

transnacionales y dependencia en México (1940-1970)*

SALVADOR HERNÁNDEZ
Y RAÚL TREJO DELARBE

I. *Las corporaciones transnacionales y su impacto en la economía mundial*

a) ¿Cómo y por qué surgieron las transnacionales?

La característica más singular del Imperialismo en nuestra época, es el desarrollo de las corporaciones transnacionales. Los monopolios internacionales han pasado de la simple "división del mundo entre ellos mismos" que señalaba Lenin en 1916, a una serie de relaciones políticas y comerciales más complicadas.

En esta etapa del imperialismo, subsiste la intervención económica que la metrópoli ejerce sobre las economías locales, pero sin un control político directo.

Poco después de la Segunda Guerra Mundial, ocurrió un cambio en la situación económica internacional, cuando los Estados Unidos obtuvieron el control de los mercados en los principales países occidentales. Por otra parte, las naciones socialistas se integraron en bloque. Europa tuvo que recurrir al financiamiento norteamericano para la reconstrucción de la posguerra y la hegemonía de Estados Unidos fue aceptada para evitar la consolidación del socialismo en el bloque comunista.

Los Estados Unidos expedieron en julio de 1947 el Plan Marshall, que junto con el aumento en las ventas militares y la "ayuda" económica al exterior, permitiría a los monopolios exportar sus excedentes de capital mientras, simultáneamente, el colapso europeo producía un vacío de poder en las naciones del tercer mundo. La libra esterlina ya no era más la principal

moneda de cambio: el dólar la había desplazado. El capital norteamericano iniciaba un nuevo proceso de expansión que continuaría por dos décadas. La inversión directa norteamericana en el extranjero, que era de 7.2 billones de dólares en 1946, en 1969 reunía ya 70.8 billones. Las compañías transnacionales norteamericanas se convirtieron, después de las economías norteamericana y soviética, en la tercera potencia del mundo.

La expansión de las corporaciones estuvo acompañada de la diversificación del sistema bancario estadounidense que en 1969 contaba con 500 sucursales en todo el mundo. Sin embargo, y éste es un rasgo que caracteriza al imperialismo contemporáneo, los bancos han perdido importancia como instrumentos de control. Ahora es mayor la concentración de dinero en las empresas y sobre todo en "conglomerados", o centros de control de varias compañías, integrados por directorios de empresarios. A menudo los banqueros forman parte de esos directorios, con lo cual aumenta la concentración del capital.

La reorganización del sistema capitalista internacional fue legalizada con la creación de instituciones como las Naciones Unidas y el Fondo Monetario Internacional. En todas ellas los representantes norteamericanos han tenido siempre un papel preponderante. Con los programas de ayuda militar, los Estados Unidos consolidaron el control económico y político en lo que autodenominaron como "mundo libre". En esta reorganización, las compañías norteamericanas, que hasta la segunda guerra, habían producido esencialmente para el mercado interno de su país, aumentaron sus exportaciones y crecieron a expensas de sus compradores forzados, que eran los países devastados y las naciones en desarrollo.

* Este trabajo forma parte de un proyecto de investigación que próximamente publicará el Centro de Estudios Latinoamericanos de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.

Las empresas nacionales norteamericanas, algunas con un siglo de existencia, se convirtieron en corporaciones y se desplazaron hacia otros países cuando la expansión del capitalismo les obligó a multiplicar sus mercados.

En ocasiones, las iniciativas nacionalistas de algunos gobiernos hacían de la exportación una inversión insegura, pero las ganancias eran tan atractivas de todos modos, que las corporaciones seguían vendiendo e invirtiendo en esos países.

En 1957 la creación del Mercado Común Europeo obligó a las corporaciones a establecer y respetar algunas reglas del juego básicas, sobre comercio y tarifas. Las inversiones extranjeras directas en los países europeos son aún mayores que en otras regiones, pero están respaldadas por las ganancias que las grandes empresas obtienen en países de economías en crecimiento, especialmente Canadá y América Latina.

b) ¿Qué es una corporación transnacional?

El término "corporación transnacional" da lugar a algunos equívocos. Los voceros de algunas compañías internacionales han sostenido que sus empresas son "transnacionales" porque pertenecen a capitalistas de varios países, que comparten equitativamente el control de los negocios.

Las compañías internacionales son transnacionales o multinacionales cuando: a) tienen inversiones directas en varios países extranjeros, y b) tienen una perspectiva global. Sus ejecutivos deciden respecto a mercados, producción e investigación, tomando en cuenta las posibilidades de desarrollo que tengan las mismas corporaciones, y no los beneficios que signifiquen para los países donde tienen inversiones.

Según la revista *Newsweek* (20 de noviembre de 1972), "por definición, una compañía multinacional es aquella que tiene ventas superiores a los cien millones de dólares cada año, actividades en seis países por lo menos y cuyas subsidiarias le reportan al menos el 20% de sus ingresos totales". En general, se acepta que una empresa es transnacional cuando desarrolla actividades en dos o más países. A las compañías de este tipo no les interesa tanto el mercado doméstico de su país de origen, como la planificación de sus negocios a nivel mundial. Así, ocurre que para las grandes empresas que han surgido en Estados Unidos, el mercado norteamericano es sólo uno más entre muchos otros. Ya no puede asegurarse siempre que "lo que le conviene a la General Motors le conviene a los Estados Unidos".

Según un informe de la Business International Corpo-

ration, 38 de las principales multinacionales norteamericanas obtuvieron beneficios del 50% o más de sus inversiones en el extranjero, entre ellas las empresas Squibb, IBM, Woolworth, Coca Cola y Guillette. Hace diez años las empresas con ganancias en el extranjero superiores a las internas, constituían el 38% de las multinacionales norteamericanas. En 1969 el 48%, en 1970 el 62% y en 1971 el 69%.

Otra de las tácticas de la estrategia comercial a nivel global, son las actividades entre multinacionales e, inclusive, entre subsidiarias de una misma compañía. De esta manera, las pérdidas que eventualmente puedan ocurrir en una subsidiaria, no afectan al sistema general de la empresa multinacional, porque basta con aumentar los precios en otra región para compensar lo perdido. Este procedimiento sirve para minimizar las restricciones que algunas naciones en desarrollo establecen para las inversiones foráneas.

Aunque el interés de las multinacionales es el mismo: sostener su crecimiento y aumentar sus utilidades, los procedimientos que utilizan no siempre son los mismos. Se considera que, según su política de inversiones, hay dos tipos de corporaciones (aunque suele ocurrir que una misma compañía aplique las dos clases de política). Unas, aprovechan exhaustivamente los recursos naturales de los países atrasados, obstaculizando las posibilidades de desarrollo de las economías de esas naciones, que tienen que restringirse a las actividades primarias. Otras corporaciones intentan contribuir al desarrollo industrial y al crecimiento de los países donde invierten, pues les interesa que existan mercados de consumo donde situar sus productos.

Algunos países en desarrollo han señalado este problema. En agosto de 1973, los cancilleres de seis naciones sudamericanas manifestaron en la "Tercera Declaración de Lima" que los intereses de un reducido grupo de compañías privadas "amenazan gravemente el desarrollo económico y social de nuestras naciones".

Y no es para menos. La expansión de las multinacionales escapa al control de cualquier Estado, organismo o legislación. Aunque hay corporaciones multinacionales en docenas de países, este fenómeno es especialmente norteamericano. Entre 1950 y 1966, el número de filiales de empresas norteamericanas aumentó en un 300%, de siete mil a 23 mil. Entre 1960 y 1971, el valor en libros de la inversión directa norteamericana pasó de 33 mil a 86 mil millones de dólares.¹

¹ Estos y los siguientes datos provienen del estudio *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*, de las Naciones Unidas, Nueva York, 1973.

De una lista de 650 empresas industriales multinacionales con inversiones superiores a los 300 millones de dólares, 358 son norteamericanas. Hay 74 japonesas, 61 inglesas, 45 alemanas, 32 francesas y 17 canadienses.

Otro estudio, que considera a las 211 empresas transnacionales con ventas de más de mil millones de dólares en 1971, permite apreciar que sólo 78 no son norteamericanas. (De esas 78, 16 son japonesas y 15 inglesas.)

El sector más atendido por las inversiones norteamericanas en el extranjero es el de manufacturas, que reúne al 41.3% de esas inversiones. Le siguen las inversiones en petróleo, con un 27.9%.

Un indicador para dar una idea de la magnitud económica de las corporaciones transnacionales, es comparar sus ventas anuales con el producto nacional bruto de varios países.

En 1970, la General Motors tuvo ventas por 18.8 miles de millones de dólares, cantidad superior al PNB de Yugoslavia, Pakistán y Sudáfrica. La American Telephone y la Standard Oil (con 17 y 16 mil millones de dólares) ocupan un lugar superior al de Dinamarca. Sólo 23 naciones (México ocupa el lugar número 14) tienen PNB superiores a las ventas de la General Motors.²

c) Las transnacionales contra las soberanías nacionales

Las diferencias entre la planificación económica de los gobiernos nacionales y la planificación internacional de las corporaciones, han causado serios conflictos que tienden a aumentar. Los gobiernos están ante la alternativa de perder el control de las actividades económicas en sus propios países o enfrentarse al poder de las corporaciones.

La gran capacidad de las multinacionales para hacer efectivas sus decisiones, les da un poder equivalente o con más fuerza que el de los Estados nacionales. Los conceptos como "soberanía" y "economía nacional", están volviéndose obsoletos ante la presencia de las multinacionales.

La influencia de las corporaciones llega a ser ineludible y sus alcances llegan a todos los centros de decisión. A menudo los gobiernos mismos representan más los intereses de las corporaciones que los intereses de su país. En palabras de Octavio Ianni:

² De un cuadro elaborado por la Biblioteca del Congreso Norteamericano, en *Multinational Corporations, Hearings Before the Subcommittee on International Trade of the Committee in Finance, Washington, United States Senate, 1973, p. 475.*

...En muchas ocasiones, conforme a la configuración presente de las relaciones de clases sociales, en los niveles nacional e internacional, el Estado del país dependiente puede estar mucho más determinado por las relaciones y estructuras del imperialismo que por las relaciones y estructuras político económicas estrictamente nacionales. Esto significa que en ciertas situaciones el aparato estatal se transforma en apéndice (e incluso en parte esencial, conforme el caso) de la *tecnoestructura internacional* que rige el funcionamiento de las empresas y corporaciones transnacionales. Aquí, una vez más, el Estado del país dependiente y los organismos multilaterales a los cuales se asocia pasan a ser agencias de propagación de la "racionalidad" del capitalismo mundial en las sociedades dependientes.³

Los gobiernos nacionales, a menudo más débiles que las compañías extranjeras, requieren políticas internacionales distintas. En Bruselas, la Comunidad Económica Europea admitió en noviembre de 1973 que las transnacionales debían ser controladas con mayor severidad, especialmente en aspectos fiscales. La CEE sugirió que se aumente la protección a los trabajadores de las multinacionales, se mantenga la competencia —para evitar la monopolización— y que exista más información sobre todos estos aspectos. Las compañías no niegan la falta de control internacional y se han dado el lujo de aceptar —o al menos declaran eso— más control "para librarse de las sospechas que sobre sus actividades tiene la opinión pública mundial".

Un abogado que representa los intereses de varias multinacionales, declaró hace poco que

los negocios multinacionales se han desarrollado demasiado rápido para poder establecer instituciones, leyes y tratados... no hay ninguna autoridad política internacional con capacidad para legislar y efectuar una política mundial, según su situación legal las multinacionales se hallan virtualmente en una tierra de nadie.⁴

La "tierra de nadie" donde más ganancias obtienen las multinacionales, son los países subdesarrollados. Según el brasileño Celso Furtado, 300 grandes empresas controlan el 90% de la inversión norteamericana en Iberoamérica y dominan del 50 al 75% de las industrias "dinámicas" en esta región (*Excelsior*, 20 de marzo de 1973).

³ O. Ianni, "Estado y Organizaciones Multilaterales", en *Comercio Exterior*, noviembre 1973, p. 1114.

⁴ Samuel Pizar, en audiencia ante la subcomisión del senado norteamericano. *Multinational Corporations, op. cit.*, p. 229.

Si bien después de la Segunda Guerra Mundial tuvo lugar una coyuntura histórica para que el capitalismo norteamericano se afianzara y mantuviera una posición hegemónica por varias décadas, esta época parece estar terminando. Esto no significa que el capitalismo imperialista esté desapareciendo, sino que está desarrollando nuevas formas de control. Después del auge económico en los Estados Unidos, la economía de ese país ha revelado un deterioro que aumenta cotidianamente.

En julio de 1945, el gobierno norteamericano había logrado asegurar su hegemonía con el acuerdo de Bretton Woods, que instituía al dólar como el patrón de cambio más importante. A principios de la década de los setentas, el dólar había sido liberado de ese compromiso.

Existe actualmente un conflicto entre la política exterior de las transnacionales (destinada a obtener beneficios sin importar el país de donde éstos provengan) y el comercio interno norteamericano. Aunque realizan grandes campañas publicitarias y patrocinan programas y eventos educativos y de "servicio social", las transnacionales no han convencido a los sectores democráticos de la opinión pública norteamericana que sus intereses benefician a todo el pueblo de ese país. Recientemente, los consumidores norteamericanos se han rebelado contra las corporaciones en campañas como las que encabeza Ralph Nader, que tienden a exigir mejores productos a las grandes empresas.

También se han manifestado quejas contra las corporaciones, por parte de grupos sindicales como la AFL-CIO (American Federation of Labour). Estos sectores alegan que las multinacionales han perjudicado a los obreros norteamericanos, pero la verdad es que no pretenden defender los intereses de los trabajadores de ese país, a quienes no representan realmente. Lo que estos sindicatos pretenden es ganar posiciones políticas para negociar con las corporaciones su participación en la economía norteamericana.

El país donde el capitalismo ha alcanzado su nivel más espectacular, está seriamente preocupado porque las corporaciones, si así lo desean, podrían provocar una crisis monetaria con sólo trasladar sus capitales a otra nación. El senador Frank Church ha acusado a los consorcios norteamericanos de ser "un Estado dentro de otro Estado". La centralización del poder económico ha aumentado y las compañías norteamericanas son controladas por un pequeño sector de empresarios. La economía estadounidense está en gran parte en manos de ocho grandes grupos financieros, que controlan la

totalidad de las corporaciones norteamericanas (*Excelsior*, 7 de enero de 1974). Estos superoligopolios son: Morgan Guaranty Trust Co., Bankers Trust Co., First National City Bank, Chase Manhattan Bank, Bank of New York, State Street Bank de Boston, Merrill, Lynch, Pierce, Fenner & Smith y "Cede-Co."

Además de la influencia económica de las corporaciones norteamericanas, en Estados Unidos existe el problema de las inversiones de otros países. Varias docenas de compañías europeas y japonesas han comprado un buen número de empresas norteamericanas en los últimos años, para colocar allí los excedentes de su producción. Así, Estados Unidos afronta una situación parecida a la que ha propiciado en los países atrasados. A fines de 1972, la inversión extranjera dentro de la Unión Americana era de casi 14 500 millones de dólares.

Este es otro síntoma de la modificación en los sectores capitalistas de poder mundial. La hegemonía norteamericana, que se había sustentado en la ostentación del poder económico, en el establecimiento de bases militares, los programas de "ayuda" y la supremacía del dólar, está cambiando de métodos. Hasta hace pocos años, la política estadounidense estaba dirigida hacia la cooperación, el internacionalismo, el libre comercio y la ayuda mutua. Ahora los gobernantes norteamericanos han tenido que anunciar una "nueva era" que se caracteriza por la utilización de la influencia económica sobre la dominación militar. La política del paternalismo ya no es tan eficaz. A los Estados Unidos (y a las corporaciones) no les interesa tanto sostener países satélites económica y políticamente, sino promover el fortalecimiento de economías nacionales con las cuales puedan tener relaciones comerciales en condiciones de ventaja.

Como sigue aumentando la separación entre las principales corporaciones y el gobierno norteamericano (o al menos se pretende hacerla menos obvia), éste ha dejado de defender tan vehementemente como antes los intereses de las empresas con inversiones en otros países. El gobierno de Nixon ya no considera que la intervención económica directa sea un factor indispensable para conservar su hegemonía. Las corporaciones también tienen que modernizar su política; ya no cuentan con la presencia "persuasiva" de elementos militares norteamericanos (aunque el uso de medidas extremas nunca está descartado, como sucedió en Chile).

Las empresas multinacionales suelen controlar sus inversiones y asegurar sus ganancias sin tener la propiedad directa de los negocios, encargándose de la ad-

ministración de la "ayuda" que dan los Estados Unidos y estableciendo empresas conjuntas con capitalistas nativos de los países anfitriones.

Por otra parte, las relaciones de las multinacionales con los países subdesarrollados son cada vez más críticas. Stephen Hymer⁵ señala que las empresas deberán resolver cuatro problemas que afectan especialmente a los países subdesarrollados, si desean mantener un crecimiento constante y la supervivencia de un sector *moderno*. En primer término, deben eliminar las restricciones cambiarias y proporcionar bienes para la formación de capital en los países atrasados. Deben también financiar un programa de gasto gubernamental para capacitar mano de obra y desarrollar la urbanización e industrialización. En tercer lugar, deben resolver el problema de la alimentación urbana creado por el crecimiento y, finalmente, "a los dos tercios de la población excluidos deberá mantenerlos bajo control". Es difícil que las corporaciones deseen dedicar recursos para solucionar estos problemas. Cuando mucho, proporcionarán paliativos para resolverlos temporalmente. Cada vez con más frecuencia es refutado el mito de que las corporaciones transnacionales son benéficas para los pueblos atrasados y promueven el desarrollo. Según el mismo Hymer,

los libros sobre la asociación global pueden considerarse más como el epitafio del intento norteamericano de hacerse cargo de la economía internacional, que el heraldado de una nueva era de cooperación internacional.

La inversión norteamericana en años recientes, ha estado destinada en mayor proporción hacia los países con economías avanzadas. En contraposición, la inversión en naciones subdesarrolladas ha sido menor. En 1950, el promedio de inversión de una multinacional estadounidense era de 2 millones 83 mil dólares en los países en desarrollo, y en 1966, 2 millones 96 mil. En los mismos años, el promedio invertido por una empresa en las naciones desarrolladas fue de un millón 200 mil y 2 millones 413 mil dólares.⁶ En 1950 el 37.2 de las filiales de empresas norteamericanas estaba en países en desarrollo, y para 1966 ese porcentaje había disminuido a 33.2.

⁵ Stephen Hymer, *Empresas multinacionales. La internacionalización del capital*, Buenos Aires, Ediciones Periferia, 1972, pp. 79-80.

⁶ *Los corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*, *op. cit.*, pp. 135 y 136.

Aunque la tasa de inversiones de las multinacionales es mayor en los países desarrollados, su efecto en las economías de las naciones atrasadas es más importante, pues son más significativas dentro del total de inversiones en esos países. Los pagos por regalías y derechos tecnológicos son una sangría constante que los países subdesarrollados tienen que soportar. El estudio citado de las Naciones Unidas analiza los pagos por regalías y otros derechos en seis países: Argentina, Brasil, Colombia, México, Nigeria y Sri Lanka (Ceilán). El promedio de pagos anuales de estas seis naciones fue de 457.1 millones de dólares. Sin embargo, México es el país más afectado en este aspecto, pues de ese total le correspondieron 200 millones de dólares, que representaron el 0.76% de su producto interno bruto y el 15.9% de sus exportaciones de capital.

d) Una nueva alternativa: sindicatos multinacionales

Una nueva consecuencia de las corporaciones transnacionales ha sido el surgimiento de sindicatos multinacionales, con los cuales las agrupaciones obreras intentan responder a nivel internacional a las tácticas de las empresas que aprovechan su multinacionalidad para eludir las legislaciones laborales en muchos países.

La estrategia de las transnacionales descansa en su capacidad para transferir inversiones de un país a otro, salvándose así de las contrariedades que pudieran afectarles en los aspectos fiscales o políticos. Esto ha sido aprovechado para nulificar las demandas de los obreros en varios países. Cuando un sindicato promueve una huelga en la filial de una transnacional, la compañía puede desentenderse de las demandas obreras simplemente con cambiar la producción a una de sus filiales en otro país. Esta táctica está siendo atacada por sindicatos de empresas en varios países a la vez. De esta manera, los obreros de un país comparten las demandas de sus compañeros que laboran en otra región para la misma empresa internacional. Este procedimiento ha tenido éxito especialmente en Europa y Estados Unidos, entre sindicatos locales de ambos continentes. Así, el sindicalismo a nivel local se está volviendo obsoleto, desplazado por las nuevas estrategias que deben usarse frente al capital monopolista transnacional. Incluso las tácticas concretas de lucha han tenido que cambiar. No siempre una huelga es la mejor manera que los obreros tienen para presionar, aun en huelgas internacionales. En ocasiones ha sido más eficaz amenazar a las empresas con divulgar datos que puedan

afectar su buena imagen y su publicidad en varios sitios del mundo. A menudo las transnacionales afectadas han tenido que doblarse ante las demandas que los obreros respaldan con estos métodos.

Esta es una posibilidad de organización que los grupos de obreros avanzados deberían plantearse desde ahora, aun en países como México donde el movimiento obrero independiente se encuentra en un estado de organización precaria. Los sindicatos multinacionales tienen desventajas de principio, como el hecho de que sus tácticas pueden contraponerse con las políticas de los gobiernos nacionales, los diferentes sistemas de lucha posibles (hay países donde las huelgas no son legales), las distintas circunstancias que hacen que lo que conviene a los obreros de un país no conviene a los de otro (como el caso de las maquiladoras en la frontera mexicana, que abordamos más adelante). La posibilidad de que un sindicato independiente ayude a fortalecer a líderes obreros espurios en otro país (en México, los líderes charros han comentado ya la posibilidad de los sindicatos internacionales) es un problema más. El mayor peligro que ofrecen estas agrupaciones es la confusión que puede surgir entre las necesidades locales y la solidaridad con obreros de otros países. Sin descuidar la organización independiente a nivel local, los sindicatos transnacionales podrían ser una manera contemporánea de entender el internacionalismo proletario.

e) Dependencia cultural: la ideología de las corporaciones

Además de la dependencia económica y tecnológica que sufren los países en desarrollo, la presencia de las transnacionales ha modificado las costumbres y la ideología de algunos sectores en los países dependientes. Estos cambios son más significativos porque afectan a los sectores dominantes de estas naciones, que actúan como defensores de los intereses de las corporaciones extranjeras. Las familias de la pequeña y alta burguesía, se comportan según los esquemas norteamericanos. Esto no se origina sólo por la infiltración cultural que llega a través de los programas de televisión, las películas y las revistas norteamericanas. Se debe también a que la ideología estadounidense asegura a la burguesía de los países atrasados el mantenimiento de su estilo de vida y su situación dominante. En tanto la tecnología norteamericana siga siendo la hegemónica y la producción y el comercio estén regulados por las disposiciones de las transnacionales, la burguesía que depende del

capital extranjero podrá seguir disfrutando los privilegios que tiene ahora. De esta forma, la defensa de la ideología de las corporaciones se convierte en parte importante de los intereses de clase de la burguesía en los países subdesarrollados.

Las corporaciones, que necesitan la colaboración de personal nativo de los países donde invierten, eligen a sus directivos medios y a sus técnicos entre los miembros de los sectores dominantes. A menudo los adiestran y adoctrinan en escuelas y universidades norteamericanas, de donde regresan dispuestos a practicar y difundir el espíritu de la "libre empresa". De regreso en sus países, estos técnicos y gerentes se convierten en voceros de los intereses de las corporaciones y son respetados y admirados.

Pero la ideología de las transnacionales no afecta sólo a la clase dominante. Los obreros y sus familias también son sensibles a la infiltración cultural a través de los medios de comunicación. Desde pequeños aprenden que el único camino para mejorar económicamente es el esfuerzo personal y la renuncia a sus intereses de clase. Si desean "progresar", deben imitar el esfuerzo y la tenacidad de los ejecutivos de las empresas donde trabajan.

En todos los sectores sociales de los países atrasados, hay un respeto generalizado por la tecnología extranjera y los métodos de producción capitalistas. Esta técnica y su eficacia son mistificados a tal grado que impiden los esfuerzos por desarrollar una investigación científica propia e independiente.

Las corporaciones han difundido una ideología propia, que recientemente han impugnado los sectores democráticos del gobierno norteamericano y que no es la de los países donde tienen inversiones. Esta ideología se difunde masivamente (a través de los medios de comunicación que están casi totalmente controlados por las mismas corporaciones) y proclama los beneficios de la inversión extranjera, las ventajas de la colaboración entre empresarios nativos y extranjeros y la consigna permanente de que la "libre empresa" beneficia al desarrollo de los países atrasados. El "Consejo de las Américas", organismo que representa los intereses de las corporaciones más importantes en América Latina, envió hace poco a sus miembros una lista de recomendaciones con frases "adecuadas para mostrarse en los artículos, discursos, publicaciones y en la conversación diaria" de los empresarios norteamericanos en Latinoamérica. Entre las consignas que deben difundirse están:

a) la corporación está interesada más en el hombre mismo que en ninguna otra institución; b) la corporación estimula la búsqueda de lo más elevado, que es tan solicitado y elogiado hoy en día; c) la corporación permite al hombre una mayor libertad personal que la mayoría de las demás instituciones; d) la corporación internacional es el principal instrumento para sacar al mundo de la tradicional cultura, de la pobreza y para llevarlo a la cultura de la abundancia.⁷

Es evidente que no bastará con desterrar las actividades comerciales de las corporaciones para que éstas dejen de tener influencia en las naciones subdesarrolladas. La independencia cultural e ideológica es tan importante como la autodeterminación económica.

II. El caso de México

Entre las economías en desarrollo, la de México es una de las más afectadas por las empresas multinacionales. En 1971 las inversiones extranjeras en el país fueron por 1 100 millones de dólares y las ganancias que éstas obtuvieron sumaron 750 millones (9 375 millones de pesos) que representaron el 67% de lo invertido, según un estudio de la CEPAL (*Excelsior*, 22 de julio de 1972).

Aunque, como señalamos antes, los países en desarrollo reciben menos inversión norteamericana que los mercados europeos, México es una de las naciones más influenciadas por el capital foráneo. En diciembre de 1972, el *New York Times* informaba que las inversiones extranjeras en México ascendían a más de tres mil millones de dólares. En octubre del mismo año, la revista *U.S. News & World Report* consideraba que México está entre los ocho países con más posibilidades para recibir mercancías de los Estados Unidos (octubre 29 de 1973, p. 93).

En México el número de subsidiarias de corporaciones multinacionales ha aumentado bastante. En 1950 de 1 963 filiales de empresas norteamericanas en América Latina, 375 estaban en México. En 1957, de 2 841 teníamos 594. En 1966, de 4 808 filiales en la región, nuestro país recibía a 1 273 (*Excelsior*, 14 de noviembre de 1973).

⁷ Memorandum de Henry R. Geylin, vicepresidente del Council of the Americas, julio 26 de 1971. En Luciano Martins, "La Política de las Corporaciones Multinacionales Norteamericanas en América Latina", *Revista Mexicana de Ciencia Política*, núm. 72, p. 63.

El desarrollo de las corporaciones norteamericanas en México coincidió con el comienzo de la industrialización del país, entre 1945 y 1952. México, que era un país atrasado, necesitaba acumular capital suficiente para promover su crecimiento económico. La burguesía mexicana —igual que las burguesías de otros países en Latinoamérica— encontró en las corporaciones norteamericanas el estímulo necesario para el "desarrollismo" que requerían. Así, la política "desarrollista" recibió el apoyo político y económico del Estado y la burguesía mexicanos. En cuanto las corporaciones se convirtieron en un activo centro económico de los mercados latinoamericanos, mostraron sus características como parte del proceso de desarrollo capitalista internacional. Las empresas que ya existían en el país fueron absorbidas o eliminadas. La estructura económica existente fue adaptada a las dimensiones y funciones de las corporaciones y los recursos para el desarrollo económico del país quedaron al servicio de los intereses multinacionales.

Según los ideólogos de la subordinación imperialista, la etapa del "despegue" del desarrollo económico de México, como parte del sistema de dependencia capitalista, comenzó con el gobierno de Ávila Camacho (1940-1946) y se fortaleció en la administración de Miguel Alemán (1946-1952). Es en este último sexenio cuando el imperialismo moderno se consolida en México. En esa época los Estados Unidos son gobernados por Harry S. Truman, que incrementa las ventas militares y pone en práctica el Plan Marshall, con el cual la "ayuda" norteamericana al exterior sería un conducto para que los monopolios exportaran sus excedentes.

El imperialismo en México tiene un carácter moderno porque organiza la dominación en todos sus aspectos, desde el orden social (control de la natalidad, utilización de los medios informativos, promoción de la ideología de las corporaciones) hasta las relaciones con el exterior (dependencia tecnológica, tarifas que fijan las transnacionales, balanza de comercio desigual, etcétera).

La inversión extranjera permaneció en México y a menudo determinó el curso de los acontecimientos políticos desde los primeros años de este siglo. Desde el porfiriato, tuvo un ritmo de crecimiento casi constante y cuando las condiciones para la industrialización y la "modernización" de la economía del país eran satisfactorias, las corporaciones concentraron su interés en México.

Según cálculos de la ONU, el crecimiento de la

inversión norteamericana en México ha sido de 8.4% en la última década. Entre 1960 y 65 aumentó en un 8.3%, pero en los cinco años siguientes fue de 8.6%. En ese periodo, el PNB mexicano creció un 10.9%.

a) Efecto de las transnacionales en la economía mexicana

En 1970 operaban en México 170 de las empresas norteamericanas más importantes. Éstas, a su vez, tenían establecidas 242 filiales en todo el país.⁸ Esas 242 compañías invirtieron en 1970, 1 008 213 dólares, de los cuales el 77.2% estuvo destinado al sector de manufactura. De las mismas 242 empresas extranjeras, 207 tienen más del 50% de capital norteamericano. El 35% de las ventas obtenidas por la inversión extranjera directa en México está controlado por esas 242 subsidiarias.

El cuadro que presentamos muestra que el 79% de la inversión extranjera directa proviene de los Estados Unidos y que más de la tercera parte de ésta es administrada por las 242 subsidiarias más importantes.

1. Análisis por sectores

Un examen somero de la inversión norteamericana en algunos sectores de la economía del país ayuda a precisar la influencia de las corporaciones multinacionales en México.

En la agricultura, la inversión extranjera directa es muy pequeña, apenas alcanza el 0.1% del producto interno bruto del país en esa actividad. Sólo hay inversiones norteamericanas que no alcanzan los 40 millones de dólares. Sin embargo la producción agrícola mexicana es determinada en gran medida por las empresas extranjeras por métodos indirectos, a través del control de los mercados para los productos agrícolas. El economista Fernando Carmona ha considerado que los monopolios

tienden a encarecer los alimentos que controlan, a dictar las reglas y políticas de producción, a señalar las zonas y las especies de los cultivos, a decidir qué debe exportarse (*Excelsior*, noviembre 17, 1972).

⁸ Estos y los siguientes datos son de la obra de B. Sepúlveda y A. Chumacero, *La inversión extranjera en México*, cuya fuente fundamental son los registros del Banco de México, México, Fondo de Cultura Económica, 1973.

En el renglón de las industrias extractivas, la minería recibe una IED de 155 millones de dólares, de los cuales 141 son norteamericanos. La participación en el producto interno bruto es de 44.9%. En el petróleo la participación extranjera existe, aunque es muy poca.

La industria de la construcción reunió en 1970 casi diez millones de dólares de inversión extranjera, de los cuales más de la mitad fueron norteamericanos. Aproximadamente la mitad de las empresas dedicadas a esta actividad, tienen participación extranjera.

Las actividades comerciales registraron una inversión extranjera de más de 436 millones de dólares (337 de ellos, estadounidenses). Este sector es, después de la industria manufacturera, el que más IED recibe. Los nombres de las compañías multinacionales en este ramo son bien conocidos. Sears Roebuck "de México", tiene un capital de unos 400 millones de pesos, totalmente norteamericano. La cadena "Superama" (Aurrerá) está controlada por inversionistas españoles y norteamericanos, etcétera.

El sector con mayor participación extranjera, especialmente norteamericana, es el de la industria. Las actividades industriales, en general, recibieron en 1970 2 083 millones de dólares, de los cuales 1 636 eran estadounidenses. Según el Banco Nacional de Comercio Exterior (*Excelsior*, 5 de noviembre 1972) un 75% de la IED se localiza en la industria manufacturera, en la cual de las 497 empresas más grandes, 154 tienen participación de capital exterior. La inversión en la industria, se puede desglosar por actividades.

Productos alimenticios. Reciben casi 150 millones de dólares anuales, de los cuales 50 son de origen norteamericano. Miembros del Instituto de Investigaciones Económicas han afirmado (*Excelsior*, 12 de noviembre de 1972) que las empresas extranjeras controlan el 75% de la industria mexicana de alimentos. Un funcionario del gobierno mexicano señaló que en esta industria no hay control mexicano porque no existen técnicos medios bien preparados y varias importantes empacadoras ejidales han sido vendidas al extranjero (Héctor Mayagoitia Domínguez, subsecretario de Educación; *Excelsior*, 5 de abril de 1973). La filial de la corporación norteamericana Anderson Clayton tiene un capital 100% estadounidense. Ocupan sitios importantes en el control foráneo de los alimentos, la General Foods y la Compañía Nestlé, con capitales estadounidense y suizo, respectivamente. Un caso interesante es el de la empresa "Heinz Alimentos", S. A. que en 1963

VALOR Y PORCENTAJES DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, LA INVERSIÓN NORTEAMERICANA Y LA DE LAS 242.
PRINCIPALES SUBSIDIARIAS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES NORTEAMERICANAS EN MÉXICO, 1970

(en miles de dólares)

Concepto	Valor de la IED total (1)	Valor de la IED norte- americana (2)	Inversión de las 242 sub- sidiarias de EU (3)	2/1 %	3/1 %	3/2 %
Total	2 822 272	2 240 737	1 008 213	79	36	45
Agricultura	30 896	30 896	1 897	100	6	6
Minería	155 444	141 760	60 903	91	39	43
Petróleo	9 459	9 459	—	100	—	—
Industria	2 099 952	1 652 698	778 277	79	37	74
Construcción	9 768	5 705	—	58	—	—
Electricidad	2 974	2 974	— ^a	100	93	—
Comercio	436 178	336 990	134 038	77	31	40
Transportes	7 920	6 993	—	88	—	—
Otras	69 681	53 262	10 809	76	12	20

^a El valor de la inversión de las empresas transnacionales en la rama de electricidad se encuentra agregado en el rubro de otras.

FUENTE: *La inversión extranjera en México*, Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero, FCE, p. 233.

compró a precios muy reducidos las plantas emparadoras de alimentos que administraba en Sinaloa. Diez años después, la Heinz anunció su retiro del país, dejando destruidos los campos agrícolas que usufructuó. Otro caso es el de la fabricación de dulces, cuyas ventas, que suman 1 250 millones de pesos mexicanos, pertenecen en un 65% a consorcios norteamericanos (según la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, *Excelsior*, 14 de noviembre de 1972).

Industria de bebidas. Con 87 millones de dólares extranjeros (70 norteamericanos).

Industria del tabaco. Más de 59 millones de dólares de IED (de los cuales 42 son norteamericanos). En este sector destacan la "Compañía Cigarrera la Moderna", que pertenece al consorcio Brown & Williamson; la "Compañía Cigarrera El Águila", de la también norteamericana British American Tobacco Co., y la "Compañía Cigarrera Nacional", que es de la Philip Morris International, de Nueva York.

Textiles. Recibieron en 1970, 43 millones de dólares (38 norteamericanos).

Papel y productos de papel. Con 63 millones de dólares (62 de ellos, norteamericanos). En este sector destacan las empresas "Cartón y Papel de México",

controlada por la "Container Corp. of America" de Chicago; la "Compañía Industrial San Cristóbal", con un 50% de capital norteamericano perteneciente a la empresa "Scott Paper Co.", de Filadelfia y la "Kimberly Clark" que tiene subsidiarias en el Distrito Federal y en Sonora.

Productos de caucho. Con una IED de 86 millones de dólares en 1970, procedentes en su totalidad de los Estados Unidos. En este sector la mayor parte de la producción está controlada por las empresas "Compañía Hulera Euzkadi", "Goodyear Oxo", "General Popo" y "Uni Royal", que tienen capital completamente norteamericano.

Productos químicos. Con una IED de 617 millones de dólares (453, norteamericanos). En este ramo están muchas de las empresas con mayor monto de capital en el país. La "Celanese Mexicana" (que hace cinco años tenía un capital de 520 millones de pesos) es controlada casi en un 50% por norteamericanos. Las acciones de la "Unión Carbide Mexicana" son propiedad todas de estadounidenses. Dentro de la especialidad de productos farmacéuticos destacan "Syntex", S. A., controlada por laboratorios de Estados Unidos; "Richardson Merrel", S. A., "Searle" y "Squibb" están en el

mismo caso. Los laboratorios "Ciba de México" son de capital suizo (que tiene en total, más de 38 millones de dólares invertidos en esta rama).

Maquinaria y equipo. Recibió una inversión extranjera de 112 y medio millones de dólares, en 1970. Los Estados Unidos aportaron más de 92 de esos millones. La empresa "John Deere" fabrica maquinaria agrícola, con capital exclusivamente norteamericano.

Aparatos y artículos eléctricos. Con una inversión norteamericana de 166 millones de dólares en 1970 (la IED fue en total de 215 millones). La "General Electric" está controlada por los Estados Unidos. En otras empresas con menos capital, también hay participación norteamericana, no siempre mayoritaria, y hay además presencia de capitales alemanes y holandeses.

Industria automotriz y auxiliar. Reunió, en 1970, 211 millones de dólares invertidos, de los cuales 150 eran norteamericanos. En esta rama las empresas "Ford Motor Co.", "General Motors", "Transportes y Equipos Mexicanos", "Federal Mogul" y "Eaton", son propiedad norteamericana. La compañía "Automex" fue recientemente adquirida por la "Chrysler Corp." de Detroit. Japón tiene invertidos casi diez millones en la industria automotriz, especialmente en la "Nissan Mexicana". Alemania es también un fuerte inversionista, con más de 18 millones invertidos en 1970 en la "Volkswagen".

Computadoras y equipos de oficina. En este sector destacan las empresas Olivetti —italiana—, IBM y NCR —norteamericanas—. Recientemente la International Business Machine anunció que ha invertido cien millones de pesos para iniciar la construcción de una planta en Jalisco. La producción de esta subsidiaria será exportada a cuarenta países, por supuesto con las normas que imponga la matriz norteamericana.

2. Otros problemas: empresas conjuntas, dependencia tecnológica y maquiladoras

Además de los problemas evidentes que significa el hecho de que la inversión extranjera provenga en una gran mayoría de un solo país, existen otros aspectos que se derivan de la presencia del capital transnacional en México. Entre ellos destacan las empresas conjuntas, la dependencia tecnológica y las maquiladoras.

Esas corporaciones no siempre prefieren monopolizar las inversiones en un solo mercado. Actualmente la estrategia de los monopolios es más sutil que en los primeros años del siglo. Para llevar a cabo su política

de máximos beneficios y pocos riesgos, una transnacional puede compartir sus intereses de tres maneras:

a) En una empresa junto con otra transnacional, cuando dos —o más— compañías se unen y comparten el capital;

b) En una empresa "conjunta" con empresarios nativos del país donde se hace la inversión, y

c) En empresas mixtas con los gobiernos de esos países.

El segundo tipo de empresas comunes, o *joint ventures*, como las llaman los ejecutivos norteamericanos, es especialmente conveniente para el capital norteamericano por varias razones. Evita las discrepancias con los gobiernos del país anfitrión, pues las exigencias nacionalistas son acalladas cuando la inversión es compartida por empresarios de ese país. Anula la intervención directa del gobierno norteamericano, al efectuarse operaciones entre empresas comerciales en lugar de hacerlas entre gobiernos, con lo cual evitan a los Estados Unidos cualquier responsabilidad directa. Al realizarse transacciones de apariencia exclusivamente mercantil, se evita todo carácter "político" en esa operación, y se da la impresión de que los intereses de las corporaciones son únicamente económicos. Una ventaja más está en la experiencia de los empresarios nativos del país receptor, que conocen mejor el mercado y suelen tener más habilidad que los extranjeros para administrar la inversión.

La presencia de estos ejecutivos dentro de los cuadros administrativos de una corporación en un país en desarrollo, no significa que la empresa, por ese solo hecho, aportará más beneficios al país que si estuviera controlada sólo por extranjeros. Aunque los ejecutivos nativos tuvieran pretensiones nacionalistas, sus decisiones estarían muy limitadas, pues su puesto dentro de la estructura piramidal de la corporación transnacional nunca es muy significativo. Como señala Hymer:

las subsidiarias de las corporaciones multinacionales se encuentran típicamente entre las corporaciones más grandes en el país en el cual operan, y sus ejecutivos máximos desempeñan un papel influyente en la vida política, social y cultural del país receptor. Sin embargo, estos individuos, cualesquiera que sean sus títulos, ocupan a lo sumo una posición intermedia en las estructuras corporativas y están limitados en su autoridad y horizontes a un nivel menor en la toma de decisiones.⁹

⁹ S. Hymer, *op. cit.*, p. 75.

Cualquiera que sea la proporción del capital extranjero en una empresa de un país atrasado, la dependencia tecnológica es siempre una desventaja más para este país. Aunque existan fuertes restricciones nacionalistas al capital extranjero, la inversión foránea en la tecnología es inevitable si se quiere mantener un ritmo constante de desarrollo industrial. Los procedimientos de fabricación industrial están patentados por las matrices de las corporaciones y las subsidiarias deben pagar por usar esa tecnología. De esta manera, las transnacionales controlan las exportaciones de los países atrasados al ordenar que los productos fabricados bajo una patente determinada sean vendidos sólo dentro del mercado nacional, para que no compitan con las ventas de sus subsidiarias en otros países.

La dependencia tecnológica continuará en tanto los países atrasados no desarrollen su propia investigación científica y no tengan que estar supeditados a las necesidades comerciales de los inversionistas extranjeros. Las corporaciones utilizan los recursos de las naciones atrasadas (México entre ellas) para financiar sus investigaciones particulares que utilizan en su beneficio exclusivo. Los resultados de esta investigación son considerados secretos comerciales por las corporaciones. De esta forma, el desarrollo científico y tecnológico es controlado con un criterio comercial capitalista. Las declaraciones de un importante ejecutivo de una empresa transnacional, son muy significativas:

En 1970 recibimos honorarios en exceso por setenta millones de dólares, principalmente de compañías extranjeras afiliadas, como pago por el constante uso de nuestra tecnología, servicios y *Know-how*. Estos ingresos son una importante fuente para renovar nuestros actuales programas de investigación y desarrollo y representan una contribución significativa en la balanza de pagos norteamericana. Una reducción en estos ingresos reduciría nuestra capacidad para invertir en nuestra investigación y desarrollo (y debo advertir que la investigación es muy costosa actualmente). Debido a la gran importancia que la tecnología tiene para nosotros, no la ponemos a disposición de competidores extranjeros debido a que es de nuestra propiedad y no puede obtenerse en otras fuentes.¹⁰

La importación de tecnología ayuda al desarrollo industrial de países como México, pero al mismo tiempo fortalece la dependencia que nos liga con el capital ex-

¹⁰ F. Perry Wilson, presidente del Consejo de Administración de la Union Carbide Corporation, en *Multinational Corporations*, op. cit., p. 383.

tranjero. Según el subdirector del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, México paga 2 250 millones de pesos anuales por la importación de tecnología. El 90% de las patentes en nuestro país son propiedad de extranjeros y el 80% de la tecnología importada proviene de los Estados Unidos (*Excelsior*, 27 de enero de 1974).

Otro método de las corporaciones para descapitalizar a las naciones en desarrollo, son los "precios de transferencia", que son las cantidades que paga una subsidiaria sobre sus ventas y compras con otra subsidiaria, ambas pertenecientes a la misma empresa matriz.¹¹

Una nueva característica del imperialismo norteamericano, que afecta especialmente a México, es la presencia de las maquiladoras en nuestra frontera norte. La vecindad con los Estados Unidos ha propiciado el establecimiento en los últimos siete años de unas 300 plantas satélites que trabajan simultáneamente con fábricas dentro de territorio norteamericano. Los productos en estas plantas se empiezan a fabricar del lado norteamericano, son enviados a la maquiladora en México para su ensamblaje y acabado y llevados de regreso a territorio estadounidense para su revisión, empaque y distribución final. Así, los empresarios aprovechan el bajo costo de la mano de obra mexicana que es aproximadamente cuatro veces más barata. Las maquiladoras fabrican especialmente productos textiles y equipo y refacciones electrónicas, estos últimos con un 43% del total fabricado en estas plantas.

Las ciudades que reúnen mayor número de maquiladoras son Tijuana y Mexicali, en Baja California. Hasta 1971 las maquiladoras en la frontera se distribuían de la manera como se indica en el siguiente cuadro.¹²

Según una comisión del Senado mexicano, en el último año las maquiladoras aumentaron a 401 y dan empleo a 55 mil mexicanos (*Excelsior*, 27 de octubre de 1973).

La presencia de las maquiladoras no proporciona demasiados beneficios a México. Aunque signifiquen una entrada importante de capital, los obreros mexicanos que trabajan en ellas gastan la mayor parte de su salario en ciudades norteamericanas (algunos estudios

¹¹ Sobre este tema, véase el trabajo de Daniel G. Zuck, James D. Cockcroft y el Rutgers Livingston Transnational Corp. Research Group, "Dependencia Tecnológica: Patentes y Corporaciones Transnacionales en Chile", en *La Cultura en México, Siempre!*, 27 de junio de 1973.

¹² *Congressional Record*, noviembre 4 de 1971.

<i>Ciudad</i>	<i>Número de maquiladoras</i>	<i>Número de trabajadores empleados</i>
Matamoros	33	4 500
Reynosa	4	300
Nuevo Laredo	18	3 200
Piedras Negras	7	600
Ciudad Acuña	2	800
Ciudad Juárez	27	3 100
Palomas	2	100
Agua Prieta	12	600
Nogales	31	3 600
San Luis Río Colorado	2	100
Mexicali	74	6 000
Tecate	13	700
Tijuana	63	5 500
Ensenada	1	20
Torreón	1	80
San Luis Potosí	1	200
Guadalajara	2	1 700
Total	293	31 100

señalan que el 70% de los sueldos regresa a los Estados Unidos). Las maquiladoras, que gozan de varias concesiones oficiales, no hacen reparto de utilidades. Por otra parte, la fuerza de trabajo de los empleados no reporta ninguna utilidad para la producción nacional. En ocasiones los productos fabricados en nuestro territorio y devueltos a las fábricas estadounidenses, regresan a México con una marca norteamericana y con altos precios de venta. Aunque se había dicho que las maquiladoras funcionarían sólo en la frontera, el cuadro anterior muestra que hay plantas de este tipo en lugares del centro del país, como son San Luis Potosí y Guadalajara. En 1972 el Reglamento del Código Aduanero legalizó esta situación y autorizó la presencia de maquiladoras en cualquier sitio del país.

A pesar de las desventajas que tienen para México, se ha anunciado la instalación de nuevas maquiladoras y el aumento de las inversiones norteamericanas en las que ya funcionan. Otro perjuicio que trae la presencia de capital estadounidense en la frontera, es la desventaja con que trabajan los comercios mexicanos en esa zona. Por una parte, los productos (a veces los mismos que son fabricados en las maquiladoras) son más baratos en las ciudades fronterizas norteamericanas que dentro de México. Además, las corporaciones estadounidenses ordenan a sus subsidiarias mexicanas que reduzcan sus operaciones en la frontera, para evitar competir entre ellas mismas.

b) Consecuencias políticas de la inversión norteamericana en México

Además de algunos aspectos económicos ya señalados, la presencia en México de capital extranjero predominantemente norteamericano tiene consecuencias en las actividades políticas y legislativas del país. Entre las manifestaciones de la inversión norteamericana están la presencia de la Colonia Americana en México, la Ley de Inversiones Extranjeras y las actitudes nacionalistas del actual gobierno mexicano.

1. La CAMACO

En los últimos años, el gobierno y los empresarios norteamericanos han desechado la intervención militar como principal alternativa para controlar la situación económica y política en los países latinoamericanos. Las invasiones a Cuba y República Dominicana en la década pasada son ejemplos de una actitud imperialista que ahora resulta ineficaz por ser demasiado obvia y aparatosa. Cuando las transnacionales juzgan que es necesaria la intervención militar, son las fuerzas armadas de los países latinoamericanos las que actúan directamente, como lo demostraron los manejos de la ITT y otras corporaciones en Chile. Por supuesto, las transnacionales prefieren no llegar a estos extremos pues hay métodos más eficaces para hacer prevalecer las costumbres, la política y las inversiones norteamericanas en los pueblos del continente y una de las maneras de infiltración ideológica son las colonias americanas en cada país.

En México los empresarios norteamericanos y sus familias han constituido, desde principios de siglo, la colonia de residentes extranjeros más influyente del país. Un estudio de la *NACLA* se ocupa de las actividades de la Colonia Americana en México¹³ y señala que un aspecto destacado en ésta es la Cámara Americana de Comercio (American Chamber of Commerce of Mexico), que agrupa a las 2 100 principales corporaciones norteamericanas y mexicanas en el país. El sesenta por ciento de sus miembros son empresas mexicanas, ya que entre los industriales nacionales se considera que pertenecer a la cámara es un requisito indispensable para tener relaciones comerciales con los Estados Unidos. El presupuesto de la Cámara Americana

¹³ North American Congress on Latin America, *NACLA*, vol. VIII, núm. 1, enero de 1974.

de Comercio asciende a casi un millón de dólares anuales, de los cuales 240 mil se gastan en los salarios de sus cuarenta empleados.

La cámara aplica la política recomendada por el Memorándum Powell (elaborado por un "experto" de la Cámara Norteamericana de Comercio en 1971) que ante los ataques a la empresa transnacional sugería campañas de propaganda y convencimiento en defensa del sistema de libre empresa. Esta misma política es desarrollada por grupos como el Council of the Americas, según mencionamos antes.

Los voceros de la cámara se esfuerzan por insistir que ni su agrupación ni las empresas por ella representadas tienen ambiciones políticas e insisten en la soberanía del Estado mexicano, pero desarrollan campañas de propaganda con una intención claramente política. Aunque el vicepresidente de la cámara, Rudolph Wichtrich, ha asegurado que "las transnacionales no ejercerán presión política en México" (*Excelsior*, 11 de noviembre, 1973), este organismo publica constantemente folletos sobre la ventaja de las inversiones norteamericanas en México. Entre las funciones de "relaciones públicas" de la cámara, está la distribución de informaciones a los periódicos mexicanos y la organización de seminarios acerca de la inversión extranjera. Recientemente fueron iniciados cursos para obreros de las empresas miembros de la cámara. *NACLA*, en su estudio citado, señala que a estos trabajadores les ha sido distribuido un panfleto con una versión "popular" de la historia de los Estados Unidos.

Los dirigentes de la CAMACO se han constituido frente al gobierno de México en un importante grupo de presión, que opina no sólo sobre problemas coyunturales, sino presenta posiciones bien definidas sobre las ventajas del sistema capitalista. Como declaró un miembro de su cuerpo directivo: "La gente está preguntando. Es hora de hablar de ello, de mostrar lo que la empresa privada hace... el problema principal no es la inversión extranjera, sino la sobrevivencia del sistema de libre empresa."

Así, la cámara tiene relaciones con agrupaciones similares en otros países y con la Cámara de Comercio de Estados Unidos. Sus vínculos con el gobierno norteamericano son también estrechos, los principales funcionarios de la embajada norteamericana en México son también dirigentes honorarios de la cámara y algunos funcionarios del gobierno mexicano trabajan en colaboración con ella. Las relaciones que ya existen entre el gobierno mexicano y los empresarios estadouni-

denses, se perfeccionarán con el establecimiento de una "Cámara de Comercio Mexicana-Norteamericana" en la ciudad de Washington, en la cual estarán representados banqueros e industriales de ambos países.

Pese a algunas alteraciones en la estabilidad política del país, la inversión norteamericana en México no ha decrecido. Según el exembajador Robert McBride, en 1973 la inversión estadounidense se mantuvo entre 1 600 y 1 800 millones de pesos (*Excelsior*, 30 de noviembre de 1973). El Consejero Económico de la Cámara, Redvers Opie, afirmó que en 1972 las inversiones directas en México fueron por 215 millones de dólares, de los cuales del 70 a 80% fueron norteamericanos, "lo importante —dice— es que las inversiones en México no han disminuido... está desapareciendo la intranquilidad por la situación que existía" (*Excelsior*, 17 de enero de 1974).

Invertir en México resulta particularmente atractivo para los empresarios extranjeros. Además de las razones por las cuales las transnacionales actúan en países distintos del de su matriz, éstas vienen a México para aprovechar otras ventajas, según señala un informe de la embajada norteamericana:

Con una efectividad creciente, las actividades comerciales que se realizan en México en lugar de otros países industriales, permiten a los posibles exportadores norteamericanos aprovechar completamente las ventajas que la situación actual hace posibles: a) precios de pago sin competencia, debido entre otras cosas a los recientes ajustes monetarios; b) rápida entrega de equipo y partes de repuesto, en vista de la cercanía geográfica y la facilidad para transportes; c) financiamiento competitivo a través de los diversos programas del Eximbank y los numerosos bancos norteamericanos con negocios y experiencia en México; d) lo bien conocidos que son los productos, negocios, procedimientos y cultura norteamericanos; y e) la gran facilidad de muchos hombres de negocios norteamericanos para hablar el idioma español.¹⁴

2. La ley de inversiones extranjeras

La necesidad de establecer las reglas del juego necesarias para los capitalistas foráneos del país, llevó al gobierno mexicano a aprobar en marzo de 1973 la "Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera". Los voceros oficiales afirmaron

¹⁴ Informe de la embajada norteamericana en *Economic Trends*, del Departamento de Comercio de Estados Unidos, abril 2 de 1973, p. 7.

que la ley sería un instrumento efectivo para controlar las inversiones de capital extranjero y dar a la economía mexicana un carácter nacionalista, pero sus consecuencias demuestran lo contrario. Además, esta ley no es muy distinta de un Decreto sobre Inversiones Extranjeras que existe desde 1944. El gobierno de México no es el único que ha intentado controlar la inversión norteamericana y los empresarios estadounidenses no se oponen a que los países anfitriones señalen las normas para la inversión. El mismo presidente norteamericano, Richard Nixon, ha pedido que los países que reciben inversiones norteamericanas fijen las "reglas del juego" para ejercer un control mínimo y ocasional sobre el capital de Estados Unidos (*Excelsior*, 22 de marzo de 1973).

La ley de inversiones extranjeras responde a la necesidad de contar con un código para las relaciones entre el gobierno mexicano y las corporaciones transnacionales, que asegure a éstas no estar supeditadas a eventuales vaivenes de la política mexicana. Además, la ley sirve al gobierno y a los empresarios mexicanos para aparentar una posición nacionalista, como lo han hecho en múltiples declaraciones. Gracias a la ley, son acalladas por un tiempo las protestas de quienes exigen un mayor control sobre la inversión foránea y el Estado se justifica y, de esta manera, se fortalece, mientras que por otra parte se eliminan muchos de los ataques a la empresa extranjera y ésta puede invertir con mayor tranquilidad.

El artículo cuarto de la ley señala que algunas actividades "están reservadas de manera exclusiva al Estado": el petróleo y demás hidrocarburos, la petroquímica básica, la explotación de materiales radiactivos, la minería en los casos que señale la ley de la materia, la electricidad, los ferrocarriles, las comunicaciones tele y radiotelegráficas y otras que fijan leyes específicas. Sin embargo, como señalamos anteriormente, hay inversiones extranjeras, aunque en pequeños porcentajes, en áreas como la electricidad y el petróleo.

En el artículo quinto de la citada ley se establecen porcentajes máximos para la participación de capital extranjero en diferentes actividades: 49 y 34% para la explotación y aprovechamiento de sustancias minerales; 40% en productos secundarios de la industria petroquímica y en fabricación de componentes de vehículos automotores, y 49% cuando no haya disposiciones que exijan un porcentaje determinado. Sin embargo, señalan los artículos 5o. y 12o. de la ley, estos porcentajes pueden ser aumentados o disminuidos por una "Comi-

sión Nacional de Inversiones Extranjeras" cuando a juicio de ésta sea conveniente para la economía del país. La comisión está integrada por siete secretarios de Estado y un secretario designado por el presidente de la República.

Desde un punto de vista estricto, la ley sería beneficiosa para el país, pero existen pocas posibilidades de que sea aplicada y respetada. El punto más débil que tiene son los porcentajes de participación máxima del capital externo, que no acatan las transnacionales. Según un informe del Banco de Comercio Exterior, "en muchas empresas, pese a lo establecido por la legislación vigente, el control exterior sobrepasaba el 49% de las acciones" (*Excelsior*, 5 de noviembre de 1972). En palabras del economista Alfredo Chavero, a pesar de la ley que dispone 51% de capital nacional en empresas mixtas, "las asambleas de los consejos de administración se llevan en inglés y los puestos de mando están en manos de extraños" (*Excelsior*, 17 de noviembre de 1972).

Más que al país, la ley tendería a beneficiar al capital de los inversionistas mexicanos, a quienes daría privilegios sobre los extranjeros. Sin embargo, las diferencias entre el capital nacional y el extranjero en las empresas conjuntas, son cada día más imprecisas debido a los prestanombres y a las cada vez más estrechas relaciones entre inversionistas mexicanos y extranjeros.

La existencia de prestanombres en México es bien conocida aunque se saben pocos datos específicos. Un representante de la Barra de Abogados demandó hace poco a la Suprema Corte que interviniera el trabajo de varios bufetes de abogados extranjeros, que actúan en México como representantes de las multinacionales. Entre estos bufetes están los de Jacobo Adler Stern, Sidney K. Adler, Beker, Botts, Miranda, Stantamarina & Stete, Brashman, Ringe y 17 más. También hay despachos de contadores que realizan las mismas funciones como intermediarios, entre ellos los de Brice Waterhouse & Co., Arthur Anderson & Co., Peat Marwick & Mitchell, y otros más (*Excelsior*, 11 de noviembre de 1972).

La satisfacción de los empresarios norteamericanos por la nueva ley sobre inversiones extranjeras ha sido reiterada por sus voceros. Cuando aún era embajador, McBride dijo que no han existido "fricciones" entre los dos gobiernos por las nuevas "reglas del juego" a la inversión y que los norteamericanos han visto que esta ley "tendrá resultados positivos a largo plazo". Por su parte, el presidente de la CAMACO, George B. Blake, manifestó que "las multinacionales aceptan de buena

gana la legislación dirigida a atraer inversión extranjera" (*Excélsior*, 30 de noviembre y 27 de octubre de 1973).

3. *La política nacionalista*

Ante las inversiones norteamericanas, las actitudes de los funcionarios del gobierno mexicano no han sido siempre muy congruentes. Mientras algunos funcionarios exigen mayores restricciones al capital foráneo ("Las transnacionales son agentes del Colonialismo", dijo el secretario del Trabajo Porfirio Muñoz Ledo el 8 de junio de 1973), otros aclaran que el gobierno no pretende eliminar ese tipo de inversiones. Las invitaciones más entusiastas al capital extranjero han sido las del actual secretario de Industria y Comercio, José Campillo Sainz, quien afirmó que la ley sobre inversiones extranjeras "es muy flexible" y ni ésta ni la Ley de Transferencia de Tecnología "tienen un carácter restrictivo, su propósito es simplemente selectivo".

Nuestra ley —dijo el secretario de la SIC— es una ley flexible que nos permite recibir el capital extranjero siempre y cuando sea conveniente a los intereses del país y venga a coadyuvar con nosotros y no a subordinarnos... las leyes... no perciben ningún propósito de hostilidad, de restricción sino un pro-

pósito de *desarrollo dependiente* en las mejores condiciones para el país (*Excélsior*, 25 de enero de 1974, cursivo nuestro).

Como se ha visto, las concesiones y las leyes que el gobierno mexicano ha expedido recientemente no son sino mecanismos para disimular y proteger la presencia de las transnacionales y, así, la permanencia del imperialismo. No en balde los representantes de las transnacionales en México afirman que "aceptan de buena gana" las disposiciones que regulan su actuación, ya que han demostrado su capacidad para adaptarse a las condiciones del nacionalismo populista que promueve el Estado mexicano.

El nacionalismo oficial tiende a proteger, más que a la economía del país, la estabilidad de las empresas privadas mexicanas. Los ataques —tenues y a veces desmentidos— contra las corporaciones transnacionales, tienen el propósito de asegurar la hegemonía de la inversión privada nacional; o sea, la producción capitalista interna, lo cual representa el fortalecimiento indirecto de las corporaciones transnacionales. De esta manera, se completa el ciclo de la dependencia en México.

Las angustias y sobresaltos producidos por la llamada "etapa del despegue" han quedado atrás. Actualmente, México es un país "in"-dependiente.