

## México: mecanismos de explotación de una sociedad dependiente

SERGIO RAMOS GALICIA  
Y MARIO RAMÍREZ RANCAÑO

### INVERSIONES EXTRANJERAS Y DEPENDENCIA EN MÉXICO

#### I. EL FRACASO DEL MODELO DE DESARROLLO NACIONAL INDEPENDIENTE

En los estudios realizados hasta ahora sobre la problemática de la dependencia en América Latina, se pueden distinguir, por lo menos, tres situaciones básicas para apreciar en forma global a cada una de las sociedades nacionales dependientes: en la primera de ellas se enfatiza que el proceso de industrialización de algunas sociedades, es llevado a cabo bajo la responsabilidad de las burguesías nacionales; en la segunda se precisa que en determinados países, la intervención del Estado en la dirección del proceso se hace necesaria, por un lado para fortalecer estructurando una peculiar alianza a los emergentes sectores de la burguesía nacional e impulsar juntos, por el otro, el proceso de industrialización; y finalmente la tercera, siendo aquella situación que establece que el predominio del sector externo excluye en forma determinante la intervención tanto del Estado como de las burguesías nacionales.<sup>1</sup>

Además de esta caracterización observada en la historia reciente del desarrollo latinoamericano, hay suficiente evidencia histórica como para demostrar, en sus rasgos generales, que el modelo de desarrollo nacional independiente, que supuestamente orientaba la industrialización, ha fracasado —a nivel ideológico— en virtud de que las contradicciones que surgieron dentro del proceso de desarrollo capitalista industrial —nivel histórico— no fueron resueltas por dicho modelo, originándose, de esta forma, una dependencia estructural de las sociedades latinoamericanas con nuevos perfiles.

México, caracterizado fundamentalmente entre la segunda situación de dependencia, no se escapa a estas generalizaciones. Esto es así, ya que,

en la realización del desarrollo económico de México, en los últimos 40 años, el Estado desempeña un papel importante y decisivo, tanto en el aspecto de la política económica como de la intervención directa en el aparato productivo para generar la infraestructura necesaria y desarrollar la inversión en los sectores básicos de la economía. En esta situación, el Estado se convierte en uno de los más importantes productores y compradores en estos años.

En términos generales, se puede afirmar que el modelo de desarrollo nacional independiente buscaba que la industrialización, basada en la sustitución de importaciones, permitiera además de iniciar un proceso de desarrollo industrial nacional a un ritmo autosustentado superar las tradicionales relaciones de dependencia para llegar a ocupar una posición de plena autonomía dentro de la estructura del sistema capitalista mundial. Ahora bien, como este proceso se basó, entre otras fuentes, fundamentalmente en las inversiones extranjeras, quedó afectado, de tal modo, que las economías de algunos países de la región —México entre ellos— quedaron sujetas al control de las grandes empresas multinacionales y transnacionales principalmente norteamericanas.

Las razones principales que apoyan el fracaso del modelo de desarrollo nacional independiente, son las siguientes:<sup>2</sup>

1. El proceso de sustitución de importaciones, en los momentos de pleno auge, basado fundamentalmente en las inversiones extranjeras, creó una extrema dependencia de la estructura industrial de la periferia con la del centro.

2. De este modo, industrialización y dependencia son procesos asociados estrechamente que generan en forma paralela un proceso intenso de acumulación de capital en el exterior por la desacumulación en el interior.

3. A consecuencia de la caída de los precios de los productos agrícolas y materias primas —que constituyen los factores básicos de las exportaciones— y los precios elevados de los productos manufacturados importados, se conduce a una pérdida en los términos de intercambio comercial y a un déficit creciente en la balanza de pagos en detrimento del proceso de industrialización.<sup>3</sup>

4. Para solucionar el déficit en la balanza de pagos, se acude normalmente al endeudamiento progresivo agudizando aún más la situación de dependencia industrial, pues los intereses que deben ser pagados representan aproximadamente la cuarta parte de las divisas. Los factores explicativos de estos déficits son las remesas de ganancias, el pago de royalties y servicios técnicos, de los fletes y de la deuda externa, elementos inherentes a la industrialización dependiente.

5. La importación de tecnología, que implica la utilización intensiva de

capital y no de fuerza de trabajo, impide incorporar mayores contingentes de mano de obra agrícola y no agrícola, liberada a consecuencia de los cambios tecnológicos que aparecen tanto en el campo como en la ciudad, limitando por consiguiente el proceso de expansión del mercado interno. Incluso no se generan empleos en proporción correspondiente al incremento de la población. El resultado natural consiste en el crecimiento del ejército de reserva no industrial concentrado en las ciudades y en el campo.

6. Y lo que es más, el desarrollo industrial dependiente no ha llevado a la creación de centros internos de decisión económica y política como esperaban, teóricamente, los ideólogos del modelo de desarrollo nacional independiente.

Al consumarse y constatarse el dominio actual del capital extranjero sobre los sectores más dinámicos de estas economías —manufacturas y comercio— se pierde prácticamente la posibilidad de lograr la independencia económica en el marco de las relaciones internacionales del capitalismo en su fase neoimperialista.

Ahora bien, las contradicciones principales del proceso de desarrollo capitalista industrial dependiente, efectos de un proceso de alteración en el seno mismo del sistema capitalista mundial son, fundamentalmente: 1) la contradicción entre la necesidad de nuevas inversiones para continuar el proceso de desarrollo nacional y los límites de expansión del mercado interno debido al carácter monopólico de las inversiones extranjeras, y 2) la contradicción entre la necesidad de las nuevas inversiones para continuar el proceso de desarrollo y la desacumulación del interior por las empresas transnacionales y multinacionales. Estas contradicciones del proceso se explican debido a que el carácter de la tecnología utilizada por las empresas multinacionales exige una alta concentración de capital reduciendo los límites del mercado interno. Debido a estas limitaciones del mercado interno, la remesa de utilidades es mayor que la entrada de nuevas inversiones, agudizándose de este modo la contradicción entre los intereses del desarrollo nacional y los del capital extranjero.

En virtud de lo anterior, con la aceptación de los grupos empresariales extranjeros en la estructura económica nacional, se está propiciando únicamente un acelerado proceso de descapitalización, proceso que, o bien no fue previsto, o bien fue ocultado deliberadamente, pues es obvio que entra en contradicción actualmente con los fundamentos ideológicos que supuestamente orientan la entrada de los capitales extranjeros, es decir, con las pretensiones de realizar la formación de una sociedad industrial autónoma e independiente.

## II. MECANISMOS Y PROCESOS

En la década de los cuarenta, el movimiento internacional de capitales se advierte en forma sumamente acelerada. El flujo de transferencia de los capitales se observa desde el centro hacia la periferia en base a dos modalidades: una, a través de los denominados préstamos financieros a las instituciones nacionales y que se expresan en el endeudamiento externo, siendo una forma de inversión considerada como indirecta; la otra, a través de las inversiones directas realizadas por los grupos económicos originarios de los países centrales.<sup>4</sup>

En México, la entrada de los capitales en forma indirecta, se observa en base a la participación del Estado mediante la Nacional Financiera, capitales que son destinados a distintas actividades económicas. Por otro lado, la entrada de capitales en forma directa, se observa a través de la actuación de las corporaciones multinacionales y transnacionales, quienes pasan a actuar directamente como inversionistas en los sectores manufactureros nacionales, cuestión que constituye una novedad respecto al modelo anterior de inversiones netamente agromineras.

Estos mecanismos que no son tan marcados en los impulsos iniciales de la industrialización en nuestro país, gravitan sin embargo en forma significativa en los momentos posteriores. En realidad, los impulsos iniciales de la industrialización substitutiva y de la consolidación del mercado interno, podríamos decir, son obra de la acumulación de capitales estatales y de la burguesía nacional, esta última teniendo como alicientes las condiciones proteccionistas. Precisamente, tales fases internas llevan a los grupos empresariales extranjeros manufactureros, después de un proceso de repliegue momentáneo motivado por la política populista del cardenismo, a hacer inversiones en la economía nacional periférica. Dichas inversiones son de dos tipos fundamentales: las que se dirigen a aprovechar el mercado en proceso de expansión, pasando a competir en los siguientes años con los sectores empresariales nacionales e incluso con el mismo Estado, y aquellas que se dirigen a incursionar en forma libre en el mercado, asegurando prácticamente un control de tipo monopólico, a través de un número reducido de empresas.

En estos momentos, en que se perfila una situación de nueva dependencia, se impone, para explicar el problemá, considerar las relaciones específicas entre el proceso de crecimiento interno de la economía nacional y las vinculaciones externas frente al mercado mundial. Empezaremos, por consiguiente, el análisis sobre este nuevo tipo de dependencia impuesto mediante varios mecanismos bajo el predominio del capitalismo monopólico con un contenido industrial-financiero-comercial-tecnológico, el que

trae aparejado significados distintos en comparación con las anteriores situaciones fundamentales del subdesarrollo.

Desde el punto de vista del grado de diferenciación del aparato productivo, es evidente que la situación vigente permite la obtención de altos índices de desarrollo. No obstante, se advierte que tanto la intensidad, los volúmenes y el flujo de capitales, así como la toma y el control de las principales decisiones económicas, necesariamente "pasan" a ser considerados en los centros metropolitanos del sistema capitalista mundial, con lo cual la pretendida autonomía es ampliamente cuestionada. Además, como es ampliamente conocido, aun cuando la producción y la comercialización de los productos industriales manufactureros, es un proceso que se realiza en su mayor parte en el ámbito interno de la economía nacional dependiente, los volúmenes de capital disponibles aumentan lentamente, y ellos son remitidos por las empresas multinacionales o transnacionales a las economías centrales. Y por si fuera poco, las decisiones de inversión entre los grupos empresariales nacionales y el mismo Estado, pasan a depender también, parcialmente, de las decisiones adoptadas en los centros metropolitanos.

Entre los mecanismos propios del funcionamiento del nuevo tipo de economía dependiente, que nos permiten verificar lo anterior pueden destacarse los siguientes: 1) las funciones de los grupos empresariales extranjeros; esto es, si realmente constituyen un complemento de la capitalización interna, o bien, son simplemente mecanismos de descapitalización; 2) origen y valor de las inversiones extranjeras: prestando especial atención a la vinculación con la economía norteamericana; 3) la orientación sectorial de las inversiones extranjeras; 4) el proceso de monopolización generado por la inversión extranjera y 5) el proceso de dependencia tecnológica.

Abordaremos, por tanto, estas peculiaridades tratando de demostrar que no es fácil sostener la tesis actual de un desarrollo industrial independiente y, que, en todo caso, aun cuando es sumamente factible lograr el desarrollo, las relaciones de dependencia continuarán subsistiendo, aunque naturalmente de índole diferente, pues debemos de tener presente que este proceso moderno de industrialización requiere cuantiosos aportes de capital, una fuerte suma de conocimientos tecnológicos, grados avanzados de organización empresarial, desarrollo científico, complejidad y diferenciación en la estructura social, acumulación de capitales en forma constante y crecientes inversiones. El hecho de que los países centrales sean los poseedores de tales precondiciones y de que sea para el país una necesidad vital la transferencia, obtención o creación de tales precondiciones, simplemente significa la aparición de un proceso de rearticulación de las relaciones para fortalecer los tradicionales vínculos de dependencia.

*1. Los aportes externos: complemento de la capitalización interna o mecanismo de desacumulación.*

En cuanto al proceso de penetración de los capitales extranjeros existe en la actualidad todo un cuerpo teórico oficial que es tomado en cuenta constantemente para justificar la entrada de los denominados “aportes externos”. La información oficial respecto a la delimitación de los campos de inversión, en donde están incluidas las inversiones extranjeras directas, dice lo siguiente:

a) Los sectores básicos de la economía nacional, tales como la industria petrolera, la petroquímica básica, la energía eléctrica, los ferrocarriles y las comunicaciones están reservados al Estado.

b) La inversión en la agricultura y en la intermediación financiera está reservada a nacionales mexicanos.

c) En otros sectores (minería y manufacturas) se aplica la regla de participación mayoritaria de capital nacional en campos que estén estrechamente relacionados con las actividades económicas básicas o que sean consideradas como de especial importancia para el futuro desarrollo industrial, aunque no se ha elaborado una lista que incluye todas estas actividades, seis importantes industrias entre ellas el acero, el cemento, el vidrio y el aluminio quedaron sujetas a la regla de que el 51 por ciento de las acciones debería pertenecer a intereses nacionales, en julio de 1970.

d) En el resto de los sectores no se han impuesto limitaciones al capital privado extranjero, excepto una disposición en el sentido de que debe aceptar todas las obligaciones legales que se aplican a las empresas de propiedad nacional; además, a menos de que el capital extranjero acepte la participación de capital local, debe renunciar a los privilegios fiscales y de otro tipo establecidos por la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, y

e) México está particularmente interesado en los proyectos de inversión extranjera que proporcionen al país nueva tecnología, creen fuentes considerables de empleo y permiten el uso de insumos físicos internos.<sup>5</sup>

Estos rasgos constituyen lo que podría denominarse el contenido ideológico estatal respecto a la política de inversión de los capitales nacionales y extranjeros en la economía mexicana. Sobre esto mismo, las opiniones oficiales a nivel presidencial y ministerial no constituyen una excepción al esquema ideológico desarrollista. En 1956, Gilberto Loyo, entonces Se-

cretario de Economía, decía respecto a la política oficial de inversiones extranjeras:

“Las inversiones extranjeras constituyen una necesaria ayuda para nuestro programa de acelerar el desarrollo económico del país, ya que éste requiere muy considerables cantidades de capital que rebasan a veces nuestras existencias...”<sup>6</sup>

Posteriormente, en 1966, el entonces presidente de la República, Gustavo Díaz Ordaz, expresaba claramente:

“Para que el desarrollo económico afirme la independencia, no reduzca o congele las condiciones de vida de nuestro pueblo y adquiera velocidad suficiente, es preciso contar con recursos provenientes del exterior, pero jerarquizados de conformidad con necesidades y objetivos nacionales precisos”.<sup>7</sup>

En 1970, Luis Echeverría agrega en forma muy similar: “Por la lucha económica industrial e internacional y por el crecimiento de nuestra población —y quiero decirlo sin ambages— necesitamos grandes capitales nacionales y extranjeros y una gran tecnología para progresar.

“Hay al respecto un buen panorama en México; no tenemos una mentalidad expropiatoria; no habrá ninguna restricción en la libre convertibilidad de la moneda, ni habrá modificaciones en el tipo de cambio; será éste un régimen de garantías. Nuestros amigos que vengan a compartir responsabilidad en la inversión y en la producción industrial, deben estar tranquilos y esperamos de ellos el sentido de que hay que cooperar todos para una sólida economía mexicana”.<sup>8</sup>

La posición de estos representantes oficiales en ningún momento parece separarse del esquema ideológico desarrollista modernizante, en el cual, las ideas en torno a la magnificencia del capital extranjero constituyen uno de los ejes centrales, pues con su participación se intenta superar una realidad en proceso de creciente estrangulamiento. El capital extranjero aparece, según ellos, como uno de los factores que contribuirá definitivamente a solucionar los problemas esenciales de la economía nacional, mediante su función de complemento del ahorro interno y de ser agente de financiamiento, además de que, paralelamente a la importación de capital, se dan procesos de modernización de la economía y se obtienen importantes “aportes tecnológicos”.

A estas características atribuidas al capital extranjero, las cuales responden a una clara concepción ideológica desarrollista, debemos de agregar

otra que es constantemente manejada por los grupos dominantes del sistema, propia de la conceptualización del modelo desarrollista respecto al capital extranjero, a saber, el supuesto carácter transitorio del mismo.

Estas aseveraciones a nivel teórico y práctico, deben ser meditadas detenidamente, no sólo por su facilidad para obscurecer la verdadera naturaleza del capital extranjero y ocultar su carácter expoliador, sino porque favoreciendo la entrada de los intereses de las grandes corporaciones multinacionales o transnacionales en una economía dependiente como la de México, se constituyen en el elemento fundamental que fortalece la situación de dependencia en la sociedad nacional.

Sólo basta presentar algunas informaciones oficiales, para demostrar, que las peculiaridades que se perfilan en las relaciones de dependencia tienen sus bases explicativas precisamente en la acción singular del capital extranjero y, en este sentido, el supuesto carácter agente de financiamiento, el carácter complementario del ahorro interno y las funciones transitorias, constituyen solamente apariencias que ocultan el verdadero carácter explotador y dominante sobre los países que dentro del sistema tienen una posición de subordinación.

Por ejemplo, durante el periodo 1939-1966, por concepto de inversiones extranjeras directas, ingresaron al país, considerando las nuevas inversiones, las reinversiones y cuentas entre compañías, un monto de 2 234 079 miles de dólares. Mientras que, en el mismo lapso, egresaron por concepto de utilidades netas integradas por utilidades remitidas, utilidades reinvertidas, y pagos por regalías, intereses y otros pagos 2 825 664 miles de dólares. Es decir que entre ambas cantidades se aprecia una diferencia de 591 585 miles de dólares que es negativa para la economía nacional, cantidad que de ninguna manera se puede considerar como elemento fundamental orientado a financiar el proceso de desarrollo económico para permitir que la sociedad camine rumbo a la autonomía en el mercado mundial. Considerando los ingresos para el periodo 1939-1970 estos representaron 3 293 179 miles de dólares, esto es, 1 050 100 miles de dólares más, lo que significa que en cuatro años el incremento de la inversión extranjera fue de 67.0%, como podrá verse en el cuadro número 1.

La crisis y agudización de las relaciones de dependencia y la pérdida de creciente autonomía, debemos explicarla, fundamentalmente, por el flujo que se establece, por un lado, entre las utilidades netas: utilidades remitidas y envíos de capitales por servicios de capital, esto es, intereses, regalías y otros pagos, hacia los países centrales y, por el otro, observando los volúmenes de capital que ingresan al país exclusivamente bajo la denominación de nuevas inversiones. En México se visualizan perfectamente los elementos explicativos de la crisis de la economía nacional por

CUADRO 1

## MÉXICO: INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS

*(Miles de dólares)*

Años	I N G R E S O S		E G R E S O S		
	<i>Nuevas inversiones + reinversiones + cuentas entre compañías</i>		<i>Utilidades netas: utilidades remitidas + utilidades reinvertidas + envíos por intereses, regalías y otros pagos</i>		<i>Diferencias o aportes netos</i>
1939	22 292		18 969		3 323
1940	9 298		19 705		— 10 407
1941	16 268		28 064		— 11 796
1942	34 439		32 806		1 633
1943	8 929		40 350		— 31 421
1944	39 911		33 965		5 946
1945	46 004		50 050		— 4 046
1946	11 467		57 690		— 46 223
1947	37 303		71 425		— 34 122
1948	33 279		63 731		— 30 452
1949	30 447		50 514		— 20 067
1950	72 383		66 031		6 352
1951	120 609		101 598		19 011
1952	68 172		107 635		— 39 463
1953	41 816		82 855		— 41 039
1954	93 159		75 305		17 854
1955	105 356		79 611		25 745
1956	126 385		120 133		6 272
1957	131 591		117 233		14 358
1958	100 267		122 592		— 22 325
1959	81 155		128 621		— 47 466
1960	78 428		141 566		— 63 138
1961	119 262		148 067		— 28 805
1962	126 483		159 344		— 32 861
1963	117 476		185 567		— 68 091
1964	161 933		236 082		— 74 149
1965	213 876		236 148		— 22 272
1966	186 091		250 027		— 63 936
1967	193 900				
1968	227 000				
1969	315 400				
1970	322 800				
1939-1966	2 234 079		2 825 664		—591 585
1939-1970	3 293 179		—		—

FUENTE: Banco de México, S. A.

cuanto que la relación establecida es desfavorable al país en casi todo el periodo 1939-1966. Las cifras del cuadro número 2 son extraordinariamente significativas y reflejan el nuevo carácter de la estructura de relaciones económicas internacionales de la sociedad mexicana. Los egresos o salidas de divisas por concepto de utilidades del capital extranjero, más

## CUADRO 2

## MÉXICO: RELACIONES DE DEPENDENCIA EXTERNA-INTERNA

*(Miles de dólares)*

<i>Años</i>	<i>Nuevas inversiones extranjeras</i>	<i>Utilidades remitidas, envíos por intereses, regalías y otros pagos</i>	<i>Diferencias</i>
1939	13 644	16 050	— 2 406
1940	9 529	19 705	— 10 176
1941	13 541	28 064	— 14 523
1942	16 019	28 834	— 12 815
1943	7 826	38 453	— 30 627
1944	21 133	30 767	— 9 654
1945	22 423	35 587	— 13 164
1946	8 384	40 728	— 32 344
1947	16 335	69 644	— 53 309
1948	39 670	56 935	— 17 265
1949	15 249	34 347	— 19 098
1950	38 010	47 578	— 9 568
1951	49 608	51 666	— 2 058
1952	36 514	70 602	— 34 088
1953	37 183	79 328	— 42 145
1954	77 786	62 479	+ 15 307
1955	84 926	67 132	+ 17 794
1956	83 325	90 971	— 7 646
1957	101 024	88 187	+ 12 837
1958	62 833	96 547	— 33 714
1959	65 581	112 469	— 46 888
1960	62 466	130 996	— 68 530
1961	81 826	122 889	— 41 063
1962	74 871	123 154	— 48 283
1963	76 944	149 527	— 72 583
1964	95 060	185 861	— 90 801
1965	120 087	174 896	— 54 809
1966	97 428	180 541	— 83 113
1967	105 400		
1968	111 100		
1969	166 300		
1970	183 900		
1939-1966	1 429 205	2 233 937	—804 732

FUENTE: Banco de México, S. A.

los envíos por intereses, regalías y otros pagos, observamos crecen de 16 050 miles de dólares en 1939 a 180 541 miles de dólares en 1966. Por otra parte, los ingresos de divisas por concepto de nuevas inversiones extranjeras directas aumentan en forma variable, partiendo de 13 644 miles de dólares en 1939 a 97 428 miles de dólares en 1966. Comparando el volumen total de los egresos de divisas estimado en esta forma, tenemos que, para el periodo 1939-1966, representan aproximadamente 2 233 937 miles de dólares; mientras que los ingresos de divisas, registran 1 429 205

miles de dólares. Es decir, que se aprecian salidas de excedentes del país hacia las economías centrales del orden de los 804 732 miles de dólares durante el periodo.

Si se desagregan los ítems referentes a los capitales que se remiten hacia los países centrales, consistentes en las utilidades y los envíos de capitales por concepto de intereses, regalías y otros pagos, dejando solamente las primeras cifras relativas a las utilidades de capital extranjero y se comparan con el flujo de los países centrales hacia nuestra economía dependiente vía nuevas inversiones, podemos observar que las cantidades son casi iguales. El análisis del cuadro número 3 refleja que a la vez que han

CUADRO 3  
MÉXICO: RELACIONES DE DEPENDENCIA EXTERNA-INTERNA  
(Miles de dólares)

Años	Nuevas inversiones extranjeras	Utilidades remitidas	Diferencias
1939	13 644	12 534	+ 1 110
1940	9 529	15 380	— 5 851
1941	13 541	22 555	— 9 014
1942	16 019	22 527	— 6 508
1943	7 826	31 410	— 23 584
1944	21 113	24 489	— 3 376
1945	22 423	25 190	— 2 767
1946	8 384	31 970	— 22 586
1947	16 335	57 691	— 41 356
1948	39 670	54 558	— 14 888
1949	15 249	31 758	— 16 509
1950	38 010	39 428	— 1 418
1951	49 608	38 575	+ 11 033
1952	36 514	46 385	— 9 871
1953	37 183	56 957	— 19 774
1954	77 786	38 127	+ 39 659
1955	84 926	48 658	+ 36 268
1956	83 325	54 452	+ 29 783
1957	101 024	47 785	+ 53 239
1958	62 833	47 169	+ 15 664
1959	65 581	59 070	+ 6 511
1960	62 466	72 166	— 9 700
1961	81 826	57 338	+ 24 488
1962	74 871	56 439	+ 18 432
1963	76 944	68 119	+ 8 825
1964	95 060	89 951	+ 5 109
1965	120 087	83 297	+ 36 790
1966	97 428	82 925	+ 14 503
1967	105 400		
1968	111 100		
1969	166 300		
1970	183 900		
1939-1966	1 429 205	1 316 903	+ 112 302
1939-1970	1 995 905		

FUENTE: Banco de México, S. A.

sido remitidos hacia los países centrales en forma de utilidades de las inversiones extranjeras directas entre 1939 y 1966, 1 316 903 miles de dólares, las nuevas inversiones registran un ingreso neto de 1 429 205 miles de dólares. Es decir, se tiene una diferencia favorable a la economía nacional, de apenas 112 302 miles de dólares. Pero tal cantidad pone en duda el supuesto carácter de agente financiador del capital extranjero, pues como ya se ha hecho notar, las nuevas inversiones son casi similares a las utilidades remitidas, situación que sólo contribuye a fortalecer la posición dependiente del país en el mercado mundial capitalista.

El Banco de México, organismo oficial encargado de elaborar los datos de la situación del sector externo, muestra que los grupos económicos extranjeros en gran parte operan, en el desenvolvimiento de sus actividades, mediante la pauta de reinvertir las utilidades pues en promedio, para los años 1939 a 1970, representan el 30.5 por ciento de los denominados ingresos totales. Además, considerando las nuevas inversiones para el mismo periodo, ellas representan el 60.7 por ciento de los ingresos totales y, finalmente, las cuentas entre compañías el 8.8 por ciento. En función de esta información, es claro que los grupos empresariales extranjeros se limitan en gran parte a realizar la reinversión de las utilidades obtenidas en el aparato productivo nacional, en proporciones que alcanzan una tercera parte mientras que, las proporciones restantes lo constituyen nuevas inversiones y cuentas entre compañías.

Por otra parte, analizando los préstamos externos de un año y más de plazo que realmente constituyen la parte más importante de la ayuda que el país ha obtenido, observamos en el cuadro número 4, que la deuda externa se ha ido incrementando a partir de la segunda guerra mundial, pues, acumulando los créditos desde 1942 hasta 1969, las disposiciones, según la Nacional Financiera, ascienden a los 7 124 880 miles de dólares. Entre tanto, se debieron cancelar en amortizaciones un monto de 4 147 004 miles de dólares. Además, debemos agregar las salidas de capital por concepto de intereses de estos préstamos del orden de los 919 354 miles de dólares, con lo que el monto remitido alcanza los 5 066 358 miles de dólares. Al considerar estos elementos involucrados en los préstamos externos de un año y más de un plazo, el país, sin considerar los intereses pagados, obtiene por lo tanto un componente real de ayuda, considerada como ingreso neto, de 2 977 876 miles de dólares, cantidad que refleja la naturaleza efectiva de la denominada ayuda externa de los países industrializados. Para el 30 de junio de 1970, las tendencias se incrementan, pues, para entonces, por concepto de disposiciones en conjunto desde 1942 hasta 1970 se han detenido aproximadamente 8 369 581 miles de dólares.

CUADRO 4

## MÉXICO: FORMAS DE PENETRACIÓN DEL CAPITAL EXTRANJERO

*(Miles de dólares)*

Años	<i>Directo vía</i>	<i>Indirecto vía</i>	<i>Diferencias</i>	<i>Predominio</i>	
	<i>Nuevas inversiones + reinversiones + cuentas entre compañías</i>	<i>Financiamiento externo</i>		<i>Direc-to</i>	<i>Indi-recto</i>
1942	34 439	10 000	24 439	X	
1945	46 004	8 300	37 704	X	
1946	11 467	37 390	25 923		X
1947	37 303	30 198	7 105	X	
1948	33 279	20 181	13 098	X	
1949	30 447	31 831	1 384		X
1950	72 383	30 656	41 727	X	
1951	120 609	35 772	84 837	X	
1952	68 172	58 332	9 840	X	
1953	41 816	48 446	6 530		X
1954	93 159	49 592	43 567	X	
1955	105 356	208 379	103 023		X
1956	126 385	102 343	24 042	X	
1957	131 591	145 862	14 271		X
1958	100 267	207 070	106 803		X
1959	81 155	197 656	116 501		X
1960	78 428	346 548	268 120		X
1961	119 262	354 470	235 208		X
1962	126 483	391 553	265 070		X
1963	117 476	427 897	310 421		X
1964	161 933	776 225	614 292		X
1965	213 876	522 865	308 989		X
1966	186 091	588 111	402 020		X
1967	193 900	738 398	544 498		X
1968	227 000	822 317	595 317		X
1969	315 400	934 488	619 088		X
1970	322 800	1 244 701	921 901		X
Total	3 196 481	8 369 581	5 173 100		X

FUENTE: Banco de México, S. A.

No obstante, para este periodo en conjunto no se cuenta con información referente a las amortizaciones y a los intereses.

Estas cantidades obtenidas por concepto de préstamos internacionales, se traducen en un factor que incrementa la deuda externa y fortalece los vínculos de dependencia.

Si consideramos las dos formas fundamentales de penetración del capital extranjero, por un lado, la directa, a través de las inversiones, las reinversiones y las cuentas entre compañías y; por el otro, la indirecta, mediante los préstamos externos, es evidente que la primera adquiere un

ligero predominio en el lapso que va de 1942 a 1956, pero, a continuación, y hasta el último año de 1970, el predominio total pertenece a la segunda modalidad mencionada. Al respecto, las cifras muestran que la penetración del capital extranjero en la forma denominada indirecta, ha ido aumentando substancialmente a partir de 1957, superando en el periodo 1942-1970 a la modalidad conocida como directa en una cifra estimada en los 5 173 100 miles de dólares.

Es decir, la rearticulación de las relaciones económicas internacionales, caracterizadas por un significativo desarrollo de los movimientos del capital extranjero, predominantemente en forma indirecta, se manifiesta con particular intensidad en los últimos años. Ello nos permite observar la configuración de una nueva estructura económica internacional, en la cual, la economía mexicana está fuertemente articulada a los centros hegemónicos del sistema capitalista. Es precisamente en función de lo anterior, que las concepciones ideológicas desarrollistas del Estado, se enfrentan con una estructuración del capital extranjero que rompe con los esquemas previstos, por cuanto que, ni las inversiones directas ni los préstamos han sido realmente las fuerzas motrices que permitan que la sociedad mexicana se oriente por una ruta independiente y logre la autonomía dentro del sistema mundial neoimperialista.

## 2. *Origen y valor de las inversiones extranjeras: la vinculación con la economía norteamericana.*

En estos momentos, en que se puede observar el proceso de consolidación de la peculiar estructura de dominación a nivel mundial dentro del sistema neocapitalista, y en que se tienen solamente a algunos países ubicados en las posiciones dominantes, en condiciones lo suficientemente fuertes como para imponer una serie de relaciones económicas y políticas sobre la gran diversidad que componen los países dependientes, el país, ocupa dentro de este sistema una posición esencialmente subordinada y periférica y, por consiguiente, permanece fuertemente vinculado a la economía norteamericana y a otros países que a través del tiempo han ocupado las posiciones de comando en el proceso masivo de transformación del sistema capitalista mundial. Podemos observar en el cuadro número 5 que las vinculaciones más fuertes, además de las que se tienen con Estados Unidos, son las que se tienen con Canadá, y en menor grado las que se tienen con Francia, Suecia y otros países no especificados.<sup>9</sup>

La importancia de considerar el periodo 1938-1970, se ve apoyada por el hecho de que, precisamente en este lapso, se adquieren nuevos perfiles en el sistema capitalista mundial, pues los países latinoamericanos entran

CUADRO 5

ORIGEN Y VALOR DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS  
EN MÉXICO

(Porcentajes)

Años	Total miles de dólares	Estados Unidos	Ingla- terra	Francia	Canadá	Suecia	Otros
1938	455 065	61.7	9.4	2.4	21.7	4.6	0.2
1939	442 938	60.2	7.0	2.1	25.3	5.1	0.3
1940	418 860	63.7	8.5	2.2	20.9	4.4	0.3
1941	461 177	62.2	9.8	1.6	21.3	4.8	0.3
1942	494 875	63.4	9.4	1.6	20.7	4.6	0.3
1943	507 294	65.2	9.1	1.6	19.2	4.5	0.1
1944	532 664	66.1	8.9	1.7	18.3	4.7	0.1
1945	583 759	68.7	8.4	1.6	16.1	4.3	0.1
1946	582 356	69.8	8.2	2.2	14.0	5.3	0.3
1947	626 928	72.5	5.0	1.9	13.9	6.0	0.3
1948	630 700	71.8	4.9	1.7	15.7	5.0	0.6
1949	528 566	74.4	3.6	0.8	14.8	5.3	0.8
1950	566 001	68.8	5.2	0.9	15.1	9.1	0.6
1951	675 228	69.5	5.3	0.7	15.1	8.4	0.9
1952	728 571	75.6	3.8	0.5	14.1	4.8	0.9
1953	789 487	73.0	4.1	0.6	14.6	5.3	2.2
1954	834 332	70.5	4.3	—	15.3	5.9	3.8
1955	919 247	71.1	4.2	—	14.7	6.6	3.2
1956	1 060 440	78.3	4.2	—	13.5	1.0	2.8
1957	1 200 070	78.3	4.2	—	13.5	1.0	2.8
1958 <sup>a</sup>	1 288 948	—	—	—	—	—	—
1959 <sup>a</sup>	1 370 681	74.2	4.1	1.1	14.8	1.1	4.7
1960 <sup>b</sup>	1 080 000	83.3	5.0	1.5	2.2	1.4	6.6
1961 <sup>a</sup>	1 187 004	84.5	3.8	1.5	1.5	1.2	7.5
1962 <sup>b</sup>	1 286 000	—	—	—	—	—	—
1963 <sup>a</sup>	1 398 984	—	—	—	—	—	—
1964 <sup>a</sup>	1 544 265	84.6	3.7	1.5	1.5	1.3	7.4
1965 <sup>c</sup>	1 745 000	83.4	—	—	—	—	—
1966 <sup>a</sup>	1 929 800	—	—	—	—	—	—
1967 <sup>a</sup>	2 140 500	—	—	—	—	—	—
1968 <sup>b</sup>	2 300 000	74.4	—	—	—	—	—
1969 <sup>a</sup>	2 586 000	—	—	—	—	—	—
1970 <sup>a</sup>	2 892 000	—	—	—	—	—	—

NOTA: Las inversiones extranjeras directas a partir de 1938 hasta 1954, fueron convertidas en dólares, pues el Banco de México publicaba estas cifras en pesos mexicanos. Para su conversión se consideró el tipo de cambio existente en cada año.

<sup>a</sup> Estimaciones de Mario Ramírez Rancaño, tomando en cuenta las nuevas inversiones y las utilidades reinvertidas publicadas anualmente.

<sup>b</sup> Datos de Miguel S. Wionczek, "La inversión extranjera privada en México: problemas y perspectivas", en *Comercio Exterior*, México, vol. xx, núm. 10, octubre de 1970.

<sup>c</sup> Datos de Leopoldo Solís, *Análisis de algunos aspectos de la inversión privada en México*, Buenos Aires, BID-INTAL, 1969, mimeografiado.

de lleno en la fase industrialista substitutiva de importaciones, proceso de expansión de las economías denominado “hacia adentro”.<sup>10</sup>

Los datos relativos al origen y valor de las inversiones extranjeras directas presentados en el cuadro número 5 son bastante claros. Durante este periodo no se registran cambios considerables en la posesión de las inversiones extranjeras en México, teniendo presentes a diferentes países centrales, y lo único realmente importante consiste en que se observa un aumento gradual del valor de las inversiones extranjeras de los Estados Unidos, pues según estimaciones preliminares, para los años sesenta, controlan aproximadamente las tres cuartas partes de las inversiones totales. Canadá también aparece como centro industrial importante en el mercado mundial, que tiene una notable ingerencia en la economía mexicana, vía inversiones directas, aunque en términos relativos la tendencia parece ser constante. Inglaterra y Suecia, son los otros dos países que tienen fuerza e importancia en la economía mexicana, además de varios países no especificados. Francia, al parecer, dejó de tener importancia definitivamente.

En función de los datos, se puede inferir que el proceso de desarrollo mexicano, está fuertemente comprendido en forma creciente con el principal centro metropolitano del sistema neocapitalista mundial, la economía norteamericana.

### 3. *Orientación sectorial de las inversiones extranjeras.*

El capital extranjero que opera en México, se orienta cada vez, con mayor vigor, hacia el sector manufacturero de nuestra economía. Ello es, naturalmente, una consecuencia directa de los intereses de las grandes corporaciones transnacionales y multinacionales quienes de esta manera vuelcan sus preferencias en forma creciente en el mercado interno. La nueva estructuración del capital extranjero en la economía nacional constituye una de las facetas de la “nueva dependencia”, pues se rearticulan los vínculos de nuestro país con los principales centros hegemónicos del sistema a consecuencia del control interno que ejercen los grandes conglomerados multinacionales en los sectores más dinámicos de la economía.<sup>11</sup> Esta nueva orientación de la inversión extranjera, se manifiesta en forma definida sólo a partir de la década de los cincuenta.

En términos generales, podemos observar en el cuadro 6, que el valor de las inversiones extranjeras directas se incrementa aproximadamente 6.4 veces entre 1938 y 1970, pasando de 455 065 miles de dólares a 2 892 000 miles de dólares. Las inversiones extranjeras especialmente en los dos sectores que emplean una tecnología relativamente constante: minería y energía eléctrica, disminuyen en forma notable debido a las políticas de nacionalización. Si además se consideran los sectores que utilizan una

CUADRO 6

VALOR DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN MÉXICO  
POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS  
(en porcentaje)

Años	Total (miles de dólares)	Agricultura y ganadería	Minería	Petróleo	Industria manufac- turera	Construcción	Electrici- dad y gas	Comercio	Transp. y Comun.	Otras
1938	455 065	0.70	28.11	0.31	5.77	—	30.62	3.43	30.73	0.28
1939	442 938	0.70	26.29	0.20	6.15	—	32.37	3.05	30.95	0.26
1940	418 860	0.71	27.68	0.20	6.67	—	30.39	3.41	30.63	0.27
1941	461 177	0.81	28.92	0.20	7.32	—	29.13	4.71	28.56	0.30
1942	494 875	0.89	28.06	0.19	7.66	0.04	28.42	5.48	28.94	0.28
1943	507 294	0.96	28.30	0.06	9.29	0.05	26.35	5.51	28.78	0.66
1944	532 664	0.85	27.54	0.16	11.21	0.18	25.51	5.87	27.82	0.81
1945	583 759	0.82	27.98	0.14	14.56	0.26	23.40	6.55	25.44	0.81
1946	582 356	0.94	25.36	0.15	18.65	0.39	23.54	7.57	22.67	0.68
1947	626 928	1.15	25.38	0.15	21.57	0.37	21.86	11.00	17.83	0.69
1948	630 700	1.02	24.65	0.52	21.72	0.30	22.22	10.37	18.58	0.57
1949	528 566	0.76	20.98	0.70	22.75	0.84	26.26	12.50	14.35	0.51
1950	566 001	0.72	19.75	2.10	26.12	1.14	24.17	12.39	13.31	0.56
1951	675 228	0.87	23.50	1.25	26.79	0.47	22.47	15.12	8.97	0.53
1952	728 571	0.77	21.99	0.88	30.94	1.47	22.01	15.93	5.50	0.46
1953	789 487	0.81	20.84	1.74	32.69	1.39	21.96	14.82	5.03	0.69
1954	834 332	0.73	19.53	2.11	33.36	1.25	22.67	13.92	5.74	0.65
1955	919 247	1.92	18.60	1.79	34.26	1.22	22.17	12.89	6.44	0.67
1956	1 060 440	1.80	17.82	1.59	34.23	1.25	20.05	16.95	5.55	0.70
1957	1 200 070	1.68	17.59	1.53	34.43	1.34	19.22	18.18	5.29	0.69
1958	1 288 948	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1959	1 370 681	1.40	16.90	0.50	42.90	0.70	19.40	14.80	2.00	1.40
1960	1 080 000	1.79	15.59	1.99	55.79	—	1.39	—	—	2.49
1961	1 187 004	1.40	10.90	3.60	62.90	0.80	0.80	17.20	0.50	1.90
1962	1 286 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1963	1 398 984	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1964	1 544 265	1.30	10.90	3.70	62.80	0.80	0.80	17.20	0.40	2.00
1965	1 745 000	—	—	—	68.79	—	—	—	—	—
1966	1 929 800	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1967	2 140 500	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1968	2 300 000	0.69	5.99	1.79	74.19	—	—	—	—	—
1969	2 586 000	—	—	—	—	—	—	14.60	—	2.40
1970	2 892 000	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Ver las notas del cuadro referentes a las inversiones extranjeras por países.

proporción de tecnología relativamente reducida: agricultura, construcción, comercio y otros servicios, tenemos que en conjunto representan la cuarta parte del total de las inversiones extranjeras entre 1938 y 1968. Y particularmente se advierte un rapidísimo crecimiento de las inversiones extranjeras en aquel sector que emplea más tecnología: la industria manufacturera.

En el sector manufacturero, durante el periodo 1938-1968, el valor en libros de la inversión extranjera directa, se incrementa de 26 292 miles de dólares a 1 706 000 miles de dólares, o sea, que crece en 64 veces. En el sector del comercio, el valor de las inversiones se incrementa de 15 647 miles de dólares en 1938 a 366 000 miles en 1968, es decir crece 21 veces. Los valores absolutos y relativos de la inversión directa en la manufactura y en el comercio, son, por tanto, predominantes, y ellos son la mejor muestra que permite apreciar el control que ejercen los grandes consorcios transnacionales y multinacionales.<sup>12</sup>

Además, el cuadro número 6 refleja que la inversión extranjera ha desaparecido casi completamente de la agricultura, del petróleo, de la construcción, de los transportes y de los servicios públicos, pues la tendencia consiste ahora en concentrarse casi exclusivamente en los sectores manufactureros, en los servicios y en el comercio, con la excepción de las actividades financieras. Los cambios observados durante los últimos años reflejan la gradual nacionalización de las inversiones extranjeras tradicionales, principalmente gracias a la iniciativa del Estado.<sup>13</sup> Esta transferencia sectorial de las inversiones extranjeras, orientadas actualmente hacia los sectores manufactureros y de servicios, tiene como origen los incentivos directos e indirectos, bajo ciertas restricciones, concedidos a los inversionistas extranjeros, establecidos desde la segunda guerra mundial para fortalecer, originalmente, a los sectores de la burguesía nacional.

La información respecto a las inversiones extranjeras en la minería, actividad en la que se perfila una tendencia decreciente a partir de 1940, tenemos que representaban entonces el 27.7 por ciento de las inversiones totales y para 1960 sólo el 15.6 por ciento. Como resultado de la emisión de nuevas leyes a mediados de los años sesenta, de acuerdo con la nueva legislación minera, se obliga a todas las empresas mineras extranjeras a vender el 51 por ciento de su capital a inversionistas mexicanos y, además, el Estado se reserva el derecho de otorgar nuevas concesiones mineras solamente a empresas con el 66 por ciento de capitales nacionales. El monto de las inversiones en ese mismo renglón durante el año de 1968 desciende al 6.0 por ciento.

En la energía eléctrica, el monto de las inversiones extranjeras directas era de suma importancia, pues, en 1940, representan casi el 30.4 por cien-

to; diez años más tarde, apenas representan aproximadamente la cuarta parte sobre la totalidad de las inversiones extranjeras directas. En 1960, el Estado adquiere "The Mexican Light and Power Company" y la "Mex Light", las dos más grandes compañías de energía eléctrica que, a fines de los años treinta, se convirtieron en el centro de un serio conflicto debido, en parte, a que dichas compañías extranjeras se negaban a invertir en la instalación de nuevas plantas generadoras limitándose a la distribución de la energía eléctrica, producida por la Comisión Federal de Electricidad, de propiedad estatal en los principales centros urbanos del país. Para el año mencionado, el valor de las inversiones extranjeras directas en la energía eléctrica asciende al 1.4 por ciento sobre las inversiones totales y, ocho años más tarde, desaparecen completamente.<sup>14</sup>

Las informaciones entregadas por el Banco de México en los últimos quince años son bastante limitadas, quizás debido a la escasez misma de información confiable; o bien, porque se ignora la exacta distribución sectorial de la inversión extranjera; incluso es posible que se tengan presentes más que nunca los efectos negativos sobre la balanza de pagos; o bien porque probablemente a nivel oficial, se cuestiona las ventajas; o aún, porque es probable que existan serias dudas sobre la verdadera contribución de los capitales extranjeros al proceso de industrialización nacional substitutivo en la intención de conseguir una verdadera autonomía y desarrollo nacional.

Considerando específicamente la información relativa al valor en libros de las inversiones directas norteamericanas, que como ya se ha demostrado, representan aproximadamente las tres cuartas partes sobre la totalidad existente, observamos en el cuadro número 7 que reflejan esta misma pauta de distribución peculiar.

Es decir, el interés básico consiste en orientarse hacia el sector manufacturero moderno de la economía nacional, patrón similar al observado en la generalidad de las inversiones extranjeras directas.

No obstante estas consideraciones, es bastante conocida la política de puertas abiertas a los capitales extranjeros, y anualmente las entradas de nuevos aportes externos son significativos para la economía nacional.

En el cuadro número 8 se muestra que en el año 1958 se adicionaron a las inversiones extranjeras directas en México —nuevas inversiones y reinversiones— en 106.1 millones de dólares, de los cuales el 36 por ciento se orienta hacia la industria manufacturera; el 27 por ciento hacia las actividades comerciales; el 25 por ciento en la industria eléctrica; el 7 por ciento en la minería; y el 5 por ciento restante en diversas actividades económicas. En 1959, se desciende a los 81.2 millones de dólares, continuando el mismo patrón de distribución sectorial pues, el 46.7 por ciento

CUADRO 7  
 VALOR EN LIBROS DE LA INVERSIÓN DIRECTA NORTEAMERICANA  
 EN MÉXICO, POR SECTORES PRINCIPALES  
 (Millones de dólares)

Sectores	1929	%	1936	%	1943	%	1955	%	1960	%	1965	%	1968	%
Minería	230	33.6	213	44.5	108	37.8	154	25.0	130	16.3	140	11.8	100	5.8
Petróleo	206	30.0	69	14.5	5	1.7	15	2.6	32	4.3	48	4.0	30	1.7
Manufacturas	6	1.0	8	1.6	22	7.6	274	44.4	391	49.0	756	64.0	1 290	75.0
Servicios públicos	164	24.0	148	30.9	106	36.9	91	14.7	119	15.0	27	2.4	—	—
Comercio	—	—	11	2.2	23	8.0	50	8.0	85	10.7	138	11.6	240	14.0
Otros	77	11.4	30	6.2	23	8.0	33	5.3	38	4.7	73	6.2	60	3.5
Total	683	100.0	479	100.0	287	100.0	607	100.0	795	100.0	1 182	100.0	1 720	100.0

FUENTE: Miguel S. Wionczek, *La inversión extranjera privada: problemas y perspectivas*, en *Comercio Exterior*, vol. xx, núm. 10, octubre de 1970, p. 818.

Para 1929, 1936, 1943, ver, *Foreign Capital in Latin America*, New York, 1955, p. 155.

se dirige a la industria manufacturera; el 20.0 por ciento hacia el comercio; y el 13.3 por ciento en la minería; quedando un 20.0 por ciento faltante que se distribuye entre diferentes actividades económicas. Y entre 1960 y 1970, de un total de 2 059.4 millones de dólares; el 74.5 por ciento se dirige a la industria manufacturera; el 16.7 por ciento al comercio; el 5.5 por ciento a la minería; y las proporciones restantes inferiores todas ellas al 1.0 por ciento a la agricultura, petróleo, construcciones, electricidad y transportes.

CUADRO 8

DESTINO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO,  
POR ACTIVIDADES  
(*Incluye reinversiones*)

<i>Actividades económicas</i>	1958 %	1959 %	1960-1970 %
Agricultura	—	—	0.3
Minería	7.0	13.3	5.5
Petróleo	—	—	0.9
Industria manufacturera	36.0	46.7	74.5
Industria de la construcción	—	—	0.4
Electricidad	25.0	—	0.2
Comercio	27.0	20.0	16.7
Transportes	—	—	0.4
Otros	5.0	20.0	1.5
Totales (Millones de dólares)	(106.1)	(81.2)	(2 059.4)

FUENTE: Banco de México, S. A.

Se trata, como es fácil de advertir, de un patrón de distribución sectorial muy distinto del tradicional, en el que los mayores volúmenes de inversión extranjera, se dirigen a los sectores relacionados con la explotación de las actividades manufactureras y del comercio, e incluso de los servicios públicos.

Las informaciones del Banco de México no abarcan años anteriores a 1958 que permitan detectar la tendencia en forma más completa. No obstante tales limitaciones, es evidente que la estrategia del capital extranjero en México, tiene como objetivo fundamental, el control del sector industrial, y dentro de éste, el control de aquellos sectores más dinámicos y de vanguardia en términos de tecnología. El control de estos sectores de vanguardia tecnológica se ve facilitado gracias a las políticas de modernización industrial defendidas por el Estado, quien otorga todo tipo de facilidades a las empresas transnacionales y multinacionales para que se instalen en la economía nacional. En tales condiciones, la experiencia de los últimos veinte años indica, que de cuatro de las principales indus-

trias de consumo duradero, tres están controladas plenamente por el capital extranjero: la química, la farmacéutica (incluyendo todo tipo de cosméticos) y la automotriz; industrias que tienen ciertas características en común consistentes en que no se requiere un alto grado de inversión inicial, emplean una tecnología relativamente constante y en gran medida dependen de insumos importados. El hecho de que estas industrias en poder de empresas extranjeras, mantengan un tipo de funcionamiento monopolístico, se debe a que cuidan con verdadero interés la tecnología. De esta manera tienen la posibilidad de controlar importantes mercados y por tanto acrecentar sus ganancias.<sup>15</sup>

La acentuación del control imperialista de los sectores dinámicos de la industria mexicana, ante la limitación que presenta el mercado, debe buscarse tanto en los mismos estímulos estatales, como en la perspectiva de irrumpir en los mercados regionales: ALALC, el Mercado Común Centroamericano, etc. El Banco Nacional de Comercio exterior, a propósito de esto señalaba en 1971:

“... deben considerarse las razones que inducen a las empresas extranjeras a invertir en México, bien sea a través del establecimiento de nuevas empresas o mediante la adquisición de empresas ya establecidas. Los elementos de atracción que tradicionalmente se han considerado son, desde luego, el rápido crecimiento global de la economía mexicana, la estabilidad monetaria, interna y externa, y la estabilidad política. Empero, como revelan estudios recientes existen también factores de atracción de importancia reciente. Uno de ellos es la posibilidad de que la empresa extranjera se establezca con vistas al mercado regional; otro estriba en que los niveles de protección efectiva de que gozan las industrias manufactureras en México permiten la obtención de tasas de ganancias muy atractivas, aun cuando en condiciones de subutilización de la capacidad productiva instalada; un tercero sería el inicio o expansión de actividades cuyo auge se manifiesta a escala mundial, como el turismo, en las que busquen participar, también a escala mundial, las grandes corporaciones multinacionales”.<sup>16</sup>

En relación a los préstamos que obtiene el Estado de las fuentes crediticias internacionales, cuestión que conforma el endeudamiento público externo, al observar su distribución sectorial, debemos de precisar que, tradicionalmente, se han orientado hacia los sectores de infraestructura económica, siendo esto observado en el cuadro número 9, desde el año 1942.

Esta peculiar orientación, es reflejo de que el Estado está interesado en dejar el campo abierto a los grupos monopolísticos extranjeros y a la burguesía nacional operando en el aparato productivo, bajo la directriz supuesta de que a ellos precisamente les corresponde realizar las inversiones orientadas hacia la creación inmediata de los bienes y servicios para el

CUADRO 9

DESTINO DEL FINANCIAMIENTO EXTERNO OBTENIDO POR EL ESTADO  
A TRAVÉS DE LA NACIONAL FINANCIERA:  
AÑOS SELECCIONADOS

(En porcentajes)

Sectores	1942 1948	1955	1960	1966	1969
Agricultura	5.1	—	—	—	37.8
Minería	—	—	—	—	—
Petróleo	10.2	—	11.0	—	—
Industria manufacturera	7.7	16.3	10.0	15.2	11.1
Industria construcción	—	—	26.0	—	—
Electricidad	13.7	19.0	44.0	28.7	24.06
Comercio	—	—	—	—	—
Transportes	63.3	59.0	9.0	35.5	—
Otros	—	5.7	—	20.6	26.5
Totales	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

FUENTE: Nacional Financiera, S. A.

consumo en el mercado interno y, en las ocasiones en que sea posible, para el mercado mundial. No obstante, se puede constatar que un importante contingente de los préstamos externos se han dirigido al sector industrial moderno.

En términos generales, es así como se manifiesta la existencia de las dos formas fundamentales de penetración del capital extranjero: la inversión directa y las inversiones indirectas apreciadas a través de los préstamos. Cada una de estas modalidades tiene su dinámica propia y son bastante manejadas por los ideólogos del desarrollismo y el Estado, para constatar los procesos de articulación de la economía nacional en el sistema neocapitalista mundial.

Estos préstamos externos obtenidos por el Estado van a actuar en forma peculiar, pues, además de estar destinados a generar una infraestructura, van a servir de apoyo para la expansión de las mismas empresas extranjeras existentes en el país a través precisamente de "préstamos". Esto es precisamente un ángulo desconocido que tiene realmente importancia significativa, pues según Miguel Wionczek, "A fines de los años sesenta el financiamiento interno de las compañías extranjeras era superior al 50 por ciento de sus necesidades financieras totales".

Esta forma de utilización de los créditos externos, normalmente obtenidos por la Nacional Financiera, canalizados para beneficiar a las empresas extranjeras, tiene explicaciones bastante complicadas sobre las cuales solamente haremos una serie de consideraciones sobre este peculiar proceso. Los empresarios extranjeros obtienen préstamos tanto de sus casas matri-

ces, de las instituciones internacionales, y asimismo de las instituciones financieras mexicanas, empleándolos en la adquisición de equipos, maquinaria, materias primas inexistentes, insumos industriales, tecnología, etc. de sus propios países de origen. Así, a la vez que internamente se apoyan y fortalecen las inversiones extranjeras directas, se produce una intensificación de las remesas de divisas a los países centrales. Las empresas extranjeras no sólo remiten las utilidades correspondientes a las inversiones directas, provenientes fundamentalmente de la industria manufacturera y del comercio, sino que también por los intereses y amortizaciones de los préstamos, además de que se produce un egreso de divisas adicional por concepto de incrementos de utilidades generados por la utilización de los préstamos financieros obtenidos en el interior mismo de la economía nacional.

Esta forma de actuación de las empresas extranjeras en México, manifiesta la conjunción de varios elementos que se traducen en la existencia de una estructura dependiente, fuertemente subordinada y explotada por los países centrales del sistema y en especial por los Estados Unidos.

#### *4. Inversión extranjera y proceso de monopolización.*

El proceso de monopolización expresado en la concentración y centralización que actualmente se perfila en el seno del sistema neocapitalista mundial, se aprecia con mayor claridad analizando aquellas empresas transnacionales y multinacionales, normalmente de un número reducido, que operan en diversos países tanto industrializados como dependientes.<sup>17</sup>

Paralelamente a este proceso de monopolización, tanto en el interior mismo de las economías centrales como en los diversos países periféricos, es importante destacar el hecho de que en los países hacia donde se dirigen los capitales, tanto centrales como dependientes, se generan internamente diversas consecuencias. Entre ellas podemos observar que se perfila un total, o bien, alto grado de propiedad accionaria de las subsidiarias, pues las empresas multinacionales o transnacionales, operando con tendencias monopólicas, normalmente imponen la norma de la posesión total del capital y, en el último de los casos, el control de la mayoría de las acciones, siendo ésta una de las características más notables que se presentan en los momentos en que ocurre la instalación de subsidiarias. Además, es sumamente común que muestren una orientación preferencial para con determinados sectores industriales, predominantemente aquellos de alta rentabilidad o bien, hacia aquellos en donde existen posibilidades reales de establecer un control monopólico u oligopólico. Además, es importante destacar otras peculiaridades tales como las restricciones para realizar las exportaciones libremente en el mercado mundial y el proceso de incorpora-

ción de empresas nacionales ya establecidas, con la finalidad de eliminar la competencia y fortalecer el monopolio.

Tradicionalmente, el control monopólico ejercido por las empresas transnacionales de propiedad norteamericana, ha sido bastante destacado en América Latina por varios autores, muchos de ellos a nivel de crítica, de comentario, otros a nivel de apoyo para mostrar las ventajas que acarrea el tener enfrente a los grandes consorcios internacionales. La información cuantitativa completa, referente a las empresas transnacionales o multinacionales, pertenecientes a los diversos países centrales enclavados en la estructura económica nacional, es bastante difícil de obtener encontrándose únicamente información fragmentaria. En función de ello, procederemos a presentar información referente a las empresas transnacionales de propiedad norteamericana. Una justificación adicional radica en que, precisamente, el valor en libros de la inversión directa norteamericana, se incrementa de 607 millones de dólares en 1955 a aproximadamente 1 720 millones en 1968 cantidades que representan un poco más de las tres cuartas partes de las inversiones extranjeras directas existentes a fines de los años sesenta. En tales condiciones, tenemos que es realmente importante el análisis de la información sobre las empresas transnacionales norteamericanas para comprender la posición de subordinación del país frente al neoimperialismo norteamericano. Por tanto, dejaremos a un lado el análisis de las empresas multinacionales en la economía nacional, debido tanto a la carencia de información específica como a la poca importancia relativa de ellas en este contexto.

El proceso de franca hegemonía de los Estados Unidos en el sistema neocapitalista mundial se puede apreciar mencionando que, tradicionalmente, un reducido número de empresas controla la mayor parte de las inversiones norteamericanas, no sólo en el área nacional o latinoamericana, sino incluso en el mercado mundial pues según datos de las Naciones Unidas, en 1950 poco más de 300 empresas eran las propietarias del 91 por ciento de la totalidad de las inversiones directas norteamericanas en América Latina,<sup>18</sup> y de acuerdo con datos del U.S. Business Investment in Foreign Countries sólo 166 empresas transnacionales en 1957 controlaban ya más del 80, por ciento de las inversiones norteamericanas directas en el exterior.<sup>19</sup> En 1967, el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, en su "Survey of Current Business" del mes de octubre de 1968 admitía que el total de las inversiones y activos de los Estados Unidos en Latinoamérica ascendían a 20.748 millones de dólares. De esos fondos correspondían a las inversiones privadas la suma de 16.172 millones de dólares y de las cuales las colocadas a largo plazo se estimaban en unos 13.000 millones de dólares. Las inversiones en minas y petróleo retenían en 1967 la cifra

mayoritaria: 4 135 millones de dólares. A continuación aparecen las manufacturas con 3 301 millones de dólares. En algunos países la presión de esas inversiones es de enorme importancia y ejercen una influencia decisiva. En Venezuela, la inversión de los Estados Unidos se estimaba en 2 553 millones de dólares, de los cuales más del 70 por ciento correspondían a la industria petrolera.<sup>20</sup>

En el mismo sentido, el estudio más completo existente en la actualidad sobre las actividades de las corporaciones transnacionales norteamericanas, es el realizado por la Harvard University. Este estudio realizado en 1967, examina la historia de 187 corporaciones transnacionales dedicadas principalmente a las actividades manufactureras y cuyas inversiones en el mercado mundial, tanto en los países centrales como dependientes, equivalen al 80 por ciento de las inversiones totales de empresas estadounidenses en el exterior.<sup>21</sup> En el año 1968, estas corporaciones transnacionales tenían establecidas 7 927 subsidiarias en diversos países dentro del sistema neocapitalista mundial, como podrá verse en el cuadro número 10.

CUADRO 10

NÚMERO DE CORPORACIONES Y EMPRESAS SUBSIDIARIAS  
ESTABLECIDAS EN EL MERCADO MUNDIAL: 1968

<i>País o región</i>	<i>No. de corporaciones transnacionales</i>	<i>No. de empresas subsidiarias de las corporaciones</i>
Canadá	183	1 048
Europa Occidental	187	3 401
América Latina	186	1 924
Australia y Nueva Zelandia	158	439
Japón	128	233
Otros países	—	882
Total		7 927

FUENTE: James W. Vaupel and Joan P. Curham, *The making of multinational enterprise, a source book of tables based on a study of 187 mayor manufacturing corporations*. Graduate School of Business School Administration, Harvard University, 1969.

En lo que respecta a México, éste ocupa el tercer lugar en el mundo, pues se han instalado durante el presente siglo, 179 corporaciones transnacionales norteamericanas, siendo superado únicamente por Canadá con 183 corporaciones y Gran Bretaña con 180. En relación al número de subsidiarias establecidas durante 1968. México con 625 subsidiarias, ocupa el primer lugar en la zona latinoamericana y el quinto en el mundo capitalista, atrás de Canadá con 1 967, Gran Bretaña con 1 189. Francia con 670 y Alemania con 632. Cabe destacar que debido a las fusiones, a las

ventas nacionales y a las desinversiones, el número de corporaciones y de subsidiarias disminuye. En el caso mexicano, por ejemplo, en 1968 solamente permanecieron en operación 162 corporaciones manufactureras con 412 subsidiarias, como puede verse en parte en el cuadro 11.

CUADRO 11

EMPRESAS MATRICES MANUFACTURERAS NORTEAMERICANAS  
DE CARÁCTER TRANSNACIONAL  
1968

<i>Sectores manufactureros</i>	<i>Antes de 1968</i>		<i>Entre 1958-1967</i>	
	<i>EUA</i>	<i>México</i>	<i>EUA</i>	<i>México</i>
Productos alimenticios	30	25	9	2
Papel y sus productos	6	5	2	1
Productos químicos	48	42	14	4
Industria metálica	18	16	7	1
Maquinaria no eléctrica	20	17	9	1
Maquinaria eléctrica	19	18	11	2
Equipo de transporte	18	16	9	2
Productos de hule	5	5	1	0
Otras <sup>a</sup>	23	18	6	0
Total	187	162	68	13

<sup>a</sup> Incluye matrices cuyas actividades no fue posible identificar, y por tanto clasificar.  
FUENTE: James W. Vaupel and Joan Curhan, *The marking of multinational enterprise, a source book of tables based on a study of 187 major U.S. manufacturing corporations*, Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1969, pp. 1-8.

La proliferación de las empresas subsidiarias de las corporaciones transnacionales en el mercado mundial y en América Latina, ha sido particularmente acelerada en los últimos años, cuestión que se puede apreciar en el cuadro número 12, que muestra datos a partir del período de consolidación del modelo de expansión "hacia adentro" de las economías latinoamericanas.

Como vemos, el ritmo de proliferación de las empresas subsidiarias de las corporaciones transnacionales es manifiestamente acelerado, tanto a nivel mundial como particularmente dentro de la región latinoamericana. En México, durante el período 1949-1957, se encuentran instaladas en el país 156 empresas subsidiarias manufactureras, y para los siguientes diez años son ya 335 el número de tales empresas.

Las corporaciones transnacionales norteamericanas al penetrar en los diversos países del mercado mundial, lo hacen mediante la adopción de varios métodos consistentes unos, en la instalación de nuevas empresas o en la adquisición de empresas nacionales ya existentes; otros, mediante la

CUADRO 12

NÚMERO DE EMPRESAS SUBSIDIARIAS DE LAS CORPORACIONES  
TRANSNACIONALES EN EL MERCADO MUNDIAL Y  
EN AMÉRICA LATINA

Años	En el mercado mundial	Tasa de crecimiento %	En América Latina	Tasa de crecimiento %
1945	1 965		452	
		2.2		6.0
1950	2 289		606	
		2.6		8.2
1960	4 796		1 341	
		6.5		4.6
1968	7 927		1 924	
		8.0		4.5
1971	10 000*		2 200*	

\* Cifras estimadas por el Banco Nacional de Comercio Exterior, 1971.

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

estrategia de fraccionar una empresa subsidiaria ya existente. Los datos presentados en el cuadro número 13 reflejan información específica sobre las formas de penetración en el mercado mundial, en América Latina y México.

CUADRO 13

FORMAS DE PENETRACIÓN EN LAS EMPRESAS SUBSIDIARIAS  
PERTENECIENTES A LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES  
1968

Formas de penetración de las empresas subsidiarias	En el mercado mundial		En América Latina		En México	
	No.	%	No.	%	No.	%
Instalación de nuevas empresas	4 399	55.5	1 125	58.5	173	41.7
Adquisición de empresas extranjeras	2 181	27.5	424	22.0	177	43.0
Fraccionamiento de subsidiarias	1 347	17.0	375	19.5	35	8.3
Se ignora	—	—	—	—	27	7.0
Total	7 927	100.0	1 924	100.0	412	100.0

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

De esta manera podemos observar que, más de la mitad de las empresas pertenecientes a las corporaciones transnacionales en el mercado mundial y en América Latina aparecen como nuevas empresas. Por el contrario, se observa que en México cerca de la mitad de la totalidad de las em-

CUADRO 14

## MÉXICO: FORMAS DE PENETRACIÓN DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS SUBSIDIARIAS

Sectores manufactureros	Hasta 1968				Entre 1958-1967					
	To- tal	Nue- vas	Adqui- ridas	Fracciona- miento	Desco- nocida	To- tal	Nue- vas	Adqui- ridas	Fracciona- miento	Desco- nocida
Productos alimenticios	65	19	37	6	3	48	10	32	6	0
Papel y sus productos	15	5	10	0	0	4	1	3	0	0
Productos químicos	130	61	48	10	11	62	24	33	3	2
Industria metálica	35	14	18	2	1	23	7	13	2	1
Maquinaria no eléctrica	36	19	9	7	1	26	10	9	6	1
Maquinaria eléctrica	35	13	15	3	4	23	7	13	2	1
Equipo de transporte	25	11	11	2	1	22	10	11	1	0
Productos de hule	15	8	6	1	0	3	2	1	0	0
Otras	56	23	23	4	6	29	10	15	2	2
Total	412	173	177	35	27	240	81	130	22	7

FUENTE: *ob. cit.*

presas subsidiarias adquieren empresas ya existentes. El resto aparece mediante la modalidad de instalar nuevas empresas o la de fraccionar las subsidiarias que se encuentran ya en la economía nacional.

En el cuadro número 14 podemos observar tanto las formas de penetración de las empresas subsidiarias norteamericanas como los principales sectores manufactureros en que éstas se instalan en la economía mexicana.

Además podemos anotar que la forma de penetración va asociada a un proceso de concentración monopólica vía adquisición de empresas existentes probablemente nacionales como se aprecia en la tabla siguiente:

CUADRO 15

MÉXICO: FORMAS DE PENETRACIÓN Y TENDENCIA HACIA LA  
CONCENTRACIÓN DE LAS EMPRESAS SUBSIDIARIAS  
PERTENECIENTES A LAS CORPORACIONES  
1968

<i>Formas de penetración y concentración</i>	<i>Sin considerar fusiones, ventas a nacionales y desinversiones</i>		<i>Considerando fusiones, ventas a nacionales y desinversiones</i>	
	<i>Absolutos</i>	<i>Relativos</i>	<i>Absolutos</i>	<i>Relativos</i>
Instalación de nuevas empresas	268	42.8	143	34.8
Adquisición de empresas existentes	225	36.0	112	27.2
Fraccionamiento de subsidiarias	132	21.2	109	26.4
Se ignora	—	—	48	11.6
Total	625	100.0	412	100.0

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

Otra de las características relevantes tanto en la forma de operación de las empresas norteamericanas en el mercado mundial como en México, consiste en que normalmente mantienen el control absoluto de las empresas subsidiarias, en términos de posesión de las acciones, sin permitir la participación de los capitales nacionales, como puede verse en el siguiente cuadro.

En México, tal control está notablemente acentuado a pesar de la vigencia de la ley que especifica que la asociación de capitales nacionales y extranjeros, en determinadas actividades económicas, se hará mediante la base del 49 por ciento del capital extranjero.

En la tabla 17, podemos observar tanto el grado de propiedad como los sectores manufactureros en que se encuentran instaladas las empresas manufactureras subsidiarias en México.

CUADRO 16

GRADO DE PROPIEDAD DE LAS EMPRESAS SUBSIDIARIAS  
EN EL MERCADO MUNDIAL Y EN MÉXICO  
1968

<i>Grado de control de las subsidiarias</i>	<i>En el mercado mundial</i>		<i>En México</i>	
	<i>No.</i>	<i>%</i>	<i>No.</i>	<i>%</i>
Control absoluto: 100 por ciento de las acciones	5 143	64.9	209	50.7
Control mayoritario: más del 50 por ciento de las acciones	1 457	18.4	91	22.0
Control minoritario: menos del 50 por ciento de las acciones	660	8.3	68	16.5
Sin especificación	667	8.4	44	10.8
<b>Total</b>	<b>7 927</b>	<b>100.0</b>	<b>412</b>	<b>100.0</b>

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

Este control monopólico que se advierte entre las corporaciones transnacionales norteamericanas, se orienta fundamentalmente hacia actividades manufactureras y, sobre todo, en aquellos renglones que presentan índices de mayor rentabilidad, ganancias y utilidades como son las ramas de productos químicos y alimenticia principalmente.<sup>22</sup>

Tanto el sector de productos químicos como el de productos alimenticios representaron el 47.3 por ciento de todas las entradas de compañías manufactureras transnacionales de los Estados Unidos a México en el período de mayor auge del proceso de expansión "hacia adentro". Todos ellos consisten en bienes de consumo y de producción, orientados exclusivamente a satisfacer el mercado interno. Bajo estas circunstancias de pleno proceso

CUADRO 18

MÉXICO: CONSUMO INTERNO Y EXTERNO DE LOS BIENES GENERADOS  
EN LAS SUBSIDIARIAS DE LAS CORPORACIONES  
TRANSNACIONALES  
1956 y 1966  
(Valor en millones de dólares)

<i>Años</i>	<i>Para el consumo en el mercado internos</i>		<i>Para el mercado externo</i>		<i>Total</i>
	<i>Valor en Dls.</i>	<i>%</i>	<i>Valor en Dls.</i>	<i>%</i>	
1956 <sup>a</sup>	633	98.5	10	1.5	643
1966 <sup>b</sup>	1 288	87.0	192	13.0	1 480

<sup>a</sup> V. S., *Business Investments in Foreign Countries*, Departamento de Comercio de Estados Unidos, Washington, D. C., 1969, p. 110, cuadro 22.

<sup>b</sup> Herbert K. May, *The effects of United States and other Foreign Investment in Latin America*, The Council for Latin America, New York, 1970, p. 32, cuadro 4.

CUADRO 17

## MÉXICO: GRADO DE PROPIEDAD DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS SUBSIDIARIAS POR LAS MATRICES

	Hasta 1968				Entre 1958-1967				Total	Desconocido
	Total	95% 100%	50% 94%	5% 49%	Total	95% 100%	50% 94%	5% 49%		
Productos alimenticios	65	34	24	2	5	48	21	21	2	4
Papel y sus productos	15	9	3	2	1	4	2	0	2	0
Productos químicos	130	75	20	21	14	62	30	13	16	3
Industria metálica	35	16	8	9	2	23	9	3	9	2
Máquina no eléctrica	36	18	8	7	3	26	12	4	7	3
Máquina eléctrica	35	20	7	1	7	23	12	5	1	5
Equipo de transporte	25	6	7	10	2	22	3	7	10	2
Productos de hule	15	5	2	6	2	3	0	1	1	1
Otras	56	26	12	10	8	29	12	9	7	1
Total	412	209	91	68	44	240	101	63	55	21

FUENTE: *op. cit.*

de monopolización en las actividades, las ventas totales de las subsidiarias manufactureras norteamericanas radicadas en el país son predominantemente ventas locales y cantidades insignificantes son ventas en el mercado mundial (ver cuadro número 18).

En un estudio reciente de la Junta de Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas, que se resume en el cuadro número 19, se analizan las cláusulas restrictivas a las exportaciones contenidas en los contratos de transferencia de tecnología a los países en desarrollo, se muestra información referente a México. En él se procedió a examinar una muestra de 109 convenios para el uso de patentes, marcas comerciales, y know how no patentado, encontrándose diversos tipos de restricciones a las exportaciones:

CUADRO 19

## MÉXICO: RESTRICCIONES A LAS EXPORTACIONES EXISTENTES ENTRE LAS SUBSIDIARIAS

<i>Tipo de restricción</i>	<i>No.</i>	<i>%</i>
Prohibición absoluta para exportar	53	48.9
Regulación de exportaciones a través de patentes y marcas comerciales	15	13.7
Autorización previa del proveedor de la tecnología	13	11.9
Realización de las exportaciones a través de una empresa determinada	12	11.0
Realización de las exportaciones una vez establecido el precio	4	3.6
Otras restricciones	7	6.4
Sin limitación	5	4.5
Total	109	100.0

FUENTE: Trade and Development Board, *Restrictive Business Practices*, TD/B/C.

Haciendo un balance de lo expuesto en esta parte, es importante destacar que en los años de mayor auge del proceso industrialista substitutivo, se observan las siguientes modalidades en la economía mexicana: 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 avanzados; 2) las formas de penetración de las empresas subsidiarias en la economía mexicana son, hasta 1968, las siguientes en orden de importancia: adquisición de empresas existentes, instalación de nuevas empresas, fraccionamiento de subsidiarias ya establecidas y otras formas de penetración ignoradas; 3) la alteración en las formas de penetración revelan, al mismo tiempo, un proceso hacia la concentración monopólica; 4) se mantiene en forma notable, la propor-

ción del control financiero de altas empresas transnacionales, pues conti-núan en posesión total o mayoritaria de las acciones y 5) se observa un marcado predominio de las empresas subsidiarias en las actividades industriales manufactureras modernas.

Esta combinación de mecanismos vinculados al proceso de concentración monopólica en la industria nacional sobre la base de las empresas transnacionales e incluso multinacionales extranjeras, tiene profundas repercusiones en los siguientes aspectos:

1) En la esfera de la producción, las grandes empresas transnacionales o multinacionales, aportan una tecnología adecuada para una estructura económica capitalista avanzada, contribuyendo con ello a la deformación estructural de la economía nacional.

2) En la balanza de pagos se agudizan los problemas en función de los pagos y los consecuentes egresos de divisas a las empresas extranjeras; a lo que se agrega una demanda de importaciones principalmente de materias primas y equipos necesarios para sostener el proceso de industrialización substitutiva.

3) Se reproduce constantemente el proceso de acumulación de capital en el exterior por desacumulación en el interior, o sea, descapitalización creciente del país por medio de las utilidades obtenidas que los monopolios norteamericanos extraen. Esto, evidentemente, no hace más que aumentar el grado de explotación de los sectores trabajadores.

4) Se fortalece la subordinación económico-política, pues el proceso de industrialización nacional es regido en gran parte por centros de decisión ubicados en el exterior.

##### 5. *Inversión extranjera y dependencia tecnológica.*

La nueva y peculiar orientación que adquieren los grupos empresariales extranjeros, especialmente sobre el sector industrial moderno de la economía mexicana, ha estructurado una particular forma de dependencia tecnológica que tiene profundos efectos negativos tanto en la estructura productiva como en la balanza de pagos.

El proceso de desarrollo tecnológico que se advierte en los países centrales, expresado en la multiplicación de complejos centros de investigación en las grandes empresas multinacionales y transnacionales, obedece a que la preocupación de estos grupos económicos de tipo monopólico, es descubrir y desarrollar innovaciones orientadas a acrecentar constantemente sus utilidades y ganancias.<sup>23</sup>

Por ello mismo, el control monopólico de la tecnología se convierte en un factor crucial y determinante, para reproducir constantemente los nue-

vos rasgos del capitalismo actual. Por tanto, lograr su comprensión es vital para entender la dependencia tecnológica de la sociedad mexicana.

Es común observar que para las grandes empresas transnacionales y multinacionales que operan en la sociedad nacional, la posesión de la tecnología constituye una de sus mejores armas para dominar el mercado interno, mediante el control de aquellos sectores considerados como de vanguardia, pues solamente en ocasiones es transferida a los grupos económicos nacionales o bien al Estado, aquella tecnología más tradicional vía arriendos de las patentes, el uso de marcas comerciales, de los procesos de producción, etc. La reticencia mostrada, se fundamenta en que el otorgamiento de licencias para transferir tecnología a empresas ajenas a los monopolios, involucra entregar elementos de competencia a las empresas nacionales, y precisamente su exclusividad se convierte en el mejor factor para lograr la incorporación de las empresas en los monopolios extranjeros que funcionan en el mercado interno.

En México la actividad industrial moderna se desarrolla dentro de los marcos de la tecnología y del capital extranjero. Datos parciales procedentes de fuentes oficiales nacionales e internacionales, son bastante contradictorios en lo relativo a los pagos que el país hace por concepto de la adquisición de tecnología. En realidad nadie sabe la magnitud de la aportación tecnológica, cuantitativa ni cualitativamente en las dos últimas décadas. Sin embargo, existe una verdad innegable consistente en que el costo de la tecnología está creciendo en todo el mundo y que, por consiguiente, el gasto por concepto de transferencia hacia la economía mexicana por empresas extranjeras está aumentando gradualmente. Según los datos disponibles, los pagos hechos a los países centrales por las empresas extranjeras establecidas en México, por concepto de regalías y asistencia técnica aumentaron de 12 millones en 1955 a 40 millones en el año 1960; y de 60 millones de dólares en 1965,<sup>24</sup> a 80 millones de dólares en 1972.<sup>25</sup>

Estas cifras, según parece, no incluyen los gastos por concepto de la compra de tecnología en los países centrales por las empresas pertenecientes al Estado, y tampoco por las empresas propiedad de la burguesía nacional.

Es evidente suponer que las subsidiarias de las corporaciones internacionales que operan en el país, no tienen como preocupación central realizar internamente esfuerzos significativos en materia de investigación y desarrollo, sino que simplemente se limitan a importar la tecnología ya existente en las matrices ubicadas en los países centrales. Esta norma de operación es común incluso entre los grupos de la burguesía nacional y en el mismo Estado, quienes tienen que importar la tecnología de los países centrales.

En tal virtud, hay razones para creer que los resultados del proceso de

industrialización nacional, tienen relación directa con varios y complejos problemas, entre los que destaca la ausencia de una política tecnológica-científica tanto a nivel nacional como a nivel interno en las empresas. Las primeras investigaciones emprendidas a mediados de la década pasada, demuestran que existe una brecha notable científico-tecnológica entre México y los países denominados centrales, y posiblemente con relación a otros países latinoamericanos. De acuerdo con una encuesta realizada por el Instituto Nacional de la Investigación Científica, respecto a la disponibilidad de cuadros científico-tecnológicos dedicados a lo que se denomina "research and development", México contaba a fines del decenio pasado con 6 investigadores por cada 10 000 habitantes; relación bastante insignificante comparada con los 260 investigadores existentes en los Estados Unidos en el año 1965, 250 de la Unión Soviética en 1967, 110 del Reino Unido en 1968, 110 investigadores existentes en la Alemania Federal en 1967, 100 de Francia en 1967 y 40 de Italia en el año de 1967.<sup>26</sup>

Por otro lado las sumas que gastaron varios países en investigación científica con respecto al producto nacional bruto, entre los años 1960-1964, indican la misma tendencia: Estados Unidos gasta el 3 por ciento, la Unión Soviética el 2.5 por ciento, Holanda el 1.5 por ciento, Francia el 1.3 por ciento, la India el 0.2 por ciento y México el 0.05 por ciento.<sup>27</sup> Para 1971 México gastó apenas el 0.13 por ciento del producto nacional bruto, en gran parte proveniente de aportaciones estatales, pues los sectores de la burguesía nacional únicamente contribuyen con el 5 por ciento del total de los gastos dedicados a la ciencia y tecnología.<sup>28</sup>

Además pueden ser observados en los cuadros 19 y 20 los gastos tecnológicos en México como porcentajes del PNB y datos comparativos para diferentes países del costo de la tecnología.

En función del escaso nivel de desarrollo tecnológico, es sumamente probable que más del 69 por ciento de la tecnología utilizada procede de los países centrales. Como evidencia demoledora, tenemos que, de las 23 400 patentes registradas entre 1960 y 1964 en la Secretaría de Industria y Comercio, solamente el 11 por ciento corresponde a inventores mexicanos, siendo las restantes de procedencia extranjera y ya patentadas en sus países de origen.<sup>29</sup> Como una evidencia más del escaso esfuerzo tecnológico en relación con el de otros países puede verse para el año de 1964, el cuadro número 21.

Ante la situación que nos presenta el cuadro mencionado, el Estado procedió a crear en 1970 el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, con el objeto de reducir la dependencia tecnológica respecto de los países centrales. Las principales funciones de dicho Consejo son:<sup>30</sup>

1. Planear, programar, fomentar y coordinar las actividades científicas

CUADRO 19 BIS

## GASTOS TECNOLÓGICOS EN MÉXICO COMO PORCENTAJES DEL PNB

<i>Concepto</i>	<i>Porcentajes del PNB</i>
Investigación y desarrollo nacional <sup>1</sup>	0.150
Pago por regalías y servicios técnicos al extranjero <sup>2</sup>	0.016
Tecnología capitalizada <sup>3</sup>	0.103
Tecnología implícita en importación de instalaciones industriales <sup>4</sup>	0.688
Total	0.957

FUENTE: Herman von Bertrab, "La Tecnología y la Industrialización", en *Comercio Exterior*, vol. XIX, núm. 1, enero de 1969, p. 40.

<sup>1</sup> La estimación más generosa, of. Herman R. von Bertrab, *The transfer of technology - A case study*, The University of Texas, Austin, Texas, 1968, p. 226, cuadro IV:3 y Miguel S. Wionczek, "La Transmisión de tecnología a los países en desarrollo: proyecto de un estudio sobre México", *Comercio Exterior*, vol. XVIII, núm. 5, mayo de 1968, p. 408.

<sup>2</sup> Hermann R. von Bertrab, *ibid.*

<sup>3</sup> Tomado generosamente el 10% del total del capital extranjero invertido en México en 1964, que genera un flujo anual igual al 15%. Cf. Hermann R. von Bertrab, *ibid.*

<sup>4</sup> El 20% de la importación de instalaciones industriales y de la importación de calderas, maquinaria y aparatos eléctricos, máquinas y objetos destinados a la electricidad en 1965. Obviamente esta estimación es sumamente generosa.

CUADRO 20

## EL COSTO DE LA TECNOLOGÍA PARA DIFERENTES PAÍSES\*

<i>País</i>	<i>I&amp;D como % del PNB</i>	<i>Pago de regalías al extranjero como % del PNB</i>	<i>Balanza tecnológica como % del PNB</i>	<i>Costo de la tecnología como % del PNB</i>
EE.UU.	3.1	.0012	.00988	3.09
Francia	1.5	.0198	.00929	1.51
Alemania	1.3	.0142	.00895	1.31
Holanda	1.8	.00178	.00133	1.80
México	0.15	.01669	.01669	0.12
México <sup>a</sup>	—	—	—	0.957

<sup>a</sup> cuadro anterior.

I&D; Investigación y Desarrollo.

\* No especifica año, pero suponemos que es para la década de los 60.

FUENTE: Herman Von Bertrab, *op. cit.*, p. 40.

y tecnológicas y realizar la evaluación de los resultados que se obtengan:

2. Canalizar recursos, estatales y de otras fuentes, para la ejecución de programas y proyectos específicos, sin perjuicio de que las instituciones académicas y los centros de investigación sigan manejando e incrementando sus propios fondos.

3. Lograr la más amplia participación de la comunidad científica en

la formulación de los programas de investigación, vinculándolos con los objetivos del desarrollo económico y social;

4. Procurar la mejor coordinación e intercomunicación de las instituciones de investigación y de enseñanza superior, así como entre ellas, el Estado y los usuarios de la investigación, sin menoscabo de la autonomía de cada una de ellas;

5. Promover la creación de servicios generales de apoyo a la investigación, y

6. Formular y ejecutar un programa controlado de becas.

CUADRO 21

ESFUERZO TECNOLÓGICO SEGÚN EL NÚMERO DE PATENTES  
NACIONALES REGISTRADAS  
1964

<i>País</i>	<i>Total de patentes registradas</i>	<i>Patentes registradas por nacionales como % del total de patentes registradas</i>
Estados Unidos	47 990	80
Japón	23 353	64
Alemania	19 592	61
Argentina	5 261	45
Francia	39 258	34
Brasil	3 641	34
Suecia	12 000	32
Italia	20 550	29
Suráfrica	4 582	25
México	2 169	20
India	4 245	10
Canadá	23 470	4

FUENTE: Archille Albonetti, *Divario Tecnológico, Ricerca Scientifica e produttività in Europa e Negli Stati Uniti*, Giuffe Editore, Milan, 1967, p. 88 prospecto 1.

La dependencia tecnológica además se puede analizar desde otras perspectivas. Un informe de la OCED revela que la mayor parte de la tecnología que importan las empresas industriales de propiedad nacional, es de origen estadounidense. De 141 empresarios mexicanos entrevistados en 1969, el 77 por ciento viajaba al extranjero con bastante frecuencia para fines de estudio y trabajo. De ellos el 25 por ciento viajaba exclusivamente a los Estados Unidos; el 42 por ciento a los Estados Unidos y a otros países industrializados; y sólo el 10 por ciento viajó exclusivamente a Europa. De acuerdo con el informe, es normal que los elementos de la burguesía nacional y del Estado, busquen el entrenamiento y la experiencia en el país central más cercano y no debería de sorprender la fuerte dependencia tecnológica de México respecto a los Estados Unidos. Los contactos son continuos, la gente viaja varias veces al año para asistir a ferias comerciales,

visitar plantas industriales, participar en convenciones y seminarios. Así, este país industrializado se vuelve no solamente una fuente de información tecnológica, sino que en cierto sentido, se transforma en un modelo a seguir y por lo tanto contribuye a estrechar los lazos de la dependencia.<sup>31</sup>

En vista de que gran parte de la tecnología importada entra al país como parte del paquete inversión-tecnología extranjera, no es factible definir con mayor certeza qué parte de los pagos por tecnología importada representa el costo real de la tecnología y qué parte representa transferencias de utilidades al exterior, pues generalmente esto se disfraza bajo un concepto con un contenido muy ambiguo o liberal denominado "asistencia técnica". No obstante tales deficiencias, presentaremos en el cuadro 22 datos sobre los pagos por la denominada asistencia técnica hacia diversos países centrales dentro del sistema neocapitalista mundial.

De acuerdo con la información del cuadro 22, en 1968 las empresas establecidas en México, pagaron a los países latinoamericanos por concepto de asistencia técnica, más de 73 millones de pesos; cantidad que dentro de la totalidad considerada a los 32 países, representa el 8.8 por ciento. Asimismo se pagó a los países europeos, una cantidad mayor a los 165 millones de pesos, magnitud que en términos relativos representa el 19.8 por ciento. Las cantidades predominantes se dirigieron hacia los países de la América del Norte, pues se aprecia una cantidad mayor de los 587 millones de pesos que en términos relativos asciende al 69.9 por ciento. Finalmente otras cantidades inferiores, que registran más de los 14 millones de pesos, que en términos relativos representan el 1.6 por ciento se dirigieron hacia otros países.

Otra forma de apreciar esta información es la siguiente. En 1968 las empresas establecidas en México pagaron a treinta y dos naciones por concepto de asistencia técnica la suma de 840 millones de pesos, o sea, el equivalente, de acuerdo con el tipo de cambio vigente, a 67.2 millones de dólares. De tal suma, dos terceras partes, 566.7 millones de pesos (45.3 millones de dólares) se dirigieron hacia los Estados Unidos. La tercera parte restante, por consiguiente, se distribuye entre 31 países. De esta tercera parte, se dirigieron hacia Panamá 59.5 millones de pesos; a Leichtenstein 13.6 millones; a las Bahamas 9.8 millones; al Uruguay 0.7 millones; a Nicaragua 0.7 millones; a Luxemburgo 0.2 millones de pesos. Estos seis países, en conjunto, reciben de México por concepto de pagos de asistencia técnica, aproximadamente el 10.14 por ciento de los pagos totales, cantidad que representa 6.8 millones de dólares o sea, el equivalente a 85 millones de pesos mexicanos. Las proporciones restantes del orden del 22.95

CUADRO 22

MONTO DE LA ASISTENCIA TÉCNICA QUE MÉXICO PAGA  
A DISTINTOS PAÍSES  
1968

<i>América Latina</i>	<i>Monto en pesos</i>	<i>Rango ocupado dentro de los 32 países</i>
Panamá	59 494 628.02	2
Curazao	4 643 696.86	13
Venezuela	4 034 835.40	15
Argentina	2 692 240.42	18
Uruguay	1 176 549.04	20
Nicaragua	725 000.00	21
Brasil	426 637.46	23
México	115 394.96	26
Haití	67 500.00	28
Guatemala	60 095.00	29
Jamaica	34 253.67	30
Puerto Rico	3 206.26	31
Perú	467.50	32
<b>Total</b>	<b>73 474 504.59</b>	
<i>Europa</i>	<i>Monto en pesos</i>	<i>Rango ocupado dentro de los 32 países</i>
Suiza	55 211 221.96	3
Alemania	28 723 481.81	4
Holanda	15 849 338.74	6
Liechtenstein	13 579 016.37	7
Inglaterra	12 053 850.81	8
Suecia	11 005 279.63	9
Francia	10 197 218.36	10
Italia	9 759 593.70	12
España	3 624 563.85	16
Bélgica	3 177 747.53	17
Irlanda	1 321 775.00	19
Dinamarca	460 400.99	22
Luxemburgo	252 732.51	25
Australia	76 815.00	27
<b>Total</b>	<b>165 293 036.26</b>	
<i>América del Norte</i>		
Estados Unidos	566 771 205.04	1
Canadá	21 026 475.87	5
<b>Total</b>	<b>587 797 680.91</b>	
<i>Otros países</i>		
Bahamas	9 766 177.89	11
Japón	4 065 494.50	14
Israel	414 050.00	24
<b>Total</b>	<b>14 144 722.39</b>	

FUENTE: SHCP, *Investigación fiscal*, núm. 46, octubre de 1969.

por ciento, equivalentes a 15.3 millones de dólares, o sea, 188.2 millones de pesos, se destinaron a los otros veinticinco países incluidos en la tabla 22.

Es notable destacar que del total de capitales pagados por asistencia técnica, se orienta una fuerte suma a varios países latinoamericanos, tales como Panamá, Curazao, Venezuela, Argentina, Uruguay, etc., los cuales frente al mercado mundial ocupan posiciones similares a México específicamente dependientes, e internamente cuentan con una estructura industrial tan subordinada como la de México, y algunos casos con menores niveles de industrialización. La interrogante que surge inmediatamente consiste en que no es posible que estos países, dependientes, presten algo que no tienen. Para ello no tiene una explicación alternativa y que es bastante lógica, consistente en que las legislaciones de estos países son bastante flexibles y propicias para realizar amplias evasiones de impuestos. Precisamente los países centrales, se limitan a constituir sociedades de tipo fantasma en estos países, para sacar las utilidades de la economía mexicana argumentando la aparente prestación de diferentes servicios.

Son varias las ramas industriales y comerciales que realizan los mayores pagos al exterior por asistencia técnica, entre ellos tenemos la industria farmacéutica, la industria de automotores, aparatos eléctricos, la industria textil, almacenes, artículos de tocador, artículos eléctricos, laboratorios, químicos, productos alimenticios y herramientas y equipos industriales. Las empresas descentralizadas y de participación estatal también pagan fuertes sumas por concepto de asistencia técnica.<sup>32</sup>

Otra de las características de la tecnología desarrollada por los grandes consorcios multinacionales y transnacionales asume la forma de aportes de capital, pues en los convenios de constitución de las empresas, se considera que una parte de las utilidades corresponde a los aportes tecnológicos. Además, hay que destacar la penetración del capital extranjero en forma de capital maquinaria como otro de los rasgos característicos que definen la estructura de la dependencia tecnológica.

Este proceso de control monopólico de la tecnología, que ejercen las grandes empresas multinacionales y transnacionales, define en la sociedad nacional una estructura industrial tecnológicamente dependiente, por lo cual provoca un fuerte impacto negativo en la balanza de pagos, creado por la fuga creciente de divisas por concepto de tecnología.

Por otra parte, el tipo de tecnología que gradualmente se incorpora en la estructura productiva nacional, además de tener efectos negativos en la balanza de pagos, genera otra más en el interior de la misma economía. Esto es, la tecnología importada, normalmente está perfeccionada a nivel determinado, en función del grado de desarrollo de la economía capitalista metropolitana, y al ser transferida a un país dependiente provoca la

## CUADRO 23

## MÉXICO: PAGOS POR ASISTENCIA TÉCNICA POR RAMAS INDUSTRIALES Y COMERCIALES EN 1968

<i>Ramas comerciales e industriales</i>	<i>Monto (pesos)</i>	<i>Ramas comerciales e industriales</i>	<i>Monto (pesos)</i>
Laboratorios farmacéuticos	99 038 858.63	Ingenios	3 082 478.85
Industria automovilística	77 691 462.29	Artículos para el hogar	3 065 531.10
Aparatos eléctricos	55 657 622.51	Restaurantes	3 028 279.78
Organismos descentralizados	45 287 150.91	Tabacalera	2 808 132.12
Industria hulera	42 501 104.72	Industria del vestido	2 142 150.18
Industria textil	39 531 669.12	Pegamentos	2 093 739.47
Almacenes	35 510 331.93	Financieras	2 021 902.71
Artículos de tocador	35 287 960.60	Exportadores o importadores	2 018 416.87
Artículos eléctricos	30 547 221.15	Empaques y envases	1 974 042.42
Laboratorios químicos	28 098 026.08	Editoras	1 806 434.20
Productos alimenticios	27 824 954.02	Curtidurías	1 752 075.09
Herramientas y equipos industriales	27 482 476.98	Industria del calzado	1 676 709.48
Artículos de construcción	18 108 580.47	Armas y cartuchos	1 618 657.86
Embotelladoras	17 399 112.17	Vidrios	1 535 760.03
Industria papelera	17 167 392.55	Artículos para hospital	1 421 890.02
Refacciones automotrices	16 283 707.34	Alfombras y tapetes	1 317 300.61
Minería	16 195 218.12	Escuelas	1 283 748.77
Constructoras	13 619 382.75	Soldadura	1 000 000.00

Maquinaria en general	13 513 890.22	Artes Graficas	1 198 998.85
Artículos refractarios	12 641 533.42	Industria dulcera	1 015 664.97
Artículos de oficina	12 191 333.55	Transportes marítimos	959 843.93
Industria de la fundición	12 179 523.85	Artículos de plástico	930 468.43
Perforación del subsuelo	11 738 595.73	Artículos de piel	899 625.00
Artículos de acero y lámina	9 412 011.44	Servicios de seguridad	778 210.13
Artículos de aluminio	8 923 116.23	Artículos fotográficos	766 739.97
Agricultura y ganadería	8 409 598.02	Colchones	712 000.00
Industria hotelera	8 088 781.26	Recuperación de metales	590 022.45
Servicios técnicos	8 076 920.59	Bicicletas	550 531.47
Jabones y detergentes	6 967 096.24	Tapones	378 104.48
Vinos y licores	6 292 748.25	Industria disquera	350 401.57
Productos abrasivos	5 420 821.42	Óptica	286 818.19
Artículos de escritorio	4 415 667.27	Estuches para instrumentos musicales	275 000.00
Industria relojera	4 062 380.25	Cerámica	226 310.35
Industria del gas	3 803 200.22	No registradas en el archivo	74 479.23
Agencias de publicidad	3 704 659.75	Encendedores	37 500.00
Fabricación de pinturas	3 680 433.85	Congeladoras	33 788.10
Renta de automóviles	3 449 558.17	Agencias turísticas	1 250.00
Bancos y seguros	3 333 681.91	Industria cinematográfica	
<b>TOTAL</b>			<b>840 709 944.15</b>

FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Investigación fiscal*, núm. 47, octubre de 1969.

llamada “terciarización” y la formación de un ejército de reserva no industrial, proceso al que están vinculados, por otro lado, los llamados “problemas sociales del desarrollo”.

### III. *Consideraciones generales*

Al destacar los aspectos fundamentales de las relaciones económicas internacionales de México, observamos que el proceso de expansión de los centros hegemónicos del sistema capitalista mundial, tiende a definir una nueva y peculiar estructura de dominación-subordinación, en la cual los movimientos de capital, las inversiones directas de los grupos empresariales en base a grandes corporaciones multinacionales y transnacionales y los procesos de transferencia tecnológica, adquieren una importancia cuantitativa y cualitativa crecientes, a un ritmo sin precedentes en la historia del desarrollo del sistema capitalista en su fase denominada neoimperialismo.

Ha sido demostrado que los países dominantes en el sistema capitalista, predominantemente Estados Unidos, asumen el control virtual de la economía mexicana a través de varias formas. Por un lado, la penetración de las subsidiarias de las grandes corporaciones multinacionales y transnacionales volcadas en el mercado interno, excluyen el carácter nacional e independiente del proceso de industrialización del país mediante sustitución de importaciones, asumiendo la propia empresa extranjera el dominio directo del proceso, al controlar a los sectores más avanzados y modernos del sector manufacturero. Por otro lado, el proceso de dominación neoimperialista, se transforma en un mecanismo cada vez más crucial, a través de la transferencia financiera de los denominados “aportes externos”, convirtiéndose éstos en los mecanismos más refinados de extracción de los excedentes generados en la economía nacional. Además, esta nueva forma de rearticulación de las relaciones de dependencia se caracteriza por un proceso de transferencia de los avances tecnológicos, cuestiones, todas ellas, que contribuyen definitivamente a configurar una neo-dependencia estructural definida en lo esencial como un proceso de pérdida creciente de autonomía nacional, ya que las decisiones en materia económica fundamental, están en gran parte en poder de las grandes empresas multinacionales y transnacionales. Todo lo anterior significa que la reproducción acelerada de la acumulación por desacumulación conlleva una pérdida creciente de autonomía.

De esta forma, el nuevo modelo de organización de la sociedad mexicana debe partir de la aceptación de que el desarrollo capitalista nacional independiente es una fase pasada de la historia, una alternativa perdida antes de consumarse que entra en contradicción, actualmente, con las

tendencias estructurales del sistema capitalista mundial en su fase neoimperialista.

Eliminada esta alternativa y las fuerzas sociales que la conducirían, las nuevas posibilidades de desarrollo serían aquellas ligadas a las fuerzas sociales que emergerán de este proceso histórico: la de la empresa multinacional y transnacional, la del capitalismo de Estado y la alternativa de las fuerzas populares como fuerza independiente. Las dos primeras aceptan, como marco necesario, la dependencia e intentan definir los términos generales y posibles del desarrollo dentro de esta situación. En oposición a ella, el movimiento popular tiende a superar los marcos del desarrollo dentro del sistema y proponer el socialismo como nuevo modelo de organización de la sociedad.

<sup>1</sup> Fernando Cardoso y Enzo Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI, 1969; Osvaldo Sunkel, "Política nacional de desarrollo y dependencia externa" en *Estudios Internacionales*, vol. 1, mayo de 1967, Santiago de Chile; Pedro Paz, *Dependencia financiera y desnacionalización*. Santiago de Chile, CEPAL, 1967, mimeografiado; Aníbal Quijano Obregón, *Dependencia, cambio social y urbanización en Latinoamérica*, Santiago de Chile, CEPAL, 1967, mimeografiado; Theotonio dos Santos, *El nuevo carácter de la dependencia*, Cuaderno del Centro de Estudios Socioeconómicos, núm. 10, 1968; André Gunder Frank, *Chile: el desarrollo del subdesarrollo*, Santiago de Chile, *Monthly Review*, 1970; Espartaco, "La crisis latinoamericana y su marco externo", en *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, 1966; Marcos Kaplan, "Estado, dependencia externa y desarrollo en América Latina", *Estudios Internacionales*, año 2, núm. 2, 1968.

<sup>2</sup> Theotonio dos Santos, "Dependencia económica y alternativa de cambio en América Latina", en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. xxxii, núm. 2, 1970, p. 419.

<sup>3</sup> Tradicionalmente se explica la estructura de las relaciones económicas internacionales, centrandó el análisis en las relaciones económicas comerciales, es decir, a través del análisis de las importaciones y de las exportaciones. Y en verdad que este es un instrumento sumamente valioso que permite observar una faceta de las relaciones de dependencia. En México, de acuerdo con la información disponible, se ha experimentado una tendencia deficitaria en la balanza de pagos, y precisamente en función de ello es que se manifiesta el proceso de deterioro en las relaciones de intercambio comercial, frente al mercado mundial.

#### MÉXICO: BALANZA DE PAGOS: 1946-1970

Años	Saldos en miles de dólares	Años	Saldos en miles de dólares
1946	—271 000	1959	— 31 714
1947	—300 300	1960	—174 037
1948	—177 800	1961	— 62 361
1949	—124 000	1962	— 93 667
1950	—114 600	1963	—203 039
1951	—312 300	1964	—406 466
1952	—213 200	1965	—375 271
1953	—274 400	1966	—296 116
1954	—172 811	1967	—506 278
1955	—124 025	1968	—632 200
1956	— 35 562	1969	—472 000
1957	—163 676	1970	—865 000
1958	—181 557		—

Los datos muestran perfectamente los elementos explicativos de una situación de crisis comercial, por cuanto que esta tabla presenta una relación de precios de intercambio desfavorable o negativa en todo el periodo: 1946-1970.

No podemos negar que efectivamente a través de las relaciones comerciales, que constituyen un factor explicativo importante en la caracterización de nuestra situación de dependencia, no obstante, la sobrevaloración imperante en algunos estudios, hace perder importancia a las relaciones económicas financieras, las que constituyen desde nuestro punto de vista, el factor explicativo fundamental de la actual situación de dependencia, puesto que definen perfectamente el carácter que asumen las relaciones económicas internacionales, específicamente de nuestro país en la fase del capitalismo monopolista.

<sup>4</sup> CEPAL, *El financiamiento externo de América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas, 1964; y *Las inversiones extranjeras en América Latina*, Nueva York, Naciones Unidas, 1955.

<sup>5</sup> Miguel S. Wionczek, *El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera*, México, Siglo XXI, 1967, p. 14.

<sup>6</sup> Gilberto Loyo, "La política oficial respecto a las inversiones extranjeras", en *Comercio Exterior*, vol. vi, núm. 8, agosto de 1956, p. 344.

<sup>7</sup> Gustavo Díaz Ordaz, *México 1966: hechos, cifras, tendencias*, México, BNCE, 1966, p. 173.

<sup>8</sup> Luis Echeverría Álvarez, *México: la política económica del nuevo gobierno*, México, BNCE, 1971, p. 190.

<sup>9</sup> José Luis Ceceña, *El capital monopolista y la economía de México*, México, Cuadernos Americanos, 1963; y Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-Estados Unidos-Sección Mexicana, *Inversiones extranjeras directas en México*, México, 1971.

<sup>10</sup> Maria da Conceição Tavares. "Auge y declinación del proceso de sustitución de importaciones en el Brasil", en *Boletín Económico de América Latina*, vol. 9, núm. 1. 1964; Albert Hirschman, "The political economy of import-substituting industrialization in Latin America", in *The Quarterly Journal of Economics*, vol. LXXX, febrero de 1968.

<sup>11</sup> Miguel S. Wionczek, "El endeudamiento público externo y los cambios sectoriales en la inversión privada extranjera de América Latina", en *La dependencia político-económica de América Latina*, México, Siglo XXI, 1969, pp. 111-146; del mismo autor, "La integración económica latinoamericana y la inversión privada extranjera", en *Comercio Exterior*, vol. xx, núm. 9, septiembre de 1970, p. 748-757; y "La inversión privada norteamericana y el desarrollo de Mesoamérica", en *Comercio Exterior*, vol. xviii, núm. 8, agosto de 1968 pp. 671-681. Además es pertinente consultar "El endeudamiento externo de los países en desarrollo", en *Comercio Exterior*, vol. xxi, noviembre de 1971, pp. 891-902; Paul Streeten, "La contribución de la inversión extranjera directa al desarrollo", *Comercio Exterior*, vol. xx, núm. 5, mayo de 1970, pp. 412-415; Carlos Quintana, "Resultado de una encuesta sobre inversión extranjera en México", en *Comercio Exterior*, vol. xix, núm. 8, agosto de 1969, pp. 589-598; y particularmente en la Sección Nacional. "Las inversiones mexicanas en Centroamérica", en *Comercio Exterior*, vol. xxii, núm. 2, marzo de 1972, pp. 232-233, en donde se menciona que actualmente 55 compañías mexicanas tienen subsidiarias en el territorio de alguna de las cinco repúblicas centroamericanas. Tales subsidiarias en algunos casos son propiedad exclusiva de la matriz, y en otros son empresas mixtas, pues una parte del capital es aportado por los empresarios locales. En casi todos los casos, sin embargo, los empresarios mexicanos han aportado la mayor parte del capital original, aparte de la ayuda técnica. En total, México ha invertido hasta ahora 89 millones de dólares en sus operaciones en Centroamérica. Entre las compañías más importantes se tienen a la Vidriera Monterrey, S. A., quien invierte a través de la Centroamericana de Vidrio, S. A., establecida en Guatemala. Esta empresa tiene capital mexicano en una proporción del 46.0%; y se han invertido 5 000 000 de dólares, alcanzando la producción un valor de aproximadamente 8 000 000 de dólares; y cuenta actualmente con 500 trabajadores. La Celulosa y Derivados, S. A., que es propietaria en gran parte de las acciones de Empaques y Celulosa, S. A., ubicada en San José de Costa Rica, con

una inversión mexicana de 2 700 000 de dólares y cuenta con 75 trabajadores. Condux, que se encuentra en Costa Rica, bajo la denominación de Conducen, S. A., con un capital de 4 500 000 de dólares; y dos compañías más, entre las más importantes que operan en los países de América Central: Guanos y Fertilizantes, que invierte a través de Tecún Umán, en Guatemala, con un capital de 2 000 000; y Altos Hornos de México.

<sup>12</sup> Miguel S. Wionczek, "La inversión extranjera privada en México: problemas y perspectivas", en *Comercio Exterior*, vol. xx, núm. 10, octubre de 1970, p. 818.

<sup>13</sup> Frank Brandenburg, *The making of modern Mexico*, Englewood Cliffs, N. J., Prentice-Hall, Inc., 1964, pp. 229-231; Marcos Kaplan, *Formación del Estado nacional en América Latina*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1969; y Fernando H. Cardoso, "Los agentes sociales de cambio y conservación en América Latina" (un programa de estudio), en *Cuestiones de Sociología del desarrollo de América Latina*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1968.

<sup>14</sup> Miguel S. Wionczek, *El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera*, pp. 116-165.

<sup>15</sup> Miguel S. Wionczek, "La transmisión de la tecnología a los países en desarrollo: proyecto de un estudio sobre México", en *Comercio Exterior*, vol. xviii, núm. 5, mayo de 1968, p. 406.

<sup>16</sup> Banco Nacional de Comercio Exterior, "Las cuestiones básicas de la inversión extranjera", en *Comercio Exterior*, vol. xx, núm. 10, octubre de 1970, p. 808.

<sup>17</sup> En general se ha convenido con el afán de lograr un mayor rigor conceptual, que las corporaciones transnacionales, son entidades cuyo capital es, por lo general, propiedad de inversionistas de un país, generando actividades prácticamente a nivel mundial; y por su parte las corporaciones multinacionales, constituyen entidades establecidas con la participación de inversionistas públicos o privados de diversos países. Para mayor información consultar, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Corporaciones transnacionales y empresas multinacionales", en *Comercio Exterior*, vol. xxi, núm. 11, noviembre de 1971, p. 979; Marcos Kaplan, "Corporaciones públicas multinacionales latinoamericanas: posibles contribuciones al desarrollo y a la integración", en *Comercio Exterior*, vol. xx, núm. 8, agosto de 1970, pp. 655-664, y del mismo volumen, el núm. 9, septiembre de 1970, pp. 766-773; Fernando Fajnzylber, "La empresa internacional en la industrialización de América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. xxii, núm. 4, abril de 1972, pp. 324-338; Carlos F. Díaz Alejandro, "Direct foreign investment in Latin America", in Charles P. Kindleberger (editor), *The international corporation - A symposium*, Cambridge, Mass., The MIT, 1970; Banco Interamericano de Desarrollo, *Programas multinacionales de inversión y de integración de América Latina*, New York, Development and Resources Corporation, 1965; Gustavo Lagos, "Empresas multinacionales: aspectos socioeconómicos, políticos e institucionales", en *Revista de la integración*, núm. 2, mayo de 1968.

<sup>18</sup> CEPAL, *El financiamiento externo de América Latina*, New York, ONU, 1964, p. 238.

<sup>19</sup> United States, *Business investment in Foreign Countries*.

<sup>20</sup> Enrique Ruiz García, *América Latina: la explosión de los poderes tradicionales*, Madrid, Cuadernos para el diálogo, 1970, p. 23.

<sup>21</sup> James W. Vaupel and Joan A. Curhan, *The making of multinational enterprise - A source-book of tables based on a study of 187 major U.S. manufacturing corporations*, Boston, Harvard, University, 1969.

<sup>22</sup> CIAP, "La inversión privada extranjera en el desarrollo latinoamericano", en *Comercio Exterior*, vol. xix, núm. 8, agosto de 1969, pp. 574-581; Miguel S. Wionczek, "El endeudamiento público externo y los cambios sectoriales en la inversión privada de América Latina", en Helio Jaguaribe et al., *La dependencia político-económica de América Latina*, México, Siglo XXI Editores, 1969, pp. 111-146.

<sup>23</sup> Karl E. Lachmann, "La transferencia de tecnología a los países en desarrollo", en *Comercio Exterior*, vol. xvii, núm. 2, febrero de 1967, pp. 131-134; José González Pedrero, "Selección de tecnologías e inversión extranjera", en *Comercio Exterior*, vol. xvii, núm. 2, febrero de 1967, pp. 135-137; Herman von Bertrab, "La tecnología y la industrialización", en *Comercio Exterior*, vol. xix, núm. 1, enero de

1969, pp. 34-41; Amilcar O. Herrera, et al., *América Latina: ciencia y tecnología en el desarrollo de la sociedad*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1970; Víctor L. Urquidí y Adrián Lajous, *Educación superior, ciencia y tecnología en el desarrollo económico de México*, México, El Colegio de México, 1970; Víctor L. Urquidí, "Elaboración de una estrategia tecnológica para América Latina", en *Comercio Exterior*, vol. xx, núm. 6, junio de 1970, pp. 464-465; Constantine Vaitos, "Opciones estratégicas en la comercialización de tecnologías: el punto de vista de los países en desarrollo", en *Comercio Exterior*, vol. xxi, núm. 9, septiembre de 1971, pp. 806-816; Miguel S. Wionczek, Jorge Eduardo Navarrete y Gerardo Bueno, *La transferencia internacional de tecnología al nivel de empresa: el caso de México*, New York, Naciones Unidas, División de Hacienda Pública e Instituciones Financieras, 1971, mimeografiado; Manfred Nitsch, "La 'trampa' tecnológica y los países en desarrollo" en *Comercio Exterior*, vol. xxi, núm. 9, pp. 816-823.

<sup>24</sup> Miguel S. Wionczek, *El nacionalismo mexicano y la inversión extranjera*, p. 23. Además, es interesante observar que el mismo autor en su artículo "Los problemas de la transferencia de tecnología en un marco de industrialización acelerada: el caso de México", *Comercio Exterior*, vol. xxi, núm. 9, septiembre de 1971, p. 784, destaca que "datos parciales procedentes de varios organismos oficiales nacionales e internacionales, sugieren que a fines de los años sesenta, México gastaba en la adquisición de tecnologías cerca de 200 millones de dólares al año, y que estos gastos crecían, con toda probabilidad a una tasa anual cercana al 20%". cantidad bastante superior a las mencionadas anteriormente.

<sup>25</sup> Eugenio Méndez Docurro, declaración hecha al *Heraldo de México*, el 7 de abril de 1972.

<sup>26</sup> Miguel S. Wionczek, "Los problemas de la transferencia de la tecnología en un marco de industrialización acelerada: el caso de México", p. 783.

<sup>27</sup> Eli de Gortari, "Problemas de la investigación tecnológica", en *Cuadernos Americanos*, vol. cl, núm. 1, enero-febrero de 1967, p. 108.

<sup>28</sup> Miguel S. Wionczek, *op. cit.*, p. 784.

<sup>29</sup> Eli de Gortari, *op. cit.*, p. 107.

<sup>30</sup> Desarrollo científico y tecnológico, "Establecimiento del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología", en *Comercio Exterior*, vol. xxi, núm. 1, enero de 1971, pp. 36-39.

<sup>31</sup> Flavia Derossi, *The mexican entrepreneur*, OCED Development Center, París, 1970.

<sup>32</sup> Secretaría de Hacienda y Crédito Público, *Investigación Fiscal*, núm. 46, octubre de 1969.