

Imperialismo y sectores empresariales

MARIO RAMÍREZ RANCAÑO

I. DIALÉCTICA DE LA DEPENDENCIA

Si caracterizamos la situación actual de la sociología latinoamericana como una etapa de transición avanzada entre, una, en donde el objetivo predominante era la descripción superficial, arbitraria y parcial de la sociedad con un enfoque eminentemente ahistórico para su preservación y, otra, en donde si lo que se trata es de explicarla en su realidad esencial y total con un enfoque fundamentalmente histórico para su transformación, ello es posible gracias a que los movimientos políticos latinoamericanos han puesto al descubierto los enormes obstáculos que existen para romper los marcos de la situación dependiente dentro del sistema mundial capitalista: la Revolución cubana antes y las profundas reformas chilenas ahora.

La corriente teórica-crítica, fundamentalmente latinoamericana, que refleja esta transición es la teoría de la dependencia. Y no podía ser de otro modo, ya que las luchas de estos países por su independencia descubren al imperialismo como *causa externa* y los intentos mismos del imperialismo por mantener la situación de dependencia descubre su alianza o asociación con las clases dominantes nacionales como *causa interna*. En su etapa inicial, los movimientos políticos avanzan en la explicación de la situación de dependencia al descubrir las formas de penetración imperialista que se imponen para bloquear el desarrollo de los países latinoamericanos. En una etapa más avanzada, los movimientos políticos logran la explicación completa al descubrir las condiciones internas que hacen posible que el imperialismo asuma la dirección y el control del proceso de desarrollo de los países latinoamericanos.

Así pues, para explicar la situación actual de explotación de nuestros países habrá que pasar del análisis de la contradicción entre países al

análisis de la asociación o alianzas entre las clases que es lo que realmente explica lo que queremos explicar: *la dependencia estructural o explotación de los países dependientes*. El resultado de esta situación dependiente y de explotación es el bloqueo, deformación y pérdida de creciente autonomía del proceso de desarrollo.

Por un lado, la penetración de las subsidiarias de las grandes corporaciones volcadas en el mercado interno, excluyen el carácter nacional e independiente del proceso de desarrollo industrial de los países al asumir la propia empresa extranjera el control y dominio directo de los sectores más avanzados y modernos del sector manufacturero. Por otro lado, el proceso de dominación imperialista, se transforma en el mecanismo más refinado de extracción de los excedentes generados en las economías nacionales, mediante la transferencia financiera de los denominados "aportes externos".

En la economía mexicana, por ejemplo, en los años de mayor auge del proceso industrialista sustitutivo, se observan las siguientes modalidades de penetración imperialista (1):

- 1). Se acelera de manera significativa la expansión de las empresas subsidiarias de las corporaciones transnacionales, especialmente norteamericanas, pauta similar a la observada en varios países;
- 2). las formas de penetración de las empresas subsidiarias en la economía mexicana son, hasta 1968, las siguientes en orden de importancia: a) adquisición de empresas existentes, b) instalación de nuevas empresas y c) fraccionamientos de subsidiarias ya establecidas;
- 3). las formas de penetración revelan, al mismo tiempo, un proceso hacia la concentración monopólica;
- 4). se mantiene en forma notable la proporción del control financiero de las empresas transnacionales, pues continúan en posesión total o mayoritaria de las acciones;
- 5). se observa un marcado predominio de las empresas subsidiarias en las actividades industriales manufactureras modernas.

La penetración imperialista conduce a la consolidación de la subordinación económico-política del país, pues el proceso de industrialización nacional es regido en gran parte por centros de decisión ubicados en el exterior. Esta nueva forma de rearticulación de las relaciones de dependencia se caracteriza además, por un proceso de transferencia de los avances tecnológicos que contribuyen definitivamente a configurar una neodependencia estructural definida en lo esencial como un proceso creciente de pérdida de autonomía nacional.

Todo lo anterior explica que el factor crucial que contribuye a bloquear

y deformar el desarrollo es la reproducción acelerada de la acumulación en el exterior por desacumulación en el interior. Esta débil acumulación en el interior, es decir, la escasa cantidad de capital para mejorar y ampliar la producción, se debe también al bajo nivel de productividad del trabajo al realizarse en condiciones técnicas y humanas desfavorables. Este bajo nivel de rendimiento, producto de una acumulación débil en el pasado, sólo permite obtener un escaso excedente económico y una débil inversión. Hay que agregar además, a esta débil acumulación, su mala utilización. Factores como el desempleo, la subocupación, los bajos salarios, la existencia de problemas sociales, etc., determinan que desde el punto de vista del capitalista la inversión en mejorar la productividad del trabajo sea poco ventajosa.²

Ahora bien, tanto a la causa externa —el imperialismo— como a los factores económicos internos que explican la débil acumulación, se agrega una causa interna sumamente importante: la existencia de fracciones de la clase dominante específicamente de la “burguesía nacional” con orientaciones pro-imperialistas. Este sector de clase no puede ser denominado “burguesía nacional” porque está ligado a limperialismo. Sus intereses de clase tienden a ser los intereses de la metrópoli y, por lo mismo, carece de un proyecto de desarrollo verdaderamente nacional que ofrecer. Su carácter monopólico y proimperialista la hace chocar, frecuentemente, con los otros sectores de la burguesía: medianos y pequeños empresarios que sufren de la competencia de los monopolios “nacionales” y extranjeros. Son precisamente los intereses de ésta “burguesía nacional” que, asociados o subordinados a los de la burguesía metropolitana contribuyen a bloquear el desarrollo y a acentuar la dependencia del país respecto de los países centrales. Este sector de la “burguesía nacional” tiende a producir poco y sólo para satisfacer el consumo suntuario de un grupo muy restringido de la población. Cuando puede sacar al exterior su dinero acumulado para evitar el control interno y el pago de impuestos. Fomenta con la protección y estímulo estatal, la penetración del capital imperialista en el sector manufacturero, formando empresas mixtas y disponiendo de un alto nivel tecnológico con lo cual está en condiciones de sobrevivir ante la competencia de las fracciones de la burguesía nacional no imperialista.

De este modo pues, asociación y competencia definen la situación dependiente o independiente dentro del sistema mundial capitalista. Cuanto mayor identidad de intereses de clases entre los de la burguesía imperialista y los de las “burguesías nacionales” mayor asociación entre las clases. Cuanto mayor asociación entre las clases mayor dependencia y subdesarrollo. De este modo las causas externas se expresan a través de las

causas internas y las causas externas se manifiestan a través de las causas externas. La unidad de ambas forma la dialéctica de la dependencia.

1. *Los antecedentes históricos inmediatos de las actuales alianzas*

Si en el periodo inicial de la consolidación del mercado interno de la economía mexicana, en los años posteriores a la depresión mundial e incluso durante la segunda guerra mundial, la incipiente burguesía industrial de origen interno, la poderosa burguesía de origen externo, y el Estado, funcionando en forma competitiva fueron las fuerzas básicas del sistema productivo, actualmente el desarrollo de la economía está condicionado por la formación de una asociación o alianzas de intereses entre los de la burguesía metropolitana imperialista, los de la burguesía nacional pro-imperialista y el Estado. Estas alianzas interempresariales asumen diversas modalidades: 1) grupos nacionales con grupos extranjeros; 2) grupos nacionales con el Estado; 3) grupos extranjeros con el Estado y, 4) grupos nacionales, con grupos extranjeros y el Estado.

Con el establecimiento de estas alianzas, las cuales operan en los últimos años dentro de los cánones de un mercado de competencia imperfecta y desigual, los esfuerzos de algunas fracciones de la burguesía nacional e incluso de fracciones dirigentes del Estado con orientaciones nacionalistas y autónomas se pierden y, por lo mismo, se convierten en los sectores más conscientes de que ya no es posible sostener por más tiempo el ideal de un proyecto de desarrollo nacional independiente.³ Estas fracciones de la burguesía nacional en alianza con el Estado, llegaron a pensar en algún momento que podían transformarse en los factores de reorientación del desarrollo industrialista hacia adentro, pero, lentamente, ante la realidad que emerge, gran parte de estos grupos se realínean para hacer frente a las nuevas condiciones estructurales y apoyarse de la mejor manera en las nuevas alianzas de corte hegemónico que van emergiendo.

2. *Desarrollo independiente o desarrollo dependiente-entreguista.*

En estas condiciones, el empresario nacional asociado en forma eventual cuando no definitiva, a los grupos económicos externos es, en estos años, un producto de la implantación de una nueva ideología, la cual podemos calificar como desarrollista-entreguista que rápidamente logra reemplazar el modelo ideológico que pugnaba por la vigencia de un desarrollo nacional independiente, y que tiene cierta resonancia durante el cardenismo. Esto implica que la alianza estado-burguesía nacional, motores básicos del desarrollo nacional independiente, la cual llega a realizar en algún momento, la exclusión progresiva del empresario extranjero en algunas actividades económicas, altera radicalmente sus objetivos. El pro-

yecto de desarrollo independiente es sustituido en la práctica por un desarrollo dependiente, que tiene como mecanismos de articulación a los grandes conglomerados multinacionales y transnacionales de los países metropolitanos.

Este nuevo esquema de desarrollo, que también busca avanzar en el proceso de desarrollo hacia adentro, basado en la industrialización mediante sustitución de importaciones, va a propiciar una nueva rearticulación de las alianzas interempresariales y una revaloración ideológica para disimular las variantes y efectos negativos del nuevo modelo de desarrollo dependiente-entreguista e intentar convencer a los distintos grupos y clases sociales, excluidos de la alianza pero no de la dominación, de la viabilidad del nuevo proyecto.

Para demostrarlo sólo basta mencionar algunas declaraciones oficiales, sobre la concepción del *modelo de desarrollo nacional autónomo*, en las cuales se advierte en forma notable el disimulo:⁴

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

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

3. *Condiciones de aceptación de la nueva alianza internacional*

Sería erróneo suponer que esta rearticulación de las alianzas existentes en la sociedad nacional entre grupos de orígenes distintos, no coincide con los intereses estatales o los de la burguesía mexicana. Por el contrario, durante la fase de constitución de estas alianzas, luego de la segunda guerra mundial, se ve claramente que fueron importantes sectores industrial-financieros y el mismo Estado, quienes trataron de reforzar la nueva alianza y buscar o conseguir supuestamente el “desarrollo capitalista autónomo”.

La mejor expresión de tal consenso referente a la aceptación de los socios extranjeros, que parte de 1945, se puede observar en las siguientes líneas:⁵

- a) “México, como país que forma parte de las naciones subdesarrolladas, ha manifestado por conducto de sus sectores público y privado, la ne-

cesidad en que se encuentra de recibir capitales procedentes del extranjero que, colaborando con los capitales locales, permitan un desarrollo económico más acelerado.

- b) El resultado de más de una década de experiencias provechosas confirman que la fórmula conocida como *Joint venture* responde y proporciona a las dos partes, mexicana y extranjera, beneficios indudables de entendimientos mutuos.
- c) México es un país que nunca ha tenido restricciones de cambios, por lo tanto, las inversiones pueden realizarse en cualquier momento y los retiros, por cualquier concepto y cantidad, pueden efectuarse sin limitación de ninguna naturaleza y en cualquier moneda extranjera.”

El objetivo principal de esta ley, era sancionar la nueva asociación entre las clases empresariales extranjeras y nacionales, y eliminar los obstáculos a la entrada de capitales extranjeros tanto en forma directa, indirecta, como ahora en consorcio, para asegurar la expansión de la economía nacional.

4. *Efectos negativos con la formación de esta alianza*

La decisión del Estado y de la burguesía nacional para asociarse y compartir las acciones en las empresas con empresarios extranjeros, debe calificarse como franca carencia de una visión a largo plazo de estos grupos, pues con ello reforzaron su subordinación y anularon la posibilidad histórica para conseguir una relativa independencia.

La afirmación anterior tiene sus explicaciones en múltiples formas de entre las cuales sólo mencionaremos las principales. La asociación de las fracciones nacionales y extranjeras, en el seno de las empresas, es concebida inicialmente casi en condiciones de equilibrio o igualdad, e incluso en algunos casos se asienta que el socio nacional debería por ley controlar la mayoría de las acciones con lo que se le ubicaba en la posición hegemónica con la protección estatal. Una demostración de lo anterior, se encuentra en la información siguiente:⁶

1) “100 por ciento de las acciones: El Estado se reserva a manera exclusiva el control de las cinco siguientes actividades: petróleo, petroquímica básica, electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radio-telegráficas.

2) 100 por ciento de las acciones: De la misma forma, cuatro sectores se reservan exclusivamente a la *burguesía nacional*: radio y televisión, transporte automotriz en carreteras federales, distribución de gas, explotación forestal.

3) 75 por ciento de capital nacional: Esta disposición rige en Institu-

ciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, Instituciones de Seguros e Instituciones de Fianzas. Sólo podrán participar los extranjeros, personas físicas, con aprobación previa de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en una proporción que nunca podrá ser mayor del 25 por ciento.

4) *66 por ciento de capital mexicano*: Aplicable en la explotación de reservas mineras nacionales.

5) *60 por ciento de capital mexicano*: En la producción de productos secundarios de la industria petroquímica.

6) *51 por ciento de capital mexicano*. Estas normas tienen aplicación en las siguientes actividades: agricultura, piscicultura y pesca, industria del hule, edición y publicidad, producción de aguas gaseosas y refrescos embotellados, inclusive esencias y jarabes que sirven para su elaboración, producción, distribución y exhibición de películas cinematográficas, transportes urbanos e interurbanos, transportes marítimos, aéreos y terrestres, servicio marítimo de cabotaje, minería, concesiones ordinarias, cemento, siderurgia, vidrio, fertilizantes, celulosa, aluminio y fabricación comercial o distribución de armas, municiones y explosivos.

La realidad, con la excepción de las áreas reservadas con exclusividad por el aparato estatal para él mismo o bien para la burguesía nacional, es bien distinta. En el interior de esta alianza, y desde el primer momento, se perfila un proceso de desigualdad y de asimetría entre los socios componentes de la peculiar alianza interempresarial.

Por principio de cuentas, se inicia un proceso de lenta absorción de las acciones, en el cual el socio extranjero es el beneficiario de esta transferencia, al eliminar en forma progresiva al socio nacional de la alianza. Esto tiene como consecuencia otros procesos no menos negativos. Es natural que ante el predominio sistemático que el socio extranjero impone en la alianza, los beneficios obtenidos gracias al funcionamiento de las empresas sean desiguales, pues las utilidades corresponden en mayor proporción al aliado extranjero, con lo que se sientan las bases para que entre estas empresas se perfilen rasgos de empresas dependientes. Es decir, como aliado extranjero es el que va teniendo en su poder la mayoría de las acciones, en forma gradual obtiene también mayores beneficios, y además va controlando hasta cierto punto los centros de decisión empresarial.⁷

El proceso generado por la hegemonía que consigue el empresario extranjero de la alianza y su evidente capacidad, quizás ilimitada, para comprar acciones y de esta forma excluir al socio nacional de la alianza es también denominado de desnacionalización. Además de lo anterior, si con el empleo de estos mecanismos, no se logran los resultados deseados, el empresario extranjero tiene en sus manos otros elementos para dominar y subordinar completamente a los socios nacionales, como lo es la tecno-

logía necesaria para modernizar la estructura productiva. En base a las anteriores consideraciones, no es raro que estas empresas funcionen con eficiencia y consigan por lo demás un control del mercado de tipo monopolístico.

Por tanto, la nueva alianza integrada por los empresarios extranjeros y la burguesía nacional pro-imperialista, prácticamente se transforma en el obstáculo principal para la realización del proyecto de desarrollo autónomo de la economía mexicana. O sea, el proyecto en cuanto a los objetivos perseguidos, deja de existir, sin que ello implique —téngase presente— que se frustra el proceso de industrialización substitutiva, ya que el proceso de diversificación industrial continúa, pero, naturalmente, bajo los cánones de un capitalismo nacional subordinado e incluso es probable que también se presente un rápido fortalecimiento y expansión de algunas fracciones de la burguesía nacional, al lado de los empresarios extranjeros, pues entre ambos aliados forman un bloque empresarial con la fuerza suficiente, para apoderarse en forma monopolística del mercado interno, destruyendo a los competidores nacionales y, en otras ocasiones, logrando incorporarlos en la peculiar alianza. En estas condiciones, solamente algunas fracciones del empresariado nacional logran resistir con éxito esta competencia desigual, sobre todo aquellos empresarios beneficiados con la protección estatal y los que incursionan en actividades tradicionalmente descuidadas y que requieren mayores impulsos, por lo que no han logrado atraer todavía la atención de esta alianza interempresarial.

Desde un punto de vista económico, es evidente que en los años siguientes, son pocas las posibilidades estructurales de una acción hegemónica de las fracciones de la burguesía mexicana que participan dentro del nuevo sistema de alianzas o coaliciones. Y por otro lado, una eventual reconstitución de la situación anterior basada en la acción de empresarios aislados, adquiriendo predominio los agentes sociales de carácter nacional, que procure revitalizarse y adquirir expresión en base al proyecto de un desarrollo nacional independiente o autónomo, es sumamente difícil, debido sobre todo al creciente entrelazamiento de los intereses entre la burguesía nacional, los empresarios extranjeros e incluso el propio Estado.

Por tanto, cualquiera que sea el derrotero que asuma la sociedad mexicana, la burguesía nacional en sus distintas fracciones, estará irremediablemente condenada a desempeñar un papel de “socio” secundario y subordinado, vía posesión de las acciones, y lo que es peor, en el control y dirección del proyecto de desarrollo nacional.⁸

Asimismo, es sumamente viable que el proceso de industrialización que tiene como objetivo fundamental, impulsar la substitución de importacio-

nes, se logre íntegramente, pero, lo que sí es ampliamente cuestionable es que:⁹

a) Las fracciones de la burguesía nacional, asociadas a los empresarios extranjeros, consigan ocupar las posiciones hegemónicas en el interior de la alianza.

b) Que los centros de decisión empresarial, sean íntegramente nacionales, pues es factible que aparezcan centros de decisión ubicados en los países metropolitanos, o bien centros que aun cuando estén ubicados en la sociedad mexicana, estén controlados por los socios extranjeros. Lo anterior repercute en el sentido de que, entre estas empresas se perfila un proceso de pérdida de autonomía, y se transforman por lo tanto en empresas dependientes y subordinadas.

c) Que el socio nacional, subordinado tradicionalmente, logre recuperarse e imponga un proceso de nacionalización entre las empresas, vía adquisición de las acciones, todo ello para contrarrestar el proceso inverso denominado de desnacionalización que hasta estos momentos ha sido notable.

d) Que logren desprenderse de la necesidad de incorporar tecnología y asistencia técnica proveniente de los países centrales. Esto además se ve imposibilitado debido a la carencia de una tecnología nacional suficientemente desarrollada.

e) Para complementar lo anterior, sólo queda afirmar que esta asociación interempresarial, en función de su poderío y capacidad, es muy posible que logre monopolizar el mercado interno.

Por tanto, en base a las anteriores consideraciones, esperamos demostrar que entre estas empresas, en las cuales participan empresarios nacionales y extranjeros asociados, se perfilan: a) amplios procesos de subordinación para el socio nacional, b) de pérdida de autonomía, c) de desnacionalización, d) de dependencia tecnológica y, e) de control monopolístico del mercado interno.

II. LOS DATOS

Para confirmar las hipótesis principales, emplearemos datos de un estudio realizado por Arte y Cultura, A. C., filial de la COPARMEX, quien suministra información suficiente para caracterizar los rasgos generales de la alianza interempresarial. El estudio constituye un producto de una muestra de 113 empresas en las cuales hay participación de capitales nacionales y extranjeros.¹⁰ Asimismo presentaremos información adicional de tipo oficial sobre el número y magnitud de las empresas extranjeras existentes en nuestro país. La composición en tales empresas es la siguiente:

TABLA 1

MÉXICO: ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS

Año	Datos a nivel de:	Número de empresas	Inversión Millones de pesos		Personal ocupado Personas	
			Total	Promedio por empresa	Total	Promedio por empresa
1970	Muestra ^a	113	10 505	92.0	45 695	404
1970	Universo ^b	700	—	—	—	—
1970	Universo ^c	915	35 275	18.4	—	—

^a Datos de la muestra obtenidos por Arte y Cultura, A.C. con capitales nacional y extranjero.

^b Datos referentes al universo de empresas con capitales nacional y extranjero obtenidos por Arte y Cultura, A.C.

^c Datos expresados por José Campillo Sáinz en el Seminario de la American Management Association, en Nueva York, el 26 de abril de 1972. Cabe hacer notar que no se especifica si sólo son empresarios con capital extranjero, o si en ella participan capitales nacionales.

El Banco Nacional de Comercio Exterior, en el mes de octubre de 1972, publica datos manifestando que de las 497 empresas más grandes, medidas de acuerdo con su capital social, en 154 empresas que representan el 31.0 por ciento, había participación de capitales nacionales y extranjeros.¹¹ Esta proporción es mayor, muy probablemente, si se consideran las 200 empresas más grandes, y aún más elevada si se consideran sólo las 100 más grandes. La misma fuente agrega, que en muchas de ellas, a despecho de lo establecido en la legislación vigente, el control sobrepasa el 49 por ciento de las acciones, y que en algunas ramas industriales, el control extranjero fluctúa entre el 70 y el 90 por ciento.¹²

III. CONDICIONES DE LA ALIANZA: IGUALDAD O DESIGUALDAD

1. *La realidad inevitable: el aliado externo ubicado en las posiciones hegemónicas*

Resulta necesario para los fines que nos proponemos, hacer una caracterización del modo de distribución de las acciones en las empresas en las cuales se advierte la presencia de capitales tanto nacionales como extranjeros. En base a ello, esperamos demostrar que, aun cuando en las empresas participan empresarios nacionales y extranjeros, la posesión de las acciones no se advierte de ninguna manera en forma igualitaria o equilibrada, sino que se perfila la existencia de un aliado ocupando la posición hegemónica: el grupo de productores externos.¹³

Conviene anotar que se distinguen en la tabla No. 2 tres graduaciones

TABLA 2

DISTRIBUCIÓN DE LAS ACCIONES ENTRE LOS SOCIOS
NACIONALES Y EXTRANJEROS

<i>Empresarios productores de:</i>	<i>Grado de propiedad extranjera</i>						<i>Total</i>
	<i>Menor al 49%</i>		<i>50-89%</i>		<i>90-100%</i>		
	<i>E.U.</i>	<i>Otros</i>	<i>E.U.</i>	<i>Otros</i>	<i>E.U.</i>	<i>Otros</i>	
<i>Bienes de consumo:</i>	15	3	10	2	21	4	55
No duraderos, comestibles	0	0	2	1	6	0	9
Otros no duraderos	7	1	5	1	8	3	25
Duraderos	8	2	3	0	7	1	21
<i>Bienes de producción</i>	16	3	12	6	18	3	58
Intermedios	3	0	3	4	2	0	12
Químicos	7	1	2	1	8	1	20
Finales	6	2	7	1	8	2	26
T o t a l	31	6	22	8	39	7	113

en el modo de vinculación empresarial con el exterior, mediante las formas de compartir las acciones.

Considerando sólo las categorías extremas, las diferencias se tornan significativas, pues se tienen 37 empresas en las cuales hay un predominio del empresariado nacional, siendo empresas débilmente articuladas con el exterior; pero, por otro lado, hay 46 empresas con una fuerte vinculación con el exterior, debido al predominio casi absoluto del empresario extranjero en el control de las acciones. El número de empresas que aunque también tiene predominio accionario extranjero, se considera medianamente vinculado con el exterior, asciende a 30 empresas. Los resultados, son como se puede advertir, desalentadores para los aliados nacionales, quienes están relegados a la posición secundaria y subordinada en el seno de la alianza.

De las 113 empresas, las que tienen capital extranjero procedente de los Estados Unidos, ascienden a 92 y el resto tienen participación de capital de distintos países centrales. Estas apreciaciones, reflejan una enorme importancia de los inversionistas norteamericanos en el seno de la alianza, y por lo tanto, son factores importantes para mantener la posición hegemónica en la alianza.

Además de esto, podemos considerar algunos elementos de juicio adicionales. En efecto, existen diferencias significativas entre los grupos extranjeros y los nacionales cuando se analizan las preferencias por las distintas ramas de actividad económica, y el control o posesión de las acciones entre los grupos integrantes de la alianza. Al observar la actividad principal se comprueba, que los empresarios principalmente norteamericanos

y los de otros países, se dedican principalmente a la producción de bienes de consumo duradero y no duraderos, y a los bienes de producción, en especial los productos químicos y finales.

Por tanto, se observa una correlación entre la posesión mayoritaria de las acciones y la preferencia por determinado tipo de actividades industriales por parte del aliado hegemónico de origen externo. Con ello, queda en evidencia un nuevo patrón de inversiones de carácter monopolista, controlado por grupos internacionales en los sectores industriales más dinámicos de la economía nacional.

El análisis, por consiguiente, revela la existencia de una graduación de vinculaciones diferenciales con el exterior, por parte de los socios de la nueva alianza. Y adviértase que además se muestran dos cuestiones: a) que la posesión de las acciones entre los empresarios nacionales y los extranjeros articulados en la alianza, es desigual, y que b) la tendencia de los extranjeros se orienta a concentrarse en los sectores más modernos y dinámicos de la economía.

2. *Los mecanismos ineficaces de control estatal sobre los empresarios extranjeros*

No obstante la existencia de mecanismos legales en poder del Estado para controlar la propensión de los grupos extranjeros a la mayor participación en actividades industriales y principalmente en las industrias más dinámicas, es bien sabido que no ha podido evitar que la violen sistemáticamente y operen en forma eficaz contando con la colaboración amplia de socios provenientes de la burguesía pro-imperialista. La intención que tenemos consiste en demostrar, que el empresario extranjero que participa en la alianza interempresarial, no es obligado por la presión estatal para que cumpla con la condición de aportar sólo el 49 por ciento de las acciones, y las sume al 51 por ciento de las acciones aportadas por elementos de la burguesía nacional, sino que los criterios por los cuales se orientan son totalmente diferentes. De la misma manera se puede hacer una apreciación cualitativa, sobre las opiniones de los empresarios nacionales entreguistas que se relacionan con socios externos operando en conjunto en distintas actividades denominadas en general como bienes de consumo y bienes de producción, violando también los mecanismos oficiales que restringen "teóricamente" la participación del aliado externo.¹⁴

Se aprecia perfectamente en este nivel del análisis, que no es el mecanismo estatal, el que predomina en el proceso de formación de la alianza interempresarial, sino que son causas distintas.

Aunque un poco más de la cuarta parte de los integrantes de esta alianza atribuyen el hecho de su asociación a la intervención estatal, existen

TABLA 3

RAZONES QUE EXPLICAN EL ESTABLECIMIENTO DE LA ALIANZA INTEREMPRESARIAL

(Porcentajes)

<i>Razones</i>	<i>Bienes de consumo</i>		<i>Bienes de producción</i>			<i>Total</i>
	<i>No duraderos</i>	<i>Duraderos</i>	<i>Intermedios</i>	<i>Químicos</i>	<i>Finales</i>	
Requisito del Estado	25.0	26.3	8.3	42.9	28.5	27.9
Obtención de incentivos fiscales	12.5	21.0	0.0	14.2	25.0	16.3
Aprovechar ventajas que representa la alianza	50.0	42.2	75.0	33.4	35.8	44.3
Otras	12.5	10.5	16.7	9.5	10.7	11.5
T o t a l	(24)	(19)	(12)	(21)	(28)	(113)

explicaciones alternativas para las proporciones restantes, las que en todo caso son predominantes. Hay una razón fundamental que está ajena a la existencia de los mecanismos reguladores de la penetración de los capitales extranjeros, y es la que explica que la mayoría de los empresarios nacionales y extranjeros hayan decidido asociarse y es la siguiente: entre los productores de bienes de consumo no duradero y duradero, y en los bienes de producción intermedios y finales, expresan que la alianza tiene bases explicativas en el aprovechamiento de las ventajas que representa la conjunción de capitales nacionales y extranjeros ante la sociedad nacional, es decir, ante la opinión de sus diferentes grupos y clases sociales. Además, esto trae consigo un conocimiento más adecuado del medio de operación empresarial, del mejor funcionamiento de las relaciones internas y externas, etcétera. Y en alguna medida, las bases para integrar esta alianza, se encuentran en el hecho de que una vez formada esperan obtener una serie de incentivos fiscales otorgados por el Estado.

Sin embargo, estas bases para lograr la formación de la alianza, están asociadas en cierto grado a factores restrictivos. Por ejemplo en la industria química, la razón principal manifestada, consiste en que es un requisito estatal, esto es, de la distribución de las acciones sobre la base del 49 por ciento del capital extranjero y el 51 por ciento de capital nacional.

Buscando una explicación adicional que permite obtener mayores elementos de análisis sobre la decisión de los empresarios extranjeros y nacionales para aliarse sin hacer caso a las reglamentaciones oficiales, una vez demostrado que los mecanismos estatales son ineficaces en cuanto a regular la compartición de las acciones entre ambos aliados, los resultados son bastante ilustrativos.¹⁵

TABLA 4

RAZONES QUE EXPLICAN EL ESTABLECIMIENTO DE LA ALIANZA INTEREMPRESARIAL

(Porcentajes)

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

^a La suma total rebasa el tamaño muestral debido probablemente a que se obtuvieron más de una respuesta por empresa. Debido al contenido de la información sustantiva, se incluye.

Llama la atención que precisamente la razón predominante que explica la participación de ambos tipos de grupos en la alianza, consiste en impulsar el proceso de sustitución de importaciones. Aunque no es menos importante, en términos sustantivos, el hecho de defender un mercado interno ya existente y en gran parte abastecido por un aliado desde los países industrializados. Además de ello se tiene como factor explicativo importante el aprovechamiento de los recursos naturales.

IV. PREDISPOSICIONES DEL ALIADO EXTRANJERO Y NACIONAL ANTE LA ALTERNATIVA DE INTEGRAR ALIANZAS

1. *Predisposiciones básicas: positivas o negativas*

No obstante que se han detectado las razones fundamentales que condicionan la formación de esta peculiar alianza interempresarial, es necesario analizar las predisposiciones que manifiestan, por un lado, el sector empresarial más vinculado con el exterior, o sea, aquel en el cual el aliado

extranjero tiene un acentuado predominio accionario y, por otro lado, las orientaciones del sector empresarial más vinculado con la economía mexicana y por consiguiente menos vinculado con el exterior. Todo esto es para apreciar si muestran predisposiciones positivas o bien negativas. Excluimos en este caso a los empresarios que comparten las acciones con predominio extranjero en proporciones que oscilan entre el 50 y el 89 por ciento, por ser un sector del empresariado más o menos neutral en la alianza.

TABLA 5

PREDISPOSICIONES DE LOS ALIADOS SOBRE LA ALIANZA ^a

<i>Empresario</i>	<i>Posición</i>	<i>Número</i>	<i>Porcentaje</i>
Extranjero	Negativa	37	53.7
Nacional	Positiva	32	46.3
T o t a l		69	100.0

^a Los demás empresarios no contestaron.

La tabla refleja que los empresarios extranjeros, que tienen un predominio casi absoluto del capital muestran opciones negativas respecto a la alianza. Esto refleja que probablemente ellos prefieran operar en forma autónoma y monopólica. Considerando que no es necesario asociarse al empresariado nacional. Curiosamente, los empresarios nacionales que comparten las acciones con empresarios extranjeros, manteniendo el predominio accionario, ven su inclusión en la alianza como positiva y benéfica. Esto indica en general, que mientras que el empresariado extranjero funciona con una tendencia excluyente hacia el aliado nacional, éste por su parte está sumamente interesado en vincularse con ellos. Las causas son variadas y entre ellas podemos mencionar, que por un lado el empresario extranjero, normalmente es parte de una empresa transnacional o multinacional, y debido a su poderío, reúne las precondiciones para funcionar en forma autónoma, sin la colaboración de nadie, pudiendo entablar una competencia con los rivales ocupados en áreas económicas similares, y a través de una guerra de precios y calidad, destruirlo. El empresariado nacional, muestra evidentes signos de fragilidad, de incapacidad y de temor para funcionar en forma autónoma en la sociedad mexicana. El hecho de buscar aliarse con el socio extranjero demuestra su carácter pro-imperialista y, hasta cierto punto busca confianza y seguridad. Funcionar en forma autónoma, al parecer no le satisface, pues teme ante todo que el empresariado extranjero lo destruya y lo elimine del mercado interno.

2. *El punto de vista excluyente del empresariado extranjero ante la alianza*

Es indiscutible que la mayoría de los industriales extranjeros no aceptan las alianzas, en especial los que controlan empresas con dominio casi absoluto de las acciones, cuestión que ya hemos visto. Es decir que los empresarios mayormente vinculados con el exterior, son los que manifiestan más estas oposiciones. Tratando de indagar un poco estas actitudes encontramos las siguientes razones:

TABLA 6

RAZONES DEL COMPORTAMIENTO EXCLUYENTE DEL EMPRESARIADO EXTRANJERO ANTE LA ALIANZA

<i>Razones</i>	<i>Núm.</i>	<i>Porcentaje</i>
(1) No interesa a los empresarios mexicanos	10	35.8
(2) No existe la necesidad de obtener capitales mexicanos	9	32.1
(3) Es una política definida por la matriz	3	10.7
(4) Otras	6	21.4
T o t a l	28 ^a	100.0

^a En 9 empresas no contestaron esta pregunta.

No hay duda en cuanto a los resultados. Los empresarios mayormente vinculados con el exterior, son los menos favorables a las alianzas con grupos de la burguesía nacional. Estos empresarios argumentan varias razones, entre las cuales se puede apreciar que según ellos, la formación de esta alianza no interesa a los elementos de la burguesía nacional. Respuesta sumamente subjetiva. En menor intensidad, expresan una razón que tiene mayor peso lógico, y consiste en que según ellos, no tienen necesidad de sumar capitales nacionales a sus empresas para que funcionen satisfactoriamente. Es decir, que al tener suficientes recursos financieros no hay razón para buscar el concurso de capitales nacionales. Nos interesaba además, y era uno de los propósitos básicos de esta pregunta, saber si este comportamiento excluyente hacia la alianza, era una política definida e impuesta por las casas matrices de estas empresas establecidas en los países industrializados, pero las respuestas no tienen mucha importancia en término relativos, pues apenas son un poco más de la décima parte de éstos.

3. *El punto de vista favorable del empresariado nacional ante la alianza*

Centrando el análisis por el lado de los empresarios nacionales pro-imperialistas que mantienen un control hegemónico de las acciones en 37

empresas, sobre las bases explicativas de su actitud positiva ante la alianza interempresarial, la información resulta interesante. Por lo demás, son importantes sus respuestas en función de que con la orientación positiva que expresan estos grupos, simplemente se articulan en forma más estrecha al modo internacional de producción, dando lugar a que a través de este proceso contribuyan a acelerar la desnacionalización de la industria nacional y a fortalecer la dependencia de la sociedad mexicana.

TABLA 7

RAZONES DEL COMPORTAMIENTO POSITIVO DEL EMPRESARIADO NACIONAL ANTE LA ALIANZA

(Porcentajes)

Razones	<i>Bienes de consumo</i>		<i>Bienes de producción</i>			Total
	<i>No duraderos</i>	<i>Duraderos</i>	<i>Intermedios</i>	<i>Químicos</i>	<i>Finales</i>	
(1) Mejor financiamiento	13.3	16.6	0.0	0.0	0.0	9.3
(2) Asistencia técnica	26.7	33.4	33.4	50.0	0.0	31.3
(3) Empleo de marcas comerciales de prestigio internacional	20.1	33.4	33.4	0.0	0.0	21.9
(4) Competir con eficacia en el mercado	6.6	0.0	16.6	25.0	0.0	9.3
(5) A propósito de empresarios extranjeros	13.3	0.0	16.6	25.0	100.0	15.7
(6) Otras	20.0	16.6	0.0	0.0	0.0	12.5
T o t a l	(15)	(16)	(6)	(4)	(1)	(32)

Básicamente se puede aseverar que los empresarios menos vinculados con el exterior, al parecer se muestran más flexibles en cuanto a ampliar la alianza con los grupos de productores extranjeros. Estos empresarios nacionales, que al establecerse probablemente muchos de ellos funcionaban con autonomía, con el paso del tiempo, pasan a compartir las acciones con elementos productores de los países centrales, por supuesto en forma de aliado subordinado, mencionan que el incentivo básico para entrar en la alianza radica en las ventajas de asistencia técnica que obtienen. Otro factor no menos importante, consiste en disponer de marcas comerciales de reconocido prestigio internacional. También aparece como razón importante para fortalecer la alianza empresarial con grupos externos y externos, la proposición de los empresarios extranjeros a sumar sus acciones y compartirlas en el seno de empresas más amplias que funcionan a nivel internacional.

Por tanto, la asistencia técnica y el empleo de marcas comerciales de

prestigio universal, son los factores que atraen al empresariado nacional para incorporarse a la nueva alianza con los empresarios extranjeros. Una vez que participan en la alianza, resulta fácil ser beneficiarios del proceso de transferencia de los aportes tecnológicos provenientes de los países centrales hacia la periferia. Además son precisamente los empresarios extranjeros quienes poseen y controlan la tecnología, y mediante el empleo de los medios de comunicación de masas, logran casi siempre imponer en el gusto de los consumidores, determinadas marcas comerciales.

La revista *Visión*, afiliada al grupo norteamericano *Time and life*, hace notar conclusiones semejantes sobre esta actitud positiva que muestran los empresarios de los países del área latinoamericana para entrar en alianza con empresarios de los países metropolitanos:

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

“No es ésta la actitud de los industriales de mayor vuelo. Su idea es que las empresas de capital extranjero aumentan el empleo nacional, aumentando por consiguiente el mercado interno para toda clase de productos y ayudando a la vez a suavizar las presiones sociales. Al mismo tiempo reconocen que las firmas extranjeras traen consigo nuevas técnicas, nuevos métodos que pueden asimilar.”¹⁶

V. CONSECUENCIAS DE LA ALIANZA: DEPENDENCIA O AUTONOMÍA

1. *Autonomía o dependencia*

Es de vital importancia demostrar que los empresarios nacionales asociados con los empresarios extranjeros, al fundar establecimientos industriales manufactureros, dan la pauta para hacer posible que se perfile un proceso de dependencia empresarial. Este proceso de pérdida de autonomía, es una expresión que se demuestra paralelamente en el proceso de dependencia empresarial. Este proceso de pérdida de autonomía, es una expresión que se demuestra paralelamente en el proceso de desnacionalización que se experimenta entre estas empresas, debido a la acción singular y hegemónica que impone el aliado extranjero en el interior de esta peculiar alianza.¹⁷

Para verificar lo anterior, conviene registrar información que haga resaltar las diferencias existentes entre las posiciones de poder: la autonomía o competencia, y la dependencia o asociación subordinada. Lo ante-

rior es necesario analizar teniendo presente los grados de vinculación con el exterior.

TABLA 8

RELACIONES DE AUTONOMÍA O DEPENDENCIA EMPRESARIAL
DE ACUERDO CON LOS GRADOS DE VINCULACIÓN CON EL EXTERIOR

(Porcentajes)

Grados	Grado de propiedad extranjera			Total
	Menor al 49%	50-89%	90-100%	
Autonomía	56.8	56.7	19.5	41.6
Regular autonomía	35.1	26.7	45.7	37.2
Dependencia	2.7	13.3	34.8	18.6
Sin respuesta	5.4	3.3	0.0	2.6
T o t a l	(37)	(30)	(46)	(113)

Los resultados son por demás interesantes. Del conjunto muestral integrado por 113 empresas, en un 41.6 por ciento manifiestan tener realmente autonomía empresarial, es decir, que los centros de decisión están radicados dentro de los límites nacionales y por lo tanto los centros de decisión de los países centrales no influyen en la determinación de la acción empresarial. En un 37.2 por ciento de las empresas, los centros de decisión empresarial externos juegan un papel de importancia en forma paralela a los centros de decisión nacionales. En todo caso, al parecer la política empresarial se decide teniendo presentes las opiniones de ambos sectores del empresariado, pues se expresa que tienen una autonomía calificada como regular. Y en el 18.6 por ciento de los casos, francamente el centro de decisión es externo, siendo éste quien impone las condiciones para el funcionamiento de las empresas, y por consiguiente son empresas dependientes del exterior.

Esto es posible observarlo con ayuda de otros elementos de juicio consistentes en los grados de vinculación con el exterior. En aquellas empresas en las cuales el empresariado nacional aparece como aliado hegemónico, vía control mayoritario de las acciones, se manifiesta con mayor énfasis que existe autonomía empresarial. Incluso en las empresas en las cuales el capital extranjero predomina, controlando entre el 59 y el 89 por ciento de las acciones, se aprecia que son empresas en las cuales existe autonomía empresarial. En este caso era de esperarse una mayor intervención en el control de los centros de decisión empresarial del aliado extranjero, pero al parecer y de acuerdo con los datos, ello no ocurre así. Para las empresas mayormente articuladas con el exterior, y por lo

tanto con hegemonía del empresariado externo, se declara que son empresas que tienen una autonomía regular en un 45.7 por ciento; y sólo en un 34.8 por ciento que son empresas perfectamente dependientes. Es decir, sólo en el sector del empresariado mayormente articulado al exterior, se manifiesta la aparición de un mayor grado de dependencia empresarial.

2. *Control interno o externo de los centros de decisión empresarial: los consejos de administración*

Además de lo anterior, el proceso de autonomía o bien de dependencia empresarial existente en estas empresas, se manifiesta a través de otras dimensiones, como el control extranjero o nacional de los principales puestos dirigentes. Esto es importante pues en los máximos puestos de dirección empresarial es donde se generan las principales decisiones para definir o reorientar los patrones impuestos sobre la política empresarial. Al existir un control extranjero de los máximos puestos de dirección empresarial, se perfila como es lógico, un proceso de dependencia y subordinación en el seno de las empresas con respecto a los intereses y proyectos de las grandes corporaciones transnacionales y multinacionales. Por el contrario, al tener los elementos nacionales un control de estos puestos de dirección empresarial, de alguna manera, puede considerarse como viable la existencia de una cierta autonomía empresarial. Para verificar lo anterior, procederemos a analizar la nacionalidad de los miembros de los Consejos de Administración de 105 empresas consideradas en la muestra.

TABLA 9

NACIONALIDAD DE LOS MIEMBROS PROPIETARIOS DE LOS CONSEJOS DE ADMINISTRACIÓN

(Porcentajes)

Nacionalidad	Grado de propiedad extranjera						Total
	Menor al 49%		50-89%		90-100%		
	Presid.	Otros	Presid.	Otros	Presid.	Otros	
Mexicanos	88.6	68.6	61.6	56.5	27.3	44.4	57.3
Extranjeros residentes	8.9	11.4	19.2	11.3	27.2	18.7	14.4
Extranjeros no residentes	2.8	20.0	19.2	32.2	45.5	36.9	28.3
T o t a l	(35)	(289)	(26)	(193)	(44)	(230)	(817)

En efecto, los datos expuestos son concluyentes en cuanto a las hipótesis establecidas. En aquellas empresas en que se observa el control mayoritario de las acciones en poder de la burguesía pro-imperialista “nacional”, tanto los presidentes como los demás miembros de los consejos de administración, resultan ser de nacionalidad mexicana. Esto implica que las decisiones más importantes respecto a la acción empresarial, son tomadas en gran parte por elementos de la burguesía nacional, siendo empresas hasta cierto punto autónomas o independientes. Más, cuando se observan aquellas que están articuladas en forma considerada como mediana con el exterior, aunque los Presidentes y los miembros restantes de los consejos de administración son predominantemente mexicanos, se observa la presencia de elementos extranjeros en proporciones importantes. Aunque se puede aseverar que son empresas autónomas al tenerse los centros de decisión controlados por los aliados nacionales; la presencia de los elementos extranjeros, hace pensar que éstos tienen importancia en la determinación de las políticas empresariales. Y entre las empresas vinculadas mayormente con el exterior, debido a la presencia del aliado hegemónico externo en forma notable, quienes monopolizan tanto los cargos de Presidente como los demás puestos incluidos en los consejos de administración, son elementos extranjeros. Por tanto son empresas dependientes y las decisiones con respecto a la política empresarial a seguir están dictadas por elementos extranjeros, muchos de ellos radicados específicamente en los países centrales.

En términos generales, en las empresas menos vinculadas al modo internacional de producción, el control de los consejos de administración es nativo. Y a la inversa, en aquellas empresas que están articuladas fuertemente con el exterior, el control de los consejos de administración es extranjero, y particularmente por elementos radicados en los países metropolitanos. Y finalmente existe una fracción de este empresariado que se disputa el control mayoritario de los puestos que componen los consejos de administración y en los cuales, hasta el momento, el predominio corresponde a elementos de la burguesía nacional, cuestión que ocurre en las empresas medianamente vinculadas con el exterior.

3. Control interno o externo de los centros de decisión empresarial: los diez ejecutivos de más alta categoría

Sobre esto mismo, y con la intención de dar una visión adicional sobre el proceso de control tanto externo como interno de los centros de decisión empresarial, tenemos información sobre la nacionalidad de los 10 ejecutivos de más alta categoría entre las empresas.

TABLA 10
 NACIONALIDAD DE LOS 10 EJECUTIVOS DE MÁS ALTA CATEGORÍA^a
 (Porcentajes)

EMPRESAS	Ejecutivos		Director			Siguietes 3			Siguietes 6		
	Núm.	%	Ext. %	Nac. %	T	Ext. %	Nac. %	T	Ext. %	Nac. %	T
Menor a 49%	278	31.0	35.1	64.9	(37)	15.3	84.7	(104)	8.7	91.3	(137)
50-89%	245	27.3	20.7	79.3	(29)	23.2	76.8	(86)	16.1	83.9	(130)
90-100%	373	41.7	68.9	31.1	(45)	31.3	68.7	(134)	18.5	81.5	(194)
T o t a l	896	100.0	45.0	55.0	(111)	24.0	76.0	(324)	14.9	85.1	(461)

^a En 2 empresas no contestaron.

Se advierte con cierta precisión, la existencia de dos centros de decisión empresarial, vía polarización en el control de los máximos puestos de dirección empresarial. Es importante destacar que la fracción empresarial integrante de esta alianza interna-externa menos vinculada con el exterior, es decir la fracción más nacionalizada, cuenta en mayor proporción con ejecutivos —considerando los 10 más importantes— de origen nacional. Las proporciones relativas indican un ascenso monotómico a medida que se baja en la escala jerárquica directiva. En cuanto al sector medianamente vinculado con el exterior, y en el cual es claro el predominio del aliado extranjero en el seno de la alianza, notablemente los ejecutivos más importantes en términos relativos son predominantemente mexicanos. Estos datos reflejan que mientras que el control mayoritario de las acciones está en poder del aliado extranjero, el socio nacional recibe como compensación, al parecer, mejores posiciones en la estructura de mando y de dirección empresarial. Puesto que solamente son concesiones para ocupar un determinado número de puestos directivos, con la particularidad de que se trata de un trabajo asalariado, quien dictamina realmente la política empresarial a seguir, es el aliado externo, a través de la influencia decisiva de un número reducido de puestos directivos entre estas empresas. Entonces —cabe preguntarse— hasta qué punto, realmente esta importancia numérica que los nacionales tienen entre los 10 ejecutivos de mayor importancia, lleva implícita una cierta autonomía empresarial.¹⁸

La relación global es ampliamente favorable para los ejecutivos de más alta categoría de origen nacional, en detrimento de los de origen extranjero, pues en las 111 empresas analizadas existen en total 896 ejecutivos de alto nivel. De éstos, 197 ejecutivos son extranjeros, considerando sólo los 10 más altamente jerarquizados, quienes representan dentro del total, sólo el 21.9 por ciento. Por lo demás, los restantes 699 ejecutivos altamente jerarquizados son de origen nacional, y en términos relativos representan el 78.1 por ciento.

VI. CONSECUENCIAS DE LA DESIGUALDAD Y DE LA DEPENDENCIA

1. *Nacionalización o desnacionalización en la alianza interempresarial*

La alianza nacional-extranjera, según se ha adelantado, internamente presenta perfiles de asimetría y de desigualdad, pues el sector hegemónico vía control mayoritario de las acciones es el sector empresarial extranjero. Esta forma de notable predominio tiene efectos negativos para la sociedad nacional dependiente, ya que se convierte en un mecanismo que conduce a acelerar el proceso denominado de desnacionalización

empresarial. Este proceso va en detrimento de la burguesía nacional incorporada en esta alianza, pues simplemente la conduce a una progresiva eliminación en el control de las acciones, cuestión indicativa de lo que aquí consideramos como la expresión máxima del proceso de desnacionalización de las empresas.¹⁹

TABLA 11
NACIONALIZACIÓN O DESNACIONALIZACIÓN EN EL INTERIOR
DE LAS ALIANZAS

(Porcentajes)

<i>Tendencias básicas</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Otros países</i>	<i>Total</i>
Hacia la nacionalización (mexicanización)	10.7	30.0	14.1
Hacia la desnacionalización (extranjerización)	20.4	20.0	20.4
Sin experimentar alteraciones	68.9	50.0	65.5
T o t a l	(93)	(20)	(113)

Como vemos, un número importante de empresas, el 65.5 por ciento, permanece en la misma situación, es decir, sin alteraciones. Un 20.4 por ciento de las empresas ha sido objeto de un proceso de desnacionalización y sólo en el 14.1 por ciento restante se perfila un proceso inverso consistente en la nacionalización.

Los resultados del análisis de la tabla permiten afirmar que en el conjunto del empresariado nacional-extranjero, existen tres tendencias básicas: una de ellas consistente en permanecer sin alteraciones y en las dos restantes existen procesos de alteración y de reorganización consistentes en que en una fracción de las empresas el aliado hegemónico extranjero se consolida aún más mediante la aplicación con éxito de un proceso de absorción de las acciones que anteriormente estaban en poder de la burguesía nacional; y en la otra, se perfila un proceso de nacionalización, pues el aliado que en general dentro de la alianza es subordinado, como lo es el empresario nacional, también ha impuesto un proceso de nacionalización mediante la adquisición de las acciones que anteriormente estaban en poder de los empresarios extranjeros.

Ahora bien, tenemos nuestras reservas sobre la última afirmación relativa a que sea precisamente la burguesía nacional quien gradualmente y a través del tiempo ha logrado robustecerse e imponer con éxito en ocasiones un proceso de nacionalización, mediante la absorción de las acciones de distintas empresas que eran de propiedad extranjera. Nosotros pensamos, y desde luego sin tener elementos de base para afirmar esto, que

TABLA 12
TENDENCIA HACIA LA NACIONALIZACIÓN EN LA ALIANZA

Cambios en el grado de propiedad extranjera	Bienes de consumo		Bienes de producción				Total			
	No duraderos		Intermedios		Finales					
	EU	Otros	EU	Otros	EU	Otros				
Tenían										
Pasaron a tener										
90-100% 50-89%	0	1	0	0	3	0	1	0	0	5
90-100% Menor a 49%	1	0	1	0	0	0	0	1	1	4
50-89% Menor a 49%	0	0	2	0	0	0	0	0	0	2
Nacionalizadas 100%	1	0	0	0	1	0	1	0	2	5
Total	2	1	3	0	1	3	1	1	3	16

si bien este proceso se observa, quien realmente es el encargado de realizarlo, no es la burguesía nacional, sino el Estado. Informaciones históricas sobre esto, llevan a indicar que efectivamente en el seno de la burguesía nacional el proceso que se perfila es de franca desnacionalización, y que quien se encarga de equilibrar este proceso, mediante una política de nacionalizaciones, es precisamente el Estado.²⁰

Otros elementos empíricos que permiten explicar aún más estos procesos son los siguientes: se puede ver en la tabla, que el proceso de nacionalización ha afectado en mayor proporción a una serie de países distintos de los Estados Unidos. Y por otro lado que el proceso de desnacionalización, ha sido impuesto en forma casi igual tanto por los Estados Unidos, como por otros países centrales.

2. *Tendencia hacia la nacionalización*

Centrando nuestra atención sólo en aquellas que han experimentado un proceso de nacionalización, se pueden inferir varias conclusiones. Por principio, en 11 empresas, una parte de las acciones pertenecientes a los socios extranjeros, experimenta un proceso de nacionalización parcial. De estas mismas empresas, en 6 se advierte una irrupción hacia el predominio en las acciones por los empresarios nacionales. En las 5 empresas restantes, aun cuando se perfila el mismo proceso orientado hacia la nacionalización, los empresarios extranjeros mantienen el control mayoritario de las acciones.

Además, dentro del total de las 16 empresas que experimentan el proceso de nacionalización —a través de la transferencia de las acciones desde uno de los socios hacia el otro—, en 5 empresas el proceso de nacionalización es total.

De las 11 empresas nacionalizadas parcialmente, 5 tienen capital norteamericano y las otras 6 de otros países industrializados. El capital extranjero de las 5 empresas totalmente nacionalizadas era en su totalidad propiedad de los empresarios originarios de los Estados Unidos.

3. *Tendencia hacia la desnacionalización*

En relación al proceso de desnacionalización empresarial que se perfila en el interior de la alianza, se expresa, como ya se ha insistido, en el aumento de las acciones controladas por los aliados extranjeros, cuestión que ocurre en 23 empresas específicamente.

La tabla refleja que los sectores de bienes de consumo no duradero y duradero, bajo la intervención de los Estados Unidos, se han convertido en los sectores más permeables a la desnacionalización. Otra de las ob-

TABLA 13
TENDENCIA HACIA LA DESNACIONALIZACIÓN EN LA ALIANZA

Cambios en el grado de propiedad extranjera	Pasaron a tener		Bienes de consumo				Bienes de producción				Total		
	Tenían	Tenían a tener	No duraderos		Duraderos		Intermedios		Químicos			Finales	
			EU	Otros	EU	Otros	EU	Otros	EU	Otros		EU	Otros
50-89%	90-100%	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
Menor a 49%	90-100%	2	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Menor a 49%	50-89%	4	1	2	0	2	1	0	0	0	3	0	13
Cambio mayor al 10% pero continuando en el mismo grupo													
		0	1	2	0	0	0	0	2	0	0	0	5
Total													
		7	3	5	0	2	1	2	0	3	0	0	23

servaciones básicas, consiste en señalar que en las 16 empresas en las cuales la burguesía nacional tenía el control mayoritario se advierte un proceso de transferencia de este control hacia el socio extranjero de la alianza. En 3 empresas, este proceso de desnacionalización es casi total, pues el empresariado extranjero pasa a controlar las acciones en proporciones que oscilan entre el 90 y el 100 por ciento. Y en los 13 casos restantes el proceso de desnacionalización es menos intenso, pues los aliados externos pasan a dominar las acciones cuyo monto asciende entre el 50 y el 89 por ciento. En 2 empresas, entre las cuales ya existía un predominio marcado de los empresarios extranjeros, vía control mayoritario de las acciones, entre el 50 y el 89 por ciento de las acciones, el proceso de desnacionalización se perfila en forma más intensa, pues se pasa a controlar entre el 90 y el 100 por ciento de las acciones. Finalmente es importante destacar que en 5 empresas, aumenta en forma similar la participación de las acciones de los grupos extranjeros, pero la intensidad y el ritmo a pesar de ser superior al 10 por ciento, no genera un cambio substancial y por lo mismo no rebasa los intervalos aquí presentados.

Los datos obtenidos en la encuesta, no entregan mayor información ni sobre el momento preciso —en términos de determinar los años— en que se realiza la adquisición de las acciones por parte de los empresarios extranjeros, ni sobre el proceso inverso denominado de nacionalización, ejecutado en la práctica por los sectores nacionales burgueses.

4. El aporte tecnológico como factor de dependencia

La revolución tecnológica que tiende hacia la automatización, la cibernética y la unificación de todo el proceso industrial del monopolio, con el consiguiente y rápido envejecimiento de la maquinaria empleada en los países centrales, su decreciente eficacia relativa y el excesivo surgimiento de nuevo equipo industrial en estos países, conducen a la realización del proceso de simple transferencia de equipo, que rápidamente se convierte en obsoleto y lo que es peor en equipo ocioso en la metrópoli, hacia los países periféricos. Este proceso es realizado mediante dos formas: una a través de la venta de este equipo directamente hacia los empresarios nacionales o también al Estado y, la otra, a través del proceso de transferencia del equipo a sus subsidiarias que controlan íntegramente o bien a las empresas en las cuales comparten capitales con la burguesía nacional. En esta segunda modalidad, puede decirse que la transferencia del equipo industrial se realiza casi sin cambiar de propietario, pero que para los efectos impositivos se descarga en la casa matriz, y se carga en las cuentas de las subsidiarias, cuestión que repercute al

aumentar artificialmente los costos, disimula las ganancias reales y ayuda a descapitalizar las economías latinoamericanas con mayor complejidad.²¹

En cualquier país latinoamericano —con la excepción de la Cuba revolucionaria— las grandes corporaciones transnacionales y multinacionales utilizan tales equipos y un conjunto de aportes tecnológicos para entablar una lucha desigual con los competidores, o bien eliminarlos mediante su quiebra total, o bien absorberlos e incorporarlos gradualmente dentro del monopolio ya sea en forma total o en forma parcial. Todo este proceso se facilita por varias razones, una de ellas, consiste en que los grupos de productores nacionales, carecen de los recursos financieros para conseguir su expansión, además necesitan de ciertos adelantos tecnológicos para funcionar con eficacia y ofrecer al consumidor mejores productos, calidad y precio; necesitan por lo demás licencias para importar y emplear marcas comerciales, patentes, diseños de producción, fórmulas de producción, etcétera. Es decir, los grupos empresariales nacionales buscan con ello, normalmente dos objetivos: elevar el nivel tecnológico de las economías y por el otro, la eliminación de las normas de ineficiencia.

De hecho, en todos los países del mundo que han adoptado la vía de desarrollo capitalista, la tecnología se ha convertido en un mecanismo de poder monopolista. Es decir, la tecnología es el arma más eficaz para rearticular las economías nacionales como economías dependientes.

Las grandes corporaciones internacionales que controlan la tecnología aumentan su poder monopolista sobre las burguesías nacionales con quienes están aliados, sobre las empresas y organismos de carácter estatal y sobre la estructura económica en general.

Ahora bien, en este caso, el sector nacional burgués al participar en esta alianza interempresarial con el inversionista extranjero, logra la transferencia de cada una de las precondiciones necesarias para lograr el buen funcionamiento. Así, se convierten en grupos dependientes de los empresarios extranjeros a través de estos mecanismos, los cuales se suman a la pérdida creciente del control de las acciones.

Lo anterior lo podemos demostrar mediante el análisis de varias dimensiones, entre ellas el estado del equipo industrial, con el fin de detectar el proceso de transferencia de equipo industrial de los países del centro hacia la periferia; y los pagos que hacen las empresas al extranjero motivados por lo que se denomina comúnmente asistencia técnica.

4. a) *Dependencia en el equipo industrial*

La primera hipótesis enunciada, establece que gran parte de la modernización industrial requiere el empleo de mayor y nuevo equipo industrial, el cual, como es natural, proviene en su gran mayoría de los países

centrales. En suma, nuestro interés radica, por consiguiente, en detectar en qué grado el equipo industrial empleado en los establecimientos industriales manufactureros es usado o reconstruido, cuestiones que obviamente reflejan la dependencia tecnológica. Pero además nos interesa saber, si este equipo industrial es adoptado en condiciones de nuevo, e incluso si al ser nuevo, está diseñado especialmente para la sociedad mexicana.²²

TABLA 14

ESTADO DEL EQUIPO INDUSTRIAL EN EL MOMENTO CUANDO FUE ADQUIRIDO

(Porcentaje)

<i>Estado</i>	<i>Bienes de consumo</i>		<i>Bienes de producción</i>			<i>Total</i>
	<i>No duraderos</i>	<i>Duraderos</i>	<i>Intermedios</i>	<i>Químicos</i>	<i>Finales</i>	
Nuevo	75.4	60.3	89.4	88.7	74.3	78.2
Nuevo: diseñado especialmente para México	15.4	3.8	0.4	9.7	8.2	7.4
Usado	6.0	26.6	5.7	0.7	9.4	9.4
Reconstruido	3.2	9.3	4.5	0.9	8.1	5.0
T o t a l	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	(100)

TABLA 15

ESTADO DEL EQUIPO INDUSTRIAL EN EL MOMENTO CUANDO FUE ADQUIRIDO

(Porcentajes)

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

En suma, según reflejan los datos, la alianza interempresarial, parece funcionar en forma predominante mediante la alternativa de incorporación de equipo industrial nuevo, y en ocasiones, incluso, este equipo industrial está diseñado en forma especial para la sociedad nacional. En estas condiciones, se proyectan como sectores que tienen una visión del

proceso de desarrollo la cual podemos calificar como modernizante. Además es un síntoma de cierta innovación empresarial, al mostrar un comportamiento racional en el ámbito de las empresas y mantener una visión conservadora sobre la alternativa de adquisición de equipos industriales ya usados y en ocasiones reconstruidos, procedentes, como es lógico suponerse, de los países centrales.

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

Por otra parte, cuando se indagan las tendencias de absorción de equipo industrial por los empresarios articulados en esta peculiar alianza, teniendo presentes los distintos grados de vinculación con el exterior, los datos resultan por demás interesantes. Considerando los polos hasta cierto punto calificados como opuestos debido a que en uno de ellos el predominio de la fracción nacional de la burguesía es notable, y en otro, en el cual el predominio del aliado extranjero es de manera casi total, se observa que en ambos casos emplean proporciones similares de equipo industrial nuevo. Y es justamente el sector del empresariado medianamente incorporado con el exterior, quien ha utilizado la mayor proporción de equipo industrial calificado como nuevo. En función de esto, es lógico que el sector más tradicional, en cuanto a que emplea mayores proporciones de equipo industrial usado y reconstruido, sea el sector menos internacionalizado y el mayormente internacionalizado de la economía.

Ahora bien, como este factor incide sobre los grados de modernización y sobre la capacidad para competir en mejores condiciones en el mercado interno y externo, lo que se puede aseverar, es en el sentido de que las empresas que están articuladas con el exterior en forma mediana, son las empresas que están en óptimas condiciones para funcionar con mayor eficiencia.

En realidad, de acuerdo con la información, es difícil sostener la hipótesis de que estos grupos empresariales, con estas características, sean grupos predominantemente dependientes del proceso de transferencia de equipos industriales usados o reconstruidos para montar las empresas en la estructura productiva mexicana. La verificación de la hipótesis es parcial, porque en verdad, este tipo de dependencia aparece más claramente cuando la adquisición del equipo industrial no es definitivamente nuevo.

4. b) *El factor de asistencia técnica*

Como de momento no tenemos la suficiente información empírica ade-

cuada para comprobar la segunda de las hipótesis, nos limitaremos en el análisis a considerar el costo global que sobre las ventas representa el pago de la asistencia técnica y de las regalías al extranjero. Con el fin de presentar la información con mayor objetividad, hemos decidido construir tres intervalos con la dimensión empleada. En función de ello, tenemos un grupo de empresas que pagan porcentajes bajos sobre las ventas al extranjero por concepto de asistencia técnica, un segundo grupo que paga costos considerados como medianos y un tercer grupo que paga cuotas elevadas por lo que aquí se ha calificado como asistencia técnica.

Al compararse la información sobre las empresas de bienes de consumo y de producción, se comprueba que entre estas empresas componentes de la muestra, 11 no tienen necesidad de aportar recursos financieros para cubrir pagos sobre asistencia técnica. Más, teniendo presente las diferentes gradaciones con las cuales se pretende evaluar la intensidad, el 22.2 por ciento de las empresas, pagan gastos calificados como bajos, por concepto de gastos tecnológicos inferiores al 1 por ciento; en tanto que el 43.4 por ciento de las empresas lo hacen en forma mediana y oscilan

TABLA 16

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

<i>Intensidad de los pagos</i>	<i>Número de empresas</i>	<i>Porcentaje de pagos sobre las ventas</i>
Baja	11	0
	14	0.1 — 1
Mediana	22	1.1 — 2
	27	2.1 — 3
Alta	8	3.1 — 4
	8	4.1 — 5
	1	5.1 — 6
	4	6 y más
	18	Sin respuesta
T o t a l	113	

entre el 1.1 y el 3 por ciento; y el tercer grupo, que paga gastos considerados como altos, involucra al 18.5 por ciento de las empresas, quienes cubren pagos que varían entre el 3.1 y más del 6 por ciento. Un remanente de empresas, no contestó esta pregunta, y ellas representan el 15.9 por ciento de las empresas.

Sobre esta información, podrían hacerse una serie de reflexiones, aunque todas ellas tienen como fundamento el sentido común. Podría decirse,

por ejemplo, que aquellas empresas que muestran pagar cantidades reducidas sobre las ventas totales por concepto de asistencia técnica, ello ocurre porque efectivamente entre estas empresas existe un grado de desarrollo tecnológico importante; y de la misma forma, que entre aquellas empresas entre las cuales se advierten pagos calificados como medianos y elevados por concepto de asistencia técnica, significa que entre ellas existe un grado de desarrollo tecnológico escaso y es necesario disponer de la asistencia técnica externa.

Pero en general, entre todas estas empresas normalmente absorben un grado considerable de asistencia técnica, fortaleciendo, por tanto, la dependencia estructural con el exterior. Además es importante destacar que una empresa paga los gastos motivados por la asistencia técnica con la transferencia de acciones, siendo una empresa que simplemente está propiciando abiertamente el proceso de desnacionalización y corre el riesgo de quedar en algún momento excluida de la alianza con su pleno consentimiento. En 6 empresas tales gastos son cubiertos con utilidades, cuestión que acelera por otra parte el envío de mayores volúmenes de capitales hacia los países centrales propiciando la descapitalización. En 5 empresas más, se paga una cuota fija establecida por ambos sectores participantes de la alianza. Y en 4 empresas, la asistencia técnica se paga empleando un sistema mixto integrado por las ventas, utilidades y ventas y cuota fija.

Los siguientes datos permiten observar el carácter específico de la asistencia técnica que las empresas manejadas por la alianza empresarial extranjera-nacional mayormente absorbe:

TABLA 17

SERVICIOS DE ASISTENCIA TÉCNICA QUE LAS EMPRESAS
RECIBEN DEL EXTRANJERO

<i>Servicios</i>	<i>Empresas</i>	<i>Porcentajes</i>
Servicios temporales de personal técnico	22	22.7
Planos, diseños y patentes	46	47.5
Entrenamiento en el extranjero de personal	8	8.2
Nuevos modelos y diseños de productos	12	12.4
Comunicación de novedades científicas	8	8.2
Otros	1	1.0
T o t a l	97	100.0

Los principales servicios de asistencia técnica que absorben las empresas propiedad de la alianza externa-interna, son en orden de importancia relativa: planos, diseños y patentes. A continuación los servicios tempo-

rales de personal extranjero. En seguida nuevos modelos y diseños de productos. Tienen también cierta importancia relativa el entrenamiento de personal en el extranjero y la comunicación de avances científicos.

5. *Control monopólico del mercado*

Anteriormente hemos demostrado que el establecimiento de la alianza entre empresarios nacionales y extranjeros en la sociedad mexicana en gran parte gracias a los estímulos estatales y bajo su abierta protección, ha generado una serie de procesos que han resultado negativos para la realización del proyecto de desarrollo nacional, pues ha articulado a la sociedad mexicana bajo nuevas y más complejas modalidades dentro del sistema capitalista mundial. Además de ello, es pertinente enfatizar que ésta alianza interempresarial, que funciona operando en las posiciones hegemónicas dentro del sistema de dominación existente en la sociedad nacional, controla en forma monopólica el mercado interno, al convertirse en el único o los únicos proveedores de productos de determinado tipo —los producidos por ellos— en el mercado. Es decir, al mercado nacional lo han convertido en sus mercados y mediante un proceso de competencia desigual han conseguido excluir prácticamente a sus competidores, los empresarios nacionales. Para verificar lo anterior, procederemos a presentar información relativa a la posición en ventas que ocupa esta peculiar alianza en sus mercados de consumo.

Esta alianza empresarial actúa, como se puede apreciar, con tendencias monopólicas en sus mercados. La mejor evidencia de que esto ocurre así, se tiene al destacar que el 50.5 por ciento de estas empresas, ocupan lugares tan privilegiados como ser los únicos o bien ocupan el primer lugar en ventas en sus mercados. Considerando además a aquellas em-

TABLA 18
POSICIÓN EN VENTAS QUE OCUPAN LAS EMPRESAS
EN SUS MERCADOS

<i>Número de empresas</i>	<i>Proporción de empresas</i>	<i>Posición ocupada en el mercado</i>
8	7.1	Única
49	43.4	Primer lugar
14	12.4	Segundo lugar
9	7.9	Tercer lugar
5	4.4	Cuarto lugar
1	0.8	Quinto lugar
10	8.9	Arriba del quinto
6	5.3	Varía de producto a producto
11	9.8	Sin respuesta
Total 113	100.0	

presas que ocupan el segundo, tercero y cuarto lugar, estas representan casi un 25.0 por ciento de las empresas, siendo posiciones en ventas sumamente privilegiadas también.

Los datos nos hacen pensar que estos empresarios nacionales-extranjeros, han establecido una alianza eficaz, la cual prácticamente lleva a cabo la producción de bienes de cierto tipo y calidad que los han impuesto en el gusto de los consumidores, al grado de llegar a ocupar los primeros lugares en ventas. Pero además es muy probable que estos empresarios hayan irrumpido en las actividades económicas no desarrolladas por la burguesía nacional ni el Estado, asegurando de esta manera un control de mercado de tipo monopólico. Aunque también es probable que la competencia entablada por los productores nacionales, sea mínima y no constituyan un peligro para reemplazarlos de estas posiciones predominantes ocupadas en las ventas de sus productos.

Estos empresarios que dentro de la sociedad nacional, capitalizan las barreras protectoras que el Estado les ha otorgado para mantener alejados a otros grupos competidores nacionales o extranjeros, se han apoderado de una parte sustancial del mercado nacional y además han irrumpido con éxito en el mercado mundial. Para verificar ello detectaremos en este caso, aquellos empresarios componentes de la alianza que normalmente destinan una gran parte de su producción para el mercado mundial y los que sólo se limitan a producir para el mercado nacional:

TABLA 19
EMPRESAS QUE REALIZAN EXPORTACIONES EN FORMA
PERMANENTE
(Porcentajes)

<i>Realizan exportaciones permanentes</i>	<i>Grado de propiedad extranjera</i>			<i>Total</i>
	<i>Menor al 49%</i>	<i>50-89%</i>	<i>90-100%</i>	
Sí	35.1	36.7	41.3	38.1
No	0.0	3.3	4.3	2.6
Sin respuesta	64.9	60.0	54.4	59.3
T o t a l	(37)	(30)	(46)	(113)

Los datos reflejan que menos del 50 por ciento de las empresas realizan exportaciones en forma permanente. Y proporciones insignificantes de empresas, muestran que no las realizan en forma permanente, lo que indica que están orientadas a satisfacer predominantemente el mercado interno. A pesar de estas conclusiones en todo caso, es digno de destacar que

del total de la muestra, más de la mitad de sus componentes no contestaron.

La misma información vista desde otro ángulo, permite inferir que a medida que esta alianza empresarial se articula más estrechamente con el exterior aumenta el número de empresas que realizan exportaciones en forma permanente.

Lo interesante de esta forma de control monopólica del mercado interno y en gran parte del mercado mundial, consiste en que es natural que los empresarios extranjeros, que penetran en la estructura productiva mexicana, son sumamente poderosos y que no sólo penetran en nuestro país, sino que es muy probable que lo hayan hecho en forma paralela en otros países del sistema capitalista. Así, al entrar debido a varios motivos, en la alianza con las fracciones de la burguesía mexicana naturalmente que tienen la capacidad necesaria para monopolizar el mercado interno, como competir en el mercado mundial frente a los grupos empresariales tanto nacionales como de otros países industrializados y dependientes.

De esto resulta que, en gran parte, en este proceso peculiar denominado exportaciones, tiene lugar y fuerza importante el aliado hegemónico externo de la alianza.

Incluso, es muy posible que el proceso de exportar, encubra un proceso de transferencia de bienes industriales de las subsidiarias nacionales de los monopolios internacionales, que ahora comparten en cierto grado con los empresarios nacionales, hacia otras subsidiarias establecidas tanto en los países dependientes como industrializados. Aunque también puede ser verdad que las exportaciones se realicen teniendo abierto el mercado mundial y que sin la ayuda de otras empresas, confiando sólo en su poderío, compitan eficazmente en los países del mercado mundial capitalista.

Evidencia sobre los países de destino de las exportaciones puede ser apreciada en la tabla siguiente:

TABLA 20
PAÍSES DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES

<i>Países</i>	<i>Empresas</i>	<i>Porcentajes</i>
Estados Unidos	11	25.7
Asociación Latinoamericana de Libre Comercio	18	41.9
Centroamérica	6	13.9
Otros países latinoamericanos	4	9.3
Europa Occidental	1	2.3
Otros países	1	2.3
Sin respuesta	2	4.6
T o t a l	(43)	100.0

La alianza empresarial nacional-extranjera, como puede verse en la tabla, realiza preferentemente sus ventas en el mercado latinoamericano. Del total de empresas que declaran realizar exportaciones en forma permanente, el 65.1 por ciento expresa que lo hace a los países que integran la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, a países centroamericanos y a otros países del área no identificados. El 25.7 por ciento de estas empresas, por su parte, tienen como mercado externo predominantemente a los Estados Unidos.

Tales exportaciones se hacen empleando dos canales principales, uno de ellos consiste en disponer de los mismos socios de los empresarios articulados en la alianza, y el otro, empleando agentes intermediarios independientes:

TABLA 21
CONDUCTOS PARA REALIZAR LAS EXPORTACIONES
(Porcentajes)

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

Surgen dos tendencias básicas en los datos. En primer lugar, es importante destacar que el empleo de socios extranjeros como conductos para realizar las exportaciones, se aprecia sobre todo entre el empresariado mayormente vinculado con el exterior. O sea que entre estas empresas, además de las funciones de inversionistas industriales, tienen en forma paralela canales para ofrecer sus productos en el mercado mundial. La otra tendencia que se aprecia, consiste en que aquellas empresas que menor vinculación tienen con el exterior, para exportar, se ven en la necesidad de acudir a agentes que sirven de intermediarios especializados en realizar exportaciones.

VII. CONSIDERACIONES FINALES

En los últimos años, los monopolios metropolitanos han avanzado en el proceso de rearticulación de las economías centrales con las economías periféricas, asociándose bajo nuevas modalidades con grupos industriales-financieros nacionales y aun en ocasiones con instituciones oficiales, for-

mando las denominadas empresas mixtas. En México y en general en América Latina, este proceso es constantemente defendido como empresas protectoras de los intereses nacionales y de ser factores estimuladores del proceso de industrialización. Estas inclinaciones favorables normalmente provienen de los socios pertenecientes a la burguesía nacional, sobre todo de los más beneficiados que comparten el control de las empresas.

Esta asociación de los empresarios extranjeros con los empresarios nacionales toma forma inicialmente en base a la obtención por parte del aliado externo, de una pequeña participación de las acciones. En realidad los empresarios extranjeros llegan frecuentemente con poco capital, pero consiguen financiamiento en el interior del país, ya sea de la burguesía financiera nativa e incluso del Estado, y la única contrapartida es su reputación internacional. Otra contribución principal de estos empresarios extranjeros provenientes de la metrópoli, a la alianza, es un bloque tecnológico de patentes, diseños, procesos industriales, técnicos calificados, y lo que no es menos importante, la disponibilidad de marcas de fábrica y campañas publicitarias. El requisito del capital, no es problema, pues este proceso corre a cargo de las empresas financieras nacionales.

Normalmente los empresarios extranjeros, una vez asociados, proceden a tomar plena ventaja de su posición inicialmente desventajosa, aportando su tecnología, su reserva financiera, y su poder político directo o indirecto, superando rápidamente a los socios nacionales, con lo que consiguen ganar mayor control sobre la alianza, sobre la economía y lo que es más, sobre el país. Entretanto, los socios nacionales son utilizados para inclinar las relaciones internacionales en forma negativa para el país y acelerar los mecanismos de dominación, de desnaturalización, de descapitalización, con la consiguiente reducción de la autonomía, la apropiación casi total del mercado interno, y lo que es peor, crean internamente en el sistema de dominación un clima ideológico propicio para operar sin que surjan pretensiones reivindicatorias entre las clases trabajadoras, logrando mediatizar a los sectores empresariales más nacionalistas y partidarios de la vía de desarrollo capitalista con cierta independencia.

En esta alianza que se establece entre los monopolios metropolitanos y los empresarios nacionales, asociación que se convierte en negativa para la sociedad nacional, el aliado externo gradualmente opera empleando el mecanismo de absorción sobre el aliado nacional, cuestión que no se limita en ningún caso a las industrias manufactureras, como aquí se ha demostrado, sino que incluye el comercio de mayor escala interno y externo, la producción agrícola para el mercado nacional e internacional.

La consolidación de esta alianza que controla varios sectores de la

economía mexicana, permite por supuesto mayores utilidades en cada uno de los sectores.

En rigor, la relación entre el aliado extranjero y el aliado interno es bien particular y asimétrica. Entre los efectos negativos que se perfilan, y que en gran parte han sido demostrados, tenemos los siguientes:

- a) Una distribución desigual de las acciones entre ambos socios.
- b) Una pérdida de autonomía en esta alianza.
- c) Un proceso de desnacionalización.
- d) Un control monopólico del mercado interno.

Las relaciones entre los centros dinámicos de las economías centrales y la economía nacional, se establecen en el seno mismo de las empresas mixtas. La vinculación se establece como consecuencia de la internacionalización del mercado interno, pues las economías centrales mediante el empleo de grandes empresas internacionales, reorganizan la producción industrial en los sectores más dinámicos de las economías periféricas y con ello todo el proceso de producción industrial.

Las grandes empresas transnacionales y multinacionales generan de este modo en América Latina, economías dependientes en varios sentidos: dependientes en la estructura productiva, dependientes de los monopolios metropolitanos, dependientes de la economía metropolitana. Habiendo ya realizado la formación de esta alianza, el aliado hegemónico externo absorbe las economías nacionales en el imperio de su corporación preparándose para absorber íntegramente la estructura productiva.

El principal impulso a estas formas neoimperialistas de desarrollo mundial, en perfiles de desigualdad y de subdesarrollo desequilibrado, viene asociado a la expansión de la monopolización incesante ayudado por la revolución tecnológica.

¹ Mario Ramírez Rancaño y Sergio Ramos Galicia, "La penetración imperialista en México", en *Problemas del desarrollo*, Año III, No. 12, agosto-octubre de 1972, p. 101-138. Sobre la problemática del imperialismo ver a V. I. Lenin, "El imperialismo, fase superior del capitalismo", en V. I. Lenin, *Contra el revisionismo*, Moscú, Lenguas Extranjeras, 1959, p. 334-350; Nicolai I. Bujarin, *El imperialismo y la economía mundial*, Córdoba, Cuadernos de Pasado y Presente, 1971; Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *El capital monopolista*, México, Siglo XXI Editores, 1968; John Strachey, *El fin del imperio*, México, Fondo de Cultura Económica, 1962; André Gunder Frank, *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Signos, 1970.

² Marta Harnegger y Gabriela Uribe, *Imperialismo y dependencia*, Santiago de Chile, Empresa Editora Nacional, 1972.

³ La información es bastante variada y aún no explorada, basta mencionar las Memorias de los Congresos de la CONCAMIN, que hasta la actualidad suman 6; los informes anuales de los presidentes de la CONCAMIN que datan de 1917. También de la CONCANACO, *Cuatro décadas de vida: 1917-1757*, México, CONCANACO, MCMLVII; los informes de los presidentes de la CONCANACO. De

la burguesía financiera, las Memorias de las convenciones bancarias editadas por la Asociación de Banqueros de México, con periodicidad anual. Y lo mismo se puede mencionar de la COPARMEX.

⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior, *México: 1968*, México, BNCE, 1968, p. 293.

⁵ Carlos Quintana, "Resultado de una encuesta sobre inversión extranjera en México", en *Comercio Exterior*, Vol. XIX, No. 8, agosto de 1969, particularmente el Anexo en la página 595.

⁶ José Campillo Sáinz, "Las inversiones extranjeras en México", conferencia pronunciada en la *American Management Association*, en Nueva York el 26 de abril de 1972 y reproducida en *El Mercado de Valores*, México, Nacional Financiera, Año XXXII, No. 42, octubre 16 de 1972, p. 1091-1097.

⁷ Fernando H. Cardoso y Enzo Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI Editores, 1971; Fernando H. Cardoso, "Las élites empresariales", en Fernando H. Cardoso, *Cuestiones de sociología del desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1968, p. 121-155; del mismo autor, "Las élites económicas", en Fernando H. Cardoso, *op. cit.*, p. 156-180; Fernando H. Cardoso, "Hegemonía burguesa e independencia económica: raíces estructurales de la crisis política brasileña", en Jean-Claude Bernadet, et. a., *Brasil hoy*, México, Siglo XXI Editores, 1970, p. 85-122; Fernando H. Cardoso, *Empresario industrial e desenvolvimiento económico*, Sao Paulo, Difusao Europeia do Livro, 1964.

⁸ Fernando H. Cardoso, *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes: (Argentina y Brasil)*, México, Siglo XXI Editores, 1971; Fernando H. Cardoso, *El empresario industrial en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, 1968, mimeografiado.

⁹ Dale L. Johnson, "La burguesía 'nacional' y 'progresista' en Chile", en André Gunder Frank, et. al., *Economía política del subdesarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Signos, 1970, p. 287-341; y Dale L. Johnson, "Industrialización, movilidad social y formación de clases en Chile", en André Gunder Frank, et al., *op. cit.*, p. 231-286.

¹⁰ Originalmente se planteó considerar en la muestra a empresarios de tipo minero y manufacturero. Al iniciarse la investigación no se disponía de una lista oficial de empresas en las cuales participaran accionistas nacionales y extranjeros. Para hacer posible ello, se consultaron un total de 47 fuentes de información entre: a) directorios de cámaras y asociaciones; b) estudios publicados o inéditos que contenían información sobre empresas con capitales mexicanos y extranjeros; c) listas de empresas proporcionadas por diferentes embajadas y otros organismos; d) asimismo se realizó una investigación directa entre las empresas para detectar ambos tipos de capitales.

Una vez realizado esto, se tuvo una lista de empresas que ascendía a 1'700 las cuales estaban dedicadas a distintas actividades económicas. De este total, 1 188 eran empresas manufactureras y mineras, y precisamente a ellas fue enviado un cuestionario previamente elaborado. El control de tales cuestionarios fue realizado por Arte y Cultura, A. C., filial de la COPARMEX, siendo enviados por medio de mensajeros en el Distrito Federal y por correo certificado en el interior del país. El envío se inició en julio de 1970 acompañado de una intensa campaña por correo y teléfono para que fuesen contestados. Se recibieron 133 cuestionarios a principios de 1971, de los cuales estaban en condiciones de ser utilizados 113. En términos relativos, significa que los empresarios contestaron el 9.5 por ciento de los cuestionarios. Se desecharon 20 por varias razones: 15 por haber sido contestados en forma incorrecta e insuficiente, y 5 por pertenecer a empresas mineras, siendo un número sumamente escaso. En general, el proceso de selección de las unidades de análisis, se hizo teniendo presentes los principios de heterogeneidad y representatividad que toda buena muestra debe cumplir. Debido a ello, los resultados son extensivos al universo. En el análisis no haremos "pruebas de hipótesis" ni "tests de significación", en función de que nos interesa verificar hipótesis sustantivas y no hipótesis estadísticas. Para tener una idea sobre estas cuestiones consultar a Johan Galtung, *Teoría y métodos de investigación social*, Buenos Aires, Eudeba, 1966, el capítulo II del Tomo I, y el capítulo IV del Tomo II.

¹¹ Banco Nacional de Comercio Exterior, "La reglamentación de la inversión extranjera", en *Comercio Exterior*, Vol. XXII, No. 10, octubre de 1972, p. 894.

¹² Datos semejantes están contenidos en José Luis Ceceña, *El capital monopolista y la economía de México*, México, Cuadernos Americanos, 1963, p. 107-109; y en Ricardo Cinta, "Burguesía nacional y desarrollo", en *El perfil de México en 1980*, México, Siglo XXI Editores, 1972, Vol. 3, p. 165-199.

¹³ Banco Nacional de Comercio Exterior, "La reglamentación de la inversión extranjera", en *op. cit.*, p. 894.

¹⁴ Banco Nacional de Comercio Exterior, "Limitaciones a la participación del capital extranjero en algunas industrias básicas", en *Comercio Exterior*, Vol. XX, No. 7, julio de 1970, p. 510-513; y el "Decreto que limita la participación del capital extranjero en determinadas industrias básicas", en *Comercio Exterior*, Vol. XX, No. 7, julio de 1970, p. 517, aparecido también en el *Diario Oficial*, México, Tomo CCCI No. 2, p. 1-2.

¹⁵ Juan Carlos Marín, *El sector empresarial de la Argentina: análisis preliminar*, Santiago de Chile, ILPES, 1967; Eduardo Zalduendo, *El empresario industrial en América Latina*; Argentina, Santiago de Chile, CEPAL, 1963; Luciano Martins, *Industrializacáo, burguesía nacional e desenvolvimento*, Rio de Janeiro, Editora Saga, 1968; Alberto Sánchez Crespo, "La burguesía industrial y el desarrollo económico de la Argentina", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, Buenos Aires, Instituto Torcuato Di Tella, Vol. iv, No. 2, 1968, p. 199-227.

¹⁶ *Visión: Revista del desarrollo latinoamericano*, New York, No. 89

¹⁷ James F. Petras y Thomas J. Cook, "Argentina: dependencia y burguesía industrial", en *Problemas del desarrollo*, México, Año III, No. 10, 1972, p. 19-56.

¹⁸ Vilmar E. Farias, "Desarrollo económico y hegemonía burguesa", en *Boletín de ELAS*, Santiago de Chile, FLACSO-ELAS, 1968, Año 1, No. 2, p. 21-45.

¹⁹ Pedro Paz, "Dependencia financiera y desnacionalización de la industria interna", en *El Trimestre Económico*, Vol. XXXVII, No. 146, 1970, p. 297-329; Dale L. Johnson, "Dependencia, desnacionalización del desarrollo y sistema internacional", en *André Gunder Frank*, et. al., *op. cit.*, p. 93-132; Victor Brodersohn, "Sobre el carácter dependiente de la burguesía industrial", en Aníbal Pinto, et. al., *Chile, hoy*, México, Siglo XXI Editores, 1970, p. 322-342.

²⁰ Frank Brandenburg, *The making of modern Mexico*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, Inc., 1964.

²¹ Véase la polémica relativa a la inversión extranjera entre Robert McBride y José Campillo Sáinz, en "La inversión extranjera en México", en *Comercio Exterior*, Vol. XXII, No. 10, octubre de 1972, p. 937-944; y la Sección editorial de la misma revista, p. 894-895.

²² Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México, *El empresario mexicano ante la integración latinoamericana y el mundo en desarrollo*, México, CANACO de la Ciudad de México, 1967; José Luis Imáz, *Los que mandan*, Buenos Aires, 1964; W. Paul Strassmann, "El industrial", en John J. Johnson, (compilador), *Continuidad y cambio en la América Latina*, México, Uteha, 1967, p. 171-201; Reinhar Bendix, *Trabajo y autoridad en la industria*, Buenos Aires, Eudeba, 1956; Seymour M. Lipset y Reinhard Bendix, *Movilidad social en la sociedad industrial*, Buenos Aires, Eudeba, 1959; Oscar Cornblit, "Inmigrantes europeos en la industria y la política argentina", en Claudio Véliz (compilador), *El conformismo en América Latina*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1970, p. 242-269; Everett E. Hagen, *On the theory of social change*, Homewood, Illinois, The Dorsey Press, Inc., 1967.