialista se ilustró categóricamente en la política de "chilenización" del cobre, que adelantara en la década pasada la administración demócrata cristiana de Eduardo Frei.⁶²

Argentina (Gov./EUA), Usiminas de Brasil (Bra./Jap.), Swift Armour de Brasil (Bra./Can.), Belgo Mineira de Brasil (Lux./EUA) y SADE de Argentina (Arg./EUA). *El Día*, 3 de julio de 1974. De otro lado, un estudio del Instituto para la Integración de América Latina (INTAL) habría demostrado que la empresa conjunta es la forma más corriente de inversión originada en el movimiento de capitales internos del área; siendo, además, el tipo de empresa de crecimiento más acelerado: un millón de dólares en 1970, 34 millones en 1975. *Visión*, 29 de agosto de 1977.

⁶⁰ Cf. Luciano Martins, *op. cit.*, p. 55.

⁶¹ Cf. Raymond Vernon, *op. cit.*, p. 145.

⁶² "[Esa política] —se lee en un estudio— correspondió en lo esencial, a una nueva redefinición de los acuerdos entre la burguesía chilena y los consorcios

Empero, en la medida que la lógica de la actuación de las trasnacionales ni remotamente se deriva de las repercusiones negativas que provocan en los países anfitriones, las operaciones o empresas conjuntas están llamadas a gravitar cada vez más en el cuadro de la inversión externa en América Latina y en otros lugares del mundo. Por lo demás, esta tendencia sería confirmada hace poco por Henry R. Geyelin —presidente del Consejo de las Américas— cuando expresaba: “No cabe duda que muchas compañías consideran que las empresas conjuntas son el *modus operandi* del momento actual y del futuro.”⁶³

La estrategia de la «incorporación»

La ola de nacionalismo en América Latina y el establecimiento de regímenes progresistas y populares entre finales de los años 60 y principios de la década siguiente, constituyeron la base de una nueva «respuesta» de los conglomerados trasnacionales. La estrategia que comenzó a desarrollarse en ese período consistió en la búsqueda de un nuevo pacto entre tales corporaciones y las fuerzas reformistas y modernizantes de la región, tratando de lograr una *incorporación admitida* en los distintos países de la zona. Esta política ha sido reconocida como la vieja estrategia del «caballo de Troya».

El fundamento de esta política de «incorporación» se localizaría en el reconocimiento de que, si en el momento anterior de penetración y expansión capitalista la alianza necesaria constituía un acuerdo entre los monopolios y las élites oligárquicas nativas, en la actualidad, a consecuencia del propio desarrollo capitalista en la región, se imponen alianzas y compromisos más flexibles y con sectores sociales más amplios.

La opinión de David Rockefeller, presidente del Chase Manhattan

monopólicos norteamericanos para lograr los siguientes objetivos: a) Darle algún dinamismo al débil crecimiento de la economía chilena y, en consecuencia, afirmar en el poder a las [tradicionales] clases dominantes [...] b) crear una modalidad distinta que legitime y prolongue la expropiación de los monopolios norteamericanos por la vía de sociedades mixtas entre éstos y el Estado chileno. Esta «asociación» haría menos evidente el hecho de que las decisiones que afectan a la principal riqueza de Chile se toman por empresas extranjeras [...] El interés de las empresas extranjeras por [esta] nueva modalidad de explotación surge [además] del temor que tienen a que el mantenimiento del *status* vigente pueda conducir a un debilitamiento de las actuales clases dominantes y a exacerbar las presiones y aspiraciones populares por una nacionalización de verdad.” Sergio Aranda y Alberto Martínez, “Estructura económica: algunas características fundamentales”, en *Chile hoy*, Siglo XXI, México, 1970, pp. 113-114.

⁶³ *Visión*, 23 de septiembre de 1977.

Bank, en el sentido de que “la estrategia [de los EUA y los monopolios] debería incluir el desarrollo político, el desarrollo económico y el desarrollo social [de los países pobres]”,⁶⁴ definiría —a nuestro juicio— la filosofía y el nuevo ámbito de la política del capital imperialista en el Tercer Mundo y América Latina.

La aplicación de esta política cubre el vasto campo de la creación y robustecimiento de organizaciones e instituciones orientadas a defender los intereses de los conglomerados, la difusión de una ideología del *progreso* (del que supuestamente serían portadores las multinacionales), amén de asesorías y fusión de intereses con los grupos dominantes nativos.

A título ilustrativo de esta política aparece sugestivo reproducir algunas prácticas y *principios* del Consejo de las Américas, entidad que agrupa a unas 200 gigantes firmas estadounidenses con inversiones en América Latina.

[El Consejo] —se anota en un estudio— es una especie de Departamento de Estado privado cuyo objetivo principal es coordinar a los gobiernos y a los particulares latinoamericanos (las élites de negocios, políticas, intelectuales, tecnocráticas, estudiantiles y obreras), como socios de las corporaciones en una operación conjunta política, mediante la cual las corporaciones multinacionales puedan adquirir el *status* de «ciudadanos incorporados» en los países donde operan [...] [Para el Consejo] el destino de las corporaciones en América Latina está ligado al resultado del conflicto entre dos tendencias locales: por un lado, «el punto de vista modernista», que se puede definir como «una alternativa para la máxima cooperación internacional»; o sea, la única que supuestamente conduciría a una tasa más acelerada de desarrollo; y por el otro lado, «el punto de vista tradicional», que es considerado como la alternativa «para un camino independiente para el desarrollo» y que costaría a América Latina muchas décadas, en términos de progreso económico.⁶⁵

Estas premisas doctrinarias del Consejo le habrían llevado a elaborar una nueva filosofía salvacionista del mundo y los individuos. Tal parece ser el contenido de las consignas que impartiera para su más amplia difusión internacional y que se resumen en los siguientes puntos:

a) La corporación internacional está interesada en el hombre mismo más que ninguna otra institución; b) la corporación estimula la búsqueda de lo más elevado, que es tan solicitado y tan elogiado hoy día; c) la corporación permite al hombre una mayor libertad personal que la mayoría de las demás instituciones; d) la corporación internacional es el

⁶⁴ Luciano Martins, *op. cit.*, p. 60.

⁶⁵ *Ibid.*, pp. 59-60.

principal instrumento para sacar al mundo de la tradicional cultura de la pobreza y llevarlo a la cultura de la abundancia.⁶⁶

Este evangelio del capital monopolista se ilustra aún más con las informaciones sobre las operaciones concretas en América Latina adelantadas por el famoso *Council*.

Su agenda regional incluye desde programas de difusión de la ideología de las trasnacionales entre estudiantes, trabajadores y funcionarios hasta el envío de misiones negociadoras con los gobiernos sobre legislaciones y políticas atingentes con las operaciones corporativas.

Herbert K. May [ex funcionario del Departamento de Estado] fue enviado a la Argentina a "auxiliar al sector privado del país para tratar que la propuesta ley sobre inversiones extranjeras sea un instrumento efectivo para el desarrollo de la Argentina". A Venezuela se envió una misión con el mismo fin.⁶⁷

Especialmente a principios de esta década y debido al predominio de regimenes nacionalistas, el Pacto Andino se constituyó en motivo de intensa preocupación para el Consejo de las Américas y las trasnacionales. En fechas más recientes, estas entidades actuando a través de los *Chicago Boys* de la junta chilena lograron mediatizar una resolución de los países andinos —Decisión 24— encaminada a reivindicar en alguna medida principios económicos simplemente nacionalistas.

La política del Consejo de las Américas y las acciones directas de los conglomerados —que incluyen desde presiones y sobornos hasta generosos donativos para obras sociales— tienen como objetivo último difundir una ideología que equipara el progreso con la presencia de la inversión imperialista y la civilización con la sociedad de consumo. Esta estrategia expresa un fenómeno crucial, pues introduce en nuestros países una ideología extraña de aculturación y sometimiento.

V. LAS TRASNACIONALES Y LA POLÍTICA EXTERIOR DE LOS ESTADOS UNIDOS

En la inmediata segunda postguerra la política exterior norteamericana aparece definida como una lucha contra el «comunismo inter-

⁶⁶ Memorando de Henry R. Geyelin, 26 de julio de 1971. *Cit.* por Salvador Hernández y Raúl Trejo, p. 81.

⁶⁷ Luciano Martins, *op. cit.*, p. 60.

nacional», posición fundada en los temores de Washington a una supuesta pretensión de dominio mundial por parte de la Unión Soviética, a través de la utilización de su poderío militar y su influencia sobre los partidos comunistas y los movimientos de liberación nacional de los países coloniales.

Las administraciones de Truman y Eisenhower constituyen los arquetipos de esa política, la misma que se expresó en el reforzamiento de las alianzas político-militares de los Estados Unidos (OTAN, SEATO, Pacto de Bagdad), los programas de reconstitución y fomento del capitalismo (Plan Marshall, Punto IV), y unas cuantas intervenciones de *defensa preventiva* del *statu quo* (Grecia, Turquía, Corea, entre otras).

En la órbita hemisférica esa cruzada anticomunista de postguerra se traduce en el fortalecimiento del llamado *sistema interamericano*, a través de acuerdos como el de Río de Janeiro (1947) —constitutivo del famoso TIAR— y el Pacto de Bogotá (1948), que alumbró a la tristemente célebre OEA.

A esa misma época corresponde la definición de las inversiones privadas en el exterior —especialmente en las zonas periféricas— como un mecanismo de ayuda económica.

A este respecto, el propio Truman expresó:

Me parece que si podemos alentar la estabilidad de gobierno de los países subdesarrollados de África, América del Sur y Asia, podríamos para el desarrollo de esas áreas emplear el capital acumulado en los Estados Unidos.⁶⁸

Aunque en la práctica semejante cooperación ha venido obrando más bien en sentido inverso, tal opinión revela la comunidad de necesidades y objetivos de los gobiernos estadounidenses y los monopolios.

De otro lado, una serie de principios estratégicos y mecanismos operativos de distinto orden dan cuenta de las articulaciones íntimas entre la política exterior norteamericana y los intereses de las corporaciones con sede en ese país.

Así, James Schlesinger, ex director de la CIA y prominente miembro de la actual administración norteamericana escribía:

La OTAN y la seguridad de Europa occidental continúan entre los compromisos permanentes de los Estados Unidos [...] Una dominación hostil de Europa occidental y el control [hostil] de sus vastos recursos acarrearía un peligro grave para la seguridad de los Estados Unidos.

⁶⁸ "Memorias de Truman", *El Día*, 27 de junio de 1976.

La pérdida de considerables inversiones y oportunidades para el intercambio, y la pérdida de Europa occidental causaría un encogimiento intolerable del área de libertad [*sic*] en el mundo.⁶⁹

Por su parte, en un documento estratégico de la defensa norteamericana se anota:

El arsenal de operaciones [de las empresas multinacionales] trabaja para nosotros todo el tiempo, pues su acción osmótica transmite y difunde no sólo los métodos norteamericanos sobre el manejo de los negocios y las técnicas de mercados y bancos, sino también nuestro sistema legal y nuestros conceptos, nuestra filosofía política, nuestras formas de comunicación e ideas de movilidad y una buena parte de las artes y ciencias humanas propias de nuestra civilización.⁷⁰

Charles W. Bray, un portavoz del Departamento de Estado:

El Gobierno de los Estados Unidos tiene como cuestión de principio la responsabilidad de representar en forma eficaz los intereses generales de las empresas norteamericanas en ultramar.⁷¹

Obviamente, estos principios se han traducido en posiciones políticas concretas y en legislaciones proteccionistas de las corporaciones globales.

Así, el 19 de enero de 1972 Richard Nixon declaraba:

[...] cuando un país expropie bienes norteamericanos de cuantía sin hacer estipulación razonable de tal compensación a los ciudadanos norteamericanos, supondremos que los Estados Unidos no concederán nuevos beneficios económicos al país que haga la expropiación, salvo que —y hasta que— se haya determinado que esa nación está tomando medidas razonables para proporcionar compensación adecuada [...] Frente a la circunstancia de expropiación [...] hemos de presumir que el Gobierno de los Estados Unidos retirará su apoyo a los préstamos sometidos a consideración de bancos multilaterales de desarrollo [...] ⁷²

Y Henry Kissinger, en la Conferencia de Tlatelolco (febrero de 1974), inauguró el «nuevo diálogo» reafirmando esa misma tesis de defensa de las inversiones norteamericanas en el exterior.

⁶⁹ Cit. John Saxe-Fernández, "La contrarreforma hemisférica", en *Trimestre Político*, núm. 3, UNAM, enero-marzo de 1976, p. 46.

⁷⁰ Cit. Joseph D. Collins, "Las corporaciones globales y la política de los Estados Unidos hacia América Latina", en *Revista Mexicana de Ciencia Política*, núm. 72, UNAM, abril-junio de 1973, pp. 81 y 82.

⁷¹ *La capital*, Rosario, 14 de septiembre de 1972.

⁷² Declaración presidencial de política, ayuda económica y seguridad de las inversiones en las naciones en desarrollo, *Servicio Cultural e Informativo de la Embajada de los Estados Unidos*, Buenos Aires, 1972, p. 3.

Algunos de nuestros problemas más molestos —anotó— se han suscitado en relación con diferencias acerca de los respectivos derechos y obligaciones de las empresas norteamericanas que funcionan en países anfitriones. Por una parte, y de conformidad con la Doctrina Calvo, la mayoría de naciones de este hemisferio afirma que el inversionista extranjero no tiene derecho a invocar la protección de su gobierno. Por la otra, Estados Unidos sostiene que las naciones tienen derecho de defender la causa de sus inversionistas. Esta convicción se refleja en las estipulaciones legislativas [estadounidenses].⁷³

Efectivamente, una serie de enmiendas sancionadas por el Congreso de la Unión ampara y protege a las empresas imperialistas en ultramar. Ejemplos:

Enmienda Hickenlooper. 1962. La misma expresa que el presidente de Estados Unidos suspenderá la ayuda al gobierno que nacionalice, expropie o incaute propiedades de ciudadanos norteamericanos.

Enmienda Pelly. 1968. La misma establece la prohibición de venta de armas por parte de Estados Unidos a los países que se apoderen, tomen bajo custodia o multen a barcos de pesca estadounidense más allá de las doce millas.

Enmienda González. 1972. Por la misma se suspende la ayuda a todo país que capture a barcos pesqueros norteamericanos.⁷⁴

Más allá de las declaraciones e instrumentos legales, sin embargo, han sido las propias acciones del imperio las que en forma concluyente han revelado la conexión básica entre los objetivos del Estado norteamericano y los de las gigantes corporaciones.

Tal simbiosis de objetivos —especialmente estratégicos— ha sido ideologizada como la defensa de los *intereses nacionales de los Estados Unidos*, principio que —en su nivel práctico— ha resultado en un desbordamiento extranacional de los aparatos ideológicos y represivos del poder estadounidense.

Estos fundamentos de la política exterior norteamericana constituyen las inflexibles coordenadas de sus relaciones con nuestro subcontinente.

Para un análisis político:

[...] las preocupaciones y objetivos centrales de la política externa norteamericana hacia los países latinoamericanos consisten en profundizar aún más la «internacionalización» de los sectores estratégicos de las eco-

⁷³ Conferencia de Tlatelolco, discurso del secretario de Estado Henry A. Kissinger, Doc. CT/S Inf. 5, p. 10.

⁷⁴ Alfredo Bruno Bologna, "Las empresas multinacionales", en *El Día*, 12 de marzo de 1976.

nomías locales y simultáneamente, lograr un desmantelamiento de facto del Estado nacional, reduciéndolo, por medio de los instrumentos de la «seguridad interna» al papel de mantener «la ley y el orden» [contrainsurgencia]. Es decir, se trata de que las «fuerzas del orden» se conviertan de hecho en fuerzas de ocupación de su propio país.⁷⁵

Después de la Revolución Cubana y su deslumbrante éxito en la construcción del socialismo, semejante posición estratégica ha venido aplicándose con creciente vigor, conjugándose además con la estrategia geopolítica brasileña de «la defensa activa de la civilización occidental», formulada por el general Golbery de Couto e Silva —un ex director de la Dow Chemical en Brasil— así como con posiciones similares inspiradas por los Estados Unidos a nivel regional. De otro lado, esa estrategia constituye la respuesta de los Estados Unidos al fracaso de la política reformista de la Alianza para el Progreso (1961) levantada por la propia administración norteamericana como alternativa al socialismo y que, por vía de afectación y neutralización de los grupos más retardatarios del subcontinente y la asociación del capital trasnacional con las burguesías locales modernizantes y «progresistas», pretendiera una remodelación y estabilización de los países latinoamericanos.

La debacle sin pena ni gloria de la ALPRO no supuso, desde luego una reducción de la influencia del Estado norteamericano y las corporaciones en la región, sino únicamente el fracaso del utópico proyecto de amalgamar estructuras capitalistas subdesarrolladas con progreso social y democracia burguesa.

De ahí que, en plena euforia de la ALPRO los Estados Unidos comenzaron a ensayar en la región modelos alternativos al reformista, conforme demuestran los *putschs* en Brasil, República Dominicana, Argentina, y las subsecuentes políticas aplicadas en esos países.

Este doble juego de la política estadounidense no constituía desde luego un fenómeno errático, sino más bien la progresiva imposición de nuevas pautas de control y dominación del subcontinente.

En efecto, si la alianza suponía —aunque sea a nivel de retórica— la propuesta de un desarrollo asociado entre *equal partners*, la progresiva superación del viejo esquema de dependencia regional sustentado en el comercio internacional y el funcionamiento de *enclaves* en favor de un sistema más complejo basado en la penetración más agresiva y directa de los monopolios trasnacionales, devendría necesariamente en la transición a un nuevo esquema de dominación regional. Y es que la nueva fase de internacionalización capitalista requería

⁷⁵ Declaraciones de John Saxe-Fernández. *El Día*, 3 de diciembre de 1973.

marcos institucionales distintos, que favorecieran el control directo por parte de los monopolios de los múltiples mecanismos de acumulación (financiamiento, tecnología, mercados, integración, etcétera), simultáneamente a un mayor difusionismo a escala regional de las posiciones ideológicas y valores culturales de la matriz capitalista.

Estos factores y el ascenso del movimiento popular en América Latina a fines de los 60 y principios de la actual década, explican la más reciente ofensiva imperialista, que, según el plan kissingeriano, buscara la *homogeneización* fascista del subcontinente, y en cuya ejecución se inscriben desde el entronizamiento de dictaduras terroristas en Chile, Bolivia, Argentina, Uruguay (aparte del sostenimiento de las preexistentes en Brasil, Paraguay y Centroamérica) hasta los operativos de «desestabilización» contra regímenes tíbiamente reformistas y nacionalistas como los de Velasco Alvarado en Perú y Rodríguez Lara en Ecuador; el boicot y las amenazas contra Cuba, Panamá, Guyana y otros, así como las presiones sobre países como México y Venezuela, que más recientemente exhibieran posiciones simplemente independientes en política internacional.

Por razones diversas, el carácter y los objetivos de la nueva estrategia estadounidense en América Latina se deriva más nítidamente del análisis de las dictaduras implantadas en el Cono Sur. Estos regímenes se caracterizan e identifican entre sí precisamente por su común determinación externa. Contrariamente a las ediciones «clásicas» del fascismo en Europa, acuñadas en el calor de fricciones interimperialistas y que buscaran su legitimación en los exaltados discursos nacionalistas y racistas, los regímenes castrenses de los Pinochet y Videla representan más bien una respuesta proyectada desde la metrópoli, y que cristalizara por la acción de los aparatos burocrático-represivos locales previamente adiestrados por ese mismo poder imperial.

Esa generación externa del fascismo latinoamericano corresponde a una estrategia encaminada a *contener* o *corregir* situaciones que eventualmente habrían resultado en transformaciones radicales del orden socioeconómico vigente en la región, y, por lo mismo, en un resquebrajamiento del conjunto del sistema capitalista internacional. En el marco del ascenso de los movimientos populares latinoamericanos, el mismo que incluso resultara en el establecimiento de regímenes antimperialistas, tales eran posibilidades ciertamente concretas, especialmente en los casos de Chile y Bolivia, forzando la conocida respuesta de los Estados Unidos encaminada a asegurar el control hemisférico.

Además, la dimensión subsidiaria del fascismo latinoamericano se

tiene que interpretar como resultante de una serie de otros factores y conflictos de tipo institucional y económico.

Conviene recordar, por ejemplo, que países como Argentina, Chile o Uruguay, en larga evolución histórica habían estructurado aparatos estatales intervencionistas y *benefactores*, con importantes ramas de producción nacionalizadas, reformas agrarias proyectadas o en curso, sistemas legales de protección obrera, amén de considerables presupuestos dedicados a la educación y la salud.

En la óptica del capital trasnacional y sus altos mandos financieros —el FMI, por ejemplo— este tipo de institucionalidad —que, por lo demás, había evolucionado a situaciones críticas en el marco del capitalismo del subdesarrollo— representaba una forma de ingerencia inadmisibles en el funcionamiento de la *libre empresa* —eufemismo con que se designa las operaciones de los monopolios— ya que, supuestamente, obstruye las vías a la eficiencia y al crecimiento de la productividad. Tal constituye la premisa de las recomendaciones metropolitanas orientadas a imponer los rígidos programas de estabilidad monetaria y el desmantelamiento de los llamados sectores parasitarios (léase Estados intervencionistas).

Estas líneas (friedmanianas) de política económica han buscado restablecer supuestas condiciones «normales» de la competencia, posición que en su traducción práctica no ha significado sino crear un acondicionamiento económico y extraeconómico (represión) para que los consorcios trasnacionales —ávidos de superganancias en la coyuntura crítica del capitalismo mundial— impongan sus intereses actuando desde el propio interior de los países del área. Es decir, una ofensiva político-económica destinada a acelerar el curso del nuevo esquema de dependencia regional fundado en la creciente internacionalización del capitalismo central.

Especialmente en Chile, Argentina, Uruguay —aunque también en Perú, Ecuador, y más recientemente en México— se ha venido imponiendo esa estrategia del capital trasnacional, expresado en las conocidas fórmulas gubernamentales de apertura y seducción al capital externo, privatización de la economía, contracción del gasto público, liberalización de precios, congelamiento de salarios, despidos masivos de obreros y empleados.

El efecto más general de estas políticas ha sido la imposición de un patrón de acumulación que tiene como principal eje y beneficiario a los conglomerados internacionales.

Algunas repercusiones específicas de ese nuevo modelo de dependencia serían:

Una creciente polarización estructural de las economías que circunscribe el dinamismo a un sector de alta modernización y fuertemente monopolizado, arrasa con los estratos «intermedios» y deja librados a su suerte a los sectores «tradicionales»;

una orientación crecientemente exportadora de las economías, que estrecha cada vez más la extensión de la demanda masiva de los mercados internos;

una agudización extrema de los procesos de concentración, centralización y extranjerización del capital, y una acentuación igualmente extrema de la regresividad en la distribución del ingreso;

un crecimiento del ejército industrial de reserva de proporciones gigantescas, con característica estructural y no coyuntural; y

en la mayor parte de los casos, una incapacidad consustancial para alcanzar niveles significativos de crecimiento.⁷⁶

El fascismo latinoamericano resulta, así, el correlato político de los cambios, tensiones y distorsiones económico-sociales derivadas del nuevo esquema de dominación imperialista fundado en la actuación de las trasnacionales.

Es esta realidad exenta de retórica la que explica la actual política exterior de los Estados Unidos frente a América Latina. De ahí la ingenuidad de ciertas expectativas sobre un cambio de fondo de tales relaciones a raíz del último retorno de los demócratas a la Casa Blanca.

El tiempo transcurrido desde este último acontecimiento permite ya subrayar el principio de que más allá de las palabras o intenciones subjetivas —el discurso de Jimmy Carter sobre los derechos humanos, por ejemplo— en la generación de la política estadounidense gravitan cada vez más los intereses concretos de las trasnacionales.

Dentro de esta lógica se explica el apoyo requerido a las trasnacionales por la propia administración Carter para la aprobación de los nuevos acuerdos sobre el canal de Panamá;⁷⁷ así como el relativo relajamiento político en la región, cuya principal determinante no sería otra que cierto sentimiento de seguridad por parte de los altos

⁷⁶ Javier Martínez y Pedro Vuskovic, *Once proposiciones sobre la situación actual latinoamericana*, documento de trabajo del SEPLA, México, septiembre de 1977 (mimeo.), p. 6.

⁷⁷ Según un observador político: "La Casa Blanca [dio] gran importancia a la utilización de las grandes compañías para ejercer presión y convencer a los senadores conservadores del valor de estos Tratados y de los peligros que las grandes inversiones correrían en América Latina si no se ratificasen." *Visión*, 7 de octubre de 1977.

mandos del capital trasnacional después de los resonantes éxitos de la contrarrevolución en América Latina.⁷⁸

Estos elementos estarían en la base de la fórmula de la «democracia viable» o «dirigida» dispuesta por Washington para su aplicación en América Latina; novedosos nombres que expresan el criterio común a los estrategas del Departamento de Estado y los ejecutivos de las corporaciones de que los pueblos latinoamericanos no están capacitados para disfrutar la «democracia plena», lo cual en buen romance no significa otra cosa que para el subcontinente americano apenas es necesario abrir ciertos espacios políticos para la dirimencia de contradicciones interburguesas, mientras bajo cuerda se institucionaliza la contrarrevolución.

Esta nueva fórmula —igual que la fascista— tendría su modelo en la institucionalidad levantada por los militares brasileños.

El tiempo dirá si ese modelo será imitado, o mejor impuesto a otros pueblos del continente por la superpotencia capitalista y su poderosa vanguardia de negocios. Porque si existe alguna verdad en el futuro de América Latina, ella no es otra que la política hemisférica de los Estados Unidos se inclinará hacia donde decidan las corporaciones internacionales.

VI. PERSPECTIVAS

Conforme se ha puntualizado en este ensayo, el capitalismo mundial presenta actualmente síntomas inequívocos de una aguda crisis, en la que se conjugan los problemas propiamente estructurales de sobreproducción e insuficiencia de demanda efectiva con una serie de obstáculos emergentes —con tendencia a convertirse en estructurales— como la descomposición del sistema monetario internacional, la crisis de las materias primas y los energéticos, la inflación a escala global, la contaminación del medio ambiente, entre otros. Este cuadro aparece tanto más conflictivo para el capitalismo a la luz de su confrontación con el sistema socialista, cuya exitosa construcción abarca zonas cada vez más extensas del planeta.

Esta constelación de elementos del panorama internacional no pa-

⁷⁸ Las opiniones de Henry R. Geyelin —presidente del Consejo de las Américas— reflejan esa seguridad: "Creo que ahora —señalaba Geyelin— la época de experimentación con ideas xenófobas ha llegado, seguramente a su fin [...] las oportunidades y las actitudes en materia de inversión extranjera son mejores hoy en América Latina de lo que fueron en los últimos diez años o más." *Visión*, 23 de septiembre de 1977.

rece, sin embargo, constituir razón suficiente para vaticinar el derrumbe definitivo del capitalismo en un futuro previsible. Y esto porque, aparte de que un régimen económico-social ni se crea ni se destruye en términos de unos cuantos años, el capitalismo se ha caracterizado precisamente por su inmensa flexibilidad y capacidad de adaptación a las renovadas condiciones de la economía y política mundiales.

Estas cualidades del capitalismo han comenzado a manifestarse nuevamente en la actualidad como respuesta a sus dificultades intrínsecas de funcionamiento y al desafío civilizatorio que le plantea el continuo crecimiento del campo socialista.

Efectivamente, un conjunto de cambios y reordenamientos inducidos por la política de las principales potencias imperialistas y los conglomerados trasnacionales estarían orientándose a la revitalización y sobrevivencia del capitalismo mundial.

A esta realidad aluden los siguientes ajustes del sistema capitalista precisados por Maza Zavala:

- 1) La diversificación del poder central del sistema, pero con unidad estratégica en lo fundamental; 2) la redefinición del régimen de dependencia de la periferia con respecto al sistema, es decir, su papel modificado en la nueva división del trabajo [...]; 3) la organización trasnacional de las fuentes de acumulación y de su realimentación [...] utilizando como bases de apoyo los centros dominantes; 4) el desarrollo de una tecnología menos dependiente de la explotación directa de recursos naturales [...]; 5) el aumento de la proporción de productos macroeconómicos (obras de infraestructura) con respecto a la producción total de bienes durables [...]; 6) el establecimiento de un nuevo régimen monetario, con un patrón múltiple (los DEG, por ejemplo), cotizaciones flexibles y reservas diversificadas [...]; 7) un intercambio internacional más sometido a regulación mediante convenios entre bloques.⁷⁹

No obstante que cada uno de estos cambios implican ajustes importantes del sistema, a efecto de determinar el movimiento esencial del capitalismo contemporáneo aparece pertinente enfatizar en los procesos de multilateralización del poder imperialista y la transnacionalización de la producción capitalista, así como en sus repercusiones en la periferia del sistema.

La nueva articulación del poder imperialista

Ésta se refiere al curso de un proceso global que, preservando la hegemonía estadounidense, ha venido incorporando a Europa occi-

⁷⁹ D. F. Maza Zavala, "Orígenes y características de la crisis capitalista actual", en *Problemas del Desarrollo*, núm. 26, mayo-julio, 1976, p. 46.

dental y Japón a un primer plano de la economía y política mundiales. Este fenómeno de policentrismo imperialista responde al propio desarrollo contradictorio del capitalismo, pues no se tiene que olvidar que tal emergencia europea y japonesa se apoyó en buena medida en la expansión de los monopolios de base norteamericana.

Como quiera que sea, coresponde señalar que esa nueva realidad del capitalismo mundial ha sido consagrada incluso en términos formales. Tal constituiría el significado de la citada Comisión Trilateral, sin duda la fuerza más poderosa del actual cuadro internacional.

Sin embargo, las expectativas poco promisorias de crecimiento de la economía capitalista en su conjunto y las diferencias de productividad entre los propios países capitalistas centrales (que están conduciendo a la *proletarización* de algunos núcleos secundarios del imperialismo, casos de Inglaterra e Italia), previsiblemente actuarían como factores de perturbación de la coherencia y unidad de la política imperialista a nivel mundial.

Pese a estas incertidumbres, frente a los países tercermundistas el imperialismo habría definido ya una estrategia de negociación desde la máxima posición de fuerza. Tal constituiría la estrategia del diálogo Norte-Sur inaugurado en 1975 y que enfrenta a las superpotencias occidentales con una representación selectiva de países subdesarrollados y crecientemente depauperados precisamente por la acción del capitalismo mundial. La asimetría de estas negociaciones va a apuntar necesariamente a galvanizar el *statu quo* internacional; aunque también —dialécticamente— a empujar el proceso de mundialización de la lucha de clases y la impugnación al capitalismo y el imperialismo.

La trasnacionalización de la producción

Este fenómeno supone la proyección o fuga hacia adelante de un sistema acosado por múltiples contradicciones. A lo que señala la historia reciente, la progresiva trasnacionalización de la producción capitalista buscaría

[...] perfeccionar al máximo su propia articulación... organizándose de modo [que sea posible] disponer planificadamente de recursos, desarrollos tecnológicos, distribución de producciones y mercados, etcétera. En otras palabras, un procesos llevado hasta los límites extremos de monopolización u oligopolización a nivel mundial, como mecanismo de defensa y de mantenimiento del proceso de acumulación. De allí la fuerza de las grandes corporaciones trasnacionales, llamadas a dominar cada vez

más el escenario de la economía capitalista mundial, como expresión de ese proceso y como modo necesario de su reorganización.⁸⁰

De esta suerte, el reordenamiento del sistema capitalista vía supermonopolización de la economía internacional eventualmente le proveería de una mayor coherencia en un momento de impresionante desarrollo de las fuerzas productivas; sin embargo, en la medida que el funcionamiento del capitalismo está llamado a preservar su carácter de formación contradictoria y sus leyes de crecimiento desequilibrado e inarmónico, se manifestará necesariamente su impotencia para resolver los conflictos económicos y sociales.

A la luz de esta perspectiva, el sistema capitalista plantea un panorama futuro harto sombrío para los países del Tercer Mundo y América Latina. Este pronóstico se sustenta en las incontestables circunstancias de un reforzamiento, a través de una actuación más coordinada entre los Estados imperialistas y los conglomerados transnacionales de la subordinación y expoliación del mundo subdesarrollado. En este sentido, la creciente gravitación política de las corporaciones aparece como un nuevo y eficaz recurso del mundo capitalista. De otro lado, la mayor simbiosis del poder entre Estados metropolitanos y conglomerados globales se complementaría con una creciente dominación consentida de las fracciones dominantes-dominadas de la periferia subdesarrollada. Tal constituye y constituirá en el futuro el necesario mecanismo de las corporaciones para avanzar en proyectos globales de modernización refleja y aparente de las áreas subdesarrolladas del planeta.

El fundamento de este modelo de articulación y dominación política correspondería a la progresiva localización de las inversiones multinacionales en el sector manufacturero, tanto para complementar fases de producción que requieren abundante mano de obra y que conducen al establecimiento de los llamados «emporios» industriales—casos del norte de México, Hong Kong o Formosa— como para la fabricación de partes a integrarse a productos finales en las metrópolis, conforme ejemplifica la fabricación de piezas para la electrónica de Brasil.

Estas estrategias de producción identificarían una inequívoca tendencia a una nueva división internacional del trabajo fundada en el control directo por las corporaciones de los nuevos procesos industriales que se adelantan en la periferia capitalista.

El carácter subordinado y excluyente de este tipo de desarrollo eco-

⁸⁰ Pedro Vuskovic, *op. cit.*, p. 56.

nómico coincidiría, o mejor impondría, el establecimiento y/o extensión de regímenes autoritarios, eventualmente con fachada democrática, conforme ilustra el propio caso del Brasil. A lo que demuestra la historia reciente este tipo de gobiernos es el que mejor compatibiliza con la estructura y funcionamiento centralizado de las firmas trasnacionales.

Así pues, la manifiesta incapacidad histórica de las burguesías satélites para definir y adelantar una estrategia autónoma de desarrollo lleva a inferir que la crisis tercermundista —expresión mayor de los conflictos de nuestra época— sólo podrá encontrar canales de resolución en la organización y lucha del proletariado por reivindicar sus bases nacionales e internacionales de decisión; y, progresivamente, avanzar en la ejecución de proyectos económicos autónomos —aunque necesariamente interdependientes— basados en una redefinición de las pautas tecnológicas y de consumo difundidas por los conglomerados trasnacionales.

Obviamente, esta estrategia no podrá perder de vista que —conforme demuestra la historia— el hundimiento del capitalismo no sobrevendrá como una «explosión» global,⁸¹ producto de sus insalvables contradicciones, sino más bien como un proceso a cumplirse en etapas y por «desprendimientos» parciales, a cristalizarse en la medida en que la acción organizada y consciente de las masas oprimidas del mundo resuelve positivamente el dramático dilema socialismo o barbarie.

⁸¹ Cf. a este respecto el trabajo de D. F. Maza Zavala, ya citado.

Empresas trasnacionales en México y América Latina, editada por la Dirección General de Publicaciones de la UNAM, se terminó de imprimir en Fuentes Impresores, S. A., Centeno, 109, 09810, México, D. F., el día 6 de agosto de 1982. Su composición se hizo en tipos Baskerville de 10:11, 9:10 y 8:9 puntos. La edición consta de 2,000 ejemplares