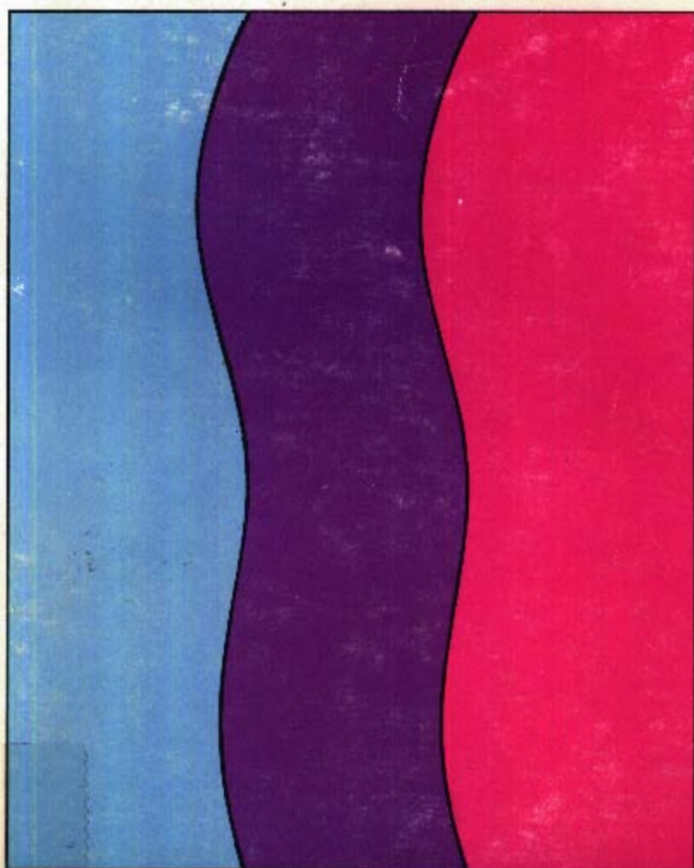


ANTOLOGÍA

José Luis Ceceña Gámez



NUESTROS MAESTROS

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS



José Luis Ceceña Gámez

Antología

UNAM Coordinación de
Humanidades

IIEC Instituto de Investigaciones
Económicas

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. José Sarukhán Kérmez

Rector

Dr. Salvador Malo Álvarez

Secretario General

Mtro. Julio Labastida Martín del Campo

Coordinador de Humanidades

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Lic. Benito Rey Romay

Director

Dr. José Luis Rangel Díaz

Secretario Académico

Lic. Víctor Manuel Bernal Sahagún

Secretario Técnico

María Dolores de la Peña

Jefa del Departamento de Ediciones

Edición al cuidado de Presentación Pinero

© Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Primera edición: 1992

ISBN 968-36-1914-2

Derechos reservados conforme a la ley

Impreso y hecho en México

Printed and made in Mexico

Índice

Presentación	7
PRIMERA PARTE: Libros	
Las inversiones norteamericanas en nuestro país	17
SEGUNDA PARTE: Libros colectivos	
Política en materia de inversión extranjera.	
Estímulos y garantías. Limitaciones y condiciones	33
Capital monopolista e inversión extranjera	57
La problemática de la industrialización	68
TERCERA PARTE: Folletos	
La inversión extranjera en las industrias de aceites y grasas vegetales, jabones y detergentes	115
Inversión extranjera en la minería mexicana	137
CUARTA PARTE: Artículos en revistas especializadas	
Desarrollo económico de la China Popular	159
Reflexiones sobre el capitalismo de Estado	183
Relaciones económicas México-Estados Unidos	201
La política económica de Reagan.	
Reflexiones sobre la reaganomía y el Tercer Mundo	208
La economía contemporánea de Estados Unidos y su influencia en el Tercer Mundo	215
Estados Unidos y la “nueva política económica” de Nixon	235
La crisis del dólar	241
La crisis monetaria y el Tercer Mundo	247
Sistemas monetarios y problemas financieros de hoy	251

QUINTA PARTE: **Revistas de amplia circulación**

Los monopolios se reparten el mundo	259
El Pentágono: ¿un poder o un instrumento?	265
La guerra de Vietnam y la prosperidad de Estados Unidos	269
La trampa de la ayuda exterior, instrumento de dos filos	273
Pasemos revista a los dominios de la inversión extranjera	277
1965 fue Jauja para el mundo del monopolio	282
México, saturado de inversión extranjera	286
Si no mexicanizamos la industria, nos devoran: de las 311 empresas de mayor importancia en el país, 132 están bajo control extranjero	290
La Banca, un negocio dinámico y fabuloso	294
Los beneficios de la banca privada y la nacionalización	298
El discutido Grupo Monterrey	303
¿Responde la Universidad a sus deberes con México?	308
La juventud quiere actuar ahora mismo	312
El peligro de una reforma regresiva en la educación de los mexicanos	316
 SEXTA PARTE: Entrevistas	
La devaluación del peso, <i>por Rosa Castro</i>	323

Presentación

El estudio sistemático y detallado de la economía mexicana es relativamente reciente. En la década de los cuarenta en que emerge el Fondo de Cultura Económica (se funda en 1937), las publicaciones especializadas con que inicia sus actividades eran traducciones de libros referentes al debate de las diversas corrientes teóricas dentro de la ciencia económica, que sin duda fueron un soporte de gran valía en la formación de los economistas mexicanos, pero que muestran, por su contenido, la incipiente y las carencias en la cultura económica del país, aunque por el ritmo y la diversidad de sus publicaciones evidencian, también, la avidez por contar con mayores elementos para emprender el estudio de la realidad nacional e internacional.

Las primeras aproximaciones al conocimiento específico de las características, determinaciones y perspectivas de la economía de nuestro país surgen en la década siguiente —hace sólo cuarenta años—, pero se circunscriben tímidamente a la aprehensión monográfica de la situación de algunos estados de la República o de casos particulares de empresas importantes como Ferrocarriles Nacionales de México.

Las dos décadas posteriores al régimen cardenista, 1940-1960, aunque con pocos resultados visibles, constituyeron el espacio de formación y maduración de investigaciones que afloraron aproximadamente a partir de 1960.

Sin embargo, a pesar de este necesario periodo de reflexión y maduración, el debate sobre los principales problemas económicos del país era intenso y apasionado. La amplia y decidida participación en las reformas económicas de Cárdenas y la contrarreforma impulsada a partir de 1940, propició el compromiso activo de los economistas en la búsqueda de soluciones y alternativas acerca del rumbo y carácter del desarrollo económico de México.

Los economistas que se formaron en esta época fueron objeto de una doble interpelación: por un lado, se encontraban ante la exigencia de de-

sarrollar análisis profundos y sistemáticos sobre las especificidades del desenvolvimiento económico de México y su articulación con el entorno mundial, desechando las soluciones fáciles y generalizadoras importadas, a través de las traducciones, de latitudes con características distintas a las nuestras y, en muchos aspectos, contradictorias; y por el otro, la propia marcha del proceso económico y el ritmo con el que se sucedían los cambios —políticos y estructurales— exigía una presencia constante en las discusiones acerca de la política económica y sus mecanismos.

En la obra de José Luis Ceceña se observan claramente estas dos líneas de trabajo. Su participación activa en el debate público durante más de 15 años de labor periodística, ha sido recogida principalmente en la revista *Siempre!* y en el periódico *Excélsior*, y su producción académica correspondiente al desarrollo de investigaciones de mayor profundidad se encuentra en libros y revistas especializadas. Su trabajo académico y profesional, dado que durante muchos años y de diversas maneras contribuyó a la formación de economistas con un enfoque científico y crítico, trasciende su obra escrita y, aunque ese aspecto rebasa los límites de este trabajo, quede patente nuestro reconocimiento.

Labor periodística

Como atento y estudioso exponente de los problemas económicos, inauguró un estilo periodístico en el que las opiniones vertidas no apelaban a la confianza del lector sino a la comprobación estadística y documental que era aportada con abrumadora contundencia. La variedad de las temáticas tratadas y la secuencia de las mismas, en realidad representa un excelente material para la reconstrucción de la historia económica del país y del mosaico de posiciones e intereses en torno a las directrices y criterios de la política económica y sus alternativas.

Los temas de mayor recurrencia en su obra periodística, sobre los cuales reproduciremos sólo algunos artículos en el quinto apartado de esta *Antología*, son los que conciernen a la extranjerización de la planta productiva, la expansión y balance de actividades de las grandes transnacionales, las vicisitudes del desarrollo económico nacional, los desajustes monetarios nacionales e internacionales, la economía de guerra y las experiencias en la construcción del socialismo.

Investigación y labor académica

Dentro del análisis de la problemática económica de México destacan las investigaciones realizadas sobre las determinaciones estructurales, económicas y políticas del proceso de industrialización y, en correspondencia, sobre los grupos de poder económico y sus redes de integración internacional. El control del proceso económico en México por parte de las grandes empresas transnacionales y el sometimiento de la vida económica, política y cultural del país a los intereses del capital extranjero, en detrimento de la soberanía nacional y de la posibilidad de emprender el desarrollo sobre bases menos ajenas y excluyentes y más comprometidas con la problemática de las clases trabajadoras, ha sido hasta hoy preocupación central en las investigaciones realizadas por el licenciado Ceceña Gámez.

Seguramente la obra de mayor importancia entre sus publicaciones ha sido *El capital monopolista y la economía mexicana*, editada en 1963, que se convirtió en un clásico para el estudio de las inversiones extranjeras en México. La investigación que recoge esta obra fue la primera en su género y constituyó la base de diversos estudios posteriores sobre la misma temática. Su contenido, auténticamente explosivo, refiere la importancia y el carácter de las inversiones extranjeras en México, el dominio directo e indirecto que ejerce el capital extranjero sobre los recursos económicos del país y los vínculos de los grupos de poder extranjeros con la burguesía nacional. El grado de detalle con que se logra definir a los grupos de poder y las redes de su control sobre la economía es sorprendente, considerando el carácter pionero de este estudio y además el carácter confidencial de la información obtenida.

Con base en esta primera investigación, se realizaron dos más posteriormente. La primera, *México en la órbita imperial*, publicada en 1970, es una profundización del estudio sobre el dominio de la economía mexicana por el capital extranjero, su relevancia en las diferentes ramas de actividad económica y su grado de determinación acerca del rumbo y carácter de la economía del país. La segunda, *El imperio del dólar*, publicada en 1972, analiza la problemática de la economía estadounidense, el origen y desarrollo de los grupos o supergrupos de poder económico y su expansión en el mundo, particularizando aquella que se dirige a otros países desarrollados.

Además de los tres libros mencionados, que representan el núcleo fundamental de la obra del maestro, existe una serie de ensayos, estudios de caso, prólogos de libros, artículos y comentarios cuya dispersión ha

hecho ver la conveniencia de reunirlos en esta *Antología*.

A pesar del tiempo transcurrido desde que fueron escritos muchos de los textos seleccionados, las opiniones y juicios vertidos en ellos acerca de las devaluaciones, las inversiones extranjeras, la industrialización, la dependencia y el imperialismo, entre otros, conservan plena vigencia, así como su enérgica condena a las lacras que lesionan los intereses del pueblo trabajador y a las concesiones que se otorgan sobre la soberanía nacional.

Los materiales que integran esta *Antología* han sido agrupados de la siguiente forma: libros individuales; participación en libros colectivos; folletos; artículos en revistas especializadas, artículos en revistas de amplia circulación y entrevistas.

Libros

Sus libros *México en la órbita imperial* y *El imperio del dólar* son objeto de constantes reimpresiones y es por ello que no se consideró necesario incluir aquí ninguna de sus partes. En cambio, de su primer libro —y tesis profesional— *El capital monopolista y la economía mexicana*, del que fue publicado solamente un tiraje, se reproduce un extracto que bajo el título “Las inversiones norteamericanas en nuestro país” apareció en un suplemento de la revista *Siempre!* en mayo de 1962.

Libros colectivos

Un segundo apartado comprende su participación en tres libros colectivos. El primero de ellos es un número especial de *Investigación Económica* que reúne las ponencias presentadas en los Cursos de Invierno de 1957, de la entonces Escuela Nacional de Economía.

La ponencia presentada por el maestro Ceceña Gámez, “Política en materia de inversión extranjera”, además de analizar la importancia cuantitativa y cualitativa de la inversión extranjera en México llama la atención sobre aspectos poco conocidos, como es la intromisión extranjera en el ramo de la publicidad, en el de la contabilidad y en los despachos de abogados. Poco se había reparado en estos aspectos hasta entonces y, sobre todo, no se contaba con una percepción clara de la manera como esos rubros complementan y apoyan las actividades —frecuentemente ilícitas— desarrolladas por las empresas extranjeras.

En este mismo ensayo se explica cómo, a través de la forma en que

operan, las empresas extranjeras establecidas en el país afectaban negativamente el comercio exterior y la obtención de créditos externos, entre otros; todo ello, aunado a la política belicista de Estados Unidos, estaba consumando la ocupación económica de México, el desplazamiento de los empresarios nacionales y la subordinación económica y política del país a los centros financieros extranjeros, principalmente estadounidenses.

Ante tales hechos, ya en esa época (1955) el licenciado Ceceña destacaba la necesidad de una política que asegurara a los mexicanos el control y manejo de las ramas económicas básicas y que convirtiera al capital extranjero en elemento complementario de la actividad económica nacional; destacaba la necesidad de formular una legislación específica al respecto, enmarcada dentro de un programa de desarrollo integral con un carácter realista pero, también, profundamente nacionalista. Sólo quince años más tarde, bajo el gobierno de Luis Echeverría, se expide una ley que apuntaba en esa dirección; sin embargo, como es de todos conocido, en 1989 nuevamente se invierte el rumbo con la expedición del Reglamento de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.

El segundo de estos libros, *Política mexicana sobre inversiones extranjeras*, surgió de las actividades del Seminario de Teoría del Desarrollo del Instituto de Investigaciones Económicas, a raíz de la promulgación de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera (1973).

En esa circunstancia se pidió al maestro Ceceña que tratara el problema general de la inversión extranjera, sin referirse específicamente a México. Su intervención, que aquí reproducimos, constituyó el primer capítulo de la obra y en él se caracteriza a la inversión extranjera como un fenómeno histórico que corresponde al surgimiento y expansión del capitalismo monopolista.

En ocasión del Cincuentenario de la Autonomía de la UNAM, esta institución organizó —entre otros eventos— un ciclo de conferencias sobre *La Universidad Nacional y los problemas nacionales*. Dentro de este ciclo, correspondió al maestro Ceceña ocuparse del análisis de la economía nacional con la ponencia “La problemática de la industrialización”. Este trabajo, en el que se examina el desarrollo industrial y las políticas de industrialización seguidas en el país en el periodo 1940-1978, forma parte de una publicación de varios tomos, poco difundida fuera de la UNAM. Así pues, por ser uno de los ensayos menos conocidos y por considerar la relevancia del tema y la proyección actual del análisis y recomendaciones planteados, dicho texto no podía faltar en esta *Antología*.

Folletos

Como muestra de su paso por la Cámara Nacional de la Industria de Transformación en la década de los cincuenta, se conserva una serie de folletos acerca de la importancia y carácter de la inversión extranjera en diferentes ramas de la actividad industrial del país. De ellos se han seleccionado dos de particular importancia, bien por ocuparse de un sector fundamental para el crecimiento y desarrollo industrial, como es el caso de la minería, o bien por referir, muy elocuentemente, las relaciones de competencia que se establecen entre los capitales nacional y extranjero, el carácter corrosivo que deviene de una competencia tan desigual y las secuelas desnacionalizadoras que conducen incluso a la modificación en los patrones de consumo, como es el caso de la industria de aceites, jabones y detergentes.

Artículos en revistas especializadas

Dentro de este rubro se revisaron los artículos publicados en los órganos oficiales de las dos dependencias universitarias en las que el licenciado José Luis Ceceña ha trabajado durante más de 35 años y en las que ocupó el cargo de Director, esto es, *Investigación Económica*, de la Facultad de Economía, y *Problemas del Desarrollo*, del Instituto de Investigaciones Económicas.

De *Investigación Económica* hemos elegido “Desarrollo económico de la China Popular”. En 1956 el maestro formó parte, junto con un pequeño grupo de destacados intelectuales, de una de las primeras delegaciones mexicanas invitadas por el gobierno de China Popular a conocer ese país. De este su primer viaje a China —que se prolongó por espacio de seis semanas— surgió una interesante conferencia dictada durante los Cursos de Invierno de 1957 en la entonces Escuela Nacional de Economía. En vista de la gran inquietud que se vive actualmente por los acontecimientos en el mundo socialista, resulta de especial interés reproducir este trabajo en el que se plasman observaciones y vivencias del momento en que se superaba en ese país el periodo de “reconstrucción económica” y se iniciaba el “periodo de transición” (1953), intentando transformar el carácter agropecuario y semifeudal de la economía China para convertirla en una economía efectivamente socialista.

De *Problemas del Desarrollo* se hizo una selección más amplia que com-

prende ocho artículos. El primero de ellos, escrito a fines de 1970, versa sobre el capitalismo de Estado, entendido como “la fusión de la oligarquía financiera con el Estado, que convierte a éste en una fuerza al servicio de los intereses monopolistas”. Tres más —aparecidos bajo el rubro Opiniones y Comentarios— son fruto de sus preocupaciones en torno al poder ejercido por Estados Unidos sobre la economía de los países subdesarrollados: “Los EUA y la nueva política económica de Nixon” (1972) permite apreciar la manera como la crisis económica y social de Estados Unidos se extendía a todo el mundo capitalista; “Relaciones económicas México-EUA. Mercado común de América del Norte” (1980), aborda un tema que ahora, a una década de distancia, se ha convertido en uno de los puntos de definición más importantes sobre la orientación y el carácter del desarrollo de México; “Reflexiones sobre la reaganomía y el Tercer Mundo” (1984) analiza la política seguida por el presidente Reagan como base para el rescate, ampliación y profundización de la hegemonía estadounidense en escala mundial por parte de los grupos más conservadores e imperialistas de ese país, con la consabida imposición de cargas más severas a los países económicamente débiles.

Un artículo de mayor profundidad sobre la misma temática, “La economía contemporánea de EUA y su influencia en el Tercer Mundo” (1984), alerta sobre el creciente poder de las empresas transnacionales y sobre las consecuencias para la economía mundial de un fenómeno que ahora ha adquirido proporciones mayúsculas: el déficit presupuestal estadounidense.

Reflejo de su experiencia de más de treinta años como maestro de Teoría Monetaria y del Crédito son los tres restantes artículos de *Problemas del Desarrollo* relativos al análisis de las causas y consecuencias de la crisis monetaria internacional a lo largo de la década de los setenta, fuertemente marcada por acontecimientos en este terreno.

Artículos en revistas de amplia circulación

De los artículos publicados en la revista *Siempre!* han sido seleccionados aquellos que responden, desde su momento, a problemáticas actuales tales como la reprivatización de la Banca, la apertura indiscriminada del país a las inversiones extranjeras, la política imperialista del gobierno estadounidense, la relación entre Universidad y sociedad, y las bases y criterios para una reforma universitaria emancipadora. La reunión de todos los artículos periodísticos del maestro Ceceña conformaría por sí sola un

volumen aparte; no obstante, de conformidad con los objetivos perseguidos por esta *Antología*, ha sido necesario efectuar un enorme esfuerzo de selección.

Entrevistas

Para finalizar hemos escogido una entrevista que le hiciera la revista *Siempre!* a raíz de la devaluación de 1954. En medio de la confusión creada por las declaraciones poco convincentes de las autoridades hacendarias del país, la voz del maestro Ceceña se levantó criticando enérgicamente la medida que acababa de adoptarse, clarificando su contenido y expresando su preocupación por las repercusiones que tendría en la economía nacional y, en especial, por la forma en que afectaría los intereses de las grandes mayorías de la población. Desde luego no faltaron sus recomendaciones para evitar que el peso de la devaluación gravitara aún más sobre los sectores populares y para asegurar la continuación del desarrollo económico del país.

Con esta recopilación intentamos reunir la parte medular de la obra de José Luis Ceceña Gámez, excepto aquella contenida en sus libros, como una contribución al estudio de los grandes problemas nacionales. Ninguna duda cabe acerca de la trascendencia que tuvieron en su momento los planteamientos aquí reunidos, ni de la vigencia que conserva lo esencial de su obra hasta nuestros días. Los estudiosos de los problemas económicos contemporáneos de nuestro país encontrarán en esta *Antología* una gran riqueza de elementos analíticos y metodológicos, así como un seguimiento, a lo largo de más de treinta años, de los problemas fundamentales que caracterizan nuestro difícil camino hacia el desarrollo.

Ana Esther Ceceña Martorella
Alma Chapoy Bonifaz

PRIMERA PARTE

Libros



Las inversiones norteamericanas en nuestro país*

1. La estructura monopolista de Estados Unidos

La economía de Estados Unidos tiene marcadas características monopolistas. La gran empresa es la unidad económica típica de la época actual de la Unión Americana. Grupos de dos, tres o cuatro grandes empresas dominan las actividades más importantes. Este dominio se debe no a que no existan otras empresas operando en cada actividad, sino a la gran magnitud del “pequeño grupo” en el conjunto de las operaciones de cada rama económica. Se puede decir que la economía de Estados Unidos está caracterizada por concentraciones de gigantes en cada actividad importantes.

Las cien empresas mayores. Una centena de empresas forman la columna vertebral de la economía de Estados Unidos. Estas empresas son el factor dominante en la Banca, los grupos, la industria, los transportes, electricidad y el comercio. Los recursos totales de las cien empresas mayores alcanzan la fabulosa cifra de 311 895 millones de dólares. Atendiendo al tipo de actividad, las cien mayores se agrupan como se muestra en el cuadro de la página siguiente.

La importancia que tiene el sector financiero en el conjunto es incontestable. Casi la mitad de las *cien* son instituciones financieras, 23 son bancos y 17 compañías de seguros. En conjunto manejan 163 515 millones de dólares, o sea *más de la mitad de los recursos de las cien mayores*. Este hecho tiene una importancia muy grande en la operación de la economía de Estados Unidos y en la concentración económica a que se ha llegado, como lo destacaremos en el curso de esta investigación.

* Extractos del libro *El capital monopolista y la economía mexicana*, publicados en La Cultura en México, Suplemento de *Siempre!*, 30 de mayo de 1962.

Giro	Recursos		%
	Núm. de empresas	Millones de dólares	
Finanzas	40	163 515	52
Bancos	23	78 903	25
Seguros	17	84 612	27
Industrias	38	91 519	29
Servicios públicos	21	54 657	18
Teléfonos	2	23 736	8
Electricidad y gas	12	17 549	6
Ferrocarriles	7	13 372	4
Comercio	1	2 204	1
Total	100	311 895	100

El sector industrial ocupa el segundo lugar en importancia, correspondiéndole 38 empresas con algo más de 91 mil millones de dólares de recursos. De esta suerte, dentro de las cien mayores, las grandes empresas industriales manejan *más de la cuarta parte* de los recursos totales.

Los recursos públicos como electricidad, gas, teléfonos y ferrocarriles tienen también un distinguido lugar entre las *cien mayores*, correspondiéndoles cerca de 35 mil millones de dólares, que representan el 18% del total de los recursos del “grupo de gigantes”.

Finalmente, entre las cien mayores figura una empresa comercial, Sears Roebuck & Co., con más de 2 mil millones de dólares de recursos, que representan el 1% del total.

Dada la importancia de las *cien mayores* consideramos de interés insertar la lista completa de ellas, con la indicación de su giro y los principales datos de sus operaciones.

Concentración de las actividades más importantes

Después de esta visión general sobre las grandes empresas de Estados Unidos, veamos cuál es la situación que priva en un grupo seleccionado de las ramas más importantes de la economía. Serán objeto de nuestro estudio las siguientes actividades:

Sector financiero

Bancos, seguros y sociedades de inversión.

Sector industrial

Automóviles
Hierro y acero
Petróleo
Industria química
Manufacturas eléctricas
Maquinaria y equipo
Implementos agrícolas
Industria alimentaria
Fabricación de llantas
Producción de aviones y partes
Industria minero-metalúrgica

Servicios

Electricidad y gas
Ferrocarriles

Concentración bancaria

La concentración económica en el sector bancario es muy alta, observándose una clara tendencia ascendente. En sus líneas esenciales, la situación que prevalece en este importante sector, que maneja el grueso de los recursos líquidos de la sociedad de Estados Unidos, es la siguiente:

En 1960 operaron en total 6 233 bancos de depósito. Los recursos totales de esos bancos alcanzaron la cifra de 243 423 millones de dólares y los depósitos que manejaron fueron de 219 011 millones; las utilidades netas obtenidas se elevaron a 1 257 millones de dólares.

El grueso de esos enormes recursos y depósitos, sin embargo, es manejado por un pequeño grupo de grandes bancos, que desempeñan un papel decisivo en el control de los recursos financieros de la nación. Así, los 25 bancos mayores, todos ellos con recursos superiores a los mil millones de dólares, manejan en conjunto 81 000 millones de dólares, lo que representa el 33% de la totalidad de los recursos de la Banca de Depósito. Estos 25 bancos mayores obtuvieron utilidades por valor de 702 millones de dólares, que representaron *el 56% de las utilidades totales de*

los bancos, lo que quiere decir que sólo 25 bancos, o sea el 0.4% del total, manejan la *tercera parte de los recursos bancarios del país y obtienen más de la mitad de las utilidades.*

Si ascendemos más en la escala de los grandes bancos, encontramos que los *cinco* de la cúspide manejan 38 800 millones de dólares o sea *el 16% de los recursos totales del sistema.* Esto quiere decir que el *0.1% de los bancos controlan la sexta parte de los recursos totales de los bancos comerciales del país.* En cuanto a las utilidades, estos cinco gigantes bancarios alcanzan la cifra de 334 millones, lo que representa el 26% de los beneficios totales del sistema. Las altas utilidades obtenidas son resultado de la potencia económica y revelan el objetivo de la expansión: incrementar el lucro al máximo. Los cinco bancos mayores son los siguientes:

Rango	Nombre	Recursos (millones de dólares)	Depósitos (millones de dólares)	Utilidades
1	Bank of America N.T. & S.A. (San Fco.)	11 942	10 806	93
2	Chase Manhattan Bank (Nueva York)	9 260	8 143	74
3	First National City Bank (Nueva York)	8 668	7 641	74
4	Chemical Bank New York Trust (Nueva York)	4 540	3 898	41
5	Morgan Guaranty Trust, Co. (Nueva York)	4 424	3 646	52
	Total	38 834	34 134	334

2. Las 100 empresas mayores de Estados Unidos en 1960

Rango	Empresa	Recursos (millones de dólares)	Giro
1.	American Telephone & Telegraph Co.....	22 558	Teléfonos
2.	Metropolitan Life Ins. Co.....	17 931	Seguros
3.	Prudential Life of American.....	16 551	Seguros
4.	Bank of America (San Fco.).....	11 942	Banco
5.	Standard Oil (N.J.).....	10 090	Petróleo
6.	Equitable Life Assurance (N.Y.).....	10 039	Seguros
7.	Chase Manhattan Bank (N.Y.).....	9 260	Banco
8.	First National City Bank of N.Y.....	8 832	Banco

Rango	Empresa	Recursos (millones de dólares)	Giro
9.	General Motors.....	8 553	Autos
10.	New York Life (N.Y.).....	7 158	Seguros
11.	John Hancock Mutual (Boston).....	6 127	Seguros
12.	U.S. Steel Corp.....	4 781	Hierro y acero
13.	Chemical Bank New York Trust (N.Y.).....	4 540	Banco
14.	Morgan Guaranty Trust (N.Y.).....	4 424	Banco
15.	North Western Mutual (Milwaukee).....	4 198	Seguros
16.	General Electric.....	4 198	Manuf. eléct.
17.	Ford Motor Co.....	4 032	Autos
18.	Aetna (Hartford).....	4 031	Seguros
19.	Manufacturers Trust (N.Y.).....	3 974	Banco
20.	Gulf Oil Co.....	3 843	Petróleo
21.	Texaco (N.Y.).....	3 647	Petróleo
22.	Security First National (Los Angeles).....	3 594	Banco
23.	Socony Mobil Oil.....	3 455	Petróleo
24.	Bankers Trust (N.Y.).....	3 430	Banco
25.	First National Bank of Chicago.....	3 136	Banco
26.	Du Pont (E. de Nemours).....	3 134	Ind. quím.
27.	Standard Oil (Ind.).....	2 926	Petróleo
28.	Standard Oil (Cal.).....	2 926	Petróleo
29.	Continental Illinois Nat. Bank (Chgo.).....	2 886	Banco
30.	Pennsylvania R.H. (Phil.).....	2 873	Transportes
31.	Mutual of New York (N.Y.).....	2 762	Seguros
32.	Wells Fargo American Trust (San Fco.).....	2 700	Banco
33.	Southern Pacific (San Fco.).....	2 518	Transportes
34.	New York Central RR. (N.Y.).....	2 512	Transportes
35.	Pacific Gas & Electric (San Fco.).....	2 479	Elect. y gas
36.	Consolidated Edison (Chgo.).....	2 449	Elect. y gas
37.	Massachusetts Mutuel (Springfield).....	2 440	Seguros
38.	Bethlehem Steel.....	2 275	Hierro y acero
39.	Inving Trust (N.Y.).....	2 255	Banco
40.	Connecticut General (Hartford).....	2 232	Seguros
41.	Mellon National Bank & Trust (Pittsburgh).....	2 226	Banco
42.	New England Mutual (Boston).....	2 211	Seguros
43.	General Telephone.....	2 205	Manuf. eléct.
44.	Sears, Roebuck (Chgo.).....	2 204	Comercio
45.	Hanover Bank (N.Y.).....	2 192	Banco
46.	National Bank of Detroit.....	2 098	Banco
47.	First National Bank of Boston.....	1 905	Banco
48.	Shell Oil.....	1 885	Petróleo
49.	Crocker - Anglo National (San Fco.).....	1 888	Banco
50.	Mutual Benefit (N.Y.).....	1 870	Seguros
51.	Penn. Mutual (Phill.).....	1 816	Seguros
52.	Commonwealth Edison (Chgo.).....	1 737	Elect. y gas

<i>Rango</i>	<i>Empresa</i>	<i>Recursos (millones de dólares)</i>	<i>Giro</i>
53.	Tennessee Ges Transmission.....	1 734	E. Ges
54.	Union Carbide.....	1 713	Ind. quím.
55.	Western Electric.....	1 665	Manuf. eléct.
56.	Phillips Petroleum.....	1 647	Petróleo
57.	Int'l Bus. Machine.....	1 624	Maquinaria
58.	Atchinson Topeka & Sta. Fe Ry (Chgo.)...	1 598	Tranporte
59.	Connecticut Cutual (Hartford).....	1 594	Seguros
60.	Union Pacific RR (Owiha, Neb).....	1 553	Transportes
61.	Westinghouse Electric.....	1 521	Manuf. eléct.
62.	American Electric Power (N.Y.).....	1 507	Electricidad
63.	El Paso Natural Ges (El Paso).....	1 505	Elect. y gas
64.	Lincoln National (Fort Wayne, Ind.).....	1 491	Seguros
65.	Sinclair Oil.....	1 487	Petróleo
66.	Cleveland Trust.....	1 481	Banco
67.	Int'l Harvester.....	1 456	Maq. agríc.
68.	Southern Co. (Atlanta).....	1 400	Elect. y gas
69.	Public Service Elec & Ges (N.Y.).....	1 391	Elec. y gas
70.	Chrysler.....	1 365	Autos
71.	Southern California Edison (Los Angeles)...	1 352	Elect. y gas
72.	California Bank (Los Angeles).....	1 325	Banco
73.	First Pennsylvania Banking & Trust (Phil)...	1 271	Banco
74.	Columbia Gas System (N.Y.).....	1 256	Gas
75.	Baltimore & Ohio RR. (Baltimore).....	1 252	Transporte
76.	Republic National Bank of Dallas.....	1 187	Banco
77.	Philadelphia Nationl Bank.....	1 184	Banco
78.	First Western Bank (San Fco.).....	1 180	Banco
79.	Republic Steel.....	1 139	Hierro y acero
80.	Bankers Life (Des Maines).....	1 093	Seguros
81.	Philadelphia Electric.....	1 075	Elect. y gas
82.	Chesapeake & Ohio Ry (Cleveland).....	1 066	Transportes
83.	Niagara Mohawk Power (Syracuse, N.Y.)...	1 062	Electricidad
84.	Western 8 Southern (Cincinnati).....	1 059	Seguros
85.	Goodyear Tire G.R.....	1 037	Llantas
86.	Procter & Gamble.....	1 931	Jabón
87.	American Can.....	1 891	Envases
88.	Firestone Tire & Rubber.....	1 850	Llantas
89.	Sperry Rand.....	1 849	Maquinaria
90.	General Dynamics.....	1 842	Manuf. eléct.
91.	R.C.A.....	1 816	Manuf. eléct.
92.	Continental Can.....	1 767	Envases
93.	National Dairy.....	1 670	Alimentos
94.	Swift & Co. (Chgo.).....	1 573	Emp. de carne
95.	Boeing Airplane.....	1 537	Aviones
96.	Lockheed Aircraft.....	1 534	Aviones

<i>Rango</i>	<i>Empresa</i>	<i>Recursos (millones de dólares)</i>	<i>Giro</i>
97.	General Foods.....	1 513	Alimentos
98.	Douglas Aircraft.....	1 417	Aviones
99.	Armour & Co.....	1 399	Emp. de carne
100.	American Motors Corp.....	1 373	Autos

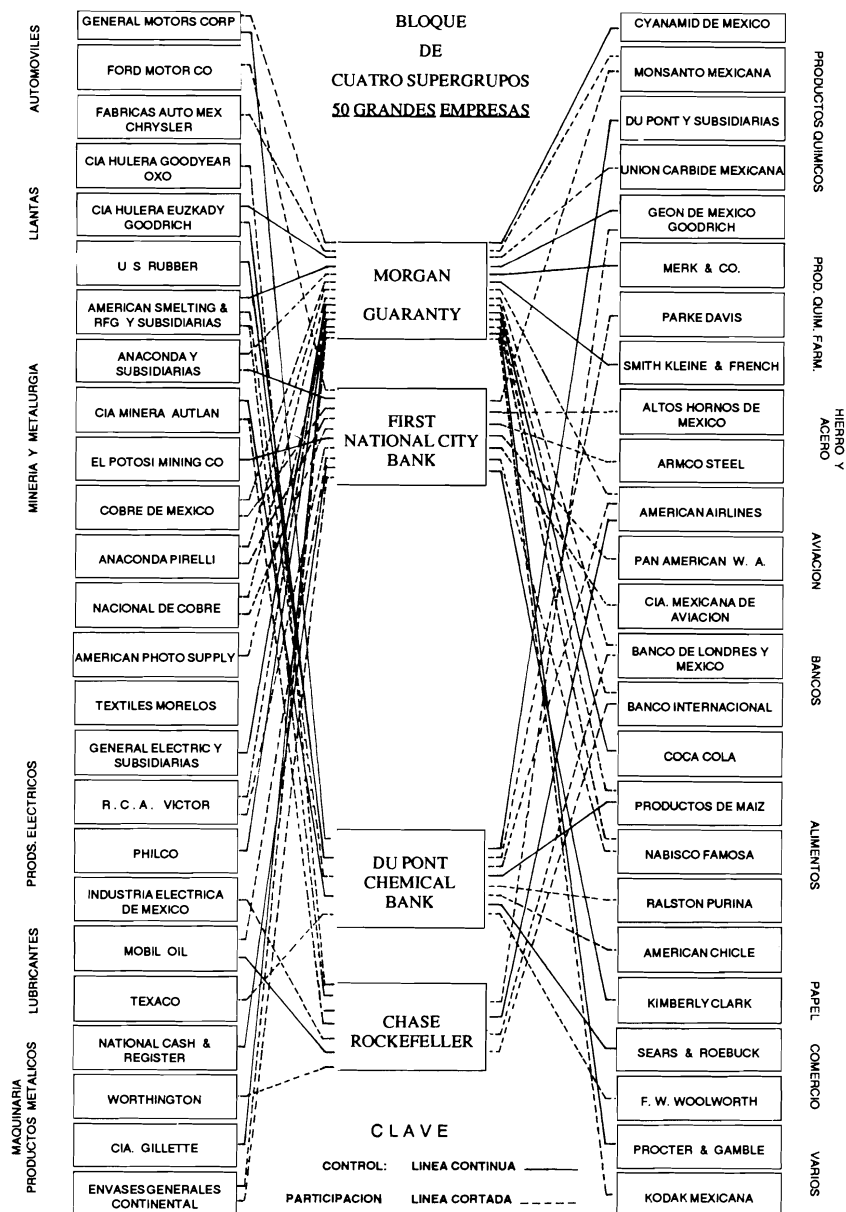
3. La cúspide del capital extranjero

Avanzaremos un paso más en nuestro análisis para llegar al verdadero alto mando del capital extranjero, a los *supergrupos* estadounidenses que son los que prácticamente tienen en sus manos el control de partes vitales de nuestra vida económica. En este punto debemos proyectar el análisis que hicimos de la economía monopolista de Estados Unidos, porque precisamente son esos mismos *supergrupos* los que controlan el grueso del capital extranjero que opera en México. Veamos cómo están representados en México, tomando el sector de las “400 mayores”, es decir, el grupo de grandes empresas que nos ha servido de base en nuestro estudio.

Supergrupo Morgan

Este supergrupo es el que tiene más inversiones en México. Participa en un total de 31 empresas dentro de las “400 mayores”, que en conjunto tienen ingresos de 5 272 millones de pesos. De las 31 empresas en las que participa, ejerce control sobre 14, cuyos ingresos ascienden a 1 711 millones de pesos. Entre las compañías que controla se destacan la poderosa American Smelting, factotum en la minería mexicana, la Cía. Hurler Goodrich Euzkadi, segunda en su ramo, la General Electric, número uno en equipo eléctrico, la Procter & Gamble, líder en la producción de jabones, detergentes y productos de tocador, la American Cyanamid, de la industria química y cuya filial, Laboratorios Lederle, ocupa el primer lugar en la producción de antibióticos y, finalmente, la Gillete, conocida mundialmente por sus productos de afeitar.

El control que ejerce “desde arriba” el supergrupo Morgan sobre estas grandes empresas significa que se produce una “concentración de monopolios” bajo el mismo mando. Si individualmente cada una de las empresas controladas son de primera importancia en los ramos en que operan, *¡imaginémonos la fuerza que tendrán unidas bajo el mismo mando* American Smelting, Goodrich Euzkadi, General Electric, Procter & Gamble, American Cyanamid, Coca Cola, Gillete, Merck y Philco!



Los cuatro grandes monopolios norteamericanos que tienen control o participación en cincuenta empresas organizadas. Las líneas —continuas o cortadas— indican el dominio que ejercen.

Además de esa esfera de control, el supergrupo Morgan tiene participación en 17 compañías de importancia, entre las que sobresalen las siguientes: General Motors de México, Anaconda-Pirelli, Monsanto, American Airlines, Fábricas Auto-Mex, Banco de Londres y México y Banco Internacional. Como puede verse, todas estas empresas tienen posiciones de alto nivel en la economía de México.

La participación del supergrupo Morgan en estas 17 compañías significa que se establecen lazos de comunidad de intereses entre ellas y las que forman su esfera de control, dando una gran amplitud al grado de contratación económica extranjera en nuestra economía.

Entre las empresas en las que tiene participación, sin llegar a ejercer control, por corresponder a otro supergrupo, debemos destacar a General Motors, Anaconda-Pirelli, Monsanto, American Airlines, Fábricas Auto-Mex, Banco de Londres y México y Banco Internacional, todas ellas de primera magnitud en los ramos en que operan. El control de General Motors se divide entre el supergrupo Du Pont y el Morgan.

Supergrupo Du Pont Chemical Bank

Este supergrupo también tiene importantes inversiones en nuestro país. En total participa en 17 grandes empresas, incluidas en las "400 mayores", con ingresos globales de 2 700 millones de pesos. De ellas controla cinco, que forman su esfera de control. Sobresalen la gigante de gigantes, General Motors, cuya matriz de Estados Unidos obtiene ingresos semejantes al *monto total del producto nacional de México*. El control de General Motors lo comparte Du Pont con Morgan, aunque todavía Du Pont tiene mayor participación y control; en seguida vienen la Cía. Du Pont con sus subsidiarias, dedicadas a la producción de explosivos y de productos químicos; Sears Roebuck, número uno en el gran comercio y la U.S. Rubber, de las grandes productoras de llantas.

Como en el caso de Morgan, se produce aquí una "concentración de monopolios", quedando bajo el mismo mando General Motors, Du Pont, U.S. Rubber, Sears Roebuck y Productos de Maíz.

Las otras 12 empresas en que participa también son de primera línea. Basta mencionar a American Smelting, Ralston Purina (de gran importancia en alimentos para aves), F.W. Woolworth, importante en comercio, American Chicle, Parke Davis y Texaco.

Supergrupo First National City Bank (Nueva York)

La influencia directa de este supergrupo se extiende a 20 grandes empresas, dentro del grupo de las "400 mayores" con ingresos totales de 2 323 millones de pesos. De las 20 controla seis, entre las que destacan la Cananea Consolidated Copper y sus subsidiarias, que ocupan el primer lugar en la producción de mineral de cobre y de productos manufacturados de este metal; Kimberly Clark, de primera línea en productos de papel y National Cash Register, líder en la fabricación de cajas registradoras y otros productos.

La concentración de monopolios que aquí se forman es la siguiente: The Cananea Copper y subsidiarias, El Potosí Mining Co., National Cash Register, Kimberly Clark y First National City (México).

La lista de empresas en las que participa, sin ejercer control, también es impresionante. Entre las más importantes podemos destacar a Ford Motor Co., segunda en el ramo de automóviles, Mobil Oil de México, primera en lubricantes; R.C.A. Victor, primera en aparatos de televisión, radios y discos fonográficos y Pan American World Airways y Cía. Mexicana de Aviación, primeras en el transporte aéreo en el país. A todo esto hay que agregar las amplias actividades bancarias a través de su sucursal en México, en donde opera desde hace largos años.

Supergrupo Chase-Rockefeller

Aunque este supergrupo es el segundo en importancia en Estados Unidos, en México ésta es relativamente menor, ya que es superado por los otros supergrupos, excepto Mellon, seguramente debido a que el renglón más importante en que opera es el petróleo, y en México está en manos del gobierno. De todas maneras, la participación del Chase-Rockefeller es importante, comprendiendo 13 grandes empresas con ingresos globales de cerca de 2 000 millones de pesos. Del grupo de empresas en que participa controla dos, Mobil Oil y American Airlines. Entre las otras 11 se destacan American Smelting, Industria Eléctrica de México, las compañías huleras Good Year y Euzkadi, los Bancos de Londres y México y el Internacional. A estas inversiones hay que agregar las muy amplias conexiones bancarias que el Chase tiene en México y las actividades de la IBEC, que se dedica al financiamiento de empresas de todo tipo.

Supergrupo Mellon

Al igual que en Estados Unidos, en México el supergrupo Mellon queda un poco a la zaga de los otros cuatro. La participación directa que tiene en las grandes empresas de México se limita a cinco compañías, cuyos ingresos ascienden a 1 336 millones de pesos. De ellas no llega a controlar ninguna, aunque todas son de bastante relieve. Las cinco empresas son: General Motors, Fábricas Auto-Mex, Industria Eléctrica de México, Armco Steel y Union Carbide. Recientemente el supergrupo Mellon ha hecho inversiones a través de la Aluminium Corporation (ALCOA), que es líder en aluminio en Estados Unidos, en una empresa para producir ese metal en nuestro país.

Conexiones internas de los supergrupos

Una característica muy marcada de la concentración económica actual es no sólo la formación de supergrupos, que constituyen verdaderos enjambres de grandes empresas, sino también las estrechas interconexiones de dichos supergrupos, la comunidad de intereses que tienen en las grandes empresas. Esto ya fue analizado ampliamente en el capítulo de la economía de Estados Unidos y por ello sólo presentaremos aquí el grado en que esas interconexiones operan en México. El siguiente cuadro nos muestra la situación que priva actualmente:

	<i>Morgan</i>	<i>FUNCBA (NY)</i>	<i>Du Pont- Chemical</i>	<i>Chase- Rockefeller</i>	<i>Mellon</i>
Morgan	31	8	7	9	3
First National City Bank	8	14	0	—	1
Du Pont-Chemical	7	0	17	6	1
Chase-Rockefeller	9	—	6	10	1
Mellon	3	1	1	1	5

El supergrupo Morgan tiene comunidad de intereses con todos los supergrupos, con Chase-Rockefeller comparte intereses en *nueve* empresas; con el First National City Bank en *ocho*, con Du Pont-Chemical en *siete* y con Mellon, en *tres* empresas.

El supergrupo First National Bank, que participa en 14 grandes empresas, tiene comunidad de intereses con Morgan en *ocho* y con Mellon y el Chase-Rockefeller en *una*. Llama la atención que *no tiene lazos* con Du Pont y que en cambio los *mantiene muy estrechos con Morgan*. En varios estudios de la concentración económica de Estados Unidos se considera

a Morgan y al First National como un solo *supergrupo*. Nosotros lo hemos desglosado porque los resultados de nuestra investigación nos dieron base para considerarlos separadamente, aunque reconocemos los estrechos lazos que existen entre ellos. Actualmente tiene, importantes, lazos en Estados Unidos, en el ramo del petróleo, con el Chase-Rockefeller.

Du Pont-Chemical Bank, que participa en 17 grandes empresas, tiene muy importantes lazos con Morgan (en siete), y con el Chase-Rockefeller (seis). Con Mellon comparte intereses en una empresa y con el First en ninguna.

El supergrupo Chase-Rockefeller mantiene lazos muy estrechos con Morgan, ya que de las *diez* empresas en las que participa tiene comunidad de intereses con ese supergrupo en *nueve*, es decir, solamente en una no tiene lazos con Morgan. También son importantes sus lazos con el supergrupo Du Pont-Chemical Bank, con el que comparte intereses en *seis* empresas. Sus relaciones con los otros supergrupos son muy limitadas, refiriéndose solamente a *una* empresa con cada uno de ellos: Mobil Oil con el First National City Bank y la Industria Eléctrica de México con Mellon.

Finalmente, el supergrupo Mellon, el menor de los cinco, tiene lazos con todos ellos, aunque el número de empresas en que participa es de sólo cinco en total, siendo los más estrechos con Morgan, con el que le unen intereses comunes en tres empresas. Como resumen de la influencia de los *cinco supergrupos* en las “400 Mayores empresas” de México, tenemos los siguientes datos:

<i>Concepto</i>	<i>Núm. de empresas</i>	<i>Ingresos</i>	
		<i>millones de pesos</i>	
<i>Gran total</i>	232	23 754	100
Control extranjero	160	15 764	100
Cuatro supergrupos	45	5 650	36
Fuerte participación extranjera	72	7 990	100
Cuatro supergrupos	7	1 077	14
<i>Cuatro supergrupos</i>	53	5 727	28

Dada la importancia que en nuestro estudio tiene el control que ejercen los supergrupos y las interconexiones que existen entre ellos, hemos preparado un cuadro y un diagrama explicativo, que consideramos ayudará a captar mejor la importancia decisiva que esas “concentraciones de monopolios” tienen en la vida económica nacional.

El diagrama presenta, en forma panorámica y con bastante claridad, las esferas de control y de influencia de cada uno de los cuatro supergrupos incluidos. Las relaciones de control se marcan con *líneas continuas y gruesas* y las de participación con líneas cortadas y más delgadas. Además de las esferas de influencia y control de cada supergrupo, el diagrama muestra la apretada telaraña que forman las interconexiones de los cuatro supergrupos. El diagrama sólo presenta 50 grandes empresas, desde luego de las más importantes, pero que no muestran la magnitud de la participación de los supergrupos en la economía de México.

Del análisis que hemos hecho podemos concluir que *una proporción muy importante de la economía mexicana está controlada por cuatro supergrupos estadounidenses que actúan como un solo bloque monopolista que los hace ser el factor más importante en las decisiones de la iniciativa privada del país*. La influencia que tiene en nuestra vida económica y política ese fabuloso bloque de monopolios *apenas puede imaginarse*. Es el núcleo de la ciudadela del poder económico privado, al que se suman las otras grandes empresas extranjeras que tienen intereses comunes muy sólidos en nuestro país.

SEGUNDA PARTE

Libros colectivos



Política en materia de inversión extranjera

Estímulos y garantías. Limitaciones y condiciones*

En buena parte, esta plática no hará otra cosa que recoger y tratar de agrupar en alguna forma la serie de ideas que se han manifestado en las dos conferencias anteriores y las opiniones de los círculos que están pendientes del problema de la inversión extranjera en nuestro país, tratando de complementarlas con alguna información que considero interesante y útil para fundamentar las medidas que después me propongo sugerir a ustedes.

Mi exposición contendrá fundamentalmente tres partes: una, dedicada a la aportación de algunos datos para mostrar la importancia cuantitativa y cualitativa de la inversión extranjera en México; otra, consistente en el análisis de las formas de operación de las empresas extranjeras en nuestro país, y una última que, con base en la exposición anterior, comprenderá la sugerencia de medidas de política económica que deben adoptarse.

El análisis de la inversión extranjera directa en nuestro país, que es a la que me referiré en esta ocasión, presenta los siguientes rasgos importantes:

Primero: tiene una importancia decisiva en la economía mexicana, por su cuantía y por el control que ejerce en las más importantes actividades económicas del país.

Segundo: el grueso está representado por empresas filiales de grandes negociaciones de Estados Unidos y constituyen apéndices dirigidos desde fuera.

* Ponencia presentada en los Cursos de Invierno de 1955 organizados por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Escuela Nacional de Economía. Tomado de *La intervención del Estado en la economía*, México, UNAM, ENE, 1955, pp. 81-109.

Tercero: las empresas operan como monopolios en la producción y venta y como monopsonios en la compra, y

Cuarto: ejercen toda clase de presiones ante las autoridades mexicanas para obtener tal o cual ventaja, que con frecuencia adoptan la forma de intervenciones diplomáticas. Los gobiernos son un factor de apoyo constante a las inversiones de sus países.

Magnitud de la inversión extranjera directa

La importancia cuantitativa de la inversión extranjera directa queda evidenciada por las cifras que nos fueron proporcionadas en la conferencia anterior por la destacada economista Herminia Ramón, de las cuales me referiré a las correspondientes a 1938 y 1953:

En 1938 la inversión extranjera directa ascendía a 2 057 millones de pesos, para 1953 se elevó a 6 800 millones, o sea más de tres veces la cifra de 1938. En este cuadro de inversiones, la de Estados Unidos representó en 1938 el 38.61 % del total, participación que se duplicó para 1953, en que alcanzó el 76 % del total. Más de las tres cuartas partes de la inversión extranjera directa está representada por capital de Estados Unidos. Este hecho tiene una gran importancia, que discutiremos más adelante.

La inversión extranjera cuyo monto acabamos de presentar, toma la forma concreta de más de 1 000 empresas de importancia en el país, que operan en las más variadas ramas de la economía, pero con una marcada preferencia por las actividades básicas y más lucrativas.

Así, ejercen un control casi total (anexo 1) en la industria de generación de energía eléctrica; en la minería; teléfonos; transporte aéreo; automóviles (tanto en el ensamble como en la distribución); llantas; cemento; algodón (en rama, despepite y fabricación de aceites de algodón); en la industria química industrial, en la farmacéutica y de pinturas; en las industrias metálicas y de equipo eléctrico; cigarrillos, y en el gran comercio y las finanzas (especialmente bancos de depósito, compañías de seguros y sociedades financieras). En los últimos años también se han extendido a actividades que podrían considerarse de menor importancia: han establecido en toda la República cadenas de hoteles con sus respectivos restaurantes y han controlado los talleres de las llamadas Mexican Curious en los centros de turismo (varios de los talleres importantes de Taxco son propiedad estadounidense, así como los hoteles de Acapulco, Cuernavaca y México) y en años recientes hasta las insignificantes donas han

sido objeto de la inversión extranjera.

En conjunto, las empresas extranjeras obtienen utilidades, conservadoramente calculadas, de mil millones de pesos anuales.

Las grandes empresas son extranjeras en su mayoría

Aunque estos datos de tipo global dan ya una idea de la magnitud de la inversión extranjera directa en México, creo que algunas comparaciones con las empresas nacionales serán valiosas para hacer una justa apreciación de su importancia.

Si agrupamos las empresas de todos tipos, nacionales y extranjeras, por el monto de sus ingresos, encontramos el siguiente panorama:

De las 31 empresas que en México obtienen ingresos superiores a 100 millones de pesos anuales (anexo 2) 20 son extranjeras, todas ellas de Estados Unidos, y sólo 11 son mexicanas. De estas 11, cinco son estatales, de las cuales tres son propiedades rescatadas de manos extranjeras: Petróleos Mexicanos, Ferrocarriles Nacionales de México y Ferrocarril Sud-Pacífico, y las otras dos son: la Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A., que se dedica a finalidades de servicio social general y Altos Hornos de México, que opera en el ramo del hierro y el acero. En esta última empresa hay también participación de capital de Estados Unidos. Las seis restantes empresas mexicanas son: Fundidora de Hierro y Acero de Monterrey (siderúrgica), San Rafael (productos de papel), La Latino Americana y la Nacional (compañías de seguros) y, finalmente, las cervecerías Moctezuma y Modelo. Esta última podría considerarse como de capital español porque sus propietarios son españoles, pero la hemos considerado como mexicana porque residen en México desde hace muchos años.

De las 45 empresas que tienen ingresos de 50 a 100 millones de pesos anuales (anexo 3), 23 son extranjeras y 22 mexicanas. En este grupo varias de las segundas tienen inversiones extranjeras de alguna cuantía, como por ejemplo el Banco Nacional de México, Techo Eterno Eureka y Compañía de Seguros la Provincial y, como en el anterior, también supera la inversión extranjera a la nacional.

De las 170 empresas con ingresos de 20 a 50 millones de pesos, 78 son extranjeras y 102 mexicanas. En este grupo salimos mejor librados que en los dos anteriores, aunque el margen no es de la amplitud que las cifras indican, ya que entre las 102 consideradas como mexicanas hay muchas que son propiedad de extranjeros que llevan muchos años de vi-

vir en México, y otras que tienen inversiones de alguna cuantía de capital extranjero dependiente de una matriz en el exterior.

Las 25 grandes

En esta comparación quiero destacar, finalmente, que las 25 empresas extranjeras mayores que operan en México, todas ellas de nacionalidad estadounidense, tienen ingresos de un monto igual a los ingresos totales del gobierno federal. En 1951 éste tuvo ingresos totales a 4 880 millones de pesos y las 25 grandes empresas extranjeras los tuvieron de 4 875 millones. Las diez mayores tienen ingresos equivalentes al 70% de los ingresos totales del gobierno federal.

Esto quiere decir que las 25 empresas aludidas forman un gobierno extranjero frente al gobierno mexicano. Calcúlese el significado de este hecho, que se agrava porque las 25 empresas, como he dicho, son filiales de grandes monopolios de Estados Unidos.

Dada la importancia nacional que en lo económico y en lo político tiene la existencia y operación de este grupo de grandes empresas, deseo dar la relación de sus nombres, así como de sus principales funcionarios, que podrían considerarse como miembros del gabinete económico que tiene en sus manos el control de las actividades básicas y más lucrativas de la economía nacional:

<i>Empresa</i>	<i>Funcionario</i>
American Smelting & Refining Co.	Harol Hurley
Anderson & Clayton Co.	W.T. Burns
General Motors de México	Vernon A. Moore
The Mexican Light & Power Co.	William Draper
Cía. Minera Peñoles	C.M. Haas
Ford Motor Co., S.A.	Fraine B. Rhuberry
Cía. Manufacturera de Cigarros	
“El Águila”, S.A.	Samuel Long
La Consolidada, S.A.	Robert Ayres
Celanese Mexicana	George Kohn
The Cananea Copper Co.	Mendelsohn
Teléfonos de México, S.A.	Axel Wener-Gren
Cía. Hulera Euzkadi, S.A.	Russell F. Moody
Cía. Hulera Good-Year Oxo	
Colgate Palmolive Peet	Roderich Tofflemire
Pan American World Airways	F.S. Adams
Sears & Roebuck de México	George V. Lynch

<i>Empresa</i>	<i>Funcionario</i>
General Electric, S.A.	William H. Taylor
Electric Bond & Share	David H. Matson
Dupont, S.A. y Cía.	William A. Denker
Cía. Cigarrera “La Moderna”	
Cook y Cía. de Méx., S.A.	Audrey E. Burford
El Potosi Mining Co.	
Productos Nestlé, S.A.	Hans Litscher
Cía. Hulera “El Popo”	Cándido Guijarro (estadounidense)
H. Steele y Cía., S.A.	Harry H. Steele

A nadie escapará lo peligroso que es para una nación débil como la nuestra tener dentro de su territorio una fuerza económica dirigida desde el exterior, dependiente de los más grandes monopolios del mundo y que cuenta con el apoyo decidido —velado unas veces, manifiesto otras, pero siempre presente y activo— del gobierno más poderoso del mundo capitalista. Este hecho, por sí solo, basta para hacer de la inversión extranjera directa uno de los problemas más graves de la nación, que exige la atención inmediata de las autoridades, de los sectores nacionalistas y de todo el pueblo de México, porque la independencia de la nación está en peligro. No podemos continuar con la riqueza del país en manos de empresas extranjeras sin correr el riesgo de perder nuestra libertad como nación independiente.

Formas de operar

A los inconvenientes derivados de la gran importancia cuantitativa y cualitativa de las empresas extranjeras en la economía mexicana se agregan otros no menos importantes, resultado de su forma de operar. En efecto, las empresas extranjeras actúan, 1º) como apéndices de empresas de otros países, 2º) como monopolios, dentro de la economía mexicana y 3º) realizan y provocan intervenciones de diverso tipo ante las autoridades mexicanas, que a veces limitan el ejercicio de la soberanía nacional. Veamos, con algún detalle, cada uno de estos aspectos, ya que el conocimiento de la forma en que operan nos permitirá elaborar una política frente a ellas que, basándose en la realidad, proteja a la nación de los perjuicios que acarrea su actividad irrestricta.

Primero. Operan como apéndices. Las más importantes empresas extranjeras que operan en México tienen el carácter de filiales dependen-

tes de matrices con sede en el exterior. De las 50 empresas extranjeras mayores, 46 son filiales con matrices en el exterior y solamente 4 son independientes. Si ampliamos el número abarcando las 100 empresas mayores, encontramos que 72 tienen el carácter de filiales y 28 el de independientes (anexo 4). Debemos aclarar que en muchos casos las que consideramos como independientes sólo lo son en forma limitada, ya que varias de ellas son propiedad particular (al menos así aparecen) de magnates de las filiales con matrices en el exterior; tal es el caso de Lechería Nacional, de la Cía. Industrial Veracruzana y de otras. Por lo tanto, las inversiones extranjeras, en esencia, son ramificaciones de grandes empresas que se extienden hacia el exterior de sus países de origen en su proceso de expansión; sólo en forma secundaria la inversión extranjera reviste la forma de inversiones de individuos extranjeros, que operan por su propia cuenta y sin conexiones de dependencia respecto al exterior.

El carácter de dependencia de las filiales respecto de sus matrices constituye el elemento más importante de análisis al juzgar las inversiones extranjeras. Dicha dependencia se manifiesta en una variedad de formas, entre las que se distinguen las siguientes:

a) Dirección desde el exterior, atendiendo a las necesidades de la matriz. Al formar parte del sistema de su matriz, las filiales quedan sujetas a una operación sincronizada con las otras partes del sistema y bajo la dirección de la matriz. En esa forma, las filiales no se integran orgánicamente a la economía mexicana, sino que constituyen elementos extraños, que con frecuencia se convierten en obstáculos para la realización de programas de desarrollo nacional. Como caso típico tenemos a las empresas mineras, cuyas actividades se rigen por las instrucciones recibidas de Nueva York, al grado de que los clientes mexicanos que desean comprar minerales para exportar a Europa tienen que dirigirse a las oficinas de la matriz en dicha ciudad.

b) Como resultado de la operación en forma de apéndices, las filiales sólo realizan las actividades que el interés de la matriz les marca. Generalmente sólo producen materias primas para ser exportadas a plantas de la propia matriz (caso de la minería), o atienden la etapa final de un proceso, sea de acabado, de ensamble, envasado o de simple etiquetado (armadoras de coches, de aparatos de televisión y radio, laboratorios químico-farmacéuticos, perfumes y licores). Ésta constituye una de las más serias limitaciones para el desarrollo industrial de nuestro país, ya que los principales renglones de la economía nacional están dominados por filiales que, formando parte del sistema de sus respectivas matrices, sólo avanzan en los procesos de elaboración cuando las condiciones del

sistema al que pertenecen se lo permiten. Así, no tenemos esperanzas de que las filiales de la American Metal Co., como Peñoles y otras, refinen en nuestro país los minerales de cinc que obtienen, mientras sus plantas de refinación ubicadas en Texas, al otro lado de la frontera Norte del país, necesiten esos minerales en forma de concentrados para poder operar.

c) Las filiales, a pesar de contar con técnicos a su servicio, conciertan arreglos de asesoría técnica con sus matrices o con alguna otra filial de la misma matriz, pagando por esos servicios sumas considerables, ya que los honorarios son fijados en forma unilateral y a satisfacción de la matriz. Como ejemplo de esta práctica tenemos el caso de las empresas eléctricas filiales de la Electric Bond & Share, que tienen contratos de asistencia técnica con la Ebasco International, la cual se dedica a la instalación de plantas eléctricas y asesoría técnica en este ramo, y que es filial de la Bond and Share.

d) Las matrices actúan como agentes de compras y de ventas de sus filiales, fijando en forma unilateral las cuotas y las condiciones en que deben realizarse esas comisiones. Este hecho tiene consecuencias notoriamente perjudiciales para México, ya que además de provocar una gran rigidez en el comercio exterior resulta en precios elevados para los consumidores y en limitación de los mercados para los industriales nacionales. Como ejemplos destacados de esta práctica tenemos el caso de las armadoras de automóviles y los productores de equipo eléctrico. Las primeras reciben de sus respectivas matrices la casi totalidad de las partes que ensamblan, que les son cargadas a precios elevados, con lo que el precio final de los vehículos es mucho mayor en México que en Estados Unidos, hecho el ajuste correspondiente a fletes, impuestos y otros. Además de este sobreprecio, la práctica seguida desalienta la producción en nuestro país de algunas de esas partes que podrían producirse a costos y calidades razonables. Cosa semejante acontece con las plantas productoras de equipo eléctrico, las que normalmente reciben de sus matrices la máxima proporción posible de las partes que ensamblan, no obstante que incurren en costos mayores que los que obtendrían fabricando aquí algunas de ellas o comprándolas a productores mexicanos.

e) Las matrices imponen a sus filiales una serie de exigencias respecto a un monto determinado de ventas, a los precios a que deben vender, a las utilidades que deben lograr y al mínimo que deben remitir a la matriz, así como la obligación de realizar las operaciones en dólares. Todas estas exigencias tienen efectos perjudiciales para nuestra economía, especialmente la que se refiere a la operación en dólares y a los envíos de

fondos a la matriz. Las operaciones en dólares, además de atentar contra la soberanía de la nación se traducen en constantes revaluaciones de los activos de las empresas, que a su vez son la base de alzas en los precios de sus productos o de las tarifas cargadas por sus servicios. Como casos recientes tenemos el de Teléfonos de México, que con motivo de la devaluación hizo un revalúo de sus activos por 165 millones de pesos —que determinó el último aumento en las tarifas— y el de las empresas eléctricas, que han seguido el mismo procedimiento, con los mismos efectos para el público consumidor.

f) Como punto final en la revisión de la dependencia de las filiales respecto a sus matrices y a la forma en que operan, tenemos el hecho de que las segundas, que generalmente son empresas gigantescas con fuertes influencias en los círculos gubernamentales de sus respectivos países, aprovechan esas influencias para presionar a nuestro gobierno para que siga una política que las favorezca, les permita expandirse y lograr las mayores ventajas posibles. Tales presiones son de tipo variado, y van desde la gestión diplomática hasta la franca hostilidad e intervención directa en los asuntos internos del país. En este sentido está todavía fresca la hostilidad de gobiernos extranjeros hacia nuestro país con motivo de la expropiación del petróleo. De igual naturaleza fue la intervención del gobierno de Estados Unidos en los asuntos internos de Guatemala a raíz de la aplicación de las leyes agrarias que amenazaban los latifundios de la United Fruit Co.

Segundo. Las empresas extranjeras operan como monopolios en la producción y venta de los artículos que elaboran y como monopsonios en la compra de materias primas y de algunos servicios que contratan, lo cual es un hecho característico de las que tienen una posición dominante en los ramos en que operan.

Esta circunstancia es fácil de entender si se toma en cuenta que las matrices a las que pertenecen son las negociaciones más importantes en sus países de origen, en donde han llegado a dominar los ramos de su especialidad, controlando la producción y dominando los mercados. Estas grandes empresas, al extender sus operaciones a otros países llevan consigo toda la fuerza económica a su comando y, favorecidas por el menor desarrollo de estos últimos, reproducen en forma ampliada las formas monopolistas que practican en sus propios países. Visto desde el ángulo del país que recibe las inversiones extranjeras, se puede decir que con el capital extranjero importan monopolio, lo que impone limitaciones muy serias al desarrollo de la economía nacional.

Como ejemplos destacados de la posición monopolista de las empresas extranjeras en nuestro país, merecen ser mencionados los siguientes:

Minería: Tres empresas de Estados Unidos controlan la minería en México, tanto en la producción de minerales como en su fundición y refinación: American Smelting & Refining Co., American Metal Co. y Anaconda Copper Co.

Electricidad: Dos empresas de Estados Unidos controlan la generación y distribución de energía eléctrica en nuestro país: Mexican Light & Power Co. y Electric Bond & Share.

Teléfonos: Una sola empresa, propiedad de capital de Estados Unidos y de Suecia, tiene el monopolio de los servicios telefónicos en la República: Teléfonos de México, S.A.

Automóviles: Tres empresas de Estados Unidos dominan la producción y distribución de vehículos de motor en el país, que son las mismas que dominan el mercado estadounidense: General Motors de México, Ford Motor Co. y Chrysler Corp. (fábricas Auto-Mex).

Cigarrillos: Dos empresas de Estados Unidos controlan la producción de cigarrillos en México y son los clientes casi únicos de los productores de tabaco en el país: la Cía. Manufacturera de Cigarros el Águila y la Fábrica de Cigarros La Moderna, ambas subsidiarias de la poderosa British-American Tobacco Co.

El poder monopolista de que disfrutaban estas empresas les permite fijar los precios de los productos que elaboran así como influir en forma determinante en el de las materias primas que compran y en los servicios que contratan. La fijación de precios la realizan en forma que les permita obtener amplios márgenes de utilidades, que a veces se elevan hasta más del 100 % anual, con relación a sus inversiones, siendo la norma los casos de utilidades superiores al 25 % anual.

A pesar de los altos precios que fijan, los monopolios extranjeros se adueñan del mercado nacional desplazando a los competidores independientes gracias a la gran fuerza económica (y política) que tienen a su disposición, que utilizan en una variedad de formas por demás efectivas para el logro de su propósito. Entre ellas debemos referirnos a las guerras de precios que desatan en contra de competidores menores, para desplazarlos de la escena, y las constantes y costosas campañas publicitarias que tienen en marcha a través de la televisión, radio, prensa, cine

y otros medios. En todo momento el público de México es materialmente bombardeado con anuncios comerciales de las empresas extranjeras, que están siempre presentes en los hogares mexicanos con la propaganda de sus productos. La Colgate-Palmolive gasta en publicidad 25 millones de pesos anuales, lo que le permite ser dueña prácticamente de las transmisiones de la estación radiofónica más importante del país, la XEW. Los principales programas de televisión son auspiciados por las grandes empresas extranjeras como la Nestlé, Coca-Cola, Procter & Gamble, Colgate, etc., y en ellos participan los más populares artistas mexicanos, como Toña la Negra, Lola Beltrán, Agustín Lara, etc. En un programa auspiciado por la Colgate se puede ver al popular luchador Enrique Llanes dedicado a distribuir premios entre los concursantes, y en un anuncio de la Quaker Oats se oye a nuestro campeón mundial de peso gallo, el popularísimo Ratón Macías, recomendar al público que coma avena Quaker “por ser el alimento de los campeones”.

A través de la publicidad, las empresas extranjeras no sólo conquistan el mercado, sino que corrompen el lenguaje y ejercen una influencia extranjerizante sobre la cultura nacional. Con frecuencia se oyen anuncios en idioma “pocho”, ya que no es sino traducción literal del inglés, como aquel que dice “Cambie para Colgate”, o ese otro que reza “Cereal precocido, listo para comer”. En muchas ocasiones ni siquiera se toman el trabajo de traducir esos anuncios, sino que los presentan en inglés, como es el caso de los productos de belleza que se anuncian como “Touch and Glow”, “Bright and Clear”, etcétera.

Los enormes gastos de publicidad son una pesada carga para los consumidores, que en definitiva son los que pagan, y una mayor para la nación, porque dan por resultado el desplazamiento y absorción de empresarios mexicanos. Todos los días se tienen noticias de absorciones de negocios mexicanos ya establecidos, por empresas extranjeras más fuertes.

Las empresas extranjeras forman un bloque económico

La fuerza económica y política de las empresas extranjeras se hace todavía mayor porque existen lazos muy estrechos entre ellas, de tal manera que, para fines prácticos, el grueso de la inversión extranjera opera como un bloque económico con un alto grado de integración horizontal y vertical. La ligazón entre las empresas extranjeras se facilita por el hecho de que la gran mayoría de ellas son inversiones de un solo país, de Estados Unidos.

El bloque económico formado por las empresas extranjeras comprende de todas las ramas de la economía mexicana: industrias extractivas, industrias de transformación, y servicios. Ya vimos la importancia que tienen en las dos primeras ramas, por lo que en este punto sólo ampliaremos el capítulo relativo a servicios, especialmente a las finanzas, publicidad, servicios de auditoría y contabilidad y, finalmente, a los despachos de abogados.

Los principales bancos de depósito del país, que tienen amplias ramificaciones en la economía nacional, se encuentran controlados o fuertemente influidos por capital extranjero. El Banco de Comercio, segundo en importancia en el país por el monto de sus depósitos, y cuyos funcionarios y accionistas controlan y participan en otras 130 empresas importantes, está controlado por William Jenkins, de nacionalidad estadounidense; el Banco Internacional tiene una fuerte influencia de capital de Estados Unidos, como lo comprueba el hecho de que en su Consejo de Administración figuran tres magnates de grandes empresas de dicho país: William H. Taylor, de la General Electric, Russel F. Moody, de la Goodrich Euzkadi y Hugh Rose de la Fresnillo Mining Co.; el Banco Nacional de México, fundado por capital francés, sigue teniendo participación de inversionistas franceses además de tener participación de algunos ciudadanos estadounidenses, aunque parece presentar el buen signo de estar controlado por inversionistas mexicanos; el Banco de Londres y México tiene una fuerte participación francesa y de Estados Unidos. Una situación semejante encontramos en el sector de las compañías de seguros y en las sociedades financieras.

En el ramo de publicidad encontramos que las empresas publicitarias más importantes no sólo son extranjeras, sino que son subsidiarias de las más grandes agencias de publicidad de Estados Unidos, y se encargan de la publicidad de las grandes empresas extranjeras que operan en el país. Esto quiere decir que la inversión extranjera directa de tipo industrial, comercial, etc., trae consigo empresas de servicio, no dando oportunidad a empresas mexicanas de beneficiarse con esa actividad. Se destacan entre las empresas publicitarias, la Grant Advertising, Publicidad D'Arcy, Noble Advertising, Guastella-Mc Cann Ericson, Publicidad Gotham de México, Young & Rubicam de México y Walther Thompson de México.

En el ramo de contabilidad las empresas extranjeras también se auxilian de despachos extranjeros, que en muchas ocasiones son los mismos que sus matrices emplean en su país de origen. Seguramente que es ésta una medida de precaución de las empresas, ya que estarán más seguras

respecto a la reserva que desean se guarde con la información contable de sus operaciones si los datos son manejados por sus connacionales. Entre los despachos más importantes de contadores extranjeros merecen mencionarse Arthur Anderson & Co. (en asociación con Roberto Casas Alatríste); Deloitte Plender, Haskins & Sells-Peat Marvick Mitchell & Co. y Prince Waterhouse & Co.

Más importantes aún que los servicios que hemos comentado antes son lo proporcionados por los despachos de abogados extranjeros. Estos despachos prestan una serie de servicios de singular importancia a las empresas extranjeras que operan en el país, como los siguientes: sirven como inversionistas de paja, realizan gestiones administrativas en favor de las empresas extranjeras y arreglan todos los problemas de pasaportes y visas de los extranjeros para permitirles prolongar su estancia en México en forma indefinida. Merece una mención especialísima lo relativo al servicio que prestan como inversionistas de paja, porque es ese un medio eficaz para solapar muchas inversiones extranjeras y para eludir el cumplimiento de las leyes mexicanas. Como ejemplo tenemos el despacho de Basham, Ringe & Correa. Este despacho (en el que figura Antonio Correa, mexicano) aparece como accionista de más de 30 empresas extranjeras, entre las cuales vale la pena mencionar a General Motors de México, Colgate Palmolive, Elevadores Otis, Du Pont, etc. Veamos cómo proceden los despachos en sus servicios de inversionistas de paja. Hace tiempo se estableció en México la Utah Construction Co., apareciendo como accionista mayoritario Antonio Correa, del despacho de Basham, Ringe & Correa, con una suscripción del 99.6% del capital social. Poco después, la empresa acordó un aumento de capital de un millón de pesos, habiendo sido suscrito casi en su totalidad (999 500 pesos) por el mismo Antonio Correa. Pero en abril de 1954 se acordó un nuevo aumento de capital, ahora de seis millones y medio de pesos, que fue suscrito totalmente por la Utah, porque, según dice el Registro Público de la Propiedad, los demás accionistas renunciaron al derecho de suscribir esas acciones. De esta suerte se ve con claridad que desde su establecimiento la Utah Construction era controlada por la matriz del mismo nombre de Estados Unidos y que el despacho de Basham sólo figuraba como intermediario en la operación. Este procedimiento se repite hasta el cansancio: primero se establece una empresa en que aparecen inversionistas de paja controlando la mayoría de acciones; luego se acuerdan aumentos de capital, en los cuales ya aparecen los verdaderos dueños de la empresa controlando la casi totalidad del capital. Debe haber alguna razón importante que lleve a las empresas extranjeras a ope-

rar en esta forma, razón que no he logrado todavía descubrir, pero que creo debe relacionarse con las disposiciones relativas a los requisitos que deben llenar los extranjeros para establecer negocios en México. Como indicamos, además de este inestimable servicio, los despachos extranjeros se hacen cargo de las gestiones de las empresas extranjeras ante las autoridades mexicanas. Las antesalas de los ministerios de Hacienda y Economía reciben la visita constante de los miembros de los despachos extranjeros y de los personajes que dichos despachos logran contratar para el arreglo de los asuntos que les encomiendan sus clientes. Se sabe que nadie logra conseguir lo que ellos no pueden lograr. Los éxitos que las grandes empresas tienen en sus gestiones de otorgamiento de concesiones, fijación de tarifas favorables para ellos, etc., se deben esencialmente a la intervención de los despachos de abogados extranjeros. Los más importantes son los siguientes:

Hardin Hess & Suárez.

Basham, Ringe & Correa.

Baker, Botts & Miranda.

Goodrich, Dalton & Little.

La Clave del éxito que tienen estos despachos reside en la asociación que hacen con personajes influyentes en las esferas oficiales. Así, el despacho de Hardin Hess & Suárez cuenta con todo el peso de la influencia de Eduardo Suárez, que fue ministro de Hacienda por 12 años, abarcando los gobiernos de Cárdenas y de Ávila Camacho. El de Baker Botts & Miranda hasta hace poco contaba entre su staff a Henry F. Holland, quien actualmente ocupa el cargo de subsecretario del Departamento de Estado de Estados Unidos, encargado de los Asuntos Latinoamericanos. Imagínese el entrenamiento que tuvo Holland en el Despacho de Baker Botts y el conocimiento que tendrá de los negocios en México así como de la forma de abordar a los funcionarios mexicanos.

Tercero. Las empresas extranjeras reciben constantemente la ayuda de parte de sus respectivos gobiernos, a pesar de que México ha incorporado en su Constitución la Cláusula Calvo que, como se sabe, establece que los extranjeros renuncian a su nacionalidad para los fines del manejo de sus bienes en México y que no invocarán la ayuda de sus gobiernos so pena de la pérdida de dichos bienes. La ayuda que reciben reviste una gran variedad de formas, entre las que debemos señalar las siguientes:

Conferencias internacionales, cuyos temarios indefectiblemente incluyen el de las inversiones extranjeras, y en las que la delegación de Esta-

dos Unidos ejerce la mayor presión posible para lograr que los países receptores de capitales otorguen las mayores facilidades a la inversión extranjera, así sea en perjuicio de los empresarios nacionales y en mengua de la independencia económica y política de estos países. Hace poco se realizó una de esas conferencias en Río de Janeiro, y en estos momentos se celebra otra en Nueva Orleans. En forma similar, las convenciones sobre aviación civil auspiciadas por el gobierno de Estados Unidos, y otras, tienen el objetivo de lograr ventajas para las empresas de dicho país.

Otorgamiento de créditos por instituciones oficiales de Estados Unidos y por organismos internacionales en los que participa el gobierno. Existen dos aspectos interesantes que deben analizarse: los créditos otorgados a filiales de empresas estadounidenses, y los otorgados al gobierno de México o a instituciones paraestatales como Nacional Financiera, Ferrocarriles y Comisión Federal de Electricidad. En cuanto a los primeros, es evidente que las instituciones como el Export-Import Bank de Washington están dedicadas a apoyar desde el punto de vista financiero a sus empresas para que se expandan en el exterior, como lo comprueban los créditos otorgados a las empresas azufreras de Estados Unidos para establecerse y operar en México. En ocasiones estos créditos son presentados como ayudas a México, cuando en realidad son ayudas a empresas extranjeras. Tal ha sido el caso de un crédito reciente que otorgó el Eximbank a la Compañía Industrial Eléctrica, de Mexicali, que fue presentado como una demostración del deseo del gobierno de Estados Unidos de ayudar a México y como guía de las perspectivas que tenía nuestro país de obtener ayuda financiera para sus empresas. Esta noticia, que mereció uno de los encabezados de los principales diarios de la ciudad de México, iba dirigida a provocar una reacción favorable de la opinión pública mexicana hacia la inversión extranjera, con motivo de la celebración, en esos días, de la Conferencia Económica de Río de Janeiro. Lo que no se dijo fue que la beneficiaria del crédito, la Compañía Industrial Eléctrica, no es empresa mexicana, sino una subsidiaria de la California Electric Power Co. El segundo aspecto que quiero señalar, respecto a los créditos internacionales, es que si dichos créditos provienen del Eximbank, se trata de préstamos atados que establecen la obligación para México de gastar sus importes precisamente en Estados Unidos, comprando a las empresas de ese país la maquinaria, equipo y materiales que sean necesarios. Si bien debemos admitir que estos créditos constituyen una ayuda a nuestra economía, la circunstancia de que sean “atados” nulifica en buena medida las ventajas, ya que obliga a

comprar en dicho país materiales a un costo mucho más elevado que el que resultaría adquiriéndolos en México, con lo que, de paso, no se apoya a las empresas mexicanas productoras de esos materiales. Como caso típico tenemos los créditos a los Ferrocarriles, que han obligado a que se compren en Estados Unidos hasta durmientes, a un costo por unidad superior al del nacional. Por su parte, los créditos otorgados por el Banco de Reconstrucción y Fomento, del que México es miembro y accionista, benefician preferentemente a empresas extranjeras, a pesar de lo cual llevan el aval del gobierno de México. Tal ha sido el caso de los préstamos otorgados a la Cía. Mexicana de Luz y Fuerza Motriz (propiedad de capital de Estados Unidos y Canadá).

Presión diplomática. Finalmente, debemos referirnos a la ayuda que reciben las empresas extranjeras de parte de sus gobiernos en la forma de intervenciones diplomáticas. La deuda exterior de México fue ajustada con la intervención oficial extranjera, intervención que se hizo presente también con motivo de la expropiación de las empresas petroleras extranjeras. Recientemente recibimos la visita del vicepresidente de Estados Unidos, Richard Nixon, visita que tuvo características de una franca intervención en los asuntos internos del país. Al menos tal es mi opinión respecto a las conferencias que tuvo Nixon con hombres de empresa, con funcionarios públicos y con grupos de obreros mexicanos.

No debo terminar esta sección de mi plática sin referirme a la ayuda que las empresas extranjeras reciben de sus gobiernos, especialmente del gobierno de Estados Unidos, en forma de una campaña belicista y anti-comunista. La actitud belicista impone limitaciones muy serias al gobierno de México y a los sectores nacionalistas para la adopción de políticas de protección de la riqueza nacional y de la industria mexicana. Por ejemplo, la política belicista en que se ha embarcado el gobierno de Estados Unidos limita las posibilidades de México de diversificar su comercio exterior, ya que debemos vender nuestros productos sólo a ellos o a los países occidentales, no obstante que los precios sean bajos y las condiciones nacionales afflictivas. Sin la presión política internacional, México podría sacar un mayor provecho de su comercio exterior vendiendo y comprando en el mejor mercado. Tampoco se está en libertad de adoptar medidas enérgicas frente a las exigencias y abusos de las empresas extranjeras, como la de Teléfonos, las de electricidad, etc., que están materialmente esquilmando a los consumidores. Cualquier esfuerzo encaminado hacia la adopción de una política nacionalista es combatido como inspirado en Moscú, y en esa forma se trata de favorecer una situación en la que la riqueza de México está siendo estructurada por las empresas

extranjeras. Con el tabú del comunismo se está consumando la ocupación económica de México, el desplazamiento de los empresarios mexicanos y la subordinación económica y política del país a los centros financieros extranjeros, especialmente estadounidenses.

Consecuencias de las inversiones extranjeras directas

El análisis que hemos hecho de la importancia cuantitativa y cualitativa de la inversión extranjera, así como de su forma de operar, nos permite concluir que las consecuencias que se derivan son las siguientes:

1. Menoscabo de la independencia económica y política.
2. Enajenación de patrimonio nacional. En las condiciones caóticas en que se realiza actualmente la inversión extranjera, cada nuevo dólar que se invierte constituye una parte de nuestra riqueza que se enajena.
3. Explotación irracional de los recursos del país y su agotamiento prematuro.
4. Desplazamiento de empresarios mexicanos ya establecidos.
5. Limitación de las oportunidades de inversión para los mexicanos, por los obstáculos impuestos por los grandes monopolios extranjeros que controlan las principales actividades económicas.
6. Explotación de artesanos, pequeños empresarios y obreros.
7. Precios elevados de los productos y servicios que permiten fuertes utilidades a las empresas extranjeras, con lo que se hace más injusta la distribución del ingreso nacional.
8. Rigidez del comercio exterior por las transacciones obligadas entre subsidiarias y matrices.
9. Dificultades cambiarias derivadas de las operaciones en dólares de las empresas extranjeras y de los fuertes envíos que hacen a sus matrices por concepto de utilidades, intereses, pago de regalías, asesoría técnica, etcétera.
10. Mayor corrupción administrativa y de los dirigentes obreros (creación de sindicatos blancos).
11. Robustecimiento de las fuerzas reaccionarias, belicistas y antipatrióticas.
12. Retardamiento del desarrollo económico nacional y del proceso de mejoramiento del pueblo de México.

El frente interno es débil

Frente a este panorama ¿cómo nos encontramos? Contamos con una legislación que contiene puntos básicos pero que es incompleta y, lo que es peor, no se aplica debidamente; existe una vergonzosa deshonestidad pública y privada; los sectores populares se encuentran peligrosamente divididos; el frente interno se encuentra con serias fisuras, porque no existe confianza del pueblo hacia el gobierno ni deseo de éste para apoyarse en los grupos populares para tomar medidas de interés nacional frente a la inversión extranjera; existe una estrecha alianza de los sectores de la gran burguesía nacional con los monopolios extranjeros que operan en el país, que facilita la penetración del capital extranjero y, finalmente, el malinchismo reviste caracteres bastante serios y se está extendiendo a todos los sectores del país. La acción conjunta de los factores señalados determina una fuerza negativa que hace al país fácil víctima de la presión del capital extranjero y lo está convirtiendo, en forma progresiva, en un satélite económico y político de Estados Unidos. Por vía de ejemplo, quiero dedicar unos minutos al malinchismo:

Se está generalizando en los círculos de empresarios mexicanos la práctica de utilizar marcas extranjeras, aunque tengan que pagar regalías innecesarias por su uso, por la actitud malinchista de considerar que lo único bueno y que puede ser aceptado por el público es lo extranjero. Así, en la industria de la confección abundan las marcas extranjeras, aunque tanto la hechura como los materiales utilizados sean mexicanos. En lugar de acreditar marcas propias, y en español, siguen dependiendo del extranjero innecesariamente. Cuando adoptan marcas propias, generalmente escogen nombres que al menos sugieran que se trata de un producto extranjero. En el caso de los casimires, en donde es bien conocido el hecho de que la calidad del producto nacional es de primera, el malinchismo lleva a presentarlos como *made in England*, vendiéndolos a altos precios, que los clientes pagan creyendo que están vistiendo un producto importado, cancelándose la posibilidad de que nuestros productos adquieran el justo prestigio que deberían tener. Por su parte, las numerosas empresas extranjeras que operan en el país, además de producir con las marcas de sus matrices o de distribuir productos importados o fabricados por otras empresas extranjeras, en la parte de su producción que realizan en México por medio de contratos con pequeñas empresas mexicanas o de artesanos establecen la obligación a éstos de que utilicen las marcas que dichas empresas extranjeras tienen registradas. Esta práctica tiene el doble inconveniente, desde el punto de vista de los intereses naciona-

les, de evitar que se prestigie la producción nacional y de convertir a los artesanos y pequeños empresarios que les sirven en sus apéndices, al constituirse dichas empresas en sus clientes únicos o en los más importantes. Al menos debería establecerse que al usar marcas extranjeras se indicara, en la misma etiqueta que es hecho en México, y el nombre de la empresa que lo ha fabricado. Los empresarios mexicanos se mueven en un círculo vicioso. Consideran que el público no aceptará su producto, aunque sea de buena calidad, si lo presenta con su propia marca e indicando que es producto nacional. Con ello contribuye a que el consumidor se afirme más en la idea de que no hay productos nacionales de calidad y que siga prefiriendo los productos extranjeros o con marcas extranjeras. Es justo convenir que en algunos casos, especialmente en ocasiones de fuerte demanda, empresarios mexicanos de poca visión han incurrido en el error de producir artículos de mala calidad, haciéndolos pasar como de mejor calidad y a altos precios, con lo que han contribuido a desprestigiar la producción nacional.

El sector formado por los comerciantes, especialmente por los que venden muchos productos importados, lo que les permite obtener altas utilidades, constituye uno de los factores que más estimulan el malinchismo entre los consumidores. Cuando un cliente quiere adquirir un artefacto metálico se encuentra con el consejo del comerciante de que compre el importado aunque cueste más, porque es de mucho mejor calidad, agregando que el producto nacional es de mala calidad, por lo que vale la pena preferir el importado. Seguramente que buena parte de la insistencia del comerciante obedece a su interés en obtener una comisión mayor. De tal suerte, al guiarse el cliente por la opinión del comerciante se limita el mercado para el empresario nacional, que tiene que vender más barato y poco, a pesar de que su costo de producción es más elevado. En estas condiciones no podrá desarrollarse la industria nacional, aunque produzca artículos de una calidad aceptable para las necesidades generales del país.

Pero el malinchismo tiene consecuencias aún más serias cuando reviste la forma de una subestimación de las facultades del mexicano, considerándolo incompetente, flojo, indolente, deshonesto e incapaz de emprender cualquier empresa de alguna importancia, y frente a él al extranjero como el único con la inteligencia, preparación y voluntad de acometer cualquier empresa. Cuando reviste esta forma, el país corre el riesgo de caer en el más lastimoso coloniaje. Desgraciadamente hay signos claros de que ésta es la situación que priva en amplios sectores sociales y en algunas esferas oficiales. Hay altos funcionarios que olvidan que son

mexicanos y prefieren otorgar concesiones o privilegios a extranjeros frente a los mexicanos. Algunos de ellos, cuando les hablan en inglés no pueden decir que *no*. Demostración del malinchismo más pernicioso es la entrega total que se ha hecho de nuestra riqueza azufrera y de titanio a empresas de Estados Unidos.

La discusión que hemos hecho de las debilidades del frente interno no deben llevar a creer que no existen fuerzas nacionalistas que debidamente organizadas y con la información más amplia posible sobre lo que está pasando en México y los peligros que amenazan al país de seguirse incrementando las inversiones de capital extranjero, sin coto alguno y sin participación de nacionales, hagan un frente capaz de defender a la nación de la amenaza exterior y de impulsar su desarrollo en bien de los mexicanos. Afortunadamente, el pueblo de México, no sólo el sector de los campesinos y obreros, que siempre se distinguen por ser los que tienen un cariño más intenso y sincero a la patria, sino amplios sectores de industriales, de intelectuales, estudiantes, militares y profesionistas de distinto tipo, tienen confianza en México y están dispuestos a cumplir con su papel de constructores de una patria libre e independiente. A estos sectores van dirigidas mis palabras, con la esperanza de que sirvan de alguna orientación y que sean recogidas para ser ampliadas y complementadas por otros mexicanos que, como yo, tengan el deseo de liberar a nuestro país de amenazas extrañas, de consolidar su independencia y asegurar su desenvolvimiento progresivo.

Política a seguir frente a las inversiones extranjeras

Objetivo

Debe elaborarse y aplicarse una política económica que asegure el control y manejo, por mexicanos, de las ramas económicas básicas del país y que convierta al capital extranjero en el elemento complementario de la actividad económica nacional.

Al lograr el objetivo anterior se eliminará el peligro que representa la inversión extranjera directa, tanto de tipo económico como de tipo político.

I. PROGRAMA DE DESARROLLO

Se necesita, en primer lugar, la adopción de un programa económico bien integrado, realista y sustentado en el más puro nacionalismo, que

tenga como idea básica la utilización al máximo de los recursos nacionales, como medio de asegurar un constante progreso y el afianzamiento de la soberanía económica y política de la nación.

La política sobre inversiones extranjeras vendría a ser parte integrante del plan general, y comprendería no sólo una política respecto a las nuevas inversiones, sino también una firme, audaz y patriótica política sobre la cuantiosa inversión extranjera que está operando ya en nuestro país.

II. REVISIÓN DE LAS BASES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Una política de esta naturaleza implica y exige la revisión de algunos criterios que privan en la acción oficial y aun en el sector privado, y que están causando serios perjuicios a los intereses nacionales.

1) *Política liberal e igualdad de trato.* Entre estos criterios sobresale el de la política liberal, que no sólo no sirve a los propósitos de lograr un acelerado desarrollo económico nacional, sino que constituye un serio obstáculo para ese desarrollo. Esta política lleva a lamentables derroches de recursos escasos, por la duplicación de inversiones que permite. Así, si se establece una empresa para producir X artículo, no puede negarse la autorización para que se establezca otra de la misma naturaleza, aunque la primera tenga capacidad para abastecer el mercado nacional y sea de inversionistas nacionales.

Formando parte de la política liberal, el criterio de la igualdad de trato a los inversionistas extranjeros y nacionales está causando verdaderos perjuicios a los empresarios mexicanos, ya que en la práctica la igualdad de trato favorece al más fuerte, o sea a los primeros. La igualdad de trato se maneja, en esencia, discriminando a los mexicanos.

a) *Política de protección a nacionales.* La política liberal debe ser desechada en todo aquello que estorbe la realización del objetivo que hemos señalado para la política económica. En su lugar debe adoptarse el criterio de la discriminación en favor de la inversión nacional en la medida que sea necesario. Por lo demás, ya nuestra legislación (al igual que la de muchos otros países) adopta en algunos casos el criterio de la discriminación. Nuestra propia Constitución, en su artículo 27 establece medidas de discriminación como defensa frente a inversiones extranjeras en las zonas fronterizas y costeras de nuestra nación, así como en lo que se refiere a explotación de zonas petrolíferas.

III. APROVECHAMIENTO DEL INTERÉS DE LOS INVERSIONISTAS EN OPERAR EN MÉXICO

Otro elemento que debe considerarse en la adopción de una política sobre inversiones extranjeras es el aprovechar en nuestro beneficio el interés del capital extranjero en realizar en nuestro país inversiones que le puedan producir altas utilidades y le permitan ampliar sus operaciones. Dado ese interés, México puede imponer condiciones para derivar un mayor provecho de las inversiones extranjeras. A esto debe añadirse otro elemento: los conflictos que existen entre los inversionistas de distinta nacionalidad y aun entre los de la misma, que pueden ser aprovechados para obtener beneficios para el país. Un ejemplo lo tenemos en la reciente inversión de la Kaiser en Argentina, que se ha hecho en condiciones favorables para ambas partes. En el ramo de automóviles podríamos operar dando intervención a plantas alemanas como la Volkswagen.

IV. MEDIDAS CONCRETAS

Dentro de este marco de ideas y dada la complejidad del problema, considero que la política sobre inversiones extranjeras debe comprender en forma orgánicamente integrada una serie de medidas de tipo legal, fiscal, administrativo, crediticio y político. Sin pretender hacer una enumeración exhaustiva, presento a su consideración los siguientes:

1. Legislación especial sobre inversiones extranjeras. Se requiere una legislación especial que incorpore los elementos hoy dispersos en diversas leyes y que las complemente con disposiciones nuevas que establezcan con toda precisión entre otras, las siguientes:

a) Qué tipo de actividades deben estar vedadas por completo a la inversión extranjera: petróleo, carbón y coque, minerales estratégicos, bancos de depósito, teléfonos, estaciones de televisión y radio, industria química pesada y comercio.

b) En qué ramas se permite la participación de capital extranjero, en calidad de socio menor, con un máximo del 49% del capital.

c) Establecer la acción nominativa para las empresas de los puntos a y b.

d) Establecer sanciones enérgicas para quienes infrinjan estas disposiciones, especialmente de mexicanos que aparezcan como inversionistas de paja.

e) Obligación de registro especial de las empresas con capital extranjero.

f) Reglamentar el funcionamiento de los despachos de abogados, con-

tadores, etc., controlados por extranjeros, para evitar que sean factores de violación de nuestras leyes.

g) Reglamentar las relaciones de las empresas extranjeras con sus filiales en lo que hace a uso de patentes, técnicos, abastecimientos, envío de utilidades, condiciones de pago de servicios, etcétera.

h) Toda otra disposición que sirva para lograr que las empresas extranjeras no sean factores negativos en la economía mexicana.

2. Es necesario realizar reformas sustanciales a nuestras leyes antimonopolistas para convertirlas en un instrumento eficaz de combate de las prácticas monopolistas a que tienen una gran inclinación las grandes empresas extranjeras.

Actualmente existen disposiciones que prácticamente inmunizan a las empresas extranjeras frente a las leyes contra los monopolios. Por ejemplo, la que considera que no es monopolio toda empresa nueva y necesaria.

Una buena legislación en esta materia puede evitar que se enajenen importantes riquezas nacionales. Podría haberse evitado, por ejemplo, la entrega de nuestro azufre y titanio al extranjero y contribuiría a seguir con éxito una política de rescate de la riqueza nacional de manos extranjeras como la minería, teléfonos y otros.

3. Debe hacerse una reforma a nuestra ley de patentes y marcas para evitar que las grandes empresas utilicen este expediente como control monopolista en contra de los empresarios mexicanos.

4. Se impone reformar la Ley Minera para dar mayor protección a los empresarios mexicanos y a esa importante riqueza nacional.

5. Debe revisarse la política de organismos estatales como la Comisión Federal de Electricidad, para que en lugar de servir de apoyo a los monopolios eléctricos cumpla con las funciones para las que fue creado, un organismo que a la vez que impulse a la electrificación del país, mexicana esa importante actividad económica.

6. Dar todo el impulso posible a las grandes empresas del Estado como Petróleos Mexicanos, Altos Hornos de México, Ferrocarriles, Constructora de Carros de Ferrocarril, Nacional Financiera, etc., para que se fortalezcan y logren integrarse orgánicamente, así como para que se apoyen mutuamente. Al mismo tiempo debe estrecharse la vigilancia para que esas empresas sean manejadas con honestidad y con una amplia visión de los fines sociales que justifican su existencia.

7. Siendo el Estado el principal comprador, debe aprovechar esta fuerza para favorecer a empresas mexicanas y para obligar a las extranjeras a seguir determinada conducta.

Ahora parece seguirse más bien el criterio opuesto, o ninguno, dándose el caso de que el gobierno realiza fuertes compras a empresas extranjeras, a pesar de existir empresas nacionales similares.

8. Debe seguirse una política de salarios que ayude efectivamente a mejorar las condiciones de vida de los trabajadores y contribuya a retener en el país una proporción mayor del valor producido por empresas extranjeras.

9. Medidas fiscales. Entre éstas es de recomendarse el hacer más fuertemente progresivo el impuesto sobre la renta. Sin ser discriminatoria, esta medida afectaría casi exclusivamente a las empresas extranjeras, por ser las que obtienen más altas utilidades.

10. Debe estrecharse la vigilancia fiscal sobre las empresas extranjeras para evitar que encubran sus utilidades reales mediante pagos injustificados de sobrepagos, regalías, ayuda técnica y otros servicios, a sus matrices.

11. Deben establecerse controles cambiarios para proteger la reserva monetaria frente a fugas exageradas de divisas, en las que las empresas extranjeras desempeñan un importante papel. El principal problema que plantea la adopción de las medidas que hemos considerado en el punto IV es cómo eliminar al capital extranjero de las ramas que se consideran exclusivas de los nacionales y cómo lograr que en las demás actividades la inversión extranjera no controle más del 49% del capital. Esto implica la adopción de una firme y audaz política de rescate, que puede adoptar formas diversas de acuerdo con la situación concreta del ramo de que se trate y de las empresas que operan en ese ramo. Aunque para ello se requerirá un estudio amplio de esas actividades y empresas, se pueden adelantar algunas ideas sobre las más importantes medidas:

NACIONALIZACIÓN

Mediante expropiación por causa de utilidad pública.

Mediante compra a largo plazo.

Participaciones gradualmente en ascenso de parte del gobierno y/o de particulares en las empresas ahora controladas por capital extranjero. En el caso de los teléfonos, por ejemplo, la participación puede tomar

la forma de suscripciones de acciones por parte de los usuarios, además de la de inversionistas y del gobierno.

La adopción de las medidas que hemos presentado depende de que las condiciones políticas nacionales e internacionales sean propicias. Tal y como están presentadas tienen más bien el carácter de metas, que deben seguirse para ser alcanzadas en forma progresiva. Varias de las recomendaciones implican una lucha cuyo éxito llevará tiempo, por lo que es necesario actuar con los elementos de que se dispone actualmente, a fin de obtener resultados a corto plazo e ir sentando las bases y creando las condiciones apropiadas para que las otras metas, las de largo plazo, sean plenamente logradas. De inmediato debe pugnarse porque la Comisión Intersecretarial de Inversiones Extranjeras se ponga en actividad, para lo cual debe ser reorganizada en forma más conveniente, dando participación, al menos en calidad de auxiliares, a los sectores más directamente interesados en que se siga una política nacionalista respecto a la inversión extranjera. Entre estos sectores, el de industriales progresistas y el de consumidores deben tener preferencia, porque su aportación sería muy valiosa.

La Comisión Intersecretarial deberá proceder a cumplir con su cometido utilizando todas las disposiciones ahora existentes sobre inversiones extranjeras, a efecto de lograr que sean cumplidas tanto en el caso de nuevas empresas que desean iniciar operaciones en México, como en el de las empresas extranjeras ya establecidas. Debemos darnos cuenta cabal, sin embargo, de que para que la Comisión efectivamente se preocupe por actuar con diligencia y energía, y para que se vaya creando el clima apropiado para que el capital extranjero pase al papel de segunda importancia que debe tener, es necesario que todos los sectores del país se compenetren de la vital importancia que tiene para México esta rarea y de que su solución favorable depende la existencia misma de México como país independiente.

Capitalismo monopolista e inversión extranjera*

En esta sesión del Seminario hablaré, aunque sea de manera breve y esquemática, sobre un problema tan importante como es el de la política de inversiones extranjeras. Entre el licenciado Fernando Carmona y el que habla nos dividimos el trabajo de tal manera que yo abordaría el problema más general para dejarle a él el problema específico de la política de la inversión extranjera en México; en este sentido va a ser mi intervención, aunque desde luego, por el tiempo y por la índole del Seminario, será en términos —como decía— esquemáticos, para destacar lo que a mi juicio puede ser relativamente más importante en una discusión que seguramente se ampliará y enriquecerá con la intervención de los comentaristas y de los demás compañeros.

1. El capitalismo monopolista

El primer hecho que hay que destacar es el de que las inversiones extranjeras son un fenómeno histórico que corresponde al surgimiento y expansión del capitalismo monopolista. El contenido de las inversiones extranjeras, las formas que revisten y su comportamiento, a mi juicio corresponden a la esencia de los monopolios y a las transformaciones del sistema capitalista y de la economía mundial en su proceso de desenvolvimiento.

Para iniciar esta exposición es necesario puntulizar algunos rasgos básicos del sistema capitalista, que es el marco dentro del cual se desarrolla fundamentalmente el problema de las inversiones extranjeras. Las características del sistema capitalista son: es un sistema de lucro; existe la

* Publicado en *Política mexicana sobre inversiones extranjeras*, México UNAM, pp. 11-27.

propiedad privada de los medios de producción; hay dos clases antagónicas, capitalistas y trabajadores; es una economía mercantil, es decir, la producción se destina al mercado y existe la anarquía de la producción; es un sistema que no se desenvuelve de manera suave, equilibrada, sino esencialmente con fluctuaciones cíclicas; el desarrollo es desigual, tanto dentro de cada país como en escala internacional, y está sujeto a contradicciones antagónicas, de las cuales la fundamental es que la producción es social y la apropiación privada. Este sistema ha pasado por tres etapas en su desenvolvimiento: la primera es la de la libre competencia o etapa premonopolista; la segunda, la etapa monopolista, y la tercera, la del capitalismo monopolista de Estado.

Es muy importante, dentro del tema que nos ocupa, que veamos cómo se pasa de la etapa premonopolista de libre competencia a la de los monopolios, al capitalismo monopolista, porque es precisamente en ésta cuando surge la inversión internacional. Este tránsito se puede ubicar a finales del siglo XIX y principios del actual. Podemos decir que la competencia misma engendra el monopolio, que el capitalista, en su afán de lucro, en su afán de elevar las utilidades, se enfrenta a sus rivales y tiene planteado un problema que consiste en poder influir en dos elementos: el precio y el costo, dado que la diferencia viene a ser la utilidad. Para lograr su objetivo y maximizar su utilidad, el capitalista se ve en la imperiosa necesidad de crecer, de expandirse. Ése es el aspecto fundamental de los negocios en el capitalismo.

¿Cómo se logra esta expansión y este crecimiento que mediante la competencia conduce al capitalismo de monopolio a la formación de grandes corporaciones monopolistas? A través de dos procesos (procesos que en la terminología marxista se llaman concentración del capital y centralización del capital). El primero consiste en la reinversión de utilidades y en la incorporación de capitales nuevos a una empresa, en un proceso de integración horizontal y vertical. Para esta expansión las sociedades anónimas, nacidas desde el principio del capitalismo, han sido un instrumento de gran importancia. Ustedes recordarán que la primera sociedad anónima o sociedad por acciones que se formó fue la Compañía Holandesa de las Indias Orientales, que se organizó en Amsterdam en el año de 1602. El otro procedimiento es el de la centralización, que consiste en combinar una serie de capitales propios y acciones de distintas empresas para lograr una posición de mayor influencia sobre los elementos del mercado, que interesan al capitalista fundamentalmente para la fijación de precios y para influir en el costo.

En el proceso de centralización conocemos una serie de formas monopolistas que han servido a estos propósitos, algunas muy poco consistentes y poco durables, y otras realmente muy sólidas, con posibilidades de una permanencia y una duración muy largas, podría decir de tiempo casi indefinido, dentro del capitalismo.

Entre las primeras tenemos el *pool* que es un simple acuerdo para lograr un objetivo común, adoptando políticas comunes.

El *cártel* es una forma muy parecida a la anterior, pero un poco más estructurada, pues casi siempre es un convenio escrito entre firmas independientes a las que, en un momento dado, les conviene unificar su política para aumentar su poder y sus utilidades o, al menos, evitar pérdidas. Los movimientos de cartelización son muy comunes en épocas de crisis del tipo anterior, en que una característica era la caída de los precios de materias primas por abundancia relativa de la oferta; por medio del cártel se lograba el propósito, con una política común, de controlar la producción, reducirla mediante un sistema de cuotas, distribuir los mercados, fijar precios y una serie de elementos, como por ejemplo compartir el uso de patentes, etcétera.

Otra forma es el *trust*, importante no tanto por el fin concreto para el que se utilizó por primera vez sino porque dio nombre a todo el proceso de monopolización. Es invención de un abogado de la empresa estadounidense Standard Oil, y consiste esencialmente en que varias empresas que trabajan en forma independiente convienen en intercambiar sus acciones por los valores emitidos por el trust, llamados certificados trust y dar al Comité Ejecutivo del mismo, el Comité Fuduciario, el control, el manejo y la dirección del conjunto de las empresas antes independientes. El trust duró poco en virtud de que fue muy combatido por el público, sobre todo por los desmanes y la conducta rapaz de la Standard Oil de Rockefeller; pero fue sustituido por una organización monopolista muy parecida que se llama la *compañía tenedora*.

La compañía tenedora (*holding company*), es una organización que no se dedica a producir bienes o servicios sino a controlar acciones de empresas productivas, y a través de este control las maneja con una política común de monopolio para lograr el objetivo central: maximizar las utilidades.

Tenemos también una forma muy utilizada desde finales del siglo pasado hasta nuestros días, la fusión, que como su nombre lo indica es la organización de una empresa nueva mediante la fusión de varias empresas que eran independientes. Ésta es muy común en el sistema bancario, de seguros y de la industria en sus principales ramas. Las principales

fusiones han sido llevadas a cabo por las grandes corporaciones, que en esta forma amplían su influencia en el mercado.

Una forma monopolista que quiero destacar, porque conduce (en unión de algunas otras) a la formación de los grandes grupos financieros, es el entrelazamiento de consejeros en los cuerpos de dirección o en las juntas de gobierno de las grandes empresas.

Mediante los procesos de concentración y centralización se van formando, en cada renglón económico importante, pequeños grupos de empresas que se destacan por su influencia en el mercado. No se trata, entiéndase bien, de que en una determinada actividad dos o tres grandes empresas desplacen totalmente a las demás. Con el pequeño grupo de gigantes coexisten muchas empresas medianas y pequeñas; es más, la coexistencia de éstas es útil a los propios monopolios, porque en sus actividades son, por decirlo así, ramificaciones de las grandes empresas monopolistas, y sirven con mucha frecuencia de colchón cuando las fluctuaciones de la coyuntura económica obligan a las empresas a reducir la producción. Es típico el caso de la Ford Motor Company: una buena cantidad de su producción de partes y de refacciones la contrata con medianas y pequeñas empresas, y esto por dos razones: una, porque meterse a la producción de todos los elementos que concurren en la producción de un automóvil resultaría muy costoso y requeriría inversiones muy grandes, y la otra, porque en épocas en que baja la demanda la Ford restringe sus operaciones, pero a costa fundamentalmente de la mediana y pequeña empresa. Así, éstas subsisten, pero supeditadas a los grandes monopolios.

De esta manera, en todos los países capitalistas desarrollados existen dos, tres, cuatro empresas dominantes en las actividades principales: en automóviles hay tres grandes en Estados Unidos y en Inglaterra dos; en la banca hay cuatro o cinco gigantes en ambos países; en seguros se repite la historia, así como en ferrocarriles, comercio y en todas las demás actividades, con excepción de las agropecuarias.

Sin embargo, el proceso de monopolización no se queda ahí, en el punto en que cada rama está caracterizada por tres o cuatro empresas grandes que dominan el escenario. El fenómeno del proceso de monopolización de la economía va más allá. Una etapa más elevada en este proceso consiste en la formación de los llamados grupos financieros. Éstos ejercen un gran dominio en el conjunto de la economía por el control simultáneo que detentan en las principales grandes empresas de cada rama. Dos, tres o cuatro grupos financieros se puede decir que son el factor determinante de la economía de estos grandes países. Son muy conocidos en Es-

tados Unidos los grupos Rockefeller, Morgan, Mellon, etc. Una situación semejante prevalece en Francia, Inglaterra, Alemania y Japón, y hasta en algunos países del Tercer Mundo, como México.

En el grupo financiero habría que señalar, pues es motivo de discusiones prolongadas que a veces toman el carácter de definiciones políticas, cuál es su esencia desde el punto de vista económico-político. El grupo financiero no está formado por un banco que domina a la industria, al comercio o a los servicios; ésta es una concepción que no corresponde a los hechos, aunque en algunos países y en alguna etapa determinada es probable que se hayan producido elementos (y aún se produzcan) que pudieran dar base para pensar que el grupo financiero está integrado por un banco que domina a las demás actividades económicas. Más bien, el grupo financiero es el entrelazamiento estrecho entre grandes bancos, grandes compañías de seguros, grandes industrias, grandes unidades comerciales y de servicios como los ferrocarriles. El factor determinante en un grupo puede ser un banco o una gran empresa de otro tipo.

El grupo Rockefeller surgió y creció alrededor de la industria petrolera pero las ramificaciones y los entrelazamientos con otros negocios han hecho que este grupo controle al mismo tiempo el Chase Manhattan Bank, una serie de sociedades financieras y otros negocios. En el caso del grupo financiero Morgan el núcleo principal ha sido un banco, el Morgan Guaranty, al que se le han sumado un enjambre de empresas de tipo muy variado: automóviles, acero, equipo eléctrico, etcétera.

2. El capitalismo monopolista de Estado

La influencia de estos dos grupos es determinante en los grandes países capitalistas, no sólo en el sector de la economía sino también en los segmentos más notables de la superestructura: han calado muy hondo en el gobierno, en las instituciones de ciencia y tecnología (universidades, institutos tecnológicos) y en una serie de instituciones sociales como hospitales, clubes, Cruz Roja y otros.

Tenemos aquí, pues, un proceso de monopolización de la economía que ha seguido los lineamientos señalados y que ha transformado el capitalismo premonopolista de libre concurrencia en el capitalismo monopolista; todavía más, la transformación del capitalismo ha rebasado esa etapa y ha entrado en la tercera etapa que yo señalaba, que se conoce con el nombre de capitalismo monopolista de Estado. Aquí encontramos no una simple fusión del Estado con grandes grupos financieros, con gran-

des grupos monopolistas; no una fusión en el sentido de que formen grandes empresas mixtas que se manejan de manera coordinada. Hay sí, una estrecha, íntima interrelación entre los grandes negocios y el gobierno.

¿Por qué ha surgido? ¿Por qué se ha pasado del capitalismo monopolista al capitalismo monopolista de Estado? Esta etapa se debe, según estudiosos marxistas como Pesenti —y me parece la explicación correcta—, a la propia dinámica del sistema capitalista, a que el capitalismo entró en un periodo de crisis general que se ubica en la primera guerra mundial, y que tiene como manifestaciones y factores de influencia que lo han determinado las contradicciones mismas del sistema, que llevaron a una guerra interimperialista de la cual surgió un país con un sistema distinto: el socialismo. Quien no haya visto en el surgimiento de la URSS —con un nuevo sistema— un nuevo elemento explicativo de un periodo de crisis general del capitalismo, o está ciego o no quiere ver. Además de la agudización de las contradicciones intercapitalistas y del nacimiento del socialismo, tenemos estos otros elementos: el creciente desarrollo de la clase obrera, su politización y organización, los movimientos de liberación nacional, el desmoronamiento del colonialismo y, desde luego, la crisis general del capitalismo, la agudización de la contradicción fundamental del capitalismo que es la socialización del proceso de producción frente a una apropiación privada.

Nos encontramos, pues, en la etapa del capitalismo monopolista de Estado, en donde hay un ensamblaje, un entrelazamiento del Estado y el monopolio. No es que el Estado en épocas anteriores no hubiera intervenido para apoyar a la clase capitalista (se sabe que en la etapa premonopolista la marina británica circulaba por todos los rumbos del planeta en defensa del imperio británico), sino que por la crisis general del sistema se convirtió en una necesidad del capitalismo el que una fuerza tan importante como el Estado entrara directamente al escenario de su propia operación, para apoyarlo en su propia esencia, o sea en el proceso de acumulación del capital. El estado viene a desempeñar un papel de gran relevancia en el proceso mismo de acumulación. Anteriormente legislabo, intervenía, mandaba ejércitos o marinos; pero ahora no sólo hace eso, sino que participa directamente en el propio proceso de acumulación para contrarrestar la tendencia descendente de la tasa media de ganancia, que es una necesidad para el sostenimiento del sistema.

El capitalismo monopolista de Estado tiene rasgos como los siguientes: es un empresario de grandes proporciones; maneja presupuestos enormes, mediante los cuales influye en la actividad económica, en la coyuntura económica, a través de grandes pedidos militares, equipos y demás,

y realiza inversiones públicas cuantiosas. Esto, además de su acción reguladora mediante tarifas, subsidios, política monetaria y crediticia, política fiscal y de la política en el exterior, que se conforma de acuerdo con los intereses de los grandes grupos monopolistas. Podríamos referirnos aquí, por ejemplo, al seguro que tiene establecido el gobierno de Estados Unidos en favor de los inversionistas para casos de expropiación; a la política comercial en el exterior; a la política de créditos exteriores, que se diseña en función del apoyo al capital privado, a las ayudas militares y económicas a los países alineados. Otro elemento a citar es el intercambio de funcionarios entre los sectores de los grandes negocios y el gobierno: magnates que pasan a ser miembros del gabinete, embajadores, o miembros de alguna comisión importante, y altos funcionarios públicos que pasan a ocupar la presidencia de las grandes corporaciones.

Tenemos aquí, pues, el capitalismo monopolista de Estado como la última etapa del capitalismo. No se entienda que en estas condiciones el Estado es un prisionero, que no tiene independencia alguna respecto a los grupos financieros, a los grupos monopolistas. La tiene y la usa, pero lejos de debilitarlos, de perjudicarlos, más bien opera en favor de los monopolios en su conjunto. Roosevelt, por ejemplo, se caracterizó por ser enemigo del monopolio, pero se cuidaba mucho de tocar los del grupo Morgan, aunque sí afectaba por ejemplo a los de Rockefeller. El Estado moderno, el actual de Estados Unidos por ejemplo, puede en un momento dado no actuar incondicional y mecánicamente en función digamos de los intereses y requerimientos de la ITT en Chile; pero esto no quiere decir que el gobierno de Estados Unidos, en donde hay un capitalismo monopolista de Estado, no esté al servicio de esos monopolios, sino que tiene que considerar que hay otros grupos que están en competencia, y que también hay juego de fuerzas internacionales que es necesario tomar en cuenta.

Un elemento adicional para pasar al aspecto de exportación de capitales sería el siguiente: opinar acerca del proceso de competencia dentro de este marco de monopolización. Algunos consideran que la formación de monopolios significa destruir la competencia, eliminarla. La literatura al respecto, sobre todo estadounidense y desde luego aquella que refleja los intereses políticos de los medianos y pequeños propietarios, está llena de quejas en el sentido de que los monopolios destruyen la competencia y que hay que resolver el problema restableciendo condiciones de competencia al estilo anterior.

La verdad es que el monopolio no destruye la competencia, no la elimina, sino que la transforma. En lugar de ser competencia en un merca-

do anónimo, en un mercado en donde los productores son semejantes, con productos homogéneos, se transforma en competencia de gigantes, que están en constante lucha por apropiarse del máximo posible de plusvalía en sus países y en los del exterior; que están en constante lucha por influir en el Estado y en el gobierno para obtener las mejores posiciones en él; que luchan encarnizadamente por llevarse los mejores contratos de guerra, de equipo militar, de construcción de grandes obras, o están en competencia por lograr que la política económica interior y exterior del gobierno de su país se incline en favor de sus intereses; que los intereses financieros han logrado una serie de medidas (antaño y aun ahora) en favor de sus intereses; que los intereses petroleros han hecho lo mismo. Hay, pues, una fuerte competencia de esos grandes rivales que el Estado tiene que estar tomando en cuenta en su política, pero desde luego cuidando el aspecto central, que es el de mantener el fortalecimiento del sistema capitalista como tal.

3. Monopolios e inversión extranjera

La inversión extranjera no viene a ser sino una manifestación de este proceso de expansión monopolista, la misma que tiene lugar dentro de los propios países metropolitanos, aunque a veces con métodos recrudescidos, en virtud de que en el exterior, al menos en épocas pasadas, se encontraban con condiciones más favorables que dentro de su país: gobiernos débiles, desocupación, salarios muy bajos, condiciones éstas que les podrían favorecer más para acentuar su conducta expansionista y de dominio. Pero en esencia viene a ser una situación semejante a la que guarda su desarrollo monopolista interno dentro de su propio país. Junto con esto podría decir que, si las condiciones en el exterior cambian y se tornan más desfavorables que en el interior, los monopolios ajustarán su conducta a las condiciones que establezcan los países huéspedes.

¿A qué vienen las inversiones extranjeras a nuestros países? La respuesta es muy clara: el móvil de lucro es el que las impulsa; tratan de integrar sus sistemas de la mejor forma posible para tener dotaciones seguras y baratas de materias primas y mercados para vender sus productos. Así se manifiesta el proceso de competencia de los gigantes: si una gran empresa establece una negociación en un país X, ése es motivo suficiente para que otras establezcan frente a aquélla su propia filial, para competir y no quedarse rezagadas, aunque de momento la utilidad que vayan a derivar no sea muy alta. Las grandes empresas monopolistas operan para obtener la utilidad máxima, pero no a corto sino a mediano o largo plazo.

Respecto a los países huéspedes y a las consecuencias que estas inversiones extranjeras tienen con sus inversiones internacionales, podríamos señalar que la inversión internacional es una inversión monopolista movida por el mismo impulso de obtener utilidades más altas y que la conducta es semejante a la que siguen dentro de sus propios países. En este sentido podemos ver que las inversiones extranjeras, que son ramificaciones de esas grandes empresas monopolistas, vienen a nuestros territorios a absorber empresas medianas y pequeñas en su proceso de expansión; vienen a tratar de influir en los gobiernos y determinar su política; vienen a elevar los precios al nivel que el mercado permita, al más alto nivel posible.

Esto significa que las decisiones que se toman en lo económico las toman las matrices y convierten a los territorios en donde hacen esas inversiones en apéndices, ramificaciones, prolongaciones o enclaves. Vienen a aprovechar los capitales locales que sea posible, dentro de condiciones económicas favorables, a efecto de que el riesgo de la inversión real efectiva que realicen sea el mínimo; retardan y deforman el desarrollo económico de estos países y, una cosa que es necesario señalar —aparte de la extracción de utilidades, de la succión de una parte del excedente económico—, es que a través de la inversión extranjera el capitalismo monopolista, ahora en su forma de capitalismo monopolista de Estado, ayuda al mantenimiento del sistema capitalista en los países en donde se realiza y a evitar o a dificultar cualquier cambio de rumbo de éstos hacia el socialismo, o hacia un tipo de democracia popular.

¿Qué papel desempeña el gobierno metropolitano en estas inversiones? En esta etapa de capitalismo monopolista de Estado el gobierno apoya en mil formas al capital privado para que logre sus objetivos. Refuerza su dominio a través de créditos atados que fomentan las exportaciones de los grandes monopolios, créditos que se establecen o se otorgan más bien sobre la base de condiciones de que la política del país huésped se oriente en tal o cual dirección; dan seguros para el caso de nacionalizaciones; establecen cuotas y un sistema fiscal favorable que conviene a los intereses monopolistas, para la importación de sus productos al país matriz —o dificultarlas si no conviene a sus intereses—, y finalmente intervienen mediante amenazas que, a veces, llegan a hechos reales de intervención militar.

Creo que puede quedar claro con esta exposición que nuestros países, ante el problema de la inversión extranjera tal y como la hemos enfocado, se encuentran materialmente dentro de una apretada red que los aprisiona, una red formada por los gigantes monopolistas que tienen grandes

influencias en sus países de origen y en los gobiernos de otros países. Esto quiere decir que el problema de la inversión extranjera no es un problema financiero o técnico, sino que por su esencia es el problema del imperialismo que explota, domina y subyuga. Enfrentarse a ella a fondo significa luchar contra el imperialismo. Enfocar el problema de otra manera es esquivar la realidad, es usar paliativos para un problema de tipo estructural, que forma parte de la dinámica misma del capitalismo monopolista de Estado.

¿Cuáles serían las perspectivas que a mi juicio se nos pueden presentar para un próximo futuro? Los monopolios son muy fuertes, los grupos financieros tienen ramificaciones enormes; si un gobierno quiere sujetar a cierto control a un negocio, para su sorpresa se encuentra con que ese negocio está vinculado a otro y a otro y a otro y saca un hilo y de ese hilo sale una madeja y, además, tiene que enfrentarse a un gobierno extranjero que, en el caso que nos ocupa, yo creo que podemos referirlo concretamente al de Estados Unidos. Por ejemplo, si surgiera un problema con la Coca-Cola, que es parte de un grupo financiero, el grupo Morgan —que está formado por un enjambre de gigantes, como la General Electric y otras grandes corporaciones industriales y bancarias— le daría su apoyo, con lo que dificultaría a un gobierno como el de México, Perú, o el presidido por Allende en Chile, el aplicar una determinada política, ya que la Coca-Cola no sólo es parte de un sistema capitalista y como capitalista podría contar con la solidaridad de su clase, sino que —como dijimos— es parte integrante de un poderoso grupo financiero.

Podría decirse, pues, que nos enfrentamos a un problema en donde nos encontramos dentro de una red de intereses muy poderosos. Sin embargo, si por esto concluyéramos que las perspectivas son muy precarias, que nos iremos atando cada vez más, creo que cometeríamos un grave error. Si enfocamos el problema desde el punto de vista que estamos abordando, es decir, el punto de vista de que la inversión extranjera no es más que una manifestación en el proceso de desarrollo del capitalismo con todas sus consecuencias, tenemos que reconocer que el capitalismo se hunde como sistema, se debilita y que frente a él, el socialismo se ha fortalecido y está aquí, en este mundo, para quedarse; de la segunda guerra mundial no sólo salió victorioso un país como la Unión Soviética, sino salió todo un enjambre de países socialistas.

El movimiento de nacionalismo en el Tercer Mundo es cada vez más intenso. Las contradicciones dentro del mismo capitalismo, la contradicción general, se ahonda: el proceso de socialización de la producción

por una técnica más seleccionada en virtud de la gran acumulación de capital frente a una apropiación privada monopolista, en que la apropiación de esos grandes monopolios crece en proporción, es decir, se intensifica la relación de la plusvalía que se apropian. Aumentan las contradicciones entre los distintos países capitalistas; esto se ve en forma muy clara en la crisis comercial y la crisis cambiaria internacional: el dólar, moneda del poderoso país del Norte, se ha devaluado dos veces desde 1971, pero esa devaluación se ha hecho en condiciones que acentúan cada vez más las fricciones que existen entre Estados Unidos, Japón y Alemania Occidental, principalmente.

La antítesis entre los países capitalistas y los del Tercer Mundo, que se ha agravado por la vigencia de la ley del desarrollo desigual, hace que aumente más y más la resistencia de los países superexplotados y que busquen más y más caminos distintos, a través de la solidaridad y las alianzas entre ellos y aun con los países socialistas. En vista de todos estos elementos, creo que visto el problema de manera global y en perspectiva histórica, tenemos que sacudirnos el dominio que ha ejercido el sistema capitalista sobre nosotros y uno de cuyos instrumentos importantes es la inversión extranjera.

La problemática de la industrialización*

Planteamiento

La problemática de la industrialización de México debemos enmarcarla dentro del patrón de desarrollo general del país y éste, a su vez, en el contexto del desarrollo del capitalismo mundial del que forma parte, ya que de toda evidencia, México es un país capitalista. El análisis debe también tomar en cuenta el desarrollo del sistema socialista mundial y la lucha entre los dos grandes sistemas socioeconómicos, así como el desenvolvimiento de los países subdesarrollados dependientes del Tercer Mundo.

Los hechos de mayor relevancia que debemos consignar en el desarrollo histórico mundial, durante el presente siglo, son los siguientes:

1. El sistema capitalista mundial para principios del presente siglo se había desarrollado con gran pujanza, extendiéndose de un pequeño grupo de naciones de mayor desarrollo industrial, Reino Unido, Estados Unidos, Francia y Alemania, al resto de los países del mundo, en mayor o menor grado, integrándolos a dicho sistema.

La integración de los países de menor desarrollo al sistema capitalista se realizó sobre la base de una división internacional del trabajo, en la que a los países capitalistas industrializados correspondió la producción y exportación de manufacturas y la importación de productos primarios, y a los subdesarrollados la producción y exportación de productos primarios y la importación de productos manufacturados.

* Publicada en Colección de publicaciones para conmemorar el Cincuentenario de la Autonomía de la UNAM. Memorias de las Mesas Redondas sobre la Universidad Nacional y los Problemas Nacionales, tomo I; *La Economía*, vol. VII, México, UNAM, 1979, pp. 197-233.

La especialización en producción primaria para la exportación y la adquisición de productos manufacturados procedentes del exterior se hizo sobre la base de relaciones de intercambio generalmente desfavorables para los países de menor desarrollo, es decir, en condiciones de un "intercambio desigual".¹ Esto determinó que los beneficios de la integración a la economía mundial se distribuyeran de manera inequitativa, con la consecuencia de que mientras que los países industrializados aceleraban su desarrollo, los abastecedores de productos primarios se quedaban rezagados.

La especialización en la producción primaria, bajo el impulso de la situación de las economías de los países industrializados, caracterizadas éstas por movimientos cíclicos recurrentes, dio por resultado una gran vulnerabilidad económica en los países de la periferia, que dificultaba el logro de un crecimiento sostenido, teniendo efectos desindustrializadores por el impacto sobre el nivel de ingresos, de ahorros y de inversión.

A mayor abundamiento, el hecho de que buena parte de los recursos naturales de los países subdesarrollados y los canales del comercio exterior estuvieran bajo el control de grandes empresas transnacionales con sede en los países metropolitanos, determinó una transferencia constante del excedente económico en forma de intercambio comercial desigual, de envíos de utilidades y por otros conceptos, que afectaban el monto del ahorro disponible para la capitalización interior de los países subdesarrollados.

De esta manera, la influencia de los grandes centros industrializados tendió a acelerar el proceso de desarrollo capitalista que en algunos países dependientes se venía dando (caso de México), forzándolo y ajustándolo a las necesidades de acumulación de dichos centros. El proceso de penetración ejerció una acción determinante en la estructura económica y social de los países de menor desarrollo, deformándola y subordinándola a los intereses de las metrópolis.

2. El desarrollo económico social, sin embargo, con el transcurso del tiempo y en un proceso dialéctico fue creando condiciones que han ido permitiendo a una serie de países, México entre ellos (aunque con grandes dificultades), avanzar en el camino de la industrialización. Entre los más importantes factores y hechos podemos destacar los siguientes:

i) El sistema capitalista mundial comenzó a dar muestras de debilidad a partir de la segunda década: tendencia descendente de la tasa me-

¹ Arghiri Emmanuel. *La ganancia y las crisis*, México, Siglo XXI, 1978.

dia de ganancia, crisis económicas periódicas, rivalidades interimperialistas, dos guerras mundiales, la de 1914-1918 y la de 1939-1945.

ii) Surgimiento del sistema socialista, primero en un solo país, la URSS, en 1917, y luego en escala mundial, a partir de la segunda guerra mundial. Este hecho inició una lucha permanente entre los dos sistemas, lucha que ha contribuido al debilitamiento del sistema capitalista.

iii) Desmoronamiento del sistema colonial a partir de la segunda guerra mundial, que ha significado que grandes porciones del planeta se hayan liberado del yugo colonial.

iv) Organización y combatividad de los países del Tercer Mundo, cuya presencia se ha ido sintiendo cada vez con mayor intensidad en los foros internacionales, y en otras formas, en una lucha conjunta por la defensa de sus intereses frente a los países industrializados capitalistas. Como ejemplos notables: el Grupo de los 77, la OPEP, los No Alineados y la UNCTAD.

3. Como resultado de los diversos factores señalados y del impacto de la Revolución tecnológica que ha tenido lugar desde la segunda guerra mundial, el sistema capitalista ha registrado algunas transformaciones, que aunque no han cambiado sus características esenciales han ido conformando ciertas modalidades que están influyendo en su comportamiento, tanto en los propios países del centro, como en escala mundial.

Las nuevas modalidades del capitalismo han influido en las economías de los países del Tercer Mundo, tanto en los patrones de desarrollo como en su ubicación en la nueva división internacional del trabajo, que se ha ido conformando.

Los hechos más destacados en la evolución del capitalismo desde la segunda guerra mundial se refieren a tres aspectos: 1) la intensa internacionalización del capital; 2) la progresiva internacionalización del proceso productivo, y 3) la creciente internacionalización del ejército industrial de reserva.

En el centro del proceso de internacionalización se encuentra la empresa transnacional (ET) que, aunque ya tenía alguna presencia a finales del siglo pasado y a principios del actual, a partir de la segunda guerra mundial ha registrado un desarrollo colosal. El vigoroso crecimiento de la empresa transnacional no es sino la manifestación de la intensificación del proceso de monopolización que tiene lugar en el sistema capitalista.

La empresa transnacional es, en general, un gran conglomerado de empresas que operan en diversidad de ramas y productos y de dimensiones mundiales. Muchas de estas empresas han llegado a alcanzar dimen-

siones gigantescas que superan, por el monto de sus ventas, al valor de la producción nacional de muchos países. Tal es el caso, por ejemplo, de General Motors (la mayor empresa industrial del mundo), American Telephone and Telegraph, Exxon, Ford Motor Co., Royal Dutch-Shell, y de muchas otras.

Con su enorme crecimiento y diversificación, las empresas transnacionales han llegado a constituirse en el factor dominante en la producción mundial, el comercio internacional, los mercados de dinero y de capitales y en la tecnología. Algunos datos proporcionados por las Naciones Unidas² para 1971 son reveladores de la importancia alcanzada por las empresas transnacionales en la economía mundial.

El valor en libros de las inversiones directas en el extranjero de las ET, en 1971, alcanzaba la suma de 165 mil millones de dólares. El 52% de ese total correspondía a las ET de Estados Unidos, es decir, más de la mitad. Seguía en importancia el Reino Unido, con 14.6%; Francia, con el 5.8%; República Federal Alemana, con el 4.4%, y Suiza, con el 4.1%. A las ET japonesas correspondía sólo el 2.7%. De esta manera, las ET son principalmente estadounidenses, lo que está en relación con la importancia económica de ese país, que figura a la cabeza del mundo capitalista.

La influencia de las ET en la internacionalización del proceso productivo y en el comercio exterior es evidenciada por las siguientes cifras: su producción en el extranjero (fuera de su país de origen) ascendió, en 1971, a 330 mil millones de dólares, cifra que superó el valor de las exportaciones mundiales, que tuvieron un valor, en ese mismo año, de 311 mil millones de dólares. En el caso de Estados Unidos, la producción en el exterior de sus ET alcanzó los 172 mil millones de dólares, o sea cuatro veces el valor de sus exportaciones totales. En el caso del Reino Unido la proporción fue de más de dos veces.

Por otra parte, si tomamos el valor de la producción total (dentro y fuera de sus países de origen) de las 650 mayores ET de las diversas nacionalidades, encontramos que alcanzó la cifra de 773 mil millones de dólares, lo que representa el 38% de la producción total del mundo capitalista, que se calculó, para 1971, en 2 billones de dólares.³

² Naciones Unidas. *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial*, Nueva York, ONU, 1973.

³ C. Palloix, citado por P. Vuskovic, en "América Latina ante los términos de la División Internacional del Trabajo", *Revista de América Latina*, núm. 2, México, CIDE.

Con la internacionalización del capital y del proceso productivo, que se hace evidente con los datos anteriores, con las modalidades de la revolución tecnológica y con la agudización de la competencia (entre gigantes), se ha ido conformando una nueva división internacional del trabajo, cuyas principales características parecen ser las siguientes: i) ha ido desapareciendo la división entre países industrializados que se especializan en la producción industrial y que intercambiaban esos productos por la producción primaria de países subdesarrollados; ii) algunos países de los más desarrollados se han constituido en grandes exportadores de productos primarios y alimentos así como en importantes importadores de productos manufactureros y aun de bienes de consumo duraderos, como es el caso sobresaliente de Estados Unidos; iii) el comercio de manufacturas se realiza con mayor intensidad entre los propios países capitalistas; iv) las corrientes de capitales siguen la misma pauta, pues se realizan preponderantemente entre los países capitalistas más desarrollados, y no como acontecía anteriormente, entre éstos y las áreas subdesarrolladas del mundo; v) las operaciones de las ET en escala mundial se han orientado más y más hacia la industria manufacturera, principalmente en otros países industrializados, pero de manera creciente también en la manufactura de países del Tercer Mundo; vi) como resultado de la competencia, de la inflación, la elevación de costos de la mano de obra en los países del centro de avances tecnológicos que permiten la separación de ciertos eslabones del proceso productivo, ha llevado a la ET a desplazar algunos de esos eslabones hacia países del Tercer Mundo con mano de obra barata (caso típico de las maquiladoras); vii) los avances tecnológicos también han conducido a las ET a buscar la especialización en las industrias de alta tecnología, en sus países de origen, y desplazar algunas industrias, especialmente tradicionales, hacia sus filiales en el Tercer Mundo.

Desde el punto de vista que nos interesa, es decir la situación y ubicación de nuestros países en las nuevas modalidades de la división internacional del trabajo, debemos resaltar las consecuencias que esas tendencias están teniendo en nuestra industrialización y las perspectivas que se presentan para el futuro más o menos inmediato. Dos son las consecuencias más importantes a nuestro juicio: Primera, que se abren algunas posibilidades para el desarrollo industrial, pero de tipo subordinado a las ET, y que suponen una mayor integración a sus sistemas; por ese camino, nos situará en parte integrante de complejos productivos cuyas otras partes se encuentran en diversidad de países y que son operados desde afuera, por las ET. Esto acentuará la dependencia respecto a esas grandes empresas.

La segunda consecuencia consiste en que la internacionalización de la producción industrial, sobre esas bases, tiene como premisa el aprovechamiento de mano de obra barata, lo que significa una industrialización basada en la superexplotación de los trabajadores.

Por otra parte, una industrialización exportadora, bajo la égida de las ET, aumentaría la vulnerabilidad de nuestra economía por las grandes fluctuaciones que registran los mercados de los países del centro y por las políticas proteccionistas que adoptan.

Dentro de este marco de referencias es en donde debemos analizar el proceso de industrialización que ha tenido lugar en nuestro país y las perspectivas que se presentan. Continuar dentro de ese marco significará que nuestro desarrollo industrial será dependiente, desequilibrado, fluctuante, y que sus frutos se distribuirán preferentemente en beneficio de las ET y de los grupos monopolistas nacionales.

Se requiere, por lo tanto, de una determinación nacional para cambiar el rumbo de nuestra industrialización, en el sentido de buscar la autodeterminación económica, una planta industrial más amplia y mejor integrada, capaz de un desarrollo autosostenido y, todo ello, como medio de elevar sustancialmente los niveles de vida de las masas populares. El cambio en el juego de fuerzas mundiales y dentro del país permite esperar que esa proyección del desarrollo sea realizable.

Expansión industrial

La expansión de la economía a partir de la segunda guerra mundial, en México, ha sido resultado principalmente del dinamismo e importancia creciente del sector industrial y, dentro de él, de la industria manufacturera, que es su componente principal. El ritmo de crecimiento relativamente alto de la industria la convirtió en el factor dinámico que arrastró a los otros sectores, permitiendo un aumento del producto interno bruto (PIB).

Durante el periodo de 1940 a 1976 el PIB creció a una tasa promedio anual de 6.3%, en tanto que la industria manufacturera lo hizo al 7.3%. De los otros subsectores industriales, la electricidad fue la de mayor dinamismo; la industria petrolera y la de la construcción también mostraron dinamismo, aunque esta última registró fluctuaciones pronunciadas; la minería, en cambio, padeció una crisis casi continua durante ese largo periodo.

El proceso de industrialización determinó un cambio importante en

la estructura del PIB. El sector industrial aumentó su participación de manera continua, para llegar a representar el 36.5% del total en 1976, frente al 25.1% en 1940. Por su parte, la industria manufacturera mejoró su peso relativo, al pasar del 15.4% en 1940 al 23.3% en 1976.

Los avances de la industria manufacturera y del sector industrial en su conjunto, en la estructura del PIB, se realizaron a costa del sector agropecuario, el cual disminuyó su participación del 19.3% en 1940 al 9.1% en 1976, en tanto que el sector servicios logró mantener su alta participación a lo largo del periodo considerado, en alrededor del 55.0% del PIB.

El comportamiento del sector agropecuario, y muy especialmente de la agricultura, que es su principal componente, muestra una de las fallas y debilidades más importantes del proceso de crecimiento del país. La debilidad del crecimiento de este sector (excepto en los sexenios de Alemán y Ruiz Cortines en que creció a ritmo elevado), ha tenido grandes consecuencias en el desarrollo económico general y en el proceso de industrialización en particular.

La inadecuada respuesta del sector agropecuario ha constituido un serio obstáculo al proceso industrializador: insuficiencias en el abastecimiento de materias primas y de alimentos para los trabajadores; limitado crecimiento del mercado para la producción industrial; insuficiencia del excedente agropecuario transferible al sector industrial y debilidad en la capacidad para generar divisas, vía exportación, y de ahorrar dólares vía sustitución de importaciones de productos agropecuarios. El estancamiento agrícola ha tenido como consecuencia también el intenso éxodo rural hacia los centros urbanos que, aunque ha beneficiado a los industriales en el sentido de que han dispuesto de mano de obra abundante y barata, lo que ha deprimido el nivel de salarios, ha ocasionado problemas económicos y políticos e intranquilidad social, con su correspondiente impacto en la situación de los negocios en general.

La crisis agrícola, por su parte, obedece en muy buena medida al patrón de desarrollo en general y en especial al de industrialización, aparte de los problemas internos que la aquejan. Es evidente que el sector agropecuario ha soportado una carga exagerada de succión de excedentes por parte de la industria y de los servicios, con la consecuencia de que se ha ido descapitalizando. Ha sufrido un sistema de precios inequitativos, ya que vende a precios relativamente bajos sus productos y compra sus insumos y los bienes de consumo a precios elevados; padece de las consecuencias de un sistema de comercialización hipertrofiado y oneroso; los créditos que recibe son escasos, inoportunos y costosos; el sistema de transportes ha sido deficiente y caro; las fluctuaciones y debilidades de

la demanda exterior constituyen freno importante para su desarrollo. A todo esto se agrega el problema de la tenencia de la tierra, ya que frente a las grandes explotaciones capitalistas que laboran las mejores tierras, existen millones de minifundios antieconómicos y millones también de campesinos sin tierra.

De esta manera, el proceso de industrialización ha estado obstaculizado seriamente por la crisis del sector agropecuario, crisis que el patrón de industrialización adoptado ha contribuido a provocar y acentuar.

En términos macroeconómicos el otro desequilibrio que se hace evidente es la desmesurada importancia que en el PIB tiene el sector servicios, especialmente el comercio, que es su principal componente. El comercio se ha mantenido en un alto nivel, de alrededor del 30% del total, con lo que su importancia es superior a la del conjunto de la industria manufacturera y de la agricultura, que son las actividades productivas básicas.

En medio de todas estas dificultades y a pesar de ellas, la economía nacional ha logrado un crecimiento considerable. La magnitud del producto interno bruto y del producto por habitante lo colocan dentro de los países de desarrollo intermedio. En América Latina figura dentro de los tres países de mayor crecimiento, al lado de Argentina y Brasil.

El producto interno bruto de México ascendía, en 1975, a 59 043.2 millones de dólares (precios de 1970), que en América Latina sólo era superado por Brasil, con 66 137 millones de dólares. Argentina tenía en ese mismo año un PIB de 33 514.9 millones de dólares. En cuanto al PIB por habitante, México ocupaba en 1975 el tercer lugar, con 997.3 dólares, siendo superado por Argentina, 1 320.3 y por Venezuela, 1 276.1.⁴ Desde luego todavía es grande la distancia respecto a los países más industrializados, en donde el producto interno bruto por habitante es varias veces superior: Suiza (8 413 dólares), Suecia (8 150), Estados Unidos (7 118), República Federal Alemana (6 671) y Francia (5 950).⁵

En cuanto al grado de industrialización, medido por el peso relativo del sector industrial y de la industria manufacturera, nuestro país ha avanzado a un lugar destacado en el ámbito de América Latina. Se equipara a Brasil en ambos renglones, aunque es superado ampliamente por Argentina, en donde el sector industrial representa el 46.4% del PIB y la industria manufacturera tiene un peso relativo del 38.1 por ciento.

⁴ CEPAL. *Anuario Estadístico de América Latina*, 1976.

⁵ Nacional Financiera. *Mercado de Valores*, 26 de febrero de 1979.

Características de la planta industrial

El X Censo Industrial, correspondiente al año de 1975, nos muestra el siguiente panorama de la industria:

CUADRO 1
CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

Establecimientos	120 274 unidades
Personal ocupado	1 707 877 personas
Producción bruta total	462 549 millones de pesos
Valor agregado	190 143 millones de pesos
Remuneraciones al personal	75 908 millones de pesos
Activos totales	245 514 millones de pesos
Activos fijos	161 651 millones de pesos

De acuerdo con los resultados de dicho censo, la industria manufacturera estaba formada por más de 120 mil establecimientos, en donde laboraban más de 1.7 millones de personas, las cuales recibían remuneraciones por valor de cerca de 76 mil millones de pesos. El valor de la producción bruta se elevaba a cerca de 463 mil millones, con valor agregado de algo más de 190 mil millones de pesos. Los activos fijos tenían un valor de cerca de 162 mil millones de pesos.

Las ramas más importantes de la industria manufacturera en 1975 eran la de alimentos, industria química, industria de metales básicos, equipo de transporte y partes, la textil y la industria de maquinaria y equipo eléctrico. Su importancia en los principales conceptos se puede apreciar en el siguiente cuadro:

CUADRO 2
INDUSTRIA MANUFACTURERA:
RAMAS MÁS IMPORTANTES. RANGOS, SEGÚN CONCEPTOS

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Establecimientos	1o.	11o.	(.)	(.)	8o.	4o.
Personal ocupado	1o.	4o.	9o.	6o.	2o.	5o.
Remuneraciones	1o.	2o.	5o.	3o.	4o.	6o.
Activos totales	2o.	1o.	3o.	4o.	5o.	11o.
Activos fijos	2o.	1o.	3o.	6o.	5o.	11o.
Producción bruta	1o.	2o.	3o.	4o.	5o.	7o.
Valor agregado	1o.	2o.	3o.	4o.	7o.	6o.

(1) Alimentos, (2) Química, (3) Metales básicos, (4) Eq. Transporte y partes, (5) Textil, (6) Maquinaria y equipo eléctrico.

FUENTE: DGE, X Censo Industrial, 1975, Resultados preliminares.

La importancia de la industria de alimentos es sobresaliente: ocupa el primer lugar en número de establecimientos, en generación de empleos y en el pago de sueldos y salarios; también es la que más aporta en el valor de la producción y del valor agregado. Sólo cede el primer lugar con relación al monto de los activos totales y activos fijos.

La industria química ocupa el segundo lugar de manera holgada. Aunque en el número de establecimientos ocupa un modesto lugar, en lo que hace a activos fijos y a activos totales ocupa el primero, superando a la industria de alimentos; en los otros tres conceptos tiene un sólido segundo lugar. De las otras ramas que siguen en importancia debemos destacar que tres de ellas producen bienes intermedios, bienes de consumo duraderos y maquinaria y equipo, así como que su desarrollo, al lado de la industria química, significa avances importantes en el proceso de industrialización. En cuanto a la industria textil, cabe señalar que se ha ido rezagando en términos relativos, aunque todavía ocupa un lugar destacado en cuanto a ocupación, en que le corresponde el segundo puesto, siendo superada solamente por la industria de alimentos.

Proceso sustitutivo

La política de industrialización basada en la sustitución de importaciones ha logrado avances considerables, como lo revelan los datos que proporcionamos a continuación.

Se observa que en 1940 la producción manufacturera consistía preponderantemente en bienes de consumo no duraderos, ya que éstos representaban las tres cuartas partes del PIB manufacturero total. El peso específico de este renglón fue descendiendo de manera sistemática, hasta que en 1975 pasó al segundo lugar, con el 38.1% del total.

La producción de bienes intermedios, por su parte, ocupaba en 1940 el segundo lugar, con el 19% del total, proporción que ha ido creciendo de manera notoria a lo largo del periodo, al grado de que en 1975 pasó a ocupar el primer lugar, con cerca del 40% del total, logrando desplazar al renglón de bienes de consumo no duraderos.

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN DEL PIB MANUFACTURERO
(porcientos)

	1940	1960	1970	1975
Bienes de consumo no duraderos	75	62.3	45.5	38.1
Bienes intermedios	18.9	26.7	35.7	39.9
Bienes de consumo duraderos	5.2	4.7	11.7	11.6
Bienes de inversión		6.3	7.3	10.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

En la producción de bienes de consumo duraderos se observa un incremento importante en su participación, sobre todo en el periodo de 1960 a 1970, en que logra más que duplicarse, pero tendió a estancarse en su importancia relativa en los siguientes cinco años, en que se mantuvo en cerca del 12% del PIB manufacturero.

La producción de bienes de inversión creció con lentitud en los años sesenta, pero adquirió dinamismo considerable durante la presente década, ya que del 7.3% en 1970 logró elevar su participación al 10.4% en 1975. A pesar de ese repunte, se observa un notorio rezago de este importante renglón.

De esta manera, durante el periodo de 1940 a 1975 se observa la conformación de una estructura industrial desequilibrada, por el notorio rezago de la producción de bienes de inversión y de bienes de consumo duraderos. Estos dos renglones representaron conjuntamente el 22% del total, en 1975. La poca importancia relativa que tiene la producción de bienes de inversión constituye la debilidad más notoria de nuestra estructura industrial, ya que en esas condiciones no es posible asegurar un crecimiento autosostenido, además de las implicaciones de balanza de pagos y de generación de empleos que ese hecho tiene.

Para apreciar con mayor claridad la situación de México en relación con la integración de su industria manufacturera, resulta útil compararla con la de otros países importantes de América Latina y con la de algunos de los países de mayor desarrollo industrial.

La debilidad de la estructura industrial de México se hace evidente por la baja proporción que corresponde a la producción de bienes de inversión y bienes de consumo duraderos: sólo 22%, frente al 28.6% como promedio de los tres países más industrializados de América Latina, y al 40% de los países más industrializados del mundo.

La falta de una integración industrial más avanzada ha sido resultado del patrón de crecimiento y de la política inmediata que ha seguido nuestro

país, consistente en dar mayor importancia a la sustitución de importaciones de bienes de consumo no duraderos, sin una visión a largo plazo, que requería ir creando la base indispensable de producción de bienes de inversión.

CUADRO 4
DISTRIBUCIÓN DEL PIB MANUFACTURERO
PAÍSES SELECCIONADOS
(porcientos)

	(1)	(2)	(3)
Argentina, Brasil y México (1974)	36.2	35.2	28.6
México (1970)	38.1	39.9	22.0
Francia (1970)	33.9	31.1	35.0
Estados Unidos (1970)	30.1	29.3	40.6
Reino Unido (1970)	30.5	29.2	40.3
RFA (1970)	30.8	30.7	38.5
Japón (1970)	25.8	32.3	41.9

(1) Bienes de consumo no duraderos, (2) Bienes intermedios, (3) Bienes de consumo duraderos y Bienes de inversión.

FUENTE: SEPAFIN, Proyecto de Plan Industrial, 1978-82.

Concentración industrial

Los datos censales revelan también un alto grado de concentración en la planta industrial: los grandes establecimientos tienen un peso relativo muy desproporcionado en el conjunto, en tanto que existen numerosos establecimientos pequeños que apenas llegan a la categoría de talleres artesanales. Tomando los datos de los dos extremos, los establecimientos mayores y los más pequeños, se confirma plenamente el alto grado de concentración.

CUADRO 5
GRUPOS DE VALOR DE LA PRODUCCIÓN BRUTA TOTAL
EN PESOS MEXICANOS, 1975
(porcientos del total)

	Hasta 25 000	De 25 000 a 100 000	Superior a 150 millones
	(33 778 establecimientos)	(30 430 establecimientos)	(578 establecimientos)
Establecimientos	28.3	25.2	0.5
Personal ocupado	3.0	3.5	27.8
Remuneraciones	0.02	0.3	43.9
Producción bruta	0.1	0.4	52.1
Valor agregado	0.1	0.5	49.8
Activos totales	0.1	0.3	54.8
Activos fijos	0.2	0.4	54.8

FUENTE: DGE, X Censo Industrial, 1975, resultados preliminares.

Como puede observarse, los establecimientos con una producción bruta superior a 150 millones de pesos, que eran 578, o sea el 0.5% del total, aportaban más de la mitad del valor de la producción bruta total (el 52.1%), alrededor de la mitad del valor agregado (el 49.8%) y disponían de más de la mitad de los activos totales e igual proporción de los activos fijos (54.8%); proporcionaban ocupación al 28% de los trabajadores, a los que pagaban remuneraciones que representaban el 44% del total.

En el otro extremo, 33 778 establecimientos, los que producían hasta 25 000 pesos, aportaban apenas el 0.1% de la producción bruta total y del valor agregado; sólo disponían del 0.1% de los activos totales y el 0.2% de los activos fijos. Se trataba en realidad de pequeños talleres. Es más, si agregamos el grupo de establecimientos con una producción bruta de 25 001 pesos hasta 100 000, todavía pequeños talleres, encontramos que en conjunto, aunque representaban el 54% de los establecimientos, es decir, más de la mitad, sólo aportaban el 0.5% de la producción bruta y el 0.6% del valor agregado; poseían solamente el 0.6% de los activos fijos y el 0.4% de los activos totales. En cuanto al empleo, su importancia era algo mayor, ya que daban ocupación al 6.5% del total, pero en lo que hace a las remuneraciones sólo pagaban el 0.3% del total.

La enorme disparidad que existe entre los establecimientos mayores y los más pequeños en lo que hace a los promedios de empleo y valor agregado por establecimiento, a los activos fijos y productividad por trabajador, queda evidenciada en los datos del siguiente cuadro:

CUADRO 6
IMPORTANCIA DE LOS ESTABLECIMIENTOS
GRANDES Y PEQUEÑOS SEGÚN CONCEPTOS
(pesos mexicanos)

	(1)	(2)	(3)	(4)
I.- Hasta 25 000	6 838	1.5	7 372	4 823
II.- De 25 001 a 100 000	10 603	2.0	30 891	15 598
III.- Más de 150 millones	197 346	823.0	157 millo.	191 300

(1) Activos fijos por trabajador, (2) Trabajadores por establecimiento, (3) Valor agregado por establecimiento, (4) Productividad: valor agregado por trabajador.

FUENTE: Arreglos según datos del X Censo Industrial, 1975.

La intensidad del capital (columna 1) en los establecimientos con producción bruta de más de 150 millones de pesos (grupo III) resulta 29 veces la correspondiente a los establecimientos con producción hasta de 25 mil pesos (grupo I), y 19 veces respecto a la del grupo de producción bruta de 25 001 a 100 000 pesos (grupo II). En relación con el empleo encontramos que mientras que el grupo I ocupa en promedio 1.5 trabajadores por establecimiento y el grupo II emplea 2, los grandes establecimientos (grupo III) emplean 823.

La disparidad en relación con el valor agregado es estratosférica, ya que la aportación del grupo III es más de 20 mil veces la del grupo I y más de 5 000 veces la del grupo II. Finalmente, en productividad los grandes establecimientos logran un valor agregado por trabajador equivalente a 40 veces el del grupo I y a 12 veces el del grupo II.

Oligopolios

El proceso de concentración industrial ha llevado a la constitución de oligopolios en las ramas y productos más importantes, en donde pequeños grupos de grandes empresas tienen una posición dominante en la producción y en los mercados. Frente a ellas, las empresas pequeñas y aun medianas tienen una situación subordinada en lo que hace a las políticas de producción, abastecimientos, precios, etcétera.

En la formación de estos oligopolios han desempeñado un papel determinante las filiales de empresas transnacionales, en especial de Estados Unidos, que cuentan con grandes recursos financieros, dominan la tecnología y métodos avanzados de gerencia. La elevada y creciente participación de las ET ha acelerado enormemente el proceso de concentración económica en nuestro país, ya que desde que inician operaciones

lo hacen como empresas de gran tamaño (en relación con las nacionales, que en general son de menor tamaño y poder económico). Esto quiere decir que en el proceso de industrialización hemos importado monopolios.

La importancia global que las filiales de ET han adquirido en la industria manufacturera puede apreciarse por el hecho de que en 1970 controlaban el 35 % de la producción. En algunas ramas la participación superaba el 50 %: tabaco, 96.8 %; equipo de transporte, 64 %; hule (llantas) 63.9 %; maquinaria no eléctrica, 52.1 %; industria química, 50.7 % y maquinaria eléctrica, 50.1 por ciento.⁶

Como hemos indicado, las ET de Estados Unidos son con amplísimo margen las de mayor importancia en la economía mexicana y en la industria manufacturera. Por esa razón y por disponer de informaciones más amplias y recientes sobre esas ET, nos ocuparemos en especial de precisar el papel monopolista que desempeñan en la industria manufacturera.

En 1972 las filiales de empresas transnacionales estadounidenses controlaban más del 50 % de los activos de las 300 empresas manufactureras más grandes.⁷ Tenían una posición dominante en un buen número de ramas importantes de la industria, en donde lograban ejercer el papel de empresas líder en los distintos aspectos de la producción, fijación de precios, uso de tecnología y publicidad, con lo que conformaban las características y orientación de la industria.

Estas filiales operan preponderantemente en las ramas industriales de mayor concentración y contribuyen a acentuarla. Más del 80 % de sus ventas corresponden a productos industriales elaborados en condiciones de oligopolio, es decir, en donde las cuatro empresas mayores producen conjuntamente más del 50 % del total. En este sentido sobresalen las ramas industriales de productos químicos industriales, hule (llantas), maquinaria eléctrica y no eléctrica, automóviles y camiones, tractores, alimentos balanceados, jabones y detergentes.

El 25 % de ellas controlan cada una más del 50 % del mercado de sus productos principales. Otro 25 % de filiales controlan cuando menos el 25 % del mercado de sus productos.

⁶ F. Fajnzylber y T. Martínez Tarragó. *Las Empresas Transnacionales*, México, Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 153, cuadro 2.

⁷ J.M. Connor y W.S. Muller. *Market power and profitability of multinational corporations in Brasil and Mexico*, Washington, U.S. Government Printing Office, 1997.

La expansión de sus operaciones se ha sustentado en reinversión de utilidades, en nuevos flujos de capitales, en el uso creciente de recursos locales y en un proceso de adquisición de empresas ya establecidas. Se estima que al menos el 20 % del crecimiento de las filiales estadounidenses se debió a adquisiciones de empresas ya establecidas, de las cuales alrededor del 80 % eran mexicanas. Esto revela un alto grado de absorción y desplazamiento de empresas nacionales, es decir, un proceso de desnacionalización evidente.

Como corresponde a condiciones de oligopolio, los esfuerzos de venta a través de intensas campañas publicitarias para la diferenciación del producto han sido notorios por parte de estas filiales. Tomando los datos proporcionados por el estudio de Connor y Muller, ya citado, encontramos que en 1972 la situación fue la siguiente:

En 15 ramas industriales importantes en donde las ventas totales de las filiales alcanzó la cifra global de 17 285 millones de pesos, el gasto en publicidad montó a 867 millones de pesos. Esto da un promedio del 5 % de gastos de publicidad con relación a las ventas. Cabe destacar que en algunas ramas la proporción entre gastos en publicidad y ventas alcanzó cifras muy elevadas: en licores y refrescos, el 17.6 %; en jabones y detergentes, el 16.3 %; en artículos de tocador, el 12.4 %; en cigarrillos, el 9.0 %; en dulces y chocolates, el 8.7 % y en productos farmacéuticos el 8.6 % de las ventas.

La posición de oligopolio que disfrutaban las grandes empresas filiales y algunas nacionales, es evidente: las cuatro empresas mayores en cada ramo importante controlan en promedio el 71 % del mercado. En esos pequeños grupos de grandes empresas sobresalen las filiales estadounidenses y algunas de otros países, en algunos casos acompañadas o en asociación con empresas mexicanas. Esto quiere decir que generalmente la competencia (a través de distintos medios, entre ellos la publicidad) tiene el carácter de una competencia entre grandes filiales, y que las empresas nacionales medianas y pequeñas tienen una posición subordinada a esos monopolios. Unos cuantos casos pueden servir para ilustrar esta situación:

Automóviles. Cuatro empresas, tres estadounidenses y una alemana, controlan el mercado: Chrysler, Ford, Volkswagen y General Motors.

Tractores e implementos agrícolas. Tres empresas estadounidenses dominan el mercado: International Harvester, John Deere y Caterpillar.

Productos químicos industriales. Se destacan seis grandes empresas, dos estatales, dos filiales estadounidenses y dos de tipo mixto mexicano-

estadounidense: Petróleos Mexicanos, Fertimex; Du Pont y Monsanto; Celanese Mexicana y CYDSA.

Productos alimenticios. Seis empresas tienen posición destacada, siendo cuatro filiales extranjeras, una mixta y una estatal: Compañía Nestlé (Suiza), General Foods (EU), Anderson Clayton (EU), Kraft (EU), Herdez, McCormick (nacionales) y Productos Pesqueros Mexicanos.

Aparatos y equipo eléctrico. Tres empresas dominan el mercado, de las cuales dos son filiales estadounidenses y una mixta: General Electric, IBM de México e IEM (Westinghouse, Banco Nacional de México y Nafinsa).

Tabaco y cigarrillos. Dos grandes empresas controlan el mercado, ambas de tipo mixto: Empresas La Moderna (inglés-mexicano) y Cigarros la Tabacalera (Philip Morris, Nafinsa y Banco Nacional de México).

Llantas. Las grandes empresas llanteras de Estados Unidos tienen un control absoluto del mercado: Goodyear, Goodrich, General Tire, U.S. Rubber, Firestone (El Centenario).

Alimentos para animales. Dos grandes empresas estadounidenses dominan el mercado de manera casi absoluta: Purina y Anderson Clayton.

Refrescos. Coca-Cola es la empresa líder, seguida de Pepsi-Cola, ambas estadounidenses.

Cerveza. Las tres grandes de la industria, con posición de control absoluto son mexicanas: Cervecería Cuauhtémoc, Cervecería Moctezuma y Cervecería Modelo.

Cemento. Las cuatro grandes de la industria son: Empresas Tolteca de México (británica-mexicana), Cementos Anáhuac (mexicana), Cementos Apasco (suiza-mexicana) y Grupo de Cementos Mexicanos (mexicana).

Las firmas que operan en condiciones de oligopolio, como las que hemos señalado en nuestro ejemplo, en donde sobresalen las ET, logran tasas de rentabilidad muy superiores a las obtenidas por las empresas medianas y pequeñas. En 1970, en que la tasa promedio de rentabilidad en la industria manufacturera fue del 31.3%, las empresas oligopólicas mayores lograron una tasa promedio del 59.4%, en tanto que las empresas con menor poder en el mercado alcanzaron el 28.4 por ciento.*

En las ramas de bienes de consumo no duraderos y duraderos, las mayores empresas oligopólicas alcanzaron las más elevadas tasas de rentabilidad: 78.5% y 58.7% respectivamente.⁸

* Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, T. *Las empresas transnacionales*, cuadro 11, p. 238.

⁸ *Ibid.*

El estudio de Connor y Muller nos precisa la posición de las filiales de ET estadounidenses en lo que hace a tasas de utilidades para 1972. De acuerdo con los datos que aporta, 42 filiales obtuvieron una tasa de utilidades netas del 23.1%; 22, de 37.5%; 11, de 57.4% y una del 195 por ciento.⁹

Datos más recientes, para el año de 1977¹⁰ nos confirman la importancia de las ET en la industria manufacturera, y la preponderancia de las de origen estadounidense. De las 500 empresas no financieras mayores (según el monto de sus ventas), 428 correspondían a empresas manufactureras, cuyas ventas conjuntas ascendían a 373 827 millones de pesos; de éstas 171 estaban controladas o tenían fuerte participación extranjera, y realizaron ventas por 153 686 millones de pesos, lo que representó el 41% de las ventas totales de las 428 grandes empresas manufactureras.

Esto revela un alto grado de desnacionalización, que va en aumento.

La preponderancia de las filiales estadounidenses es aplastante, ya que de 171 grandes filiales extranjeras 132 lo eran y les correspondía el 74% de las ventas de las filiales extranjeras y más del 30% de las ventas totales de las 428 grandes firmas manufactureras del país.*

Grupos financieros y ET. La concentración económica en la industria manufacturera, evidenciada por la formación de oligopolios, si bien alcanza altos niveles en la realidad es mucho mayor, en virtud de que las empresas transnacionales, que son grandes conglomerados, controlan a la vez varias de las grandes empresas filiales y también porque se han formado grandes grupos financieros alrededor de los grandes bancos múltiples, que controlan verdaderos enjambres de las mayores empresas industriales (y de otros ramos). En estos grupos financieros participan muchas de las filiales de la ET más importantes, lo que significa que los intereses monopolistas nacionales y extranjeros se entrelazan formando un bloque de un inmenso poder económico y, aunque cada uno tiene intereses particulares, se asocian y unen en todo aquello que como grupo de poder les puede fortalecer frente al Estado, a los trabajadores y a los consumidores.

⁹ *Ibid.* cuatro 12, p. 238.

¹⁰ Con base en *Expansión*, 30 de agosto de 1978, datos de la Bolsa de Valores de México y resultados de investigación directa.

* Con base en datos de *Expansión* del 30 de agosto de 1978, de la Bolsa de Valores y de investigación directa.

Como ejemplos de ET que forman conglomerados y que tienen varias filiales importantes en México, podemos dar los siguientes:

International Telephone and Telegraph (ITT). Cuenta con ocho filiales (que he detectado), de las cuales seis son empresas industriales importantes.

Du Pont de Nemours. Controla cuatro filiales importantes y en una más (Tetraetilo de México) posee el 49 % del capital, correspondiendo el 51 % a Pemex; en otra empresa (Policrón de México), posee el 49 % asociado con inversionistas mexicanos.

Monsanto. Controla cuatro filiales y posee el 39.1 % de Industrias Resistol, en asociación con inversionistas mexicanos.

American Home Products. Controla cinco filiales industriales en los ramos de productos para el hogar y químicos.

Ahora, en lo que se refiere a los grandes *grupos financieros*, tres son los más importantes: Banamex, Bancomer y Serfin. Cada uno de ellos tiene como núcleo una gran institución de banca múltiple y controla un considerable número de empresas de diverso tipo, especialmente en la industria manufacturera. Como ejemplo podemos destacar el caso del Grupo Banamex.

Grupo Financiero Banamex. Aparte de disponer del 22 % de los recursos totales del sistema bancario, controla o participa de manera importante en no menos de 60 grandes empresas, de las cuales 23 operan en el ramo industrial. En 19 de estas firmas industriales está asociado a empresas transnacionales y cuando menos en tres lo está con el gobierno. También está asociado a otros grandes grupos financieros, como Bancomer.

Entre las empresas industriales que figuran en este grupo cabría citar, a manera de ejemplo, las siguientes: Celanese Mexicana, Unión Carbide, Kimberly Clark, IEM, Industrias Nacobre, Condumex, Empresas La Moderna, John Deere, Reynolds Aluminio y Asbestos de México.

De esta suerte, la monopolización de la industria manufacturera es una de las características más notorias de la economía mexicana y en ello reside uno de los más grandes problemas nacionales. La industria manufacturera y la economía en su conjunto están fuertemente dominadas por las empresas transnacionales y por los grupos financieros, cuyo poder combinado determina la orientación, estructura y ritmo de la economía en general, la asignación de recursos, la distribución de la riqueza y del ingreso; influyen también de manera determinante en el juego de fuerzas sociales, inclinándolas hacia el gran capital.

Tecnologías utilizadas

El hecho de que la tecnología esté fuertemente concentrada en los países de mayor desarrollo (en donde son elevados los gastos en investigación y desarrollo) y se encuentre bajo el dominio de las empresas transnacionales (cuya penetración económica en México es tan intensa), así como la ausencia de una vigorosa política nacional de desarrollo tecnológico, ha dado por resultado que en general las tecnologías utilizadas no hayan sido las adecuadas a las necesidades de nuestro desarrollo.

De manera preponderante se ha utilizado la tecnología incorporada en los bienes de producción importados y es la que deciden aprovechar las empresas transnacionales y los grandes inversionistas nacionales, que se guían por el criterio de la redituabilidad. Ello ha significado que en general hayamos importado tecnologías de manera indiscriminada, no selectiva, que corresponden a los patrones de producción y de consumo de los países capitalistas desarrollados, sin las necesarias adaptaciones a las necesidades nacionales. Algunas de esas tecnologías han llegado a ser obsoletas en los países de origen, pero su utilización conviene a las filiales de ET y a los grandes inversionistas nacionales, dadas las condiciones de mercado más limitado y fuertemente protegido frente a la competencia exterior.

Si bien la productividad se ha elevado en el proceso de industrialización, no lo ha hecho en la medida necesaria para capacitar a la industria mexicana para competir en los mercados internacionales; además, la orientación de los inversionistas ha sido la de abastecer su mercado cautivo, sin la preocupación de salir a los mercados mundiales. En esta situación, las ET han desempeñado un papel destacado, ya que las políticas que siguen están diseñadas en función de su amplio sistema mundial y no les conviene exportar de sus filiales mexicanas a otros países en donde cuentan también con empresas similares, porque se harían competencia entre sí. Sólo lo hacen en los casos en que por razones de costo y de integración de sus "sistemas cerrados" les conviene exportar de nuestro país, y esto en forma limitada, como es el caso por ejemplo de las empresas automotrices. El caso de las maquiladoras se aparta de ese patrón y se sitúa más bien en las nuevas orientaciones de la división internacional del trabajo.

Ha sido usual, además, que en los contratos de uso de tecnologías las ET establezcan cláusulas restrictivas para la exportación (aparte de otras restricciones), lo que constituye una limitación para la expansión de las

empresas porque se les impide aprovechar las economías de escala que resultarían de disponer de mercados más amplios.

El monopolio de la tecnología ha significado también que se esté sujeto a las decisiones de las ET que la controlan en cuanto al tipo que están dispuestas a proporcionar y al costo que hay que pagar por su uso. Los gastos por concepto de uso de patentes, marcas y asistencia técnica son ya un renglón de considerable cuantía, con su consiguiente impacto en la balanza de pagos. Buena parte de estos pagos corresponden al uso de marcas, y no propiamente a tecnología.

Finalmente, en el estudio de Connor y Muller, ya citado, se establece que las ET estadounidenses que operan en México siguen una política de gastos muy restringidos en investigación y desarrollo, limitándose generalmente a mejorar los diseños o a adaptar sus productos a la competencia y condiciones del mercado mexicano. Las innovaciones importantes están reservadas a la matriz y las que les conviene transferir a las filiales las sujetan a contratos restrictivos y costosos.

Resulta casi innecesario indicar que todos estos factores han conducido al uso de tecnologías inadecuadas con las consecuencias naturales en las inversiones, el empleo y en la dependencia económica. Por ello se hace necesario que se desarrollen los máximos esfuerzos por estimular la investigación científica y sus aplicaciones tecnológicas, y adaptar las tecnologías internacionales a nuestras necesidades. De no hacerlo, el país corre el riesgo de rezagarse aún más y aumentar su dependencia, dado el dinamismo de la revolución tecnológica que se registra en los países más avanzados.

Empleo

En el empleo en la industria manufacturera influye el ritmo de crecimiento general industrial, la tecnología utilizada, la estructura de la producción, el grado de monopolio y el grado de utilización de la planta productiva, así como el nivel de capacitación de la fuerza de trabajo.

La combinación de estos factores determinó su comportamiento en México, cuyos aspectos sobresalientes son los siguientes:

El empleo total en la industria manufacturera ha registrado un crecimiento de proporciones estimables, ya que de 670 mil personas ocupadas en 1940 se pasó a 2.9 millones en 1975, o sea más del cuádruple. Hay que considerar, sin embargo, que durante ese lapso la población del país se elevó de 19.9 millones a 59.1 millones y que la población eco-

nómicamente activa (PEA) creció de 4.6 millones a 16.3 millones. Esto quiere decir que la PEA en 1975 fue 3.5 veces la de 1940, o sea que tuvo un crecimiento algo menor que la ocupación en la industria manufacturera. Se produjo, así, una absorción de cierta cuantía de mano de obra en las manufacturas, aunque menor a la que le correspondía como factor más dinámico del crecimiento general.

La capacidad de la industria manufacturera para absorber fuerza de trabajo se ha debilitado en los últimos años. Así, mientras que en el periodo 1965-1970 la tasa media anual de crecimiento del empleo manufacturero fue del 3.3%, en el siguiente quinquenio, 1970-1975, bajó al 2.4%, en condiciones en que más necesidad había de crear empleos.

Tomando ahora el empleo por sectores de dicha industria encontramos que la tasa de crecimiento en los bienes de consumo no duraderos es muy baja, y tiende a estancarse, pues en los dos periodos considerados se situó en el 1.2% en promedio anual; en los bienes intermedio, de una elevada tasa del 7%, se pasó a sólo el 2.0%; en la producción de bienes de inversión se ha mantenido una tasa elevada, alrededor del 5%, y finalmente, en el sector de bienes de consumo duraderos se ha registrado un aumento considerable en la tasa media de empleo, ya que del 3.3% se pasó al 6.8.

El comportamiento de la industria manufacturera en cuanto al problema ocupacional, unido al aún más desfavorable del sector agrícola, no ha permitido resolver el problema del empleo general, el que se ha ido agudizando en los últimos años. Cabe indicar que el problema del empleo es uno de los que el capitalismo no ha podido resolver excepto en situaciones de guerra, lo que no quiere decir que no se hagan esfuerzos por, al menos, atenuarlo. Lo que sí quiere decir es que dentro del capitalismo dependiente en que nos encontramos, tendremos ese problema como uno de los más angustiosos y apremiantes.

Sector externo

El comportamiento del sector externo en el periodo de 1940-1978 corresponde a las características de un país de desarrollo capitalista dependiente que hace esfuerzos por industrializarse, pero sin realizar cambios estructurales en las relaciones de producción.

La industrialización en el marco de capitalismo dependiente se realiza en condiciones de desequilibrios profundos en el aparato productivo,

ya que no se logra la proporcionalidad entre el departamento I, productos de bienes de producción, y el departamento II, productor de bienes de consumo, por el rezago con que evoluciona el primero respecto del segundo. En estas condiciones, la proporcionalidad entre ambos departamento (el I debe aventajar al II como condición para un desarrollo autosostenido), sólo se alcanza mediante la importación masiva de bienes de producción.

Esto quiere decir que la necesaria proporcionalidad del aparato productivo queda subordinada a la producción de bienes de producción (departamento I) de los países industrializados, que en el caso de México significa una subordinación a Estados Unidos. Ello equivale a una integración subordinada de la economía mexicana a la estadounidense, que tiene profundas consecuencias, entre las que sobresalen las siguientes: i) el crecimiento de la economía está sujeto a la capacidad para importar bienes de producción; ii) el proceso de desarrollo es desequilibrado y está sujeto a frecuentes y amplias fluctuaciones, iii) la tecnología utilizada está determinada preponderantemente por la que se encuentra incorporada en esos bienes importados y que corresponde a las condiciones imperantes en Estados Unidos; en los términos en que se adquieren esos bienes las normas son fijadas prácticamente en forma unilateral por los proveedores, tanto en tipos de productos como en precios y formas de pago; a pesar de ser un desarrollo “hacia adentro”, está sujeto en gran medida a fuerzas del exterior, sobre las que el país no ejerce ningún control.

Si a lo anterior se agrega la fuerte participación que empresas transnacionales tienen en la economía mexicana, especialmente en la industria, y que esas grandes empresas son las que importan buena parte de los bienes de producción, el resultado que se deriva de ello es que se limita la autodeterminación mexicana en relación con la libre adquisición de bienes de capital y tecnologías, y se crea una gran rigidez a las fuentes de aprovisionamiento de esos vitales bienes, pues las ET se abastecen preferentemente en sus países de origen.

La integración subordinada a través de la importación masiva de bienes de producción, para complementar el departamento I, produce una gran avidez de importaciones, lo que impone la necesidad de exportar en cantidades crecientes bienes y servicios, a efecto de tener capacidad de pago suficiente.

Los sectores agropecuario y minero tienen, en este sentido, la principal responsabilidad, sobre todo en las primeras etapas de la industrialización; a medida que avanza la producción manufacturera se pueden

exportar productos industriales para aumentar la generación de divisas, necesarias para fortalecer el proceso de desarrollo y para incorporar más trabajo en los productos exportados.

El comportamiento de los sectores agropecuario, minero y manufacturero ha mostrado una gran deficiencia en la capacidad para generar y para ahorrar o evitar el gasto de divisas, lo que ha dado por resultado un creciente déficit de la balanza comercial. Las causas de la deficiencia son complejas, pero tienen que ver, en lo esencial, con el tipo de desarrollo capitalista dependiente que ha seguido el país durante el periodo que analizamos (que ya apuntamos en la parte relativa).

Balanza comercial. No obstante que con el proceso de industrialización se produjo un sistemático descenso en el coeficiente global de importaciones, que disminuyó del 12.1 % en 1950 al 7.2 % en 1977, la balanza comercial ha mostrado crecientes déficit a lo largo del periodo que estamos analizando. En 1978 alcanzó la elevada cifra de 3 600.4 millones de dólares, ya que las importaciones sumaron 8 051.2 millones y las exportaciones sólo 4 450.8 millones de dólares.¹¹

El desequilibrio del sector externo se ha tornado aún más serio en los últimos años, debido no sólo al fuerte incremento del déficit comercial, sino a que la cuenta de servicios, que hasta 1975 había sido superavitaria, cambió de signo en 1976 y en 1978, en que se volvió deficitaria. Esto significa que los servicios ya no ayudan a disminuir el déficit comercial, sino que por el contrario, aumentan el déficit global de la balanza en cuenta corriente. En 1978 el déficit en cuenta corriente fue de 2 462.5 millones de dólares, frente a 2 219.3 millones del déficit comercial, lo que significa que la cuenta de servicios arrojó un déficit de 243.2 millones de dólares. Este comportamiento de los servicios obedece principalmente a los fuertes incrementos que han registrado los pagos de intereses sobre la deuda exterior y los envíos de utilidades y pago de regalías por el uso de patentes, marcas y asistencia técnica. En 1978 esos conceptos representaron una salida de 2 773.7 millones de dólares, lo que absorbió el 26.0 % de las divisas totales obtenidas por la exportación de mercancías y servicios.¹²

Los déficit crecientes de la balanza en cuenta corriente han conducido a un creciente y pronunciado proceso de endeudamiento con el exterior, que aunque temporalmente ha contribuido al equilibrio de la balanza

¹¹ Banco de México. *Informes anuales*, para años seleccionados de 1950 a 1978.

¹² *Ibid.*

de pagos ha elevado el monto de los pagos por intereses y amortizaciones. El aumento acelerado de la deuda exterior se puede apreciar en el hecho de que mientras que en 1970 era de 3 775 millones de dólares (la de plazo de un año o más), para 1976 se había incrementado a 19 601 millones de dólares, o sea más de cinco veces la de 1970. Para 1978 la cifra correspondiente fue de 28 000 millones.

De manera concomitante se han elevado fuertemente los pagos por amortizaciones e intereses. En 1978 las primeras significaron una salida de 4 264.3 millones de dólares y los segundos 2 557.3 millones, que hacen un total conjunto de 6 821.6 millones de dólares.

Para hacerle frente a esas cuantiosas salidas de divisas el país ha tenido que aumentar su endeudamiento y seguir una política de atracción de capitales privados extranjeros. En 1978 se tuvieron que utilizar 8 343.3 millones de dólares en créditos exteriores y venta de bonos, además de un flujo de inversiones extranjeras directas de 294 millones de dólares.

De esta manera, el gran desequilibrio del sector externo está constituyendo un factor fuertemente limitante del proceso de industrialización y del desarrollo general.

Estructura de las importaciones. Con el proceso de industrialización se ha modificado sensiblemente la estructura de las importaciones, siendo el cambio más notorio el incremento de la importancia relativa de los bienes de producción, frente a la de bienes de consumo, aunque con frecuentes fluctuaciones ligadas a la necesidad de importar alimentos en épocas de malas cosechas.

En 1950 la importación de bienes de producción representó el 65.1 % del total, correspondiendo a los bienes de consumo el 22.9 % (la diferencia, para hacer 100, correspondió a productos no clasificados). Para 1960 la importancia relativa de los bienes de producción había aumentado al 82.1 %, proporción que, con algunas fluctuaciones, se ha mantenido en los años posteriores: en 1978 representó el 82.6 %, es decir, ligeramente superior al nivel de 1960.

Por su parte, las importaciones de bienes de consumo han seguido una tendencia correlativamente descendiente, bajando su importancia relativa (con frecuentes fluctuaciones) del 22.9 % en 1950, al 6.1 % en 1978. Debemos señalar que las cifras deben tomarse con algunas reservas, toda vez que las estadísticas oficiales consignan una cifra elevada en el renglón de productos no clasificados (de 913.2 millones de dólares, en 1978, cifra que representó el 11.3 % del total). De cualquier manera, se hace evidente la preponderancia aplastante y creciente de los bienes

de inversión en las importaciones: más de las cuatro quintas partes del total.

La elevada proporción de los bienes de producción en el total de las importaciones es un hecho revelador de la crecida dependencia de nuestro desarrollo industrial respecto a la importación de dichos productos.

Otro hecho que se destaca en la estructura de las importaciones consiste en el comportamiento de las de materias primas y auxiliares, respecto a las de bienes de inversión.

Las primeras han registrado una franca tendencia ascendente en su importancia no sólo absoluta, sino también relativa, sobre todo desde 1974. Así, de representar el 34.4 % de las importaciones totales en 1960 pasaron al 41.4 % en 1974 y al 47.8 % en 1978. Este hecho es revelador de las insuficiencias del aparato productivo nacional para abastecer a la industria y de la creciente dependencia del desarrollo industrial respecto a los abastecimientos externos. Otro factor que se ha sumado al incremento de las importaciones de materias primas y auxiliares ha sido la expansión petrolera, que ha requerido grandes cantidades de productos de importación, sobre todo de tubería para la construcción del gasoducto desde Cactus, Chiapas, hasta el norte del país.

Correlativamente, las importaciones de bienes de inversión (maquinaria y aparatos, herramientas e instrumentos y transportes), aunque han seguido una franca tendencia ascendente en términos absolutos han ido perdiendo importancia relativa de manera sistemática. De representar el 48.1 % del total en 1960, con algunas fluctuaciones, han descendido hasta el 34.8 % en 1978. Hasta 1973 estas importaciones superaban a las de materias primas y auxiliares, pero a partir de 1974 les han cedido el primer lugar. Este comportamiento es resultado del mayor incremento que han registrado las importaciones de materias primas y auxiliares más que del avance de la producción de bienes de inversión en el país, ya que, como hemos señalado, la producción de esos bienes muestra un gran rezago en la estructura industrial, no obstante algunos incrementos que se han registrado en la presente década.

Exportaciones. Las ventas de mercancías al exterior han crecido a menor ritmo que las importaciones a lo largo del periodo de 1950 a 1978. Este comportamiento está en la base de los crecientes déficit de la balanza comercial a que nos hemos referido en páginas anteriores.

La incapacidad creciente de las exportaciones para cubrir el monto de las importaciones se hace evidente por los datos siguientes: en 1950 alcanzaban a cubrir el 82.7 % de las importaciones; en 1960, el 62.0 %;

en 1970, el 55.1% y en 1975, sólo el 43.5%. A partir de 1975 y gracias principalmente al aumento de las exportaciones petroleras, la tendencia se ha invertido, aumentando la proporción al 55.0% en 1976, y a algo más del 72.0% en 1977 y 1978. Debe notarse que a pesar de ese repunte no se ha llegado a alcanzar la situación de 1950 en que, como se indicó, las exportaciones lograron cubrir el 82.7% del valor de las importaciones.

La estructura de las exportaciones se ha ido modificando como resultado del proceso de desarrollo y especialmente con los avances de la industrialización. Los cambios más notorios consisten en el descenso de la importancia relativa de las exportaciones de productos agropecuarios y de las industrias extractivas, y el aumento, aunque con amplias fluctuaciones, de la exportación de manufacturas.

Las exportaciones de productos agropecuarios representaba en 1950 el 51.3% del total, es decir, más de la mitad de las exportaciones totales. La primacía de las exportaciones agropecuarias se mantuvo hasta 1972, aunque con una clara tendencia descendente. En ese año representaron el 46.9% del total, que les permitió ocupar todavía el primer lugar en la estructura de las exportaciones. La tendencia descendente se fue acentuando en los años posteriores, lo que determinó que a partir de 1973 cayera al segundo lugar en favor de las manufacturas, y en 1978 pasara al tercer lugar, al ser superadas por las exportaciones de las industrias extractivas. En este último año apenas alcanzaron el 25.4% del total, es decir, menos de la mitad de su importancia relativa de 1950. Este comportamiento ha obedecido a insuficiencias de la producción agropecuaria, a problemas de los mercados internacionales, a los cambios en la estructura de la economía del país, así como a los aumentos en las necesidades nacionales de bienes agropecuarios.

Las exportaciones de productos de las industrias extractivas siguieron una tendencia francamente descendente en su importancia relativa hasta 1973, en que cayeron al 10.0% del total, frente al 29.8% en 1950. A partir de 1974, sin embargo, han ido mejorando su posición (gracias fundamentalmente a las exportaciones de petróleo), hasta alcanzar el 35.8% del total, en 1978.

El poco dinamismo de las exportaciones de los productos agropecuarios, así como de las industrias extractivas (exceptuando el petróleo en años recientes), obedece a una serie de causas que se derivan de los problemas que enfrentan dichas exportaciones en los mercados mundiales y de la situación del país capitalista dependiente. Los problemas que se destacan, en este sentido, son los siguientes: 1) La demanda de los productos primarios en los países industrializados (el principal mercado) sufre

fluctuaciones frecuentes y a veces profundas. Aun en los periodos de mayor actividad económica en esos países, la demanda de productos primarios tiende a rezagarse respecto a la de los productos industriales (ley de Engels). 2) Los países industrializados se han ido constituyendo en grandes productores y exportadores de productos primarios. 3) Los avances tecnológicos han permitido a los países de mayor desarrollo producir sustitutos de una serie de productos primarios (hule sintético, plásticos, etc.) y ahorrar cantidades considerables por medio de métodos más avanzados de producción (procedimiento electrolítico para la producción de hojalata, por ejemplo) y mediante sistemas de recuperación de chatarras. 4) Los mercados mundiales se encuentran fuertemente monopolizados, lo que se torna en perjuicio de los países subdesarrollados que generalmente operan aislados y no de manera unificada (excepto en casos como la OPEP y otros esquemas similares). Finalmente, 5) la producción y el comercio internacional de productos primarios se encuentran en manos de empresas transnacionales, en una gran proporción.

Siguiendo el análisis de la estructura de las exportaciones, encontramos que las manufacturas han sido el renglón que ha logrado los avances más notorios. De 1950 a 1974 logró incrementos pronunciados, pues en términos absolutos aumentó de 33.3 millones de dólares a 1 434.3 millones, y en términos relativos se elevó del 6.7% en 1950, al 50.3% en 1974.

En 1975 y 1976, sin embargo, las exportaciones de manufacturas sufrieron una importante caída, tanto en términos absolutos como relativos. En 1975 descendieron a 1 187 millones de dólares y al 41.4% del total, y en 1976 alcanzaron un importe de 1 191 millones, descendiendo al 35.9% del total. Aunque en 1977 y 1978 se han reanimado, ya que se han elevado a 1 645 y 2 141 millones de dólares, respectivamente, su importancia relativa se ha mantenido en alrededor del 37% de las exportaciones totales, con lo que han mantenido el primer lugar. Es probable, sin embargo, que a corto plazo cedan su primacía en favor de las exportaciones de las industrias extractivas, por el fuerte crecimiento que están registrando las exportaciones de petróleo.

No cabe duda que han sido notables los avances logrados en la exportación de manufacturas, tanto por la cuantía que han alcanzado e importancia relativa en el conjunto de las ventas al exterior, cuanto por los cambios que se han operado en la estructura de dichas exportaciones, que sin duda reflejan los avances en el proceso de industrialización. Si analizamos la composición de la exportación manufacturera en el periodo de 1965 a 1978, encontramos cambios bastante significativos.

En 1965 el principal renglón de las exportaciones de manufacturas era el de alimentos y bebidas, correspondiéndoles el 38.4% de las ventas al exterior de productos manufacturados y el 9.0% de las exportaciones totales. Dos tercios de esas exportaciones correspondían a productos de la industria azucarera. En los años posteriores tendieron a declinar de manera sistemática aun en números absolutos, sobre todo a partir de 1975 en que se desplomaron las ventas de azúcar (que han sido inexistentes en los últimos años) y debido también a reducciones importantes en otros renglones. Para 1978 el monto de las exportaciones de alimentos y bebidas alcanzó una cifra de 146.3 millones de dólares, ligeramente superior a la de 1970, en que se exportaron 144.0 millones. Consiguientemente, la importancia relativa se redujo a sólo el 6.8% del valor de las manufacturas exportadas.

Las exportaciones de productos textiles, ropa y calzado han seguido una tendencia similar, en términos relativos, aunque en cifras absolutas han registrado un crecimiento considerable con relación a 1965. De 29 millones de dólares que se exportaron en 1965, se pasó a 248 millones en 1974, para descender a 155.3 millones en 1978. El peso relativo descendió del 11.0% en 1965, al 7.2% en 1978.

Por su parte, las exportaciones de la industria química han registrado algunas fluctuaciones, con tendencia a mantenerse en alrededor del 15% del valor de las exportaciones manufactureras. En cifras absolutas, sin embargo, han registrado un considerable aumento, ya que de 43.5 millones de dólares en 1965 se pasó a 315 millones en 1978.

El renglón que ha experimentado un crecimiento más pronunciado es el de la exportación de máquinas y equipo de transporte. Mientras que en 1965 se exportaron estos productos con un valor de apenas 2.4 millones de dólares, que representaron el 0.9% de las exportaciones manufactureras, en 1978 se exportaron 724.4 millones de dólares, correspondiéndoles el 33.8% de las manufacturas exportadas, es decir, la tercera parte de ese total (el 12.4% del valor total de las exportaciones).

Dada la importancia de este renglón de exportaciones, no sólo por su cuantía sino por tratarse de productos de mayor elaboración industrial, conviene que veamos su composición. En primer lugar se destacan las exportaciones de estructuras y piezas para vehículos de transporte, que en 1978 alcanzaron un valor de 342.5 millones de dólares, los que sumados al valor de las exportaciones de automóviles para el transporte de personas (39.2 millones) y a las de automóviles para el transporte de mercancías (28.5 millones) arrojan un total de exportaciones de la industria automotriz de 410.2 millones de dólares.

El otro renglón de importancia está representado por las exportaciones de máquinas y aparatos de accionamiento mecánico, eléctrico o electrónico y sus partes, que siendo prácticamente inexistente en 1965 alcanzó un valor de 310.3 millones de dólares en 1978.

El crecimiento tan vigoroso que han registrado las exportaciones de manufacturas, sobre todo las de máquinas y equipo de transporte, no debe conducirnos, sin embargo, a un exagerado optimismo sobre las posibilidades de que ese desarrollo se intensifique en el futuro próximo. Las dificultades para abrir mercados a los productos manufacturados son muy grandes, los costos en México en general son relativamente altos y las posibilidades de expansión de la producción de la industria nacional no son muy claras por el serio retraso en la producción de bienes de inversión. Además, hay que considerar que los niveles del punto de partida fueron muy bajos, por lo que incrementos modestos tienden a magnificarse y a dar una idea exagerada de su importancia.

Esto no debe entenderse en el sentido de que seamos pesimistas sobre el futuro de las exportaciones de manufacturas. Consideramos que existen posibilidades reales de seguir las aumentando de manera significativa, pero a condición de que se fortalezca la estructura industrial nacional, especialmente en la producción de bienes de producción, de que se eleve la productividad y se luche por ampliar los mercados.

Será necesario, además, que se disminuya la importancia de las empresas transnacionales en la producción y en el comercio exterior, donde tienen ahora una influencia decisiva, lo que limita el poder de autodeterminación para una política dirigida al logro de los objetivos económicos nacionales.

Si esto no se logra, la magnitud, composición y dirección de las exportaciones de manufacturas estarán determinadas por los intereses de la integración de los “circuitos cerrados” de las empresas transnacionales y se basarán en mano de obra barata. Estaremos integrándonos de manera más completa a la nueva división internacional del trabajo que las ET están imprimiendo en el mundo capitalista.

El Estado y el desarrollo industrial

El Estado mexicano ha desempeñado un papel central en el proceso de industrialización. El ritmo de crecimiento y el rumbo del proceso industrializador han obedecido fundamentalmente a la acción promotora del Estado.

La premisa central que ha guiado los esfuerzos del Estado para impulsar el desarrollo industrial y el general ha sido inequívocamente fomentar la acumulación privada, es decir, desarrollar al país por la vía capitalista. Los recursos del Estado, sus organismos y empresas, su política económico-social y sus facultades de regulación han estado orientados hacia la creación de condiciones favorables de redituabilidad para la inversión privada.

La orientación capitalista de la acción del Estado ha sido determinada por el juego de fuerzas internas y el marco internacional en que se ha desenvuelto, en donde la influencia del capitalismo monopolista de Estados Unidos ha sido preponderante.

En las condiciones en que se ha realizado el proceso de industrialización, el Estado no ha asumido el papel de rector sino de promotor, de orientador de la actividad económica. Ello significa que han sido las “fuerzas del mercado”, la acción preponderante de los grupos monopolistas, nacionales y extranjeros, el factor determinante en la asignación de recursos materiales, financieros, tecnológicos y humanos. El Estado no ha hecho sino apoyar, impulsar, ese “patrón de desarrollo”, sin la preocupación real de operar cambios en la estructura económica y social del país. Esto, a pesar de que en casi todo momento el Estado ha pretendido actuar en nombre de la Revolución mexicana y con el objetivo de mejorar las condiciones de vida de los trabajadores del campo y de la ciudad.

La acción del Estado se ha ejercido a través de una multiplicidad de instrumentos, que van desde la actividad de un amplio sector paraestatal y la utilización de los recursos presupuestales en gastos e inversiones, hasta una serie de expedientes de estímulos fiscales, medidas de protección arancelaria y de controles cuantitativos, de leyes específicas de fomento, y de control político general, especialmente de los obreros y campesinos.

La política económica del Estado se puede caracterizar como de tipo desarrollista, por su preocupación central en el crecimiento del producto y de los fondos de acumulación privada, sin que se propusiera lograr un desarrollo equilibrado en términos macroeconómicos e intrasectoriales, una equitativa distribución de la riqueza y del ingreso, la creación de suficientes empleos justamente remunerados, ni tampoco modificar el patrón de consumo y la estructura del aparato productivo.

Hasta ahora, se ha tratado de una política económica inmediatista, sin proyecciones visionarias sobre el futuro, una política que ha obedecido fuertemente a factores coyunturales y al curso de los acontecimientos.

La política inmediatista se ha hecho patente en la ausencia de planifi-

cación económica y social, así como en la adopción de políticas de corto plazo, que si bien pudieran explicarse en función de requerimientos de apremio, y en función de ellos hayan sido relativamente exitosas, han resultado, sin embargo, contraproducentes en una perspectiva de desarrollo a largo plazo. Algunos ejemplos nos permitirán apreciar los resultados de la política inmediatista, desordenada y no planificada que ha seguido el Estado mexicano.

Sustitución de importaciones. La reducción sustancial que con motivo de la segunda guerra mundial sufrieron los abastecimientos de productos industriales procedentes de Estados Unidos y de Europa, impuso a México la necesidad de producir esos bienes, en la medida de las posibilidades, para cubrir las demandas más apremiantes del mercado interno. Se adoptó entonces la política de “sustitución de importaciones”, preponderantemente de bienes de consumo, dando una atención marginal a la producción de bienes de inversión de capital, sin los cuales la industrialización es incompleta y no logra una base de sustentación firme que le pueda permitir un desarrollo autosostenido.

De esta manera, aunque se lograron considerables avances en la producción de bienes de consumo, que se reflejó en una tendencia descendente de su peso relativo en las importaciones, quedó rezagada la producción de bienes de inversión y de productos intermedios, con el efecto, entre otros, de que se acentuó enormemente la dependencia respecto a la importación de dichos productos, al grado de que ésta ha sido una de las causas principales del fuerte desequilibrio de la balanza comercial.

La política de protección tendiente a fomentar a las “industrias nacientes” fue excesiva¹³ y creó un “mercado cautivo”, lo que ha significado que el consumidor haya tenido que soportar un alto costo por el desarrollo industrial. De nuevo vemos aquí la política inmediatista, que tendiendo a impulsar a corto plazo el proceso de industrialización mediante medidas arancelarias y de controles cuantitativos a las importaciones, propició un desarrollo a base de industrias de baja productividad y de altos costos, que requirieron de manera indefinida de la protección para poder subsistir. La política de protección no fue diseñada para lograr que las empresas industriales mejoraran su productividad, redujeran los precios al consumidor y alcanzaran grados de competitividad internacional.

¹³ Gerardo Bueno. “The structure of protection in Mexico”, en Balassa B. *The structure of protection in developing countries*, Nueva York, John Hopkins Press, 1971.

Los estímulos fiscales han seguido una pauta similar. Han significado exenciones y reducciones de impuestos, que se han hecho permanentes y que además de imponer considerables sacrificios fiscales al Estado, han contribuido a incrementar desmedidamente las ganancias de los empresarios, sin que ello se traduzca en beneficios tangibles para los consumidores y los trabajadores.

Proliferación de empresas. La falta de una programación del desarrollo industrial que tomara en cuenta las dimensiones del mercado y la conveniencia de lograr una asignación adecuada de los recursos escasos, especialmente de capital, y el confundir la industrialización con la simple creación de empresas, dio por resultado que se produjera una gran proliferación de firmas en el mismo ramo y producto.

En el ramo de automóviles, por ejemplo, operan siete empresas: General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen, Datsun, Renault y Vamsa, para un mercado que no llega a las 300 000 unidades anuales. La proliferación de empresas automovilísticas puede apreciarse comparando la situación de México con las de los países más desarrollados, en donde sólo operan tres o cuatro compañías, como es el caso de Estados Unidos en donde sólo cuatro empresas abastecen un mercado de alrededor de 10 millones de unidades anuales. En el caso de nuestro país, bastaría una sola empresa para surtir el mercado, con lo que se reducirían los costos y los precios, por el aprovechamiento de las economías de escala, y se evitaría el enorme desperdicio de capital que supone disponer de siete empresas que sólo emplean una parte de su capacidad instalada.

La historia se repite en la gran mayoría de los otros ramos industriales: tractores y maquinaria agrícola, línea blanca de productos del hogar, televisores y radios, productos químicos y farmacéuticos, llantas, etc. Todas estas ramas se caracterizan por altos costos y elevados grados de capacidad ociosa.

El alto costo que supone este tipo de “industrialización” tiende a perpetuarse, porque una vez instaladas es difícil, casi imposible, dentro de las normas en que se opera, el hacer los ajustes necesarios para corregir la situación. Imaginemos el problema que se plantearía si se desmantelaran las empresas excedentes en la industria automotriz (para sólo tomar un caso sobresaliente). Si lo aconsejable fuera dejar una sola empresa, ¿cuál sería la elegida? ¿Una de las tres grandes de Estados Unidos? ¿La Datsun, japonesa, en atención a que Japón es nuestro principal cliente para el algodón? ¿La Volkswagen, cuyos coches tienen tanto prestigio y son de tipo “popular”? O, finalmente, ¿se preferiría a la Vamsa, en donde el gobierno es accionista mayoritario? Parecería que lo indicado

sería esta última alternativa en virtud de que siendo empresa estatal no se correría el riesgo de que aprovechara su posición de productor único en contra de los consumidores. Pero, ¿cómo reaccionarían los intereses privados afectados que están representados por empresas transnacionales poderosas y la clientela que actualmente se ha inclinado fuertemente hacia los coches de las empresas que supuestamente serían desmanteladas?

Estas reflexiones nos hacen patente la magnitud de los problemas que enfrentamos para darle racionalidad al desarrollo industrial y superar la “trampa” en que hemos caído. Lo que es evidente es que la falta de planificación económica y social, la falta de proyección de nuestra industrialización en un horizonte de largo plazo, nos ha conducido a situaciones que traban el desarrollo futuro y que hacen que la industrialización sea de altos costos y no rinda los frutos que se podrían derivar de ella.

La proliferación de empresas en las diversas ramas industriales no debe entenderse en el sentido de que se haya conformado una situación de “libre concurrencia” o de “competencia perfecta”, porque, como ya lo indicamos, la producción está dominada por oligopolios, en donde dos o tres grandes empresas de cada ramo controlan una parte sustancial de la oferta y, a su lado, un sinnúmero de empresas medianas y pequeñas tienen una posición subordinada a ese “pequeño grupo”.

Patrones de consumo y de producción. En ningún momento la política de industrialización (y económica general) del Estado se ha planteado la necesidad de modificar los patrones de consumo de la población. Se ha actuado más bien en el sentido de mantener el patrón existente y los cambios espontáneos que se han ido produciendo con la acción de las “fuerzas del mercado”. Esto ha significado que progresivamente se haya ido conformando un patrón de consumo en donde se ha hecho preponderante la demanda de productos suntuarios o no necesarios y se ha ido rezagando relativamente la demanda de productos básicos de consumo popular.

El patrón de consumo que se ha conformado ha estado determinado por la creciente desigualdad de la distribución de la riqueza y del ingreso, por el llamado “efecto demostración” o “efecto imitación” de los patrones de consumo en los países más desarrollados, especialmente el de Estados Unidos. Ha sido fuertemente estimulado también por la inflación y por las intensas campañas publicitarias que despliegan las grandes empresas, las que tienden a inducir a los consumidores a que compren los productos que elaboran ellas: automóviles, televisores blanco y negro y de color, cosméticos en variedades casi infinitas, confecciones de alto precio, bebidas y licores, golosinas y refrescos (embotellados y en forma de polvos de fácil preparación) y hasta “gomas de mascar”.

La demanda de bienes de consumo básico popular, en cambio, ha quedado rezagada, reflejando la desigualdad en la distribución de la riqueza y del ingreso. El Estado, con su política de contención de salarios en condiciones de tendencia inflacionaria, ha sido responsable en buena medida de la conformación de esta estructura del consumo. El patrón de consumo ha determinado, a su vez, un patrón de producción concomitante, que pone mayor interés en la elaboración de productos demandados por los sectores de ingresos altos y medios, desatendiendo la correspondiente a los “bienes salario”, que son demandados por los sectores populares que tienen ingresos bajos. La irracionalidad que ha alcanzado el patrón de producción puede estimarse por los datos siguientes, correspondientes al año de 1977:¹⁴ Producción de cerveza, 18 834 millones de pesos corrientes; bebidas no alcohólicas (aguas gaseosas y aguas purificadas), 20 464 millones; bebidas alcohólicas, 4 140 millones; cosméticos y perfumes, 10 434 millones; manufacturas de tabaco, 12 824 millones y gomas de mascar, 2 112 millones de pesos. El valor total de la producción de estos seis renglones fue de 68 808 millones de pesos, cifra que casi iguala al valor conjunto de la producción de la industria textil (algodón, lana y fibras artificiales) y a la fabricación de calzado, que fue de 79 351 millones de pesos. Huelgan los comentarios.

Política de contención de salarios. A lo largo de las casi cuatro décadas en que ha transcurrido el proceso de industrialización en nuestro país, el Estado ha seguido una deliberada política de contención salarial dirigida hacia el fomento de la acumulación privada, por la vía del incremento de las utilidades. Esta política ha tenido como base de sustentación la idea de que la intensificación del desarrollo industrial requiere que las inversiones (privadas y públicas) crezcan con mayor celeridad que el PIB, para lo cual se hace necesario que el consumo aumente menos que proporcionalmente, por una parte, y que los salarios y demás renglones de los costos de producción se mantengan en los niveles que permitan que las utilidades aumenten para estimular el proceso de inversión de parte de los empresarios privados. En otras palabras, se ha tratado de una política dirigida a propiciar la transferencia hacia el sector privado y el Estado de la mayor proporción posible del producto para fines de inversión.

La política de contención de salarios se ha llevado a cabo a través de diversos expedientes, desde la fijación de salarios mínimos y de precios de garantía a productos básicos, con aumentos menores al incremento

de los precios y de fijación de *topes* al aumento de los salarios nominales (aunque dichos topes no han sido objeto de disposiciones legales explícitas), hasta la utilización de todos los recursos de que dispone el Estado para hacer efectiva su política, incluida la requisa de instalaciones en casos de rebeldía de los trabajadores y la represión abierta.

Ha habido medidas, sin embargo, dirigidas a compensar o paliar las consecuencias de la política de contención salarial. Dentro de ellas se sitúan los incrementos en diversas “prestaciones económicas y sociales”, como la ampliación de la Seguridad Social, la organización de sistemas de abastecimientos de productos de primera necesidad (conasupo) y el fomento de tiendas y cooperativas de consumo sindicales.

La política de contención de salarios ha sido uno de los instrumentos más importantes para apoyar la acumulación privada, lo que ha representado un gran factor en la desigual distribución de la riqueza y del ingreso, en la magnitud del mercado, en la conformación del patrón de consumo y del aparato productivo. Ha conducido al fortalecimiento de grupos monopolistas poderosos y al debilitamiento de los sectores populares. Con ello se han creado condiciones endeble para la continuidad del desarrollo, por las limitaciones que ha impuesto al crecimiento del mercado y por la gran intranquilidad social que prevalece entre los sectores populares.

La inflación. Con excepción del periodo del “desarrollo estabilizador”, a lo largo de las cuatro décadas del proceso de industrialización el país ha vivido condiciones inflacionarias. Los periodos de inflación más intensa han sido el de la segunda guerra mundial y los años posteriores a 1972, en que el aumento de los precios ha rebasado el 20% y aun el 30% en algunos años. Las causas de estos procesos inflacionarios han sido diversas, pero por las limitaciones de espacio no podremos analizarlas en profundidad, por lo que sólo destacaremos algunas que nos parecen de mayor importancia. Primero, el proceso de monopolización de la economía; segundo, el patrón de desarrollo que se ha seguido, de capitalismo dependiente, que ha generado “cuellos de botella” en el aparato productivo y ha conducido a la crisis agropecuaria y minera y del sector externo; tercero, el proceso de monopolización de la economía que ha determinado la fijación de “precios de monopolio” por las grandes empresas; cuarto, la desmedida protección otorgada a las empresas frente a la competencia exterior y que se ha traducido en altos precios para el consumidor nacional; quinto, las elevadas tasas de interés y las insuficiencias de crédito oportuno; sexto, el hipertrofiado aparato de comercialización, que además de deprimir los ingresos de los productores

¹⁴ Banco de México. *Producto Interno Bruto y Gastos*, 1978.

agropecuarios y provocar la descapitalización en las ramas productivas eleva los precios para los consumidores; séptimo, la insuficiencia de recursos propios del Estado y las deficiencias del sector público, que lo ha conducido a un intenso proceso de endeudamiento que en buena medida ha tenido carácter inflacionario, y octavo, la influencia de los procesos inflacionarios del exterior, sobre todo desde 1973, que se han transmitido a nuestra economía por la vía de la importación de mercancías y servicios y a través de los movimientos de capitales.

Debe notarse que entre las causas no señalo la elevación de los salarios (en la que hacen tanto hincapié los inversionistas y sus teóricos e ideólogos), ya que los hechos comprueban que lejos de que los aumentos de los salarios que han tenido lugar en nuestro país hayan provocado la inflación, es ésta la que ha llevado a los trabajadores a luchar por aumentar sus salarios como medio de defenderse de los efectos de las elevaciones de precios en su capacidad de compra. Las estadísticas oficiales demuestran que los aumentos salariales no han permitido a los trabajadores mantener siquiera su capacidad de compra: los aumentos logrados en cada ocasión han sido menores a los aumentos de precios. En cada tramo han perdido capacidad de compra que nunca recuperan.

La política que ha seguido el Estado para hacerle frente a la inflación ha sido débil, mal orientada y poco efectiva. Es más, al menos durante cierto periodo se consideró que la inflación era beneficiosa para el desarrollo porque permitía acelerar el proceso de acumulación privada. Si bien se aceptaba que a corto plazo perjudicaba a los trabajadores y consumidores en general, era el precio que se tenía que pagar por el progreso.

La debilidad y poca efectividad de la lucha contra la inflación se deriva de las bases mismas de la “economía mixta”, que impone limitaciones estrechas para la acción del Estado. Estas limitaciones se hacen patentes en las resistencias que ofrece el gran capital para la adopción de medidas a fondo que pudieran ser más eficaces para combatir la inflación, resistencias que se explican por el hecho de que la inflación favorece a los monopolistas, ya que tiende a elevar sus utilidades, porque los costos, si bien aumentan, lo hacen con menor intensidad que los precios. No nos deben desorientar las declaraciones del sector privado en el sentido de que la inflación es un problema mayor y que debe combatirse; en realidad se trata de actitudes del gran capital que persiguen convertir en villanos a los obreros y al propio Estado, echándoles la responsabilidad de provocar la inflación para desorientar a la opinión pública y ocultar su propia responsabilidad en el aumento de los precios.

Inversiones públicas. El Estado ha manejado su política de inversiones en

forma preferencial para ampliar y mejorar la infraestructura económica, bajo el supuesto de que el sector privado ampliará sus inversiones, elevará la producción y la productividad, y aumentará el empleo. De esta suerte, buena parte de las inversiones del Estado se han dirigido a la construcción de caminos y carreteras, a la ampliación y mejoramiento del sistema ferroviario, a la construcción de presas, a la generación de energía eléctrica, al acondicionamiento de puertos marítimos y a obras del servicio aéreo. Estas obras, en general, requieren de grandes inversiones y no son redituables de manera directa en favor del Estado; significan erogaciones de interés general y representan básicamente subsidios en favor del sector privado.

Las inversiones del Estado se han dirigido también a ciertos renglones considerados básicos, en donde el sector privado ha sido deficiente o en donde, como el petróleo, el Estado ha asumido la responsabilidad exclusiva de la producción desde la expropiación de las compañías petroleras en 1938. También se han hecho inversiones en minería (como resultado del proceso de mexicanización de esa rama), así como en algunas industrias de gran interés nacional, como la de fertilizantes, siderurgia, construcción de carros de ferrocarril, automóviles y otras.

Ahora bien, aunque con el intenso proceso de inversiones públicas se ha creado un amplio sector paraestatal, formado por importantes organismos y empresas, hasta ahora esto no ha significado salirse del marco de las “reglas del juego” de la “economía mixta”. El sector paraestatal no se ha constituido en competidor ni en una amenaza para el sector privado, sino que, por el contrario, ha venido a ser un formidable apoyo para su enriquecimiento.

En efecto, el sector paraestatal ha seguido la política de subsidiar al sector privado a través de precios y tarifas castigados, aun a niveles inferiores a los costos. La política de subsidiar con insumos baratos se ha aplicado en el caso de los hidrocarburos, de la energía eléctrica, de los transportes ferroviarios, del azúcar y otros; también corresponde a esta misma pauta la política seguida por la banca nacional, que opera subsidiando a los inversionistas privados.

El monto de los subsidios que en esta forma otorga el Estado al sector privado (principalmente a las grandes empresas, nacionales y extranjeras) alcanza cifras muy elevadas. Según estimaciones del ingeniero Heberto Castillo,¹⁵ sólo en petróleo, gas y energía eléctrica, el sector público

¹⁵ Heberto Castillo. *Paraestatales, nodrizas del Imperialismo*, Ponencia presentada ante el Tercer Congreso del Colegio Nacional de Economistas, 1979.

transfirió al sector privado, por concepto de insumos a precios bajos, una suma de 75 478 millones de pesos en 1978.

Déficit y endeudamiento. La política de fomentar la acumulación privada ha llevado al sector público a una situación financiera muy comprometida. Por una parte, importantes organismos y empresas estatales se han descapitalizado por su esfuerzo de subsidiar el sector privado con insumos baratos (aparte de las deficiencias de funcionamiento), lo que ha significado que operen con fuertes pérdidas y que requieran de “subsidios” gubernamentales de gran cuantía (que crecen sin cesar), o de créditos cuantiosos para hacer frente a sus necesidades de funcionamiento y expansión.

Como casos sobresalientes tenemos a la Comisión Federal de Electricidad y a los Ferrocarriles Nacionales de México.

Además, el enorme crecimiento de las necesidades sociales, que son resultado no sólo de la “explosión demográfica”, sino muy especialmente de la incapacidad del sistema capitalista dependiente para resolver los problemas económicos y sociales, han impuesto al Estado grandes responsabilidades para hacerle frente a los crecientes problemas de desempleo, alimentación, salud, vivienda, etcétera.

Por otra parte, el Estado ha tenido que ceder en sus intentos de aplicar una reforma fiscal (que le proporcionara mayores recursos y contribuyera a la redistribución de los ingresos) ante la cerrada oposición de los grupos monopolistas. El sistema fiscal sigue siendo regresivo, la carga fiscal para el capital bastante ligera y los sistemas de control ineficaces, dando lugar a una considerable evasión de impuestos.

Como resultado de todos estos factores las finanzas públicas han tendido a ser deficitarias de manera sistemática y en forma ascendente, situación que queda evidenciada por los datos siguientes:¹⁶

En 1970 el déficit global del sector público federal fue de 8 056 millones de pesos, correspondiendo al gobierno federal 6 627 millones, al Departamento del Distrito Federal 284 millones y a los organismos y empresas estatales (sujetos a control presupuestal) 1 145 millones de pesos. Para 1976, el año de la crisis, el déficit se había disparado a 102 635 millones, correspondiendo al Departamento del Distrito Federal 2 310 millones y a los organismos y empresas estatales 34 765 millones de pesos. La situación deficitaria empeoró en 1977, primer año del actual régimen, pues el déficit global se elevó a 140 081 millones de pesos,

incremento que se debió al enorme déficit del gobierno federal, que de 65 635 millones de pesos en 1976 se disparó a 105 392 millones en 1977. Los organismos y empresas, así como el Departamento del Distrito Federal disminuyeron ligeramente su déficit.

Los continuos y crecientes déficit del sector público han precipitado un acelerado proceso de endeudamiento, tanto en el interior del país como en el extranjero. De esta manera, la deuda interna del gobierno federal creció de 74 241 millones de pesos en 1972 a 243 367 millones en 1976 y a 290 936 millones en 1977. Esto quiere decir que se cuadruplicó en sólo cinco años a precios corrientes.

Por su parte, la deuda externa del sector público tuvo un crecimiento semejante al de la deuda interna, ya que de 4 262 millones de dólares en 1970 se elevó a 19 600.2 millones en 1976 y a 22 912.1 millones en 1977, o sea cinco veces el nivel de 1970.

El pronunciado endeudamiento está significando un elevado crecimiento de los pagos por concepto de amortizaciones e intereses, que en los últimos años absorbe una proporción elevada de las erogaciones del sector público. Así, en el presupuesto de 1979 se contemplan pagos por esos conceptos que montan a 263 005 millones de pesos, lo que representa el 23.4% de las erogaciones totales. Esto quiere decir que casi la cuarta parte de los gastos del gobierno federal y de los organismos y empresas estatales estarán comprometidos en el servicio de la deuda, interior y exterior.

Tal es la magnitud del desequilibrio de las finanzas del sector público a que ha llevado la política seguida de ajustarse a las “reglas del juego” de la “economía mixta”. Mientras que el Estado carga con los riesgos y las pérdidas, el sector privado acumula riqueza y poder. Se trata de un esquema de “socialización de riesgos y pérdidas” y de “privatización de utilidades”.

La notoria debilidad financiera a que ha llegado el Estado es un factor de las mayores consecuencias para el futuro de nuestro país. Se han minado la columna vertebral y el motor que ha impulsado el desarrollo económico; se ha fortalecido, en cambio, a grandes grupos monopolistas nacionales y extranjeros. Sin embargo, ahora existe la posibilidad de que la nueva riqueza petrolera sea utilizada para fortalecer al Estado y para reorientar la política económica hacia nuevos derroteros. Esto se plantea como un imperativo para superar los grandes problemas que enfrenta el país y encauzarnos hacia un desarrollo independiente y democrático.

¹⁶ José López Portillo. *Segundo informe de gobierno*, 1978.

Necesidad de una nueva estrategia de desarrollo

El análisis que hemos hecho de los principales aspectos del proceso de industrialización durante el periodo de 1940 a 1978 nos lleva a concluir que el camino seguido de capitalismo dependiente, si bien logró avances considerables en elevar la producción industrial y de otros sectores, no ha sido capaz de asegurar un desarrollo armónico, autosostenido e independiente, ni de resolver los grandes problemas de empleo, de distribución equitativa de la riqueza y del ingreso y de asegurar condiciones de participación democrática, tanto económica como política. Ese camino nos ha llevado al estado de crisis en que nos encontramos.

De aquí se deriva el imperativo de llevar a cabo un cambio de rumbo en la estrategia de desarrollo que nos encauce hacia los objetivos nacionales de lograr un desarrollo de alto ritmo, armónico y autosostenido, orientado hacia el mejoramiento sustancial de los niveles de vida de las masas populares y la consolidación de nuestra independencia económica.

A continuación presentamos algunos de los lineamientos de lo que pensamos que debe conformar esa estrategia. Se trata de un programa por el que debemos luchar los sectores democráticos del país.

La nueva estrategia deberá plasmarse en un Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social que asegure un papel rector al Estado y la participación activa de los obreros y campesinos en la toma de decisiones y en la elaboración y aplicación del Plan.

En el Plan deberá privilegiarse la producción y adecuada distribución de los bienes básicos de consumo no duraderos y duraderos (industriales y agropecuarios), para satisfacer preferentemente la demanda de sectores populares: obreros, campesinos y estratos de la clase media. De esta suerte, el Plan deberá apoyar a los sectores industrial, agropecuario y de servicios básicos. El sector manufacturero deberá poner las más altas prioridades en las ramas de producción de bienes básicos de consumo popular y en las de productos intermedios y de inversión que apoyen el desarrollo de aquellas ramas industriales. Los alimentos, energéticos, fertilizantes, insumos agrícolas y bienes de capital, así como los servicios sociales básicos, deben de ser prioritarios.

En apoyo de la economía popular se deberá fortalecer al ejido colectivo y a las cooperativas, además de estimular la creación de agroindustrias manejadas por los propios trabajadores. El mismo criterio deberá regir la política salarial, la de precios de garantía, la de abastecimientos y comercialización, las de seguridad social, educativa y de sanidad.

La política de gasto y de inversiones del Estado deberá estructurarse de acuerdo con los objetivos del Plan, es decir, deberán cambiar de rumbo: ya no estar al servicio de la acumulación privada, sino apoyar el desarrollo de una economía al servicio del mejoramiento de las clases trabajadoras y de la consolidación de la independencia económica. Se hará necesario dar un enorme impulso a las inversiones públicas (elevar el coeficiente de inversión alrededor del 30%), lo que implica la aplicación de una reforma fiscal a fondo que aumente los recursos y distribuya la carga fiscal de manera más justa. Se requiere también de una utilización nacional del excedente petrolero orientada hacia la consecución de los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo.

La nueva estrategia de desarrollo se dirigirá también a superar las deformaciones, fallas, deficiencias y debilidades que ahora caracterizan a la planta productora, tales como los desequilibrios sectoriales e intrasectoriales, la duplicación de plantas, la excesiva capacidad ociosa, la preferencia por la producción de artículos suntuarios o no necesarios, la insuficiencia en la generación de empleos, el uso de tecnologías inadecuadas y el fuerte desequilibrio del comercio exterior.

Atención especial deberá darse también a combatir la excesiva concentración de la riqueza y del ingreso, que ahora favorece a las empresas transnacionales y a los grupos financieros privados, por medio de medidas antimonopolistas, incluyendo la nacionalización de empresas que operan en ramas básicas de la industria, como la de alimentos, productos químicos y medicinas, alimentos balanceados, tractores y maquinaria y equipo agrícola.

De alta prioridad considero la nacionalización de la banca de depósito por el lugar estratégico que ocupa en la economía nacional, lo que permitirá orientar el crédito hacia los objetivos nacionales del Plan y significará un duro golpe al proceso de monopolización en el que los bancos desempeñan un papel de primera importancia.

Debe también hacerse esfuerzos por aumentar las exportaciones tradicionales y sobre todo las de manufacturas, como medio de fortalecer el desarrollo interno con la ampliación de mercados y el aprovechamiento de mayores escalas de producción. Ello, sin embargo, no debe buscarse deprimiendo los salarios, es decir, a costa de los trabajadores.

Como se ve, la nueva estrategia no tiene el carácter de un problema de tipo técnico solamente, sino muy especialmente constituye un problema económico-político. Si no se modifican las relaciones sociales de fuerza se quedará en el papel; será un buen deseo y una frustración más, lo que significa que deberá basarse en un amplio respaldo popular, el cual

será posible si se logra la participación activa de los trabajadores en la toma de decisiones y si los sectores populares sienten que realmente recibirán los beneficios del desarrollo de manera justa.

Así, la clave de la nueva estrategia reside en la movilización y politización de las masas de obreros, campesinos y estratos de las clases medias, en el fortalecimiento de su economía y en su participación efectiva en la marcha y manejo de la economía. Sin esta movilización popular no será posible, a corto y mediano plazos, hacerle frente a la oposición, que sin duda será enconada y poderosa de parte de los grupos financieros y de las empresas transnacionales, que cuentan con el apoyo del capitalismo imperialista internacional, muy especialmente del estadounidense.

En este sentido, es importante también estrechar los lazos de solidaridad y de acción conjunta con los países del Tercer Mundo y con los países socialistas.

Considero que la nueva estrategia, dentro del marco económico-político que he bosquejado, podrá permitirnos ir avanzando hacia una sociedad más dinámica y justa, es decir, hacia una sociedad socialista. Es evidente que el tránsito hacia ese tipo de sociedad no tendrá lugar de la noche a la mañana ni de manera espontánea, y menos aún si no estamos dispuestos a tomar cada uno, desde nuestras posiciones, el lugar que nos corresponde en la lucha por un México próspero, libre y justo. Este es el sentido, considero yo, en que debemos tomar los estudios y discusiones que se están realizando en estas mesas redondas (y otras similares), porque no tendrá importancia real que con fines simplemente académicos (aunque no dejan de tener algún valor) nos ocupemos de analizar la problemática de nuestro desarrollo, sin que orientemos nuestro esfuerzo hacia la transformación de la sociedad. Existen numerosos problemas nacionales que exigen solución urgente, como los de la dependencia económica, la gran concentración de la riqueza y del ingreso, la falta de empleo justamente remunerado, la insuficiencia de alimentos, de vivienda, de oportunidades de educación, la insuficiente libertad política y la intensa explotación en que viven millones de trabajadores.

La crisis que vive el país no es pasajera, sino de tipo profundo, estructural, pues es parte de la crisis de un sistema mundial deshumanizado, que se mueve por el impulso del lucro, del afán de adquirir riquezas sin importar los medios, en que impera la ley de la jungla, un sistema que frena y deforma nuestro desarrollo. Ese orden de cosas es el que está en crisis en escala nacional e internacional.

Esto quiere decir que el camino para salir de la crisis económico-social a que nos ha llevado el sistema capitalista no consiste en hacer remiendos, en buscar paliativos que atenúen la crisis, manteniendo el mismo sistema de explotación, sino luchar por encauzarnos hacia otro tipo de sociedad en que imperen la armonía y la solidaridad humana, sin explotación del hombre por el hombre, y en que todos disfruten del progreso en un ambiente de libertad.

La propia crisis del sistema capitalista y los avances del socialismo y del Tercer Mundo están creando las condiciones para el cambio hacia ese tipo de sociedad, como lo prueba el curso que ha seguido la historia durante las últimas décadas del presente siglo. Uno a uno, los países antes dependientes, algunos de tipo colonial, han ido rompiendo sus cadenas opresoras para encauzarse, no sin grandes dificultades, hacia una sociedad socialista. Con ello han ido avanzando hacia la independencia y el progreso. Ese es, no cabe duda, el camino de México.

TERCERA PARTE

Folletos



La inversión extranjera en las industrias de aceites y grasas vegetales, jabones y detergentes*

Introducción

En el programa de la Comisión de la CNIT para el Estudio de las Inversiones Extranjeras, el presente trabajo es el primero en abordar un problema relativo a la industria de transformación de México. La selección de los principales temas hizo que los primeros folletos planteasen la significación y el alcance de las inversiones del exterior en actividades de gran importancia histórica y actual, tales como la minería, la energía eléctrica y los servicios telefónicos, por ser estas ramas uno de los campos donde la penetración de capitales extranjeros se ha consolidado con mayor fuerza, así como por constituir fuentes vitales de energía y materias primas en el desarrollo económico del país.

Sin embargo, durante los últimos años, especialmente desde 1939, el crecimiento de la industria mexicana de transformación, estimulada por la segunda guerra mundial, por las medidas proteccionistas de interés nacional y, en última instancia, por las necesidades creadas en la política de desarrollo económico general, se convirtió en un terreno propicio a la recuperación del capital invertido y, consecuentemente, en un buen negocio para los inversionistas extranjeros, especialmente estadounidenses, dadas sus posibilidades financieras, su cercanía geográfica e incluso la política impositiva de su gobierno con respecto a las inversiones efectuadas en el exterior. Comparando los porcentajes que representaba la

* Investigación realizada por la Comisión de la CNIT para el estudio de las Inversiones extranjeras coordinada por el licenciado José Luis Ceceña. Ed. de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, México, 1958, folleto núm. VII, 27 pp.

inversión extranjera directa en la industria de transformación, para los años de 1939 y 1953, obtenemos un aumento equivalente al 550 %, pues durante el primer año alcanzaron un 6 % del total de la inversión extranjera directa y durante 1953, el 33 por ciento.*

Las consideraciones anteriores determinan no sólo la peligrosa marcha de la inversión extranjera en general, sino su ocupación de los campos donde la competencia nacional es más débil. Por otra parte, es pertinente advertir que el establecimiento de grandes empresas extranjeras con la anuencia absoluta del Estado en nuestra industria de transformación invalida en casi toda su eficacia el instrumento de la legítima expropiación, dados los antecedentes y la naturaleza de esta medida de interés nacional en el ámbito de las manufacturas.

La inversión extranjera en las dos ramas industriales de que se ocupará este estudio: aceites y grasas vegetales, por un lado, y jabones y detergentes, por otro, es de gran importancia. Su aparición, aunque muy reciente en algunos casos, como el de los detergentes, ha ejercido tal impacto sobre la industria nacional, que puede afirmarse una tendencia a la creciente consolidación de los capitales procedentes del exterior y una consecuente deformación en las estructuras de producción y mercado. Cualquiera de los aspectos de las industrias que se analizan muestra una grave penetración de poderosas empresas de tipo internacional. El abastecimiento de las materias primas, sobre la base de un reducido número de compradores importantes, las condiciones de la elaboración de los productos y el control de los mercados, constituyen síntomas inequívocos de la mencionada penetración.

Característica peculiar de las industrias que nos ocupan es la organización mundial de las matrices, que figuran entre las empresas con mayor poder económico y financiero del mundo moderno. Bastaría citar los nombres.

La industria de transformación se ve gravemente afectada por los efectos que producen semejantes empresas. Pueden citarse casos concretos de desplazamiento de empresas nacionales que han tenido que cerrar sus puertas ante los métodos de expansión de los grandes monopolios estadounidenses operantes en estas ramas. México, como otros muchos paí-

* Cf. Comisión de la CNIT para el Estudio de las Inversiones Extranjeras, "Estudio General sobre las Inversiones Extranjeras", México, CNIT, 1955.

Tomado de datos del Banco de México, S.A., de Anderson, Clayton and Co., Colgate Palmolive Peet y Procter and Gamble Ltd., para convencerse de ello.

ses, tiene que pagar en esa forma un tributo onerosísimo a los legítimos deseos de industrialización, comprometidos por la participación de fuertes intereses extranjeros.

Al entrar al estudio de las inversiones extranjeras en una rama de la industria de transformación, nos estamos enfrentando, además, con problemas de gran sutileza, tales como la influencia que los empresarios ejercen sobre el consumidor a través de complicados sistemas de publicidad y diversas campañas de venta. En el caso de las grandes actividades de servicio público o de explotación de recursos nacionales, este contacto de la empresa con el consumidor es menos notable. Tal condición provoca una deformación manifiesta, derivada de la lucha por el mercado de un producto: la duplicación de los artículos que satisfagan la misma necesidad. Se podrían citar numerosos casos de desperdicio de recursos y de ingresos en la adquisición de sustitutos artificialmente diferenciados.

Otra de las características de la inversión extranjera en las ramas industriales en cuestión es la gran diversidad de subproductos que se logra obtener en la fabricación de los artículos principales, lo que provoca una prolongación del control extranjero hasta ramas insospechadas, ajenas frecuentemente a la producción del artículo original.

A través del estudio de las inversiones extranjeras en las ramas industriales que forman este trabajo se puede apreciar hasta qué punto la política del Estado ha contribuido, al no aplicar la legislación que concede la preferencia al productor nacional, especialmente por lo que respecta a su mayoría en la asamblea de accionistas, a la consolidación de las empresas que van a ser analizadas en el curso del texto. El Estado posee instrumentos de mucho valor para intervenir en casos de urgencia, regularizando las inversiones procedentes de otros países sin violar los principios de la soberanía y la libertad.

El desarrollo del presente folleto mostrará cómo este tipo de inversiones provoca un complejo mecanismo de fuerzas contrarias a los sanos principios del desarrollo económico, más importantes que los beneficios que pudiesen dejar en nuestro país.

La Cámara Nacional de la Industria de Transformación ha procurado sentar, en este folleto, las bases de su tesis en materia de inversión extranjera, aplicándola a una de las ramas industriales que mayores problemas presenta en relación con los efectos de las empresas procedentes del exterior.

La inversión extranjera en las industrias de aceites y grasas vegetales, y de jabones y detergentes

1. CARACTERIZACIÓN DE LAS INDUSTRIAS

Las ramas industriales que se van a analizar, con respecto a la inversión extranjera colocada en ellas, constituyen actividades de gran importancia en la vida económica de México. Antes de entrar a describir dichas inversiones extranjeras y reflexionar sobre sus consecuencias se procederá a presentar, en forma sucinta, las características generales de las dos grandes ramas que forman este trabajo: aceites vegetales, por una parte, y jabones y detergentes, por la otra.

a] *Clasificación de las industrias*

Las industrias en cuestión incluyen numerosas actividades, por lo que su estructura es sumamente compleja. En primer lugar, mantienen estrecho contacto con la agricultura del país, ya que entre sus principales materias primas figuran cultivos como el algodón, la copra, el ajonjolí y otras oleaginosas. Aprovechan igualmente, en el ramo de los jabones, la producción de la sosa cáustica, la brea y otros productos. En el de detergentes hacen uso de grandes cantidades de ácido sulfúrico, fosfatos y alquilbenceno. Estas consideraciones sobre las materias primas de cada rama industrial conducen a una clasificación general de las mismas como sigue:

Aceites vegetales:

De semilla de algodón.

De ajonjolí.

De copra.

Otros: cacahuete, linaza, etcétera.

Jabones:

De lavandería.

De tocador.

Detergentes:

Para uso doméstico.

Para uso industrial.

b] *Consumo de las industrias*

El consumo de las dos industrias consideradas se clasifica como sigue:

a) en el ramo de aceites y grasas, una de las aplicaciones más importantes es la preparación de comestibles.

b) En el mismo ramo, como materia prima de la industria jabonera.

c) En el ramo de jabones y detergentes, el consumo se localiza principalmente en el lavado de ropa o utensilios y en el aseo personal.

c] *Importancia de la economía nacional*

El significado de las industrias que se están analizando puede ser evaluado de acuerdo con varios criterios. Las comparaciones tradicionales se basan en datos de: valor de la producción, inversiones totales, consumo de materias primas y ocupación generada. A través de los expedientes anteriores se desarrollan los elementos de política económica tendiente a equilibrar las fases de un sistema industrial considerado.

Valor de la producción. La industria de aceites y grasas vegetales produjo, durante el año de 1956, por valor de 574.5 millones de pesos, lo que equivale al 7.07% del valor total de la producción de las principales industrias de transformación del país. Por lo que respecta a jabones y detergentes, el valor de la producción fue igual a 498.0 millones de pesos, equivalente en conjunto al 6.29% del valor de la producción en las principales industrias de transformación.* Para el jabón de lavandería el valor fue igual a 290 millones de pesos, y para detergentes, a 208 millones de pesos.

Los aceites y grasas vegetales ocuparon, en promedio, el quinto lugar en la tabla de las principales industrias de transformación del país, siendo mayores las siguientes industrias: hilados y tejidos de algodón, siderurgia, cerveza y artefactos diversos de hule.

Los jabones y detergentes ocuparon el octavo lugar, correspondiendo el sexto a los molinos de trigo y el séptimo a los cigarros y puros.

Gastos de la producción. En el ramo de aceites vegetales, las inversiones realizadas por concepto de materias primas, sueldos, salarios pagados y otros

* Datos de la Dirección General de Estadística.

ascendieron, en 1956, a 399.5 millones de pesos, o sea el 5.85 % en relación con el total de gastos que registran las estadísticas de las principales industrias. En el ramo de jabones y detergentes, los gastos de fabricación y venta fueron iguales a 422.2 millones de pesos, o sea el 6.90 % en relación con el mismo total indicado.*

Ocupación. Este rubro comprende dos conceptos: obreros y empleados. La industria de aceites vegetales en 1956 dio ocupación a 2 862 personas, entre obreros y empleados, correspondientes a los dos conceptos. Expresado como por ciento del total de ocupación en las principales industrias equivale al 2.0 %. La razón entre ocupación y producción es, pues, sintomática de una elevada productividad. En el ramo de jabones y detergentes la ocupación llega a 3 743 personas, es decir, el 3.0 % del total enunciado.

En las páginas anteriores se ha presentado el cuadro general de las ramas industriales que constituyen el objeto del presente trabajo. Los capítulos siguientes se ocuparán de analizar el grado de penetración de la inversión extranjera en cada una de las actividades económicas antes mencionadas.

2. LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA DE ACEITES Y GRASAS VEGETALES

La industria puede subdividirse de acuerdo con la materia prima que se aproveche en la elaboración del producto. Así, se tienen los siguientes ramos: aceite de semilla de algodón, de ajonjolí, de copra y de otras oleaginosas. La misma clasificación (exceptuando a la copra) se utiliza para el rubro de grasas.

La inversión nacional está representada, en la mayor parte de los casos, por empresas de gran arraigo en nuestro país, vinculadas algunas de ellas al desarrollo de regiones en donde algún producto, como el algodón, por ejemplo, fue una de las determinantes del auge financiero e industrial. Tal es el caso de las empresas que se establecieron en las grandes regiones algodonerías del norte de la República. Cuando a la elaboración de aceites se une la de jabón, especialmente de jabón de lavandería, las empresas que producen ambos constituyen una típica industria popular de consumo muy amplio en los grandes centros urbanos.

* Datos de la Dirección General de Estadística.

Las empresas que constituyen la inversión nacional varían desde la corporación de intensa capitalización hasta la pequeña factoría. Para caracterizar el significado de la inversión nacional se han seleccionado, en los apéndices I y II, las empresas más importantes con su nacionalidad respectiva.

Aceite de semilla de algodón: importancia de la inversión extranjera

Indudablemente, es en el ramo de aceite de semilla de algodón donde la inversión extranjera es predominante.

La participación de una empresa: Anderson, Clayton and Co. constituye el punto clave en tan poderosa industria. Una vez más es necesario hacer un juicio de la actitud del Estado con relación a su indiferencia respecto al crecimiento del poder económico de los monopolios extranjeros que, por razones elementales, persiguen la máxima ganancia. Toca, pues, a los organismos adecuados de las autoridades en materia económica el regularizar e incluso detener la influencia de dichas organizaciones.

La empresa citada controla desde hace varios años el comercio de la fibra, materia prima fundamental en la fabricación de hilados y tejidos y elemento de gran importancia para nuestra balanza comercial. Una parte del producto está representada por la semilla de algodón, cuya industrialización constituye para las empresas que comercian con la fibra una necesidad, al mismo tiempo que una posibilidad de ganancia. Se explica entonces que el control de la compraventa de la fibra supone un control de la semilla, dadas las cantidades producidas de esta materia prima del aceite que estamos analizando. Por una parte, el precio de la semilla de algodón varía según las cotizaciones mundiales de éste y, por otra, la industria del aceite resiente, junto con los agricultores, los efectos de la indeterminación en los precios.

Cualquier intervención del Estado, fundamentalmente al regularizar los ingresos mediante la fijación de precios de paridad, debe tomar en cuenta la integración del control extranjero. En consecuencia, dicha intervención debe evitar que la fijación de un precio a la semilla se vea contrarrestada por variaciones en el precio del aceite. Es necesario, pues, el regularizar también este último.

La empresa Anderson, Clayton and Co. es una de las organizaciones más significativas en la expansión de la economía estadounidense. Sus ramificaciones internacionales, como se detalla más adelante, incluyen

la mayor parte de los países no comunistas y sus movimientos financieros reflejan las variaciones en las reservas de divisas de muchos países que no disponen de instrumentos eficaces para contrarrestar las alzas y bajas, consecuencia de los ajustes internos de la empresa.

En México, la firma Anderson, Clayton and Co. constituye un complejo de empresas más o menos ligadas a ella, según se trate de sucursales o de subsidiarias. Dicho complejo constituye un elemento de competencia ruinosa para la inversión nacional, tanto por su volumen como por sus procedimientos. Analizar la estructura de la matriz, sus sucursales y sus subsidiarias es, pues, un paso indispensable en el conocimiento de la inversión extranjera en el ramo de aceites de semilla de algodón. En el análisis del sistema enunciado se incluirán los giros específicos que caracterizan cada firma y el porcentaje de control que mantiene sobre ellas la matriz, es decir, Anderson, Clayton and Co.

A continuación se expondrá el sistema de una matriz, sucursales y subsidiarias en la República Mexicana.

*Anderson, Clayton and Co., S.A. de C.V., de México**

(Comercio de algodón, producción de aceites y grasas de semilla de algodón, harinolina, etcétera.)

Controlada 100% por la matriz estadounidense.

Sucursales:

Coahuila, Nuevo León, Sonora, Tamaulipas, Sinaloa y Baja California (Norte).

Subsidiarias:

Ramo de aceites vegetales:

Cía. Lagunera de Aceites, S.A. de C.V.

(Control 100%)

Cía. Industrial de Matamoros, S.A. de C.V.

(Control 60%)

Ramo de aceites y jabones:

Industrias Modernas, S.A. de C.V.

(Control 100%)

Ramo de jabones:

Cía. Industrial Jabonera del Pacífico, S.A. de C.V.

(Control 100%)

* Fuente: Modies Industries.

Ramo de algodón:

Cía. Compresora de Mexicali, S.A.

(Control 100%)

Despepitadora de San Luis, S.A. de C.V.

(Control 66%)

Algodón y Derivados, S. de R.L. de C.V.

Ramo de finanzas:

Inversiones Mexicanas, S.A.

(Control 100%)

Ramo de Bodegas:

Compresora de Algodón de Bodegas, S.A.

(Control 60%)

Se comprenderá que un sólido principio de integración está fincado en una sola empresa que, sobre el ramo de una materia prima, extiende sus operaciones hasta productos muy elaborados, como el jabón (caso de las compañías: Industrial Jabonera del Pacífico e Industrias Modernas).

El siguiente cuadro muestra la proporción del capital extranjero en la industria del aceite de algodón.

PROPORCIÓN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERA
Y NACIONAL EN EL ACEITE DE ALGODÓN

<i>Tipo de inversión</i>	<i>Cantidades en tons.</i>	<i>Porcentajes</i>
Estadounidense	48 140	58
Nacional	34 860	42
Total	83 000	100

FUENTE: Elaboraciones sobre datos de la Dirección General de Estadística y el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

La inversión mexicana está formada por un gran número de empresas, lo que le impide ejercer un control sobre los precios o las cantidades ofrecidas. La inversión extranjera se constituye de hecho por un monopolio.

Tendencias de la producción de semilla de algodón y del aceite respectivo

El cuadro que se inserta a continuación contiene los datos relativos a la producción de semilla de algodón y del aceite respectivo, entre los años 1952 y 1956.

PRODUCCIÓN DE SEMILLA DE ALGODÓN Y DEL ACEITE
RESPECTIVO*

Años	Semilla de algodón, toneladas	Aceite de semilla algodón, toneladas
1952	453 172	55 831
1953	470 170	57 925
1954	703 176	86 631
1955	870 259	107 215
1956	677 075	83 416

FUENTE: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

* La producción de aceite se ha calculado partiendo de la base de que cada tonelada de semilla produce 140 kilos de aceite.

Aceite de ajonjolí. Importancia de la inversión extranjera

En el ramo del aceite de ajonjolí, la inversión extranjera se ha mantenido dentro de límites modestos. Ello se debe, sin duda, a la influencia tradicional que las empresas extranjeras mantienen sobre el comercio del algodón. Además, como una razón secundaria pero explicativa del fenómeno, es oportuno considerar el costo de producción de ambos tipos de aceite. Dada la relativa carestía de la semilla de ajonjolí en comparación con la del algodón, el nivel de las utilidades para los productores de ajonjolí tiende a ser inferior al registrado en el algodón.

Tendencias de la producción de semilla de ajonjolí y del aceite respectivo

El análisis del cuadro que muestra los dos datos enunciados nos hace concluir que el cultivo del ajonjolí se ha ampliado en forma lenta aunque progresiva a partir de 1954. Ello se ha reflejado en la producción del aceite.

Aceite de copra. Importancia de la inversión extranjera

La única participación de importancia que las inversiones extranjeras han tenido sobre el aceite de copra y coquito ha sido la de Procter and Gamble, empresa que hace algunos años controlaba el mercado de dichas grasas. Actualmente, dicha participación no es de importancia.

El principal problema de la copra radica en los efectos que las importaciones de sebo estadounidense, sin sujeción a un orden que garantice los intereses de los productores de grasas nacionales, han tenido sobre el mercado de tan importante materia prima. El desarrollo de los cultivos, susceptibles de ofrecer una mayor producción, y la regularización

PRODUCCIÓN DE SEMILLA DE AJONJOLÍ Y DEL ACEITE
RESPECTIVO*

Años	Semilla de ajonjolí, toneladas	Aceite de ajonjolí, toneladas
1952	90 951	41 892
1953	87 755	40 420
1954	90 813	41 828
1955	91 264	42 037
1956	91 264	42 037

FUENTE: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

* La producción de aceite se estimó partiendo de la base de que ésta representa el 47% de la semilla.

de las importaciones de grasas animales, garantizaría un elemento de progreso para las industrias aceitera y jabonera.

TENDENCIA DE LA PRODUCCIÓN DE COPRA Y COQUITO
Y DEL ACEITE RESPECTIVO*

Años	Copra, toneladas	Coquito, toneladas	Total toneladas	Aceite de copra y coquito, toneladas
1952	49 723	11 299	61 022	33 739
1953	60 115	12 711	72 826	34 377
1954	75 212	13 510	88 722	41 095
1955	87 906	16 344	104 250	50 039
1956	89 951	16 728	106 679	58 797

FUENTE: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A.

* Se estima que la copra y el coquito producen el 56.40% de aceite.

El aumento en la producción del aceite es una resultante de los aumentos respectivos de la copra y el coquito. El aceite aumentó con un índice de 174 (base 1952:100), el coquito con 149 y la copra con 181 (misma base).

Importancia internacional de Anderson, Clayton and Co. Sin lugar a dudas, Anderson, Clayton and Co. constituye el factótum del comercio del algodón en el mundo entero. Su red de subsidiarias es tan amplia, que el detallarla ocuparía un largo espacio. Baste con decir que éstas se encuentran dispersas en los lugares más distantes del globo. Posee seis subsidiarias en Estados Unidos, dos en Brasil, dos en Argentina, una en Paraguay,

tres en Perú, una en Egipto (la poderosa The Nile Ginning Co), y tres en México (no contando más que las dedicadas a la compraventa de algodón, es decir, sin incluir las cuatro dedicadas a la elaboración de aceites, grasas y jabones, la financiera y la empresa de bodegas).

En nuestro país, constituye la empresa privada más grande en cuanto al monto de ingresos y utilidades.

3. LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA DE JABONES Y DETERGENTES

Jabones de lavandería y detergentes

En la actualidad, la competencia entre jabones y detergentes, como artículos de primera necesidad en el lavado de ropa y similares, ha llegado a constituir un punto de preocupación económica nacional. Durante un periodo de ocho años, que marca el desenvolvimiento de la producción de detergentes, numerosas y violentas campañas de venta llevadas a cabo por medio de propagandas hostiles, bonificaciones al comprador y otras maniobras han conferido a la lucha un carácter peculiar. Es muy probable que en ninguna otra rama industrial la oposición sea tan notable, la penetración de capitales del exterior tan exclusiva en la fabricación de un solo producto, y la competencia tan definida.

Aunque la producción de jabón de lavandería tanto en volumen como en valor es aún superior a la de detergentes, muestra, entre 1950 y 1955, un sorprendente aumento en comparación con la sensible disminución de la producción de jabón.

El siguiente cuadro ilustra este fenómeno.

TENDENCIAS DE LA PRODUCCIÓN DE JABONES Y DETERGENTES

<i>Productos</i>	<i>1950</i>		<i>1955</i>	
	<i>Volumen (tons.)</i>	<i>Valor (miles de pesos)</i>	<i>Volumen (tons.)</i>	<i>Valor (miles de pesos)</i>
Detergentes en polvo	172	580	52 574	181 166
Jabón de lavandería	109 068	188 122	74 432	196 162

FUENTE: Dirección General de Estadística.

El porcentaje de aumento en la producción de detergentes (considerados en volumen) es igual a 300 veces el dato de 1950; el porcentaje de disminución en la producción de jabón de lavandería es igual al 32% con relación a 1950. Ello muestra que, dada la competencia emprendi-

da, el enorme crecimiento de la producción de detergentes se ha operado mediante un desplazamiento en la producción del artículo competidor, aunado al incremento natural del consumo.

Los movimientos de precios registran aumentos para ambos productos, pero con diferente ritmo. El porcentaje de aumento para una tonelada de jabón de lavandería es del 152%; el correspondiente a detergentes, del 102 por ciento.

Todo parece indicar que si las tendencias apuntadas siguen en vigor, lo que es probable, la supremacía del detergente se consolidará aún más. Dada la naturaleza y el origen de las dos empresas productoras de casi todo el artículo, ello equivale a decir que las inversiones extranjeras tienden a adueñarse de una de la ramas industriales de mayor importancia para la economía nacional.

¿Cómo está organizada la producción de detergentes? Dos empresas: Colgate Palmolive Peet* y Procter and Gamble, Ltd., establecidas en México, la primera en 1926 y la segunda en 1948, pero dedicadas a la producción de detergentes a partir de 1948 aproximadamente, producen el total del artículo, pues aunque otras pequeñas empresas fabrican detergentes especiales, su importancia en el mercado de sustitutos del jabón de lavandería es nula. Aunque de mayor importancia en Estados Unidos, Procter and Gamble, dada quizá su tardía aparición en México, no cuenta aún con el volumen de producción de Colgate Palmolive Peet, pese a que puede afirmarse que el ritmo de crecimiento es más intenso. En el año de 1955, Palmolive Peet producía el 54.50% del total y Procter and Gamble el 45.50%. Un equilibrio de fuerzas parece marcar el principio de una campaña de ventas con doble dirección: el sostenimiento de la publicidad contra el jabón de lavandería y la lucha por el predominio del mercado entre las marcas de Procter and Gamble: Ace, Tide, Lavasol, y las de Colgate Palmolive Peet: Fab, Vel, Ola.

Es necesario advertir que aun en la producción de jabón de lavandería existe una proporción de alguna consideración correspondiente a la inversión extranjera, representada por dos subsidiarias de Anderson, Clayton and Co., Industrias Modernas, S.A., y Cía. Industrial Jabonera del Pacífico, empresas que cuentan con las facilidades de abastecimiento que les proporciona la organización que las controla.

Considerando los dos productos como artículos competidores de primera necesidad, puede decirse que en 1950 la inversión extranjera significaba un 15% (excluyendo detergentes) y que en 1956 era igual al 46%.

* Inicialmente, la empresa establecida en esta fecha fue Palmolive Peet.

El cálculo anterior se aplicó a un total seleccionado de las 18 empresas con producción superior a 1 000 toneladas anuales.

La producción de detergentes se limita a la última fase de la transformación de materias primas que la industria petroquímica ha elaborado en etapas anteriores. Ello equivale a una serie de industrias diferentes, la mayor parte instaladas en Estados Unidos. Se trata de productos como el alquilbenceno, al ácido sulfúrico (de origen nacional) y los fosfatos.

En la importación de dichas materias, como en la de sebo, el permiso oficial de importación debe ser manejado en función de las necesidades reales de abastecimiento nacional.

Jabón de tocador

El mismo problema se presenta en la elaboración de jabones de tocador, en donde las dos empresas mencionadas como productoras de detergentes tienen una gran importancia.

La posición de Colgate Palmolive Peet es, en este ramo, predominante, ya que controla el 70.87% de la producción, mientras que Procter and Gamble participa con un 15.60%, dividiéndose el resto entre empresas nacionales.*

Como en otras ramas industriales, el caso de la producción de jabones de tocador presenta un cuadro de penetración de capital extranjero en una industria que, en la época de dicha penetración, contaba con escaso desarrollo y capitalización incipiente.

El peso económico y financiero de estas dos grandes empresas provoca una enorme superioridad en diversas circunstancias:

- a) campañas de publicidad;
- b) otros gastos de venta: sorteos, bonificaciones, etcétera;
- c) conexiones con los grandes consorcios financieros del país

A pesar de las prohibiciones legales sobre sorteos y bonificaciones en el ramo de artículos de primera necesidad, dichos métodos se presentan frecuentemente en las campañas de ventas de las dos empresas.

En el cuadro siguiente se establece la relación que en el volumen de la producción de jabones y detergentes guardan las empresas extranjeras respecto a las de capital mexicano.

* Estimación sobre datos de la Dirección General de Estadística y el BNCESA

IMPORTANCIA DEL CAPITAL EXTRANJERO Y NACIONAL EN LA INDUSTRIA DE JABONES Y DETERGENTES

	<i>Detergentes</i> %	<i>Jabón de</i> <i>tocador</i> %	<i>Jabón de</i> <i>lavandería</i>
Total	100.00	100.00	
Extranjera	100.00	86.47	Considerable
Nacional	—	13.53	Mayoritaria

FUENTE: Investigación directa

Del análisis del cuadro anterior se desprende que la producción de detergentes está totalmente controlada por empresas extranjeras, correspondiendo el 54.50% a Colgate Palmolive Pet y el 49.50% a Procter and Gamble, Ltd.

La producción de jabón de tocador, en su mayor parte, se encuentra en manos de empresas extranjeras, las que día a día desplazan del mercado a las pequeñas firmas de capital mexicano. Estas empresas son: Colgate Palmolive Peet, con el 70.87% del volumen de la producción nacional, y Procter and Gamble, con el 15.60 por ciento.

En la elaboración de jabón de lavandería también participan empresas de capital extranjero, sin llegar a dominar la rama industrial. Es importante la participación de Colgate Palmolive Peet, la que obtiene este producto con desperdicios de grasas provenientes de la elaboración de otros artículos de calidad superior.

Desplazamiento de empresas nacionales

No deseamos terminar este capítulo sin hacer mención de uno de los efectos más dañinos de las empresas extranjeras en el ramo de jabones de tocador. Varias fábricas que habían prosperado bajo las determinantes de un mercado más o menos normal, es decir, sin la intervención de colosos de origen extranjero, se han visto obligadas a clausurar sus instalaciones y a suspender su producción. Entre las más notables se cuenta Jardines de California, S.A., cuya situación frente a las grandes empresas extranjeras, en relación con la importación de sebo, especialmente, es francamente penosa, al grado de haber llegado a las medidas drásticas apuntadas arriba. El desplazamiento de empresas nacionales es uno de los casos concretos de desventaja de la gran inversión extranjera, no sólo por el hecho en sí, sino por todas sus consecuencias sociales y, sobre todo, por la disminución en la ocupación obrera a que da lugar.

Importancia internacional y conexiones financieras

Con el propósito de informar sobre las ramificaciones internacionales de las empresas extranjeras que acabamos de analizar, se reseñan, a continuación, sus características más importantes:

1. *Colgate Palmolive Peet*. Se organizó en Estados Unidos, en 1928, mediante la consolidación de Colgate Co. y Palmolive Peet Co., operando desde 1806 y 1872, respectivamente. En el año de 1946 la empresa adquirió las siguientes firmas: Kay Daumit Inc. y Daumit Beauty Prods., que estaban dedicadas a la fabricación de Lustre, Creme, Shampoo.

La Colgate Palmolive Peet es una de las grandes empresas industriales de Estados Unidos. Ocupa el lugar 135 entre las grandes industrias y, además de producir jabones y detergentes, elabora toda clase de cosméticos y artículos de tocador, actividades que le han permitido obtener ingresos anuales por 290 millones de dólares en 1956 y tener recursos que ascienden a 189 millones de dólares. Esta empresa, a través de sus subsidiarias, opera en varios países de los distintos continentes, siendo su campo de acción:

Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Uruguay, Venezuela, México, Filipinas, Canadá, Estados Unidos, Australia, Nueva Zelandia, África del Sur, India, Italia, Suiza, Suecia, Bélgica, Holanda, Dinamarca y Gran Bretaña; en todos estos países la matriz controla el 100% de las acciones de las subsidiarias, poseyendo además empresas parcialmente controladas en Francia, Alemania y Cuba.

Para lograr la elaboración de sus distintas líneas de productos, Colgate Palmolive Peet se encuentra organizada sobre una buena base de integración industrial y financiera que cada día le permite ampliar su campo de acción con mayor éxito.

La empresa que nos ocupa tienen nexos con importantes núcleos financieros e industriales de Estado Unidos. Esto se manifiesta porque sus miembros del Consejo de Administración participan en el de otros de diferentes firmas.

En el diagrama anexo se presenta con qué empresas tiene relaciones Colgate Palmolive Peet; siendo importante distinguir las siguientes:

Bancos: La empresa en cuestión está ligada con el *Hanover Bank*, que por su importancia ocupa el 13o. lugar dentro del sistema bancario estadounidense y cuenta con recursos que ascienden a 1 859 millones de dólares.

Industrias: Entre las empresas industriales que tienen nexos con Colgate Palmolive Peet se encuentran la *International Paper*, cuyos recursos son de 829 millones de dólares, y la *Standard Bands*, de alimentos, que posee recursos por 226 millones de dólares.

2. *Procter and Gamble, Ltd.* fue fundada en Ohio en 1905 con el propósito de absorber los bienes de una corporación del mismo nombre. En el periodo de 1929 a 1945 Procter & Gamble, Ltd. adquirió 14 empresas, ampliándose además su radio de acción con 25 subsidiarias, de las cuales controla el 100% de las acciones y que se encuentran establecidas en Venezuela, Colombia, México, Cuba, Filipinas, Java, Canadá, Estados Unidos, Gran Bretaña, Suiza, Bélgica y África del Sur.

Esta empresa de que nos ocupamos se dedica a la fabricación de jabones, detergentes, dentífricos, glicerinas, aceites y otras líneas de artículos un tanto diferentes, que sólo se pueden elaborar con la integración industrial y financiera que ha logrado esta firma.

Siguiendo el criterio que se tomó para establecer las conexiones de Colgate Palmolive Peet, ahora se determinarán las de Procter & Gamble, Ltd., que todavía son más importantes, dada su extensa ramificación.

La Procter & Gamble, Ltd., por su importancia ocupa el 29 lugar entre las grandes empresas industriales estadounidenses, pues sus ingresos anuales ascienden a 1 038 millones de dólares y posee recursos por 605 millones de dólares. Es la empresa más importante de Estados Unidos en su ramo.

En el anexo correspondiente se anotan las relaciones que la firma en cuestión tiene, pero es de importancia destacar las siguientes:

Bancos: El centro financiero J.P. Morgan, cuyos recursos son de 859 millones de dólares. El presidente de Procter & Gamble es consejero de J.P. Morgan & Co. La Casa Morgan & Co. es una de las más poderosas de Estados Unidos.

Seguros: Está vinculada con la *Equitable Life Ins. Co.*, que posee recursos de 8 472 millones de dólares y por su importancia está considerada como la tercera compañía en el ramo de seguros dentro de Estados Unidos.

Industrias: En esta actividad la firma que analizamos tiene relaciones con importantes empresas, entre ellas la *General Electric Corp.*, primera en el ramo de equipo eléctrico y que ocupa el quinto lugar dentro de las negociaciones industriales de Estados Unidos y sus ingresos anuales ascienden a 4 090 millones de dólares, contando con recursos de 2 221 millones de dólares. Por otro lado, existen también lazos de Procter & Gamble con *The Coca Cola Exp. Corp.*, que junto con la *General Elec-*

tric forman parte del grupo Morgan. Además, la firma que estudiamos tiene conexiones con la importante Gulf Oil y con la Pullman, que a su vez forman parte de otro grupo financiero muy importante, que lo constituye la familia Mellon de Estados Unidos. La empresa en cuestión también se halla conectada con la Chrysler Corp., que ocupa el tercer lugar en la industria automovilística y que obtiene ingresos anuales de 2 676 millones de dólares y posee recursos por 1 294 millones de dólares.

En resumen, Colgate Palmolive Peet y Procter & Gamble tienen una importancia de proporciones gigantescas en la economía estadounidense y en escala mundial, no sólo por sus propios recursos, sino por las conexiones que las ligan a núcleos financieros tan importantes como son la Casa Morgan y la familia Mellon en el caso de Procter & Gamble, y con el Hanover Bank en el de la Colgate Palmolive Peet. Estas dos empresas son las más importantes en Estados Unidos en el ramo de jabón y detergentes.

Conclusiones y recomendaciones

De acuerdo con las consideraciones expuestas en el curso de este trabajo, presentamos las principales conclusiones que definen, en forma esquemática, el alcance de la inversión extranjera en las ramas industriales que se han analizado.

a) Por lo que respecta a las materias primas, puede establecerse que existe control extranjero en el ramo de la semilla de algodón, y una participación no mayoritaria en los ramos de copra y oleaginosas.

b) El aceite de algodón está, en consecuencia, controlado por la inversión extranjera.

c) En otro tipo de aceites y en la elaboración de jabón de lavandería, la participación es muy importante aunque no mayoritaria.

d) La situación del jabón de lavandería está sensiblemente afectada por el control absoluto que las inversiones extranjeras mantienen sobre la producción de detergentes.

e) El mismo control, con una insignificante participación nacional, se localiza en el rubro de jabón de tocador.

f) Los contactos entre las etapas sucesivas que las dos industrias forman, por lo que respecta a la inversión extranjera, una típica integración vertical, es decir, un control que se inicia sobre la materia prima y abarca todos o la mayor parte de los procesos industriales del mismo producto.

g) La fuerza de los monopolios extranjeros en las dos ramas industriales consideradas provoca desequilibrios tanto en la economía de las empresas nacionales como en la del consumidor, dado que se establecen alzas de precios, deformaciones en el ritmo de abastecimiento de las materias primas y, en última instancia, una distribución viciosa del ingreso agrícola.

El análisis de las conclusiones anteriores lleva a formular las siguientes recomendaciones:

a) La intervención del Estado mexicano en el mercado de la semilla y del aceite de algodón, fijando un precio de paridad para ambos productos y regularizando el del segundo artículo mediante una intervención marginal, muy acorde con la estructura de sus organismos de distribución comercial. En esa forma se logrará evitar que los precios de paridad fijados solamente en el renglón de la semilla sean absorbidos mediante manipulaciones sobre los precios del aceite respectivo.

b) Regularizar las importaciones de sebo en función de las estrictas necesidades del abastecimiento general.

c) Petróleos Mexicanos debe producir las materias primas de los detergentes. De inmediato debe suspenderse la importación de estas materias primas que actualmente constituyen un renglón negativo de nuestra balanza comercial. Nótese que al desplazar los detergentes al jabón se está sustituyendo un consumo de materias primas nacionales por otras de importación. De aquí la conveniencia de la política económica que sugerimos.

d) Tomando el control de la materia prima de los detergentes, deberían impulsarse empresas mixtas del Estado y capital privado para ir reconquistando el mercado nacional para los productos nacionales. En esta organización se daría entrada y franco apoyo a los industriales nacionales del jabón.

e) Incrementar el crédito nacional actual con miras a reforzar la posición financiera de los agricultores y productores nacionales, principalmente en el ramo de la semilla de algodón y oleaginosas.

f) Aplicar leyes generales antimonopólicas con miras a evitar que la fuerza económica de las grandes empresas extranjeras sea utilizada para especular contra los agricultores y las ramas nacionales de esta industria.

Apéndice I

PRINCIPALES EMPRESAS PRODUCTORAS DE ACEITES
Y GRASAS VEGETALES, JABONES Y DETERGENTES
GIRO DE PRODUCCIÓN

<i>Núm. de orden</i>	<i>Nombre de la empresa</i>	<i>Giro de producción</i>
1.	Anderson, Clayton and Co.	Comercio de algodón. Producción de aceite de algodón, grasas vegetales, harinolina, etcétera.
2.	Colgate Palmolive Peet.	Producción de jabón de tocador, detergentes, aceites vegetales, etcétera.
3.	Procter and Gamble	Producción de jabón de tocador, detergentes, aceites vegetales, etcétera.
4.	Industrias 1-2-3	Producción de aceites vegetales (fundamentalmente de ajonjolí), jabón de lavandería, etcétera.
5.	Cía. Industrial Jabonera del Pacífico	Producción de aceites vegetales, jabón de lavandería, etcétera.
6.	Industrias Unidas de Nuevo Laredo	Aceites vegetales.
7.	Industrial Jabonera "La Esperanza"	Producción de jabón de lavandería, aceites vegetales (fundamentalmente de algodón, pastas, etcétera.)
8.	Industria Unidas de La Laguna	Producción de aceites vegetales.
9.	Cía. Industrial de Matamoros	Producción de aceites vegetales, etcétera.
10.	Industrias modernas	Producción de jabón de lavandería, aceites vegetales (fundamentalmente algodón).
11.	Fábrica de aceites de algodón	Producción de aceites de algodón, jabón de lavandería y borra.
12.	La Luz	Producción de jabones de lavandería y tocador, aceites vegetales, etcétera.
13.	La Unión	Producción de jabón de lavandería.
14.	Industrial Aceitera	Producción de aceites vegetales (fundamentalmente de ajonjolí).
15.	Mariano Salgado y Cía.	Producción de jabón de lavandería, etcétera.
16.	La Corona	Producción de jabón de lavandería, etcétera.

<i>Núm. de orden</i>	<i>Nombre de la empresa</i>	<i>Giro de producción</i>
17.	Aceitera del Valle	Producción de aceites vegetales.
18.	La Reynera	Producción de jabón de lavandería, etcétera.
19.	Cía. Lagunera de Aceites	Producción de aceite vegetal (algodón).
20.	Jabonera Puente	Producción de jabón de lavandería, pastas oleaginosas, etcétera.

Apéndice II

PRINCIPALES EMPRESAS PRODUCTORAS DE ACEITES
Y GRASAS VEGETALES, JABONES Y DETERGENTES
NACIONALIDAD

<i>Núm. de orden</i>	<i>Nombre de la empresa</i>	<i>Control</i>
1.	Anderson Clayton and Co.	E.U.
2.	Colgate Palmolive Peet	E.U.
3.	Procter and Gamble	E.U.
4.	Industrias 1-2-3	Nacional
5.	Cía. Industrial Jabonera del Pacífico	E.U.
6.	Industrias Unidas de Nuevo Laredo	Nacional
7.	Industrial Jabonera La Esperanza	Nacional
8.	Industrias Unidas de La Laguna	Nacional
9.	Cía. Industrial de Matamoros	E.U.
10.	Industrias Modernas	E.U.
11.	Fábrica de Aceites de Algodón	E.U.
12.	La Luz	Nacional
13.	La Unión	Nacional
14.	Industrial Aceitera	Nacional
15.	Mariano Salgado y Cía.	Nacional
16.	La Corona	Nacional
17.	Aceitera del Valle	Nacional
18.	La Reynera	Nacional
19.	Cía. Lagunera de Aceites	E.U.
20.	Jabonera Puente	Nacional

Inversión extranjera en la minería mexicana *

En este estudio se hace un sondeo general de las inversiones extranjeras en minería, limitándose al panorama actual. Se reconcentran datos estadísticos esenciales y se hace una recomendación para buscar la mexicanización de tan importante industria.

Existen sectores de opinión que desearían resolver todos los problemas de la inversión extranjera a base de su expropiación. Tal resolución no es posible, ni por las repercusiones económicas que significaría, ni por las disposiciones constitucionales que justifican la facultad expropiatoria en condiciones bien distintas de las que existen para la industria minera.

Cierto es que la industria minera como está organizada descapitalizada al país, perjudica su situación internacional y forma uno de los obstáculos al progreso económico de México. Pero tal situación se debe exclusivamente al abandono de una política defensiva, para la cual se trazaron lineamientos generales en todas nuestras leyes, como se explicará en este folleto. Más aún, se constituyó el organismo estatal que debía dar la batalla en el plano de la protección, planeación y desarrollo de las empresas propiamente mexicanas.

En efecto, la ley que creó la Comisión de Fomento Minero contiene todo el aparato burocrático para la reivindicación de nuestra minería nacional, y la fuerza económica que podría tener esta institución llegaría a ser tan importante o más que la que ha adquirido en su desarrollo Petróleos Mexicanos. Sin embargo, no bien había nacido nuestra institución nacional, cuando se dio principio a toda clase de maniobras para

* Comisión de la CNIT para el estudio de las inversiones extranjeras, *Las inversiones extranjeras en la minería mexicana*, Edición de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, 1955, Folleto núm. III, 30 pp.

hacerla abortar en sus indiscutibles proyecciones de progreso económico mexicano; y desde entonces, invariablemente, se ponen en práctica dichas maniobras, quitándole importancia a la Comisión, negándoles medios y aun entregando muchas veces su dirección a personas conectadas con la minería extranjera.

Nuestro país tiene las bases legales para procurar el desarrollo de una minería nacional auténtica y conveniente, y en realidad sólo bastaría que el Estado procediera en forma eficaz e inteligente para que, sin necesidad de ninguna expropiación, reconstituyéramos para México una riqueza que se ha abandonado a manos extrañas.

En estos mismos momentos, con el simple manejo de la explotación de los minerales radioactivos se podría conseguir la fuerza económica para un total desarrollo de toda nuestra minería.

Los números estadísticos de nuestras exportaciones de minerales no representan en la realidad económica la riqueza que debieran dejarnos. Cuando decimos que exportamos tantos millones de minerales de cinc o de plomo o de cobre no es porque ingresen a nuestro sistema económico esos valores; y el apoyo a la moneda nacional, por la adquisición de los dólares que nos corresponderían, es siempre menor al que representa la exportación.

Considérese que si una compañía extranjera exporta minerales de cinc por el valor de un millón de dólares, en México sólo quedan los dólares que se cambian por moneda nacional para pagar impuestos, transportes, jornales y gastos generales, pero el total de la exportación, el millón de dólares, se deposita en un banco extranjero a disposición de la compañía extranjera, que sólo cambia aquí los giros necesarios para pagar sus costos.

Por otra parte, se ha descuidado en lo absoluto la comprobación de los valores metálicos que se exportan en forma de minerales o concentrados, y sólo se vigilan los volúmenes de los metales predominantes; pero se sabe, por la estadística estadounidense, que otros valores minerales salen de México sin que quede registro de ellos en nuestro deficiente sistema aduanal.

Nuestra exportación de minerales y metales es causa también de fricciones internacionales. Durante las épocas de guerra en que la demanda crece, Estados Unidos recibe con beneplácito todo nuestro abastecimiento, aun cuando como es natural controlan el precio de compra, no dejando que opere favorablemente en los precios la demanda. Al venir las épocas de paz, las compañías estadounidenses que operan en México presionan al gobierno estadounidense (y son ayudadas también por elementos me-

xicanos), para que no se discontinúen las compras, aun cuando no haya necesidad de los metales en Estados Unidos o en el mercado internacional. Los productores estadounidenses que operan en su país sufren disminuciones en sus ventas, y aun se ha dado el caso del cierre de minas localizadas en Estados Unidos. Y de esta situación se desprende una lucha entre los productores estadounidenses en Estados Unidos (generalmente pequeños productores) y las grandes compañías que operan en México, que imponen sacrificios de inversiones innecesarias al gobierno estadounidense con los correspondientes efectos inflacionarios del dólar, que a su vez repercuten en nuestro país a través del comercio internacional.

Pero la situación anterior también presenta la desgraciada circunstancia de que México queda obligado políticamente por estas ventas forzadas que benefician a empresas extranjeras. La misma situación ocurre para muchos de nuestros otros productos de exportación en tiempo de paz, como son el algodón, el azúcar, el café y el henequén. Naturalmente, las ventas forzadas tienen que conducir a bajos precios y malos rendimientos para México. Sin embargo, si no se nos comparan estas producciones innecesarias tendríamos menos dólares disponibles para adquirir los bienes que necesitamos en Estados Unidos, y por este otro motivo se resentirían perjuicios, tanto al comercio de exportación norteamericano, como al desarrollo mexicano.

Es fácil deducir de estas reflexiones la conveniencia de absorber dentro del mercado mexicano la mayor cantidad de nuestros productos que tienen que ser vendidos forzosamente y diversificar nuestros productos y mercados de exportación. Es fácil comprender también que el atraso económico de la mayor parte de los habitantes del país se debe a las pérdidas que experimentamos por el sistema equivocado que hemos descrito, y que se ha seguido invariablemente. De ello se origina el fenómeno que difícilmente comprende la generalidad de nuestros ciudadanos, cuando ven que si se disminuye nuestra reserva de dólares se alza un clamor general de alarma, y cuando también se enteran de que si estas reservas aumentan surgirá igualmente la alarma económica, sin que el pueblo entienda si es bueno tener pocos dólares o tener muchos dólares en la reserva, ya que en cualquiera de las circunstancias los correctivos que se imponen dentro de nuestra economía tienden a reducir la actividad económica nacional y a suspender el avance del desarrollo,¹ sin perjuicio de que se verifiquen devaluaciones periódicas desastrosas.

¹ Principalmente mediante la reducción del crédito bancario.

Los metales, seguramente, son la causa más importante de nuestra mala organización económica; pero si la industria minera estuviese en manos nacionales evitaría muchos de los tropiezos y alteraciones importantes en nuestros sistemas monetarios. Es por eso fundamental el estudio de los datos contenidos en este tercer folleto de la serie sobre inversiones extranjeras, en el que se apunta un camino que, unido a la ejecución del programa que presidió la Legislación Reglamentaria de “Fomento Minero”, podría servir para ir corrigiendo los errores cometidos y beneficiar grandemente nuestra economía.

México, diciembre de 1955

Comisión de la CNIT
para el estudio de las
inversiones extranjeras

Inversión extranjera en la minería mexicana

Hasta finales del siglo pasado, la minería constituyó la actividad más importante en la economía mexicana por el valor de su producción, y especialmente por la importancia de la producción de metales preciosos. Después de 1870, en que se registró la caída en el precio de la plata, la minería fue perdiendo importancia relativa, ganándola renglones como los ferrocarriles y el petróleo, que registraron importantes avances. Con el desarrollo económico de las últimas décadas la minería ha perdido todavía más terreno en favor de la industria, el comercio y la agricultura. En la actualidad la minería ocupa el 9o. lugar de los renglones de la producción nacional.

A pesar del descenso que ha registrado, la minería mexicana sigue teniendo importancia por el valor de su producción, que corresponde entre el 3 y el 5% de la producción total. En 1950 el valor total de la producción minera representaba 1 114 millones de pesos, y para 1954 había aumentado a 2 568 millones.

Es en el comercio exterior en donde la minería ha tenido mayor importancia, constituyendo por mucho tiempo el principal renglón de las exportaciones mexicanas, llegando, en épocas anteriores, a significar el 60% del valor total exportado por el país. Actualmente ha declinado la importancia relativa de las exportaciones mineras debido a los aumentos registrados en otros renglones de exportación, pero todavía tienen una fuerte participación, que en 1954 fue del 21 por ciento.

Desde la Colonia ha sido considerado nuestro país como de gran riqueza en recursos minerales conocidos: metales preciosos como el oro y la plata que nos han hecho famosos, sobre todo este último, en el que todavía seguimos teniendo el primer lugar dentro de la oferta mundial; minerales industriales como el hierro, el cobre, el plomo y el cinc; otros como el mercurio, el uranio, el manganeso, el grafito, el cadmio, el antimonio, el molibdeno; y algunos otros minerales industriales más, como el uranio, muy importantes en el uso de nuevos descubrimientos o en

la generación de energía atómica. También contamos con minerales que son básicos en la química industrial moderna, como son el carbón mineral, petróleo, azufre, calcio, magnesitas, calcedonio, cloruro de sodio y sulfato de calcio.

Sin embargo, cinco metales constituyen el centro alrededor del cual gira toda la minería mexicana: tres de ellos industriales, y preciosos los dos restantes. Los primeros son: plomo, cinc y cobre; los segundos, la plata y el oro.

En 1950 estos cinco metales constituían el 95 % del valor de la producción nacional de minerales.

Capital extranjero vs. capital mexicano

La situación del capital extranjero en la industria minera puede apreciarse por la participación que tiene en la producción de nuestros cinco metales más importantes, en comparación con el capital mexicano. Esto puede verse en los datos del siguiente cuadro:

PRODUCCIÓN (%)

	<i>Plomo</i>	<i>Cobre</i>	<i>Cinc</i>	<i>Plata</i>	<i>Oro</i>
Empresas extranjeras	90	98	97	60	47
Empresas estadounidenses	(89.8)	(90.1)	(97)	(60)	(46)
Empresas mexicanas	10	2	3	40	53
Total	100	100	100	100	100

Dentro de este cuadro general se aprecia ya que la minería mexicana está casi totalmente controlada por capital extranjero, especialmente por empresas estadounidenses. Las más importantes empresas extranjeras que operan en México son las siguientes, con indicación de su nacionalidad:

Capital de Estados Unidos:

American Smelting and Refining Co.
American Metal Co.
Anaconda Copper Co.
Mexican Corporation.

Eagle Picher Co.
International Mining Co.
Howe Sound Co.
U.S. Graphite Co.
U.S. Smelting and Refining Co.
Gold Fields American Development.
Republic Mining and Metal Co.
Phelps-Dodge Corporation.

Capital francés

Cía Minera El Boleo, S.A.
Cía Minera Guadalupe, S.A.

Capital español:

Tres Brazos, S. de R.L.

Dentro de las empresas extranjeras se encuentran tres que tienen una importancia determinante, como podemos observar en el siguiente cuadro:

PORCENTAJES DE PARTICIPACIÓN DENTRO DE LA PRODUCCIÓN NACIONAL

	<i>Plomo</i>	<i>Cobre</i>	<i>Cinc</i>	<i>Plata</i>	<i>Oro</i>
American Smelting & Refining Co., S.A.	42	16	47	25	7
American Metal	22	6	29	15	12
Anaconda Copper Co.	—	51	—	1	1
Total	64	73	76	41	20

La fuerza de estas empresas se debe al dominio que ejercen en las plantas de fundición y refinación de los metales, por donde tiene que pasar la mayor parte de los minerales y la totalidad de la producción de los pequeños mineros mexicanos.

El control que estas empresas extranjeras tienen de la refinación y fundición del plomo, cobre y cinc en México es el siguiente:

	<i>Asarco %</i>	<i>American Metal %</i>	<i>Anaconda %</i>	<i>Total las tres %</i>
<i>Cinc</i>				
Capacidad de Fundición	100	—	—	100
Capacidad de refinación	100	—	—	100
<i>Plomo</i>				
Capacidad de fundición	67	33	—	100
Capacidad de refinación	67	33	—	100
<i>Cobre</i>				
Capacidad de fundición	39	11	36	86
Capacidad de refinación	—	—	25	25

Dada la importancia de estas tres empresas en la minería mexicana, consideramos conveniente hacer el análisis de las propiedades que dichas empresas tienen en el país, así como de las subsidiarias con que operan.

American Smelting and Refining Co. Esta empresa, una de las más grandes de Estados Unidos, opera en México a través de un gran número de subsidiarias entre las cuales se destacan:

Cía. Minera Asarco, S.A., que se dedica a la explotación y metalurgia, siendo propietaria de gran cantidad de fundos mineros de diverso tipo.

Cía. Metalúrgica Asarco, S.A., que se dedica a la fundición y refinación de metales, contando para ello con varias plantas de fundición de cinc y plomo.

Cía Metalúrgica Mexicana, que como la anterior se dedica a los procesos metalúrgicos, siendo además propietaria de fundos mineros y de plantas metalúrgicas.

Cía Minera de Jesús María, propietaria de fundos mineros

Cía Minera de San Isidro y Anexas, propietaria de fundos mineros.

Cía. Minera Nacional, S.A., propietaria de fundos mineros.

Cía Minera de Alarcón, S.A., propietaria de fundos mineros.

Cía Minera y Beneficiadora de San Antonio y Anexas S.A.

Descubridora Mining Co., propietaria de Minas de la Alianza.

Además de estas subsidiarias, que le permiten a la American Smelting producir una alta proporción de los metales industriales y de los preciosos en el país, cuenta esta empresa con importantes filiales que controlan otros ramos de la producción minera nacional. Entre éstas, debemos mencionar las siguientes:

Cía. Carbonífera de Sabinas, S.A., y Cía. de Combustible de Agujita, S.A., que son las principales productoras de carbón mineral del país y que poseen el 82% de la capacidad de producción de coque, materia prima básica para las fundiciones de los cinco metales fundamentalmente y para la siderurgia.

Mexican Zinc Co., que es propietaria de la única refinería de cinc en el país y que produce, además, en forma de subproducto, una importante cantidad de ácido sulfúrico.

Ácidos Asarco, S.A., que produce también ácido sulfúrico, de importancia básica para la industria química nacional. Durante un tiempo tuvo posición monopólica en esta producción, hoy afortunadamente desaparecida.

Las principales minas y plantas metalúrgicas que posee la American Smelting, a través de sus numerosas subsidiarias, son las siguientes:

<i>Minas</i>	<i>Localización</i>	<i>Producto</i>
Santa Bárbara	Sta. Bárbara, Chih.	Oro, plata, cobre, plomo y cinc.
Santa Eulalia	Sta. Eulalia, Chih.	Plata, plomo y cinc.
Moctezuma Lead. Co.	Sta. Bárbara, Chih.	Oro, plata, cobre, plomo y cinc.
Minas de Parral	Parral, Chih.	Oro, plata, plomo y cinc.
Minas de Plomosa	Picachos, Chih.	Plata, plomo y cinc.
Unidad Charcas.	Charcas, SLP	Plata, cobre, plomo y cinc.
Agujita y Cloete	Rosita, Coah.	Carbón y coque.
Minas de Taxco	Taxco, Gro.	Plata, plomo, oro y cinc.
Min. de Aurora Xychu	Xychu, Gto.	Plata, plomo y cinc.

<i>Plantas de Fundición</i>	<i>Producto</i>	<i>Capacidad anual</i>
S. Luis Potosí, SLP	Cobre	350 000 Ton.
S. Luis Potosí, SLP	Plomo	300 000 Ton.
Chihuahua, Chih.	Plomo	500 000 Ton.
Rosita, Coah.	Cinc	125 000 Ton.

Subsidiarias y propiedades de la American Metal Co.

Las filiales más importantes son las siguientes:

The American Metal Co. Ltd. de México, S.A.
The Fresno Co.
Cía. Minera Peñoles, S.A.

A través de esta última empresa, la American Metal Co. realiza la mayor parte de sus operaciones. Esta filial posee una serie de subsidiarias, de las cuales mencionaremos las siguientes:

Cía. Minera Peñoles, S.A.
Cía. Restauradora del Mineral, Veta Grande, Zacatecas.
Cía. Minera y Benefiadora del Norte, S.A.
Cía. Minera La Parreña, S.A.
Cía. Metalúrgica Peñoles, S.A.
Cía. Minera La Campana, S.A.
Cía. Minera La Occidental, S.A.

A través de sus distintas subsidiarias, posee las siguientes propiedades:

Minas:

Ojuela, Dgo.
Higueras, Coah.
Cerralvo, N.L.
Santa Eulalia, Chih.
Sierra Mojada, Coah.
Unidad Ávalos, Ávalos, Zac.
Unidad Calabazas, Etzatlán, Jal.
Unidad Ocampo, boquillas, Coah.
Unidad Topia, Dgo.
Unidad Guadalupe, Villa Aldama, N.L.

<i>Plantas</i>	<i>Producto</i>	<i>Capacidad anual</i>
Torreón, Coah.	Fundición de Plomo	396 000 Ton.
Monterrey, NL	Refinería de Plomo	90 000 Ton.

Anaconda Copper Mining Co. Esta empresa se especializa en la producción de cobre, participando con más de la mitad de la producción nacional de ese metal. Sólo posee dos subsidiarias, The Cananea Consolidated Copper Co. y la Cía Nacional de Cobre, S.A. La primera se dedica a la explotación de fundos mineros y a la fundición de cobre, en tanto que la segunda opera como fabricante de productos acabados de cobre, como alambre, planchas, tubos, etc. Además, de estas subsidiarias, la Anaconda tiene una participación del 25 % en el capital de la única empresa refinadora de cobre en el país, Cobre de México, S.A., originalmente capitalizada por Nacional Financiera, S.A., que vendió su participación al trust estadounidense.

Las propiedades de la Anaconda en México comprenden fundos mineros en el estado de Sonora, una planta de fundición primaria de cobre en Cananea, Sonora, y varias plantas de productos de cobre en la ciudad de México.

Importancia mundial de las tres grandes compañías mineras

Las tres grandes empresas que dominan la minería mexicana tienen grandes inversiones en el propio Estados Unidos y en los más importantes países mineros del mundo. No solamente se destacan en la producción de minerales y en su refinación, sino que poseen grandes plantas que fabrican los productos acabados de cobre, plomo y cinc y sus aleaciones. Están también intercapitalizadas con los grandes productores de equipos y máquinas eléctricas. Son, a la vez que grandes productores, los más grandes consumidores de metales. Esta circunstancia hace que estas empresas sean el factor dominante del mercado mundial de metales y de su producto, y que manejen de acuerdo con sus intereses la producción mundial de los mismos. Aunque sea en forma superficial, consigna-

mos algunos datos sobre la importancia, en escala mundial, de las tres grandes empresas estaounidenses que dominan la minería mexicana.

American Smelting. Tiene subsidiarias que operan principalmente en Estados Unidos, Canadá, México, Terranova, Sudamérica, Australia e Inglaterra. Posee, además de numerosas minas de metales preciosos e industriales, 15 grandes plantas de fundición localizadas en Estados Unidos y México, y 11 grandes refinerías, de las cuales nueve se encuentran operando en Estados Unidos y dos en México. De las 11 refinerías tres son de cobre, con una capacidad anual de 500 000 toneladas, aproximadamente; cinco son de plomo, con capacidad anual de 760 000 toneladas; y tres de cinc, con capacidad conjunta de 190 000 toneladas anuales. Posee, además, una planta de ácido sulfúrico en Tacoma, estado de Washington; una de cadmio, en Denver, Colorado; varias fábricas de productos de plomo, y dos de plantas de recuperación de arsénico, una en Tacoma y otro en San Luis Potosí.

La producción anual de la American Smelting, considerando todo su sistema, fue como sigue, en el año 1954:

<i>Producto</i>	<i>Cantidad</i>
Oro	1 152 867 onzas
Plata	86 221 053 onzas
Plomo	483 753 tons.
Cobre	368 843 tons.
Cinc	168 118 tons.

La American Smelting and Refining Co., en sus operaciones mundiales realizó ventas por valor de 464 millones de dólares en 1953, año en el que tenía activos totales de 364 millones de la misma moneda, con un capital social, más utilidades acumuladas, de 288 millones de dólares.

La American Metal Co. se distingue por tener el grueso de sus inversiones mineras fuera de Estados Unidos, tanto en el hemisferio occidental como en África. Sus principales subsidiarias operan en México, Perú, Canadá, Rodesia del Norte (colonia inglesa), África Sudoccidental y la misma Inglaterra. Aparte de las grandes propiedades que tiene en nuestro país, es accionista mayoritaria de la International Nickel Co., casi única productora de níquel en el mundo y que produce, además, la mitad de la enorme producción de cobre de Canadá; tiene el control de la Mufulira Copper de Rodesia del Norte, que posee una planta de fundición de 84 000 toneladas de capacidad anual, y una refinería de cobre de 72 000 toneladas de capacidad al año, además de ser propietaria de una planta de productos acabados en Inglaterra.

La producción conjunta en 1953 fue como sigue, tomando los principales productos:

<i>Producto</i>	<i>Cantidad</i>
Cobre	158 400 ton.
Plomo	75 900 ton.
Cinc	83 600 ton.
Plata	30 200 000 onzas
Oro	623 100 onzas

Las ventas totales del sistema de la American Metal Co. en 1953 superan a las logradas por la poderosa American Smelting, ya que ascendieron a 493 millones de dólares. Esto sucedió a pesar de que los activos de la American Metal Co. son muy inferiores a los de la American Smelting, que alcanzaron 146 millones de dólares, es decir, menos de la mitad de los de esta última.

Anaconda Copper Mining Co. Esta empresa es igualmente importante por sus operaciones en Estados Unidos y en el resto del mundo. En Estados Unidos posee extensos depósitos de minerales de cobre y de cinc en el estado de Montana, y en el de Utah grandes plantas de fundición y refinación, tanto de cobre como de cinc. En Perth Amboy, New Jersey, tiene otra refinería de cobre, en la que procesa principalmente materiales de sus propiedades en el exterior. En Chile, además de enormes depósitos de minerales de cobre es dueña de la refinería más grande del mundo, con capacidad para 200 000 toneladas de cobre al año. Su producción anual conjunta, en 1953, fue como sigue:

<i>Producto</i>	<i>Cantidad</i>
Cobre	330 000 ton.
Cinc	100 000 tons
Plomo	20 000 tons
Plata	10 803 819 onzas
Oro	73 842 onzas

Las ventas totales del sistema de la Anaconda en 1953 fueron de 440 millones de dólares; es decir, inferior a las obtenidas por las otras dos grandes empresas. Esto, a pesar de que la Anaconda es, de las tres, la que posee mayor capital y activos totales más altos, pues suman 654 millones de dólares y 836 millones, respectivamente.

Disposiciones legales

Existen disposiciones legales y organismos descentralizados con facultades para mexicanizar gradualmente nuestras riquezas mineras. Lo único que falta es ponerlas a funcionar con esta finalidad.

Artículo 27 constitucional y su reglamento

En la fracción I del artículo 27 constitucional se establece que solamente "...los mexicanos y las sociedades mexicanas tienen derecho para adquirir el dominio de las tierras y aguas y sus accesiones o para obtener concesiones de explotación de minas..." Y en la parte final de este artículo quedan definidas en concreto las facultades que tienen los extranjeros en cuanto a la adquisición del dominio directo sobre tierras y aguas nacionales, a saber: "En una faja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y de 50 en las costas, por ningún motivo podrán los extranjeros adquirir el dominio directo sobre tierras y aguas".

La Ley Orgánica de la fracción I del artículo que estamos tratando, agrega "... ni ser socio de sociedades mexicanas que adquieran tal dominio en la misma faja".

Con base en la aplicación de estos preceptos constitucionales se pueden rescatar, con base legal, las posesiones que los extranjeros tienen en esta faja de terreno.

En virtud de que se entiende por sociedades mexicanas las constituidas de acuerdo con las leyes de nuestro país, no es posible la aplicación de la primera parte de la fracción I del artículo 27 constitucional en lo que respecta a sociedades mexicanas de capital extranjero.

Ley minera y sus reglamentos

Se debe vigilar el estricto cumplimiento de lo dispuesto en los artículos 35 y 37 de la Ley Minera en vigor, que en su parte relativa dicen:

Artículo 37.—"Los concesionarios de plantas de beneficio deberán maquilar los minerales del público, ajustándose a las tarifas que expedirá la Secretaría de la Economía Nacional..."

Complementa lo anterior el párrafo tercero del artículo 35 de la Ley Minera, que reza textualmente:

"Las concesiones a que se refiere la fracción I (concesiones de servicio privado) sólo se otorgarán el titular de una concesión minera de explotación, y el concesionario estará obligado a destinar un mínimo de

20% de la capacidad de la planta para el tratamiento de los minerales del público, en la forma y términos indicados en esta Ley y su Reglamento..."

Con el cumplimiento de este precepto, aunque no se nacionaliza ninguna empresa sí se obliga a las ya establecidas a dar un servicio a los pequeños mineros nacionales. Por el porcentaje a que la Ley obliga nos damos cuenta, una vez más, de la poca importancia que tienen las empresas mexicanas que no poseen plantas de fundición.

La ley establece la sanción de caducidad a los infractores de esta disposición, en la forma siguiente:

Artículo 40, fracción II. "Las concesiones de plantas de beneficio caducarán cuando el concesionario se niegue injustamente a recibir y maquilar los minerales que le sean presentados para su beneficio o preparación mecánica".

Tarifas y laboratorios

Para que se cumpla exactamente con lo establecido en los artículos 35 y 37 de la Ley Minera, es necesario que el Estado obre con toda equidad en la fijación de tarifas, y se preocupe por establecer laboratorios de ensaye que determinen los contenidos metálicos de los minerales que los pequeños productores entreguen a las distintas fundiciones del país. Actualmente los pequeños mineros son objeto de engaño en la determinación del contenido metálico de minerales y sufren reducciones en sus ingresos en forma de castigos, por las impurezas (arsénico, azufre, etc. y otros minerales) por los que las empresas extranjeras obtienen, más tarde, importantes sumas que nunca se abonan a los pequeños mineros.

Reservas nacionales

Es necesario aprovechar el espíritu nacionalista contenido en el capítulo de la Ley Minera referente a reservas nacionales. En él imperan las ideas de proteger parte de nuestra riqueza minera de la explotación irracional a que la sujetan las empresas extranjeras, reservándola para un futuro más propicio, en que sean dadas en concesión a ciudadanos mexicanos y a sociedades constituidas por pequeños mineros y cooperativas nacionales.

Al final del capítulo de referencia, en el segundo párrafo del artículo 129, se establece: "La Secretaría de la Economía Nacional negará el otor-

gamiento de esas concesiones cuando considere que no redundan en beneficio de los intereses generales del país.”

A esta disposición se debería agregar lo siguiente:

“La Secretaría de Economía debe regular la explotación de las sustancias minerales, conservándolas inactivas si es necesario, cuando su explotación ponga en peligro el futuro económico del país.”

Apoyándose en esas disposiciones, quizá se puedan salvar de la desaparición total de nuestro subsuelo algunas sustancias importantes para nuestro futuro desarrollo que actualmente están abasteciendo mercados extranjeros y dejando muy poco beneficio al país.

En la reglamentación del capítulo referente a las reservas nacionales impera el mismo espíritu que en la Ley. Así, en el artículo 5o. del Reglamento se establece que:

“Las concesiones para la explotación por zonas¹ sólo se otorgarán a los mexicanos por nacimiento o por naturalización, en favor, respectivamente, de una sola persona física que directamente lleve a cabo la explotación y serán intransmisibles.”

Al reglamentar las concesiones por pertenencias existe la misma idea:

“Las concesiones para explotación por pertenencias se otorgarán a las personas y sociedades que determina la fracción I del artículo 27 constitucional, y sólo podrán ser traspasadas en favor de esa misma clase de personas o empresas, previa notificación de la Secretaría de la Economía Nacional y hasta dos años después de que el concesionario hubiere estado realizando los trabajos regulares de explotación respectivos.”

Las características de ser “intransmisibles” y de ser dadas a “mexicanos por nacimiento o por naturalización” deberían existir como requisito indispensable en todas las concesiones otorgadas sobre reservas minerales y sobre superficies que se encuentran dentro del patrimonio de la Comisión de Fomento Minero, o de cualquier otro organismo semejante.

¹ Artículo 4o. “Se entenderá por ‘concesiones para explotación por zonas’ las que se otorguen para ‘placeres’ de oro o estaño, cuyo aprovechamiento eficaz únicamente requiere el uso de la herramienta de trabajo indispensable para cada individuo, y la experiencia y el esfuerzo físico del mismo.”

Comisión de fomento minero

La creación de esta Comisión ha sido un paso importante, desde el punto de vista de la recuperación de la minería mexicana. Sin embargo, sus finalidades no han sido cumplidas, pues su funcionamiento se ha reducido a la distribución de fondos mineros destinados a su patrimonio, sin distinción alguna en cuanto a nacionalidad de los capitales.

Además de las facultades anteriormente apuntadas, la Comisión de Fomento Minero tiene otras, destinadas concretamente a independizar a las pequeñas empresas mineras mexicanas de la supeditación en que se encuentran respecto a las compañías extranjeras.

Las facultades más importantes son las siguientes:

Artículo 130.

- a) Compraventa de minerales.
- b) Instalar plantas metalúrgicas.
- c) Explotación de minas.
- f) Compraventa de toda clase de concentrados, productos metalúrgicos y metales.

Todas ellas son facultades que, de realizarse, podrán convertir a la Comisión de Fomento Minero en el órgano recuperador de los recursos mineros nacionales. Se necesita una lucha intensa de los ciudadanos para lograr el funcionamiento adecuado de este importante organismo que, hasta hoy, ha quedado sujeto a las influencias de los grandes trust extranjeros, que por diversos caminos y las más variadas maniobras han tenido éxito en hacerlo abortar. Aún más: ha servido para apoyar la presión que ejercen esos grandes trust.

Otras disposiciones

En la fracción I del artículo 57 de la Ley Minera se establece que:

“Se desecharán de plano las (solicitudes) presentadas por extranjeros en cumplimiento del artículo 32 constitucional cuando también concurren mexicanos.”

La aplicación de este artículo es un principio de soberanía nacional y su observancia debe llevarse a cabo en el sentido más estricto: no solamente por esto, que ya es motivo más que suficiente, sino porque también representa un paso en la recuperación para México de las futuras explotaciones que se realicen.

Sin embargo, los extranjeros pueden obtener concesiones a través de empresas mexicanas que ellos controlen. Esto invalida, en forma casi total, lo establecido en el artículo arriba citado.

Subsidios a la pequeña minería

En vista de la situación desventajosa en que se encontraban los pequeños productores mineros y con la finalidad de que se incrementaran los descubrimientos de nuevos yacimientos de minerales, el gobierno federal promulgó un decreto por el cual se establece un subsidio a los pequeños y medianos productores mineros basado en la percepción neta federal de los impuestos sobre producción minera.

Esta política, desde luego, se concibió al amparo de la idea de beneficiar a los pequeños mineros o a los empresarios mexicanos. Lo anterior se manifiesta en las ideas expuestas en la Ley respectiva, bajo el siguiente considerando:

“Que la *pequeña y mediana minería* opera principalmente con *capitales nacionales* y que ha sido preocupación constante del Ejecutivo a mi cargo promover la inversión de los mismos en la industria minera...”

Más adelante se agrega, bajo el mismo considerando:

“Que para lograr el propósito de este Ejecutivo de estimular la inversión de nuevos capitales nacionales en la industria minera, y de facilitar las operaciones de los actualmente invertidos, es necesario reducir en la medida de lo posible las cargas fiscales que afectan a las pequeñas y medianas empresas...”

En estos dos considerandos se observa claramente que el espíritu de la Ley es favorecer a los pequeños capitales mexicanos y no a las grandes empresas extranjeras. Pero en la práctica no se ha observado este criterio, ya que se ha procedido indistintamente para todas las empresas, no tomando en consideración el hecho de que actualmente sean pequeños mineros o empresas pertenecientes a grandes compañías con capital extranjero, subsidiarias de matrices residentes en países ajenos.

Ya al terminarse este folleto se ha hecho público un proyecto del secretario de Hacienda para rebajar todos los impuestos a la minería. El primer anuncio se hizo en una edición especial de *New York Herald Tribune* como propaganda para demostrar que México tiene una “economía nueva llena de incentivos financieros y ventajosos atractivos para invertir capital, tanto nacional como extranjero y que “gran parte del crédito por el nuevo poderío económico de México corresponde al presidente

Adolfo Ruiz Cortinez y a su idóneo y laborioso secretario de Hacienda, Antonio Carrillo Flores, que es también uno de los personajes relevantes del Banco Mundial [...]

Precisamente *porque el 80 por ciento de la industria minera es propiedad de norteamericanos*, el secretario Carrillo Flores proyecta enviar al Congreso una nueva iniciativa, que daría incentivo a los norteamericanos para estimular sus exploraciones y sus labores de extracción de minerales. *A esto se suma la reducción de impuestos para aquello que desean ensanchar sus actividades.*” (*Excelsior*, 4 de diciembre de 1955).

Se anuncia así en Estados Unidos una maniobra que se verificará, precisamente, en contra de todos nuestros principios constitucionales y de nuestra leyes revolucionarias.

Seguramente que tal información es falsa, pero después de la publicación de *Excelsior* nadie la ha rectificado, lo cual no impedirá que México renueve y continúe su lucha contra semejante posición. Y ese es el objeto de este trabajo.

Recomendaciones

La institución de Fomento Minero debe reconstruirse y ejecutarse dentro de las líneas trazadas en la ley que la organizó, con objeto de desarrollar la minería mexicana. Las inversiones necesarias se podrían tomar de los mismos impuestos pagados por las empresas extranjeras que dominan esta industria, y con una política bien dirigida se sacaría de su angustiosa situación a los empresarios mexicanos.

En la misma institución se tendría que organizar, con la fuerza económica suficiente, un departamento de control para la compra de los minerales producidos en el país, cuya exportación no se debería permitir sino en la medida de una demanda racional y por conducto de este organismo de compra.

Así se evitaría la carga al gobierno de Estados Unidos y la caída de los precios, provenientes de maniobras de intereses particulares ajenos a México. El funcionamiento de este organismo sería dentro de las reglas comunes para todos los organismos comerciales de esta especie, y no significaría infracción alguna a las leyes universalmente admitidas.

México podría influir así, como influye ya en la planta, en el mantenimiento de buenos precios para los metales en el mercado internacional y obtendría las divisas que le corresponden a cambio de los metales para sostener su moneda y la situación financiera. Téngase en cuenta que el

costo de la producción de los metales es pagado prácticamente en pesos mexicanos.

Las empresas extranjeras se verían obligadas a vender sus productos a la institución nacional, percibirían lo que legítimamente les corresponde por sus productos y seríamos nosotros sustitutos del comprador forzado que tienen en el exterior, pero influyendo esta situación económica en nuestro beneficio por la mayor defensa que tendríamos para nuestra economía.

Actualmente los compradores de los metales forman parte de las grandes organizaciones internacionales que dominan la producción de los mismos, pero al haber oferta de metales y minerales surgirían inmediatamente nuevos compradores en distintas partes del mundo, que hoy no pueden desarrollarse ante la organización monopólica internacional, y que sostenemos con nuestra apatía y nuestra falta de acción en tan interesante campo.

Las industrias de beneficio y transformación de los metales tendrían en México un amplio campo de desarrollo, ya que al mismo tiempo que contamos con esta producción poseemos la riqueza en combustibles apropiados y económicos que nos darían muy buenas bases para esta industrialización.

La Comisión de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación para el Estudio de las Inversiones Extranjeras presenta a los diferentes sectores interesados en el bien nacional los datos y opiniones que contiene el presente trabajo, con el deseo de que aporten sus valiosas ideas para encontrar las mejores soluciones a este problema, tan importante para el país, y transformar la minería en una fuerte real de riqueza de tipo permanente para el beneficio del pueblo mexicano.

CUARTA PARTE

Artículos en revistas especializadas

Desarrollo económico de la China Popular*



En el periodo de la posguerra, la China Popular constituye el ejemplo más notable de desarrollo económico a un ritmo de gran celeridad. Para nosotros los latinoamericanos reviste una especial importancia el conocimiento de la forma en que ha logrado un ritmo de desarrollo tan intenso, por las grandes semejanzas que tiene con las economías de los países latinoamericanos. ¿Cómo ha sido posible que en el corto periodo de ocho años la China Popular haya logrado éxitos tan notables en sus programas de desarrollo? ¿Cómo ha sido posible alcanzar tan notables incrementos en la capacidad productiva y un ritmo tan acelerado de progreso sin problemas serios de inflación? ¿En qué forma ha logrado cancelar casi totalmente el pavoroso problema de desocupación que mantenía a millones de seres en la miseria más espantosa? ¿Qué factores han hecho posible que en un periodo tan breve ese populoso país haya suprimido la indigencia, la corrupción y la prostitución? ¿Cómo ha sido posible que un país que se encontraba en la más seria bancarrota financiera haya podido realizar avances tan notables como los logrados en los últimos ocho años?

Trataremos de explorar los rasgos sobresalientes del esfuerzo de superación de la República Popular China y de responder a las preguntas que hemos planteado. Sobre la base del análisis que hagamos, trataremos de derivar las mejores experiencias que puedan servirnos para entender mejor nuestros problemas y encontrar más fácilmente las soluciones de los mismos, cuidándonos, desde luego, de caer en el error de pensar mecánicamente en trasplantes que lejos de contribuir a la solución de nuestros problemas pueden constituir nuevos escollos a nuestros esfuerzos por alcanzar más altos niveles de progreso.

* Tomado de *Investigación Económica*, Órgano oficial de la Escuela Nacional de Economía de la UNAM, vol. XIX, núm. 69, primer trimestre de 1958, pp. 113-136.

Nuestro análisis comprenderá dos periodos bien definidos:

1. La reconstrucción económica, que abarca los años de 1949-1952 y
2. El llamado periodo de transición, que abarcará 15 años de economía planificada, o sea de 1953 a 1967.

La reconstrucción económica

Cuando el nuevo régimen tomó el poder en 1949, las condiciones económico-políticas de China no podían ser más desfavorables. El sistema semifeudal de explotación inhumana del campesino mantenía a millones de agricultores en un estado de miseria difícilmente igualada en otras latitudes. El desempleo abierto o disfrazado alcanzaba enormes proporciones y se manifestaba en la existencia de verdaderas legiones de indigentes en las grandes ciudades y en el medio rural, que constituían un serio problema en todos los órdenes; las finanzas del gobierno no se encontraban deshechas y el contribuyente tenía que soportar cargas fiscales siempre en ascenso; el sistema monetario y crediticio se encontraba en una situación tan desastrosa por el efecto de una inflación galopante, que tenía a la economía china en condiciones de verdadera bancarrota, basta indicar que el tipo de cambio era de tres millones de yuanes por un dólar, y que la impresión de billetes tenía que hacerse cada vez en denominaciones más elevadas, porque los gastos de papel e impresión iban superando el valor estampado en los billetes.

En condiciones tan extremadamente graves, el nuevo régimen, antes que nada tenía que encontrar solución a ese problema con la energía y la rapidez que el caso exigía. Se jugaba en ello su estabilidad misma y el futuro de China.

Las medidas adoptadas por el nuevo gobierno para sanear la economía fueron, entre las más importantes, las siguientes:

1. Restablecimiento del equilibrio presupuestal mediante el ajuste de los gastos a los ingresos. Se hizo una severa revisión de los gastos públicos para eliminar los innecesarios y se hicieron esfuerzos por ajustarlos a los ingresos del gobierno; la reducción vertical de los gastos de guerra fue un factor equilibrados de primera importancia. Para elevar los ingresos del Estado se emitieron bonos de la victoria en cantidades importantes, que fueron suscritos por el público.

2. Restauración de la producción agrícola e industrial y del servicio de transportes. Para lograr esto se llevó a cabo la reforma agraria, se estableció el control sobre la paz en el campo y se hicieron los reajustes

indispensables en la industria para acelerar su marcha. El sistema de transportes recibió también una atención especial para ponerlo en condiciones de buen servicio.

3. Se procedió a emitir un nuevo tipo de billetes, que se canjeó por los antiguos en la proporción de un yuan nuevo por tres millones de yuanes del tipo anterior.

4. Se estableció el control estatal sobre el sistema bancario creándose el Banco Popular como Banco Central y estableciéndose bancos auxiliares, especialmente para atender el crédito agrícola y el de la construcción básica.

El saneamiento de la economía constituyó la prueba de fuego del nuevo régimen. No sólo se hizo frente a los problemas económicos señalados, sino que simultáneamente se tuvo que luchar para destruir los restos de los ejércitos del Kuomintang que, en 1950, todavía alcanzaban la cifra de medio millón de hombres. Durante el mismo periodo de la reconstrucción, la Nueva China tuvo también que hacerle frente a la guerra de Corea, lo que significó para ella un esfuerzo colosal que estuvo a punto de anular buena parte de su esfuerzo de reconstrucción.

Para 1952 el nuevo régimen se había anotado la más definitiva victoria económica y política, ya que había logrado combatir la inflación, estabilizar el nivel general de precios y elevar la producción agrícola e industrial en un 77% sobre el nivel de 1949.

Con esta victoria se consolidó el nuevo régimen y quedaron sentadas las bases para el desarrollo de una economía planificada.

Periodo de transición

Una vez lograda la reconstrucción económica (1949-1952), se inició el llamado periodo de transición, que según los planes comprenderá de 15 a 20 años, es decir, de 1953 a 1967-1972. En este periodo se desarrollarán 3 o 4 planes quinquenales que transformarán el carácter agropecuario y semifeudal de la economía china, convirtiéndola en una economía de tipo socialista.

Del periodo de transición han transcurrido 5 años, que corresponden a la realización del Primer Plan Quinquenal, el que termina en el último mes de diciembre de 1957. Nuestro análisis, por lo tanto, se referirá básicamente a este Primer Plan Quinquenal y sólo en forma de apuntes generales al segundo.

Las grandes metas que se fijó el Primer Plan Quinquenal fueron las siguientes:

1. Sentar las bases del desarrollo industrial socialista de China. Se trataba de impulsar la actividad industrial y, al mismo tiempo, de sentar bases de propiedad y organización socialista de dicha actividad.

2. Transformar la agricultura semifeudal de métodos anticuados y de explotación individual en una agricultura de producción colectiva y con modernas técnicas de producción. En este sentido, la reforma agraria iba a desempeñar un papel muy importante.

Una vez expuestas las grandes metas del Plan Quinquenal debemos ocuparnos de los medios de que se iba a disponer para su logro. En este sentido existen dos aspectos básicos, que son: el plan financiero y el plan físico. Nos ocuparemos del primero —plan financiero—, para explicar posteriormente el contenido del plan físico, aunque debemos aclarar que entre ambos existe una estrecha interdependencia.

El costo total de la construcción económica durante los cinco años que comprende el Primer Plan Quinquenal se estimó en la suma de 76 640 millones de yuanes. Para tener una idea aproximada de lo que esta cifra significa, debemos indicar que el tipo de cambio con el dólar es de 2.36 yuanes por un dólar. Podría, *grosso modo*, decirse que el costo de la construcción económica alcanza en el primer Plan la cifra de 35 000 millones de dólares.

El propósito de sustentar las bases de una gran industria pesada se refleja en la distribución del gasto que establece el propio Plan, en donde la industria absorbe más de la mitad del gasto total, es decir el 58%. Otro renglón que recibe una gran atención en el Plan es el de los transportes y comunicaciones, a cuyo desarrollo y mejora se destina el 19% del total presupuestado en el quinquenio. Esto es resultado de la gran deficiencia del sistema de transportes que ha sido en China un factor limitativo del progreso. El tercer lugar en importancia desde el punto de vista de la cuantía de los fondos destinados es la agricultura, a la que se destina el 8% de los gastos totales.

Puede llamar la atención que en un país eminentemente agropecuario se destine a esta actividad una proporción baja de los recursos del Plan Quinquenal; sin embargo, debe recordarse que el propósito fundamental del Plan es la transformación de China en un país industrial y que el éxito que se logre en el desarrollo industrial redundará directamente en beneficio de la agricultura, que podrá disponer de maquinaria, fertilizantes y otros productos que permitirán elevar los rendimientos.

Igual cosa puede decirse del beneficio que recibirá la agricultura con el desarrollo de los transportes.

Por otra parte, los dirigentes de la planificación económica consideraron que lograrían incrementos importantes en la producción agrícola como resultado de la reforma agraria, la organización de cooperativas agrícolas y con una serie de obras de bajo costo de mejoramiento de la tierra y del uso del agua. Como cuarto renglón de gasto del plan financiero encontramos el correspondiente al desarrollo de la cultura, la educación y la salud pública, que absorben algo más del 7% del total. Esto revela que los dirigentes chinos persiguen un desarrollo económico que vaya sirviendo de base y que a la vez sea apoyado por el avance cultural y sanitario.

Al fijar el monto de los recursos financieros necesarios para la realización del Plan, se planteó el problema de las fuentes para obtener dichos recursos. Según los dirigentes del Plan, China, como en general los países poco desarrollados, contaba con ahorros internos de una cuantía incipiente. El problema, afirmaban, consistía en que dichos ahorros eran absorbidos y controlados por extranjeros o eran usufrutuados por capitalistas y feudales del propio país. Según esto, con el cambio de sistema se podría disponer de importantes recursos, especialmente de las siguientes fuentes:

- a) La agricultura, aun suponiendo la misma productividad, permitiría al Estado obtener recursos importantes, ya que con la reforma agraria, al suprimir la ganancia del señor feudal, liberaría recursos que ahora irían al campesino y en parte también al Estado. Como simultáneamente se pondría en práctica una serie de mejoras a la técnica agrícola, los recursos producidos por la agricultura serían de una cuantía mayor y en ritmo ascendente.

- b) La supresión del colonialismo, con la nacionalización de empresas de propiedad extranjera y con el control del comercio por parte del Estado, sería otra fuente muy importante cuyos constitutivos ahora podrían reinvertirse y contribuir a la capitalización del país.

- c) La supresión del burocratismo, que significaba una tremenda carga en la China anterior, significaría economías de gran cuantía que incrementarían los fondos para la construcción nacional.

- d) La operación eficiente de las grandes empresas estatales tanto comerciales como de la industria, del transporte y de la banca, generaría grandes recursos que quedarían a disposición del Estado para el financiamiento del Plan Quinquenal.

e) Finalmente, debemos señalar como fuente de recursos financieros para la construcción económica el monopolio de la emisión de billetes que le permite al Estado derivar importantes sumas, ya que el costo de la impresión es muy inferior al asignado a los billetes.

Las fuentes internas han ido proporcionando año con año más recursos, como resultado de la expansión lograda y de la mayor eficiencia en la operación de las empresas de todo tipo. A manera de ejemplo y por no disponer de la información completa, indicaremos que los ingresos del gobierno central y de los gobiernos locales de China en 1956 fueron de 30 740 millones de yuanes, o sea, *grosso modo*, 13 000 millones de dólares.

No obstante que los dirigentes chinos estimaban obtener crecidas sumas provenientes de las distintas fuentes que hemos enumerado, se daban cabal cuenta de que no bastarían para hacer frente a los enormes gastos de la transformación económica contemplada por el Plan Quinquenal. Consideraron, por lo tanto, que tendrían necesidad de obtener ayuda del exterior tanto en términos de divisas como de ayuda técnica y de maquinaria, equipo y materias primas. En este sentido, las principales fuentes de ayuda exterior estaban representadas por los países socialistas, especialmente la Unión Soviética, por los chinos residentes en el exterior, que ascienden a varios millones de personas y, finalmente, por los arreglos comerciales, generalmente de trueque, con países amigos como la India, Ceilán e Indonesia.

La ayuda exterior ha alcanzado proporciones de gran magnitud, estimándose que sólo la proveniente de la Unión Soviética asciende a unos 500 millones de dólares anuales, en los últimos años. Esta ayuda está representada esencialmente por maquinaria pesada, materias primas, asesoría técnica que va desde el diseño, construcción, instalación y puesta en marcha de grandes plantas industriales, hasta la de planificación económica y de otro tipo. La ayuda otorgada por otros países socialistas también es importante, como es el caso de Checoslovaquia, especialmente en electrónica e instrumentos de precisión y la de Alemania Oriental, en maquinaria pesada. Esta ayuda se otorga sobre bases contractuales en forma de créditos a 5 y 10 años, con una tasa de interés del 4% anual.

Los chinos residentes en el exterior están aportando cantidades importantes en forma de créditos a largo plazo sobre los que reciben una tasa de interés del 8% anual.

En cuanto al comercio exterior de China, después de una etapa bastante precaria se ha ido desarrollando especialmente a través de Hong Kong, posesión británica, y como resultado de convenios de trueque con

países como la India, Indonesia y Ceilán. A través de Hong Kong cantidades apreciables de productos chinos son distribuidos por compañías británicas que los venden en su amplia red comercial. Todavía estos productos son los artículos clásicos de exportación de China como sedas, té, marfiles, tapetes y productos similares. Sin embargo, en forma creciente se van incorporando artículos manufacturados, como resultado de los progresos en el camino de la industrialización. La magnitud que alcanza el comercio exterior con el mundo occidental es de proporciones modestas, si se tienen en cuenta los enormes recursos de China y sus posibilidades de intercambio. Aunque China tiene un positivo interés en ampliar sus operaciones internacionales, hasta ahora ha encontrado una barrera difícil de franquear por el boicot que han establecido países como Estados Unidos, lo que no deja de ser un freno para el desarrollo económico del país.

Sobre la base de beneficio recíproco, China ha celebrado convenios comerciales con varios países, que le permiten proveerse de materias primas esenciales como hule, mediante el intercambio por arroz y otros productos. Estos convenios han contribuido a aliviar su situación precaria en materia de divisas y al mismo tiempo han ayudado a los países vecinos a resolver problemas de venta de su producción y de adquisición de otros productos, que les sería difícil obtener por falta de recursos cambiarios.

El Plan Quinquenal en su aspecto físico establece, sobre la base de los objetivos generales señalados en el mismo, las metas concretas de producción y desarrollo de los distintos componentes de la actividad económica. En este sentido, establece los incrementos que deben lograrse en la producción industrial y agropecuaria así como la magnitud en que deberán incrementarse los servicios de transporte, de comunicaciones y de otra naturaleza. Como ya se indicó, el Plan da la mayor importancia al desarrollo industrial, especialmente en la industria pesada.

Por razones de carácter práctico se agruparon los proyectos en dos sectores: uno, formado por los grandes proyectos y otro, por los proyectos menores. La clasificación de los proyectos se estableció sobre la base de normas, en atención a la cuantía de la inversión y al tipo de proyecto. Así, por ejemplo, se fijó una norma de 10 millones de yuanes para los proyectos de plantas metalúrgicas, de tal suerte que toda obra de este tipo que requiere esa cantidad o más es considerada como gran proyecto y las que demandan una inversión menor a los 10 millones forman parte del grupo de proyectos menores. El Primer Plan Quinquenal incluyó 1 600 obras de gran tamaño para la construcción básica. Algunas serían

concluidas durante los cinco años del propio Plan y otras serían iniciadas para ser concluidas en el siguiente. Además de las grandes obras se planearon otras 6 000 menores, es decir, obras por abajo de la norma. En total, el Primer Plan Quinquenal se fijaba la tarea de emprender 7 600 obras de construcción básica. El interés en el desarrollo industrial puede apreciarse en el hecho de que de un total de 1 600 grandes obras le correspondieron 694, o sea el 43 por ciento.

Dada la importancia que en el Plan se atribuye a la industria pesada, daremos a continuación algunos datos sobre los proyectos concretos que incluyó, relativos a dicha industria. Debido a que el desarrollo industrial se basa esencialmente en el hierro y acero y en la energía, los tres indispensables para la construcción de máquinas y para su operación, encontramos que la industria siderúrgica y la producción de energía tienen un lugar prominente en el Primer Plan Quinquenal.

Hierro y acero. Quince grandes siderúrgicas serán realizadas o al menos iniciadas en el Primer Plan Quinquenal. Entre ellas se encuentra el enorme combinado de Anshan, ubicado en Manchuria, muy cerca de la capital de esta provincia y que por sí solo hace posible actualmente el 50% de la producción total de acero del país, dando ocupación a 100 000 trabajadores. Consta de nueve altos hornos, varias series de hornos de aceración, trenes de laminado y un departamento de producción de tubos sin costura. Además de este gran combinado, que en buena parte es reconstruido y ampliado, serán instalados otros dos, el de Wuhan y el de Paotow. Otras 12 grandes obras completarán los proyectos en la rama del hierro y acero. Con la realización de estas 15 obras se estima elevar la producción de acero. Con la realización de estas 15 obras se estima elevar la producción de acero, de 1 350 000 toneladas que se produjeron en 1952 a 4 120 000 toneladas en 1957.

Metales no ferrosos. El Plan da una atención especial a la producción de los principales metales no ferrosos, cobre, plomo, cinc y aluminio. En la producción de cobre se incluye la realización de cuatro grandes obras que comprenden la extracción, fundición y refinación de cobre y la fabricación de productos de cobre y sus aleaciones. En relación con el plomo y cinc se proyectó el incremento de la explotación de las minas existentes y de la apertura de otras nuevas en el suroeste del país. También se proyectó el incremento de la capacidad de extracción y de refinación de dichos metales. Las grandes obras de Fushun, destinadas a la producción de aluminio, fueron planeadas para ser terminadas totalmente durante el periodo del Primer Plan Quinquenal. Algunos otros metales

no ferrosos recibieron también atención en el Plan, tales como el estaño y el tungsteno.

Además de las obras concretas de la construcción de plantas y de explotación de minas, el Plan da una atención muy importante a los trabajos de exploración en todo el territorio chino, con vistas a encontrar nuevos depósitos de minerales industriales que son indispensables para un amplio desarrollo industrial como es el que se proyecta.

Energía. Las principales fuentes de energía utilizadas en la industria moderna son la energía eléctrica, el petróleo y sus derivados y el carbón. Todos ellos son objeto de una consideración especial en el Primer Plan Quinquenal.

En el ramo de electricidad, el Plan incluye 107 grandes obras, de las cuales 92 son plantas de generación de energía, que tendrán una capacidad instalada de 3 760 000 kW. A estas grandes obras hay que agregar las de tipo menor, con las que se obtendrá un incremento en la capacidad de generación total de 4 060 00 kW, que significarán un aumento del 200% sobre la capacidad de generación de que disponía China en 1952.

De las grandes plantas proyectadas, 16 son de tipo hidroeléctrico y permitirán producir energía barata. Estas plantas utilizarán las aguas de los principales ríos de China, como el río Amarillo, en los que se están realizando gigantescas obras de tipo múltiple, es decir, tendientes a regular sus aguas, generar energía y dar riego a la agricultura.

Carbón. La producción de carbón fue planeada para hacer frente a las crecientes necesidades de la industrialización y del consumo doméstico del país. En el plan se incluyen 194 obras sobre la norma, de las cuales 179 se refieren a la extracción del mineral y 13 a plantas de lavado. Se estima que durante el primer quinquenio serán concluidas en forma total 115 de las grandes obras proyectadas, que significarán una capacidad de producción adicional de 45 890 000 toneladas de carbón; si a esta capacidad se agrega la de los proyectos menores que serán concluidos en el mismo periodo, la capacidad nueva se elevará a 53 850 000 toneladas. Para evidenciar la magnitud de estas obras debemos indicar que la capacidad nueva equivale al 68% de la capacidad total de que disponía el país al iniciarse el Plan.

Las principales regiones carboníferas de China en que se proyecta la realización de las obras señaladas son: el noreste (especialmente en Fushun y Fushin), que recibirá el beneficio de 53 grandes obras. El norte con otras 43 grandes obras, especialmente en las provincias de Hopei

y Shansi. El este de China en donde se localizarán 31 grandes obras, especialmente en la provincia de Anhwei, y las zonas central y sur, en donde se construirán 24 grandes obras, especialmente en la provincia de Honan.

Petróleo. China ha sido un país con industria petrolera muy modesta. Como la producción de petróleo y derivados es de una gran importancia, el Plan, además de dar una gran importancia a los trabajos de exploración en varias zonas del país, proyecta la realización de 13 grandes obras, de las cuales nueve serán concluidas durante el quinquenio. Estas obras permitirán elevar la capacidad productiva en 1 520 000 toneladas de petróleo. Al mismo tiempo se da atención al aprovechamiento de gas natural y a la construcción de modernas refinerías que permitirán elevar la capacidad de refinación en dos y media veces.

Construcción de maquinaria. La transformación tecnológica de la economía china exigió que el Primer Plan Quinquenal dedicase una atención prominente a la construcción de maquinaria. Dada la gran amplitud de este renglón, nos limitaremos a indicar las principales obras planeadas en las ramas más importantes.

En el ramo de la metalurgia se planea la construcción de una planta productora de maquinaria minera, otra de maquinaria de perforación petrolera y una más para producir herramientas neumáticas. Además se reconstruirán dos plantas de maquinaria pesada y otras cinco de maquinaria minera. Estas obras serán completadas entre 1954 y 1960. Cuando estén totalmente construidas tendrán una capacidad de producción de equipo metalúrgico suficiente para producir anualmente 75 000 toneladas de equipo para fundición de hierro, y producción de trenes de laminación y de plantas de coquización. En su producción quedarán incluidos equipos completos de altos hornos de una capacidad de 1 300 m³, así como equipos de aceración y de fabricación de productos terminados. La producción de maquinaria minera incluirá instalaciones para beneficio y fundición de minerales, excavación y la fabricación de maquinaria para producir equipo de perforación con una capacidad de 300 000 a 400 000 metros de perforación al año.

En la rama de construcción de maquinaria para la industria energética se incluyen, entre otras, dos plantas para fabricar calderas, otras dos para producir turbinas térmicas y dos más para producir generadores. Además de esto se instalará una planta para la producción de motores eléctricos, otra para instrumentos y aparatos eléctricos y una más para alambres y cables para la industria eléctrica. También se instalarán plan-

tas para producir transformadores y demás material eléctrico. Se estima que al ser concluidas las obras que indicamos se obtendrá una capacidad anual de producción de equipo de generación de energía con capacidad de unos 800 000 kW. El país estará en condiciones de producir plantas de generación de energía eléctrica con una capacidad hasta de 50 000 kW cada unidad.

La rama de producción de medios de transporte comprende en el Plan la construcción de dos grandes plantas para fabricar vehículos de motor, una para producir partes y refacciones, otra más para producir locomotoras y una adicional para fabricar carros para pasajeros; esto, además de la reconstrucción de una factoría para producir material rodante. También se atiende el aspecto del establecimiento de plantas de reparación para todo tipo de medios de transporte. Todas estas obras se estima que serán terminadas en el periodo de 1955-1960; al quedar concluidas tendrán una capacidad de producción anual de 900 locomotoras, 1 500 carros de ferrocarril para pasajeros y 9 000 para carga, así como de unos 60 000 camiones de carga.

La maquinaria agrícola recibe una atención muy especial, incluyéndose en el Plan la instalación de fábricas de tractores con capacidad anual de 15 000 unidades de 54 hp. Esta planta estará terminada en 1959. Asimismo, se realizarán trabajos preparatorios para el establecimiento de otra planta de tractores, de una para producir combinadas y otra maquinaria agrícola.

La rama de maquinaria para la industria química será beneficiada con la construcción de tres grandes fábricas para la producción de equipo para refinar petróleo y para la fabricación de maquinaria y equipo.

En la rama de fabricación de maquinaria textil se proyectan 53 grandes obras, sobre la norma, que permitirán la fabricación de 1 800 000 husos y 54 500 telares. Al terminar el quinquenio se espera elevar el número de husos de la industria textil del país de 5.7 millones de unidades con que contaba en 1952, a 7.6 millones en 1957.

La rama de producción de máquinas-herramienta ocupa un lugar importante en el Primer Plan Quinquenal. Se proyecta la instalación de grandes plantas productoras de tornos, fresadoras, taladros, cepillos y de instrumentos de precisión. La ambición del Plan consiste en lograr producir en China alrededor del 50 % de la maquinaria y equipo requeridos por las 156 obras mayores. Durante el quinquenio se espera lograr un incremento en la capacidad de producción de máquinas, de un 250 por ciento.

Industria química. Aparte de la producción de maquinaria que hemos indicado, el Plan Quinquenal incluye la instalación de grandes fábricas para producir productos químicos básicos. Entre ellos se destacan los fertilizantes nitrogenados y fosfatados, a cuya producción se destinarán siete grandes fábricas. Al lado de éstas se proyecta instalar varias plantas para producir ácido sulfúrico, sosa cáustica y calcio. Reciben también atención en el Plan la producción de otros productos químicos como el hule, los plásticos, los pigmentos y las películas de cine.

Materiales de construcción. En esta rama se proyecta construir 22 obras, sobre la norma. Entre ellas se destacarán diez de producción de cemento, con una capacidad total de 3 millones de toneladas, esperándose que en el quinquenio se logre terminar plantas con una capacidad superior a 2 millones de toneladas anuales. Otras tres grandes plantas correspondientes a la producción de concreto prefabricado con una capacidad de 90 mil metros cúbicos serán establecidas en el quinquenio, además de otras para la fabricación de vidrio, asbesto y materiales refractarios.

Industria ligera. Simultáneamente al desarrollo de la industria pesada se proyecta impulsar la industria ligera, aunque, como ya se dijo, el mayor impulso lo recibe aquélla. En la industria ligera reciben atención preferente la producción de alimentos, de medicinas, papel y otras. En el renglón de productos alimenticios se planea la instalación de 34 grandes obras, entre las que se incluyen 18 ingenios azucareros, nueve empacadoras de carne, un molino de trigo y tres refinadoras de sal. En el renglón de medicinas se da impulso a la fabricación de medicinas de tipo occidental, así como a las utilizadas por la medicina tradicional china. En cuanto a la fabricación de papel, se desarrollará la que utiliza como materia prima la paja de arroz, así como la de bagazo de caña y madera.

Transporte y comunicaciones. El programa en materia de transportes y de comunicaciones atiende simultáneamente el mejoramiento de las líneas existentes y la construcción de nuevas líneas férreas. En total se proyecta construir nuevas vías férreas con una longitud de 4 000 kilómetros, de las cuales la gran mayoría, es decir 3 300 kilómetros, estará formada por líneas troncales. Las siguientes son las más importantes líneas férreas que se proyecta construir:

La gran troncal que ligará el centro de China con la Unión Soviética, vía corta, de este a oeste, y que permitirá utilizar los grandes recursos de la zona de Sinkiang. Para 1957 se espera tener terminados 800 kilómetros de vía.

La troncal noroeste-suroeste, que tendrá una longitud de 678 kilómetros y que será terminada durante el quinquenio.

La troncal que permitirá ligar a China con la República Popular de Mongolia y con la Unión Soviética, que será concluida durante el quinquenio, y que tendrá una longitud de 337 kilómetros.

Otras cinco líneas importantes serán tendidas y complementarán la red básica ferroviaria de China.

Además del desarrollo del transporte ferroviario, el Plan da atención al incremento del transporte por agua, tanto en lo relativo a transporte fluvial y al lacustre como al marítimo. Asimismo el transporte carretero y el aéreo reciben la debida atención.

Aprovechamiento de los ríos. El Primer Plan Quinquenal se ocupa de manera preferente de la realización de una serie de obras de aprovechamiento múltiple de los principales ríos que cruzan el territorio. La finalidad consiste en la regulación del curso de sus corrientes, para evitar las inundaciones que han constituido por siglos un serio problema de China, así como para aprovechar sus aguas en el riego, en la generación de energía eléctrica y como vías de comunicación. De estas grandes obras merecen referencia especial las siguientes:

En el río Huai se construirán cuatro grandes presas durante el primer quinquenio.

En el río Amarillo se realizarán obras de propósito múltiple, esperándose que para 1960-1961 se habrá evitado definitivamente el peligro de inundaciones, además de disponer de agua para riego y para generación de energía eléctrica.

En el río Yang tse Kiang se realizarán obras dirigidas esencialmente a controlar las inundaciones.

El plan establece como meta, en el aspecto de aprovechamiento de aguas para riego, el lograr un incremento de un millón de hectáreas por año. Para 1967 se espera que el país contará con una área de tierras de riego de 33 millones de hectáreas.

Normas que rigen el Plan

En el desarrollo del Plan Quinquenal no solamente se da atención a la construcción de obras, al entrenamiento de personal, a la elevación de la producción industrial y agrícola y a los servicios, sino también establece ciertos principios que le sirven de norma. Entre ellos debemos referirnos, por su importancia, a los siguientes:

1. *Aprovechar al máximo las instalaciones y equipos existentes.* Actualmente se observa en China una febril actividad en todos los órdenes. Al lado de las modernas fábricas e instalaciones que se están llevando a cabo se pueden ver plantas obsoletas que operan con rendimientos excesivamente bajos, y en donde buena parte del trabajo lo realizan verdaderos hormigueros humanos. En Pekín, por ejemplo, tuve oportunidad de visitar una moderna planta textil de 100 000 husos, con maquinaria totalmente construida en China de acuerdo con las técnicas más adelantadas en la materia. En esta misma fábrica observé que el transporte de los artículos terminados de las bodegas a los establecimientos comerciales y ferrocarril para ser embarcados se estaba llevando a cabo mediante el uso de camiones recién construidos, al lado de carretas tiradas por burros. Otro ejemplo lo tenemos en el gran combinado siderúrgico de Anshan, en donde coexisten instalaciones viejas con las más modernas que se conocen. Al lado de los altos hornos reconstruidos se encuentran en operación otros modernos, totalmente automáticos. En este mismo combinado se encuentra instalada también una moderna fábrica de tubo sin costura. Quien lo visite observará un movimiento muy intenso de ferrocarriles y camiones que entran y salen en una curiosa mezcla con carros y pequeñas carretas empujadas por hombres. Es decir, se observa una combinación de lo moderno que está siendo construido en China y los medios antiguos, que también se utilizan al máximo. Un ejemplo más lo tenemos en la planta siderúrgica de Chungking, en donde buena parte del trabajo lo realizan obreros con la ayuda de herramientas rudimentarias, incluyendo operaciones tan pesadas como la carga del alto horno, que se realiza por un verdadero enjambre de trabajadores que transportan la caliza y mineral de hierro en palancas con dos canastas en sus extremos.

La razón fundamental de que en China se estén utilizando todavía instalaciones y procedimientos obsoletos de muy bajos rendimientos reside en la gran necesidad de producir al máximo. El objetivo inmediato ha sido elevar la producción y dar trabajo remunerado a los millones de chinos que se encontraban ociosos. Así, la planta siderúrgica de Chungking, a pesar de que opera con altos costos, está permitiendo dar ocupación a varios miles de trabajadores y obtener rieles y otros productos para el tendido de líneas férreas y la construcción de puentes y de instalaciones industriales. A pesar de los bajos rendimientos sería un error cerrar estas plantas en espera de que las nuevas vinieran a operar con altos rendimientos. Lo viejo está contribuyendo así al surgimiento de lo nuevo y ello es la clave del alto desarrollo que se está alcanzando.

2. Otro principio que norma el desarrollo del plan económico es el de lograr una distribución geográfica adecuada de las obras que se realizan. Los responsables de la dirección del Plan esperan lograr un desarrollo balanceado de la economía china, que favorezca al país en su conjunto y no solamente a ciertas ciudades o lugares como hasta ahora era el caso. Es conocido el hecho de que la economía china se concentraba en la zona costera, especialmente en la ciudad de Shanghai. Hasta 1952 se encontraba en ella alrededor del 20 % de toda la industria de China: el 37 % de la capacidad de producción de cigarrillos, el 33 % de la industria textil de algodón, el 33 % de la fabricación de máquinas-herramienta, el 20 % de la producción de llantas y el 16 % de la fabricación de papel. Es notorio que esta excesiva concentración económica es perjudicial desde el punto de vista general del país, ya que implica mayores costos de producción por los excesivos gastos de transporte de las materias primas hacia las plantas, y de los productos acabados hacia los distintos mercados.

3. *Transformaciones hacia el socialismo.* El cambio de régimen de China no implicó la expropiación radical e inmediata del capitalista y de los señores feudales. La transformación de la propiedad en un sentido socialista ha ido pasando por una serie de etapas cuyo análisis reviste un especial interés.

Con la derrota del Kuomintang, el gobierno comunista chino quedó como propietario de un gran número de empresas de tipo industrial y de servicios. Estas empresas constituyeron el núcleo inicial sobre el cual comenzó a operar el nuevo gobierno. El campo de actividad del Estado se fue ampliando con el establecimiento de nuevas empresas por parte del gobierno central y de los gobiernos locales, así como por la participación creciente que el sector público adquiría en las empresas privadas.

En el sector industrial se pueden observar dos etapas en el sentido de la evolución que ha tenido el proceso de socialización. En la primera, el Estado participó en las empresas con el carácter de accionista, respetando en buena medida la estructura y funcionamiento de las sociedades anónimas. El gobierno, a través de representantes y de delegados obreros, participó en los consejos de administración de las empresas en las que tenía una inversión. Las decisiones eran adoptadas en la forma normal en que se opera una sociedad anónima y las utilidades obtenidas también se repartían de acuerdo con la participación en el capital de la empresa.

Esta primera etapa sirvió para adquirir experiencia por parte del Estado y los trabajadores sobre el manejo de las empresas y para restablecer la producción industrial. Sin embargo, se presentaron ciertos

problemas en el funcionamiento de estas empresas mixtas, que se traducían en un freno en el desarrollo de los planes económicos. Para llevar a cabo las disposiciones del Plan era menester ponerlas a discusión de los consejos de administración de las empresas, encontrándose con frecuencia que la oposición del sector privado dentro de ellos era tan enérgica que impedía o al menos retardaba la adopción de los planes. Por otra parte, el sector obrero objetaba la participación de los inversionistas privados y consideraba que debería eliminársele por completo de la dirección de las empresas. Como resultado de esta actitud, el sector obrero no otorgaba toda su colaboración al mejor éxito de las empresas.

Cuando las condiciones se volvieron más firmes para el nuevo gobierno y la economía china alcanzó mayor estabilidad, se procedió a modificar la forma en que el gobierno y los obreros venían operando en las empresas industriales. El Estado se constituyó en propietario de las negociaciones reconociéndole a las inversiones privadas su participación, pero ya no en forma de accionistas sino como prestamistas, otorgándoles un interés del 5% anual y comprometiéndose el Estado a no modificar esa situación en un plazo de siete años.

Con esta nueva forma de operación se están obteniendo muy buenos resultados, porque las disposiciones del Plan son llevadas a término sin tropiezo porque los obreros otorgan un mayor respaldo para el éxito de la empresa. Los inversionistas privados, además de recibir su tasa de interés sobre su inversión son utilizados por la empresa en altos puestos de dirección técnica y administrativa, mediante el pago de sueldos y de prestaciones atractivas.

En el ramo bancario el Estado tiene un control casi total del sistema, existiendo tres tipos de bancos, según su propiedad. 1] Bancos estatales, cuya inversión y control es totalmente del Estado. Estos bancos son: el Banco del Pueblo, que es el Banco Central, el Banco Agrícola, encargado del crédito a la agricultura y el Banco de la Construcción, que es el responsable del financiamiento de la construcción básica. 2] Bancos mixtos, de propiedad estatal y privada. Estos bancos son: el Banco de China, que se encarga del manejo de los cambios con el exterior y que tiene una inversión del Estado del 66% de su capital. La inversión privada en este banco es del 34% y tiene derecho al pago de un interés fijo del 7% anual; el Banco de Comunicaciones, que opera con las empresas mixtas y que es propiedad del Estado en un 80% y, finalmente, el State-Private Joint Bank, que opera con el público en general en asuntos bancarios. En este banco el Estado es minoritario, teniendo sólo el 33% del capital; no obstante, tiene el control de dicha institución. Los inversio-

nistas privados reciben un interés fijo del 5%. 3] El tercer tipo de bancos está representado por tres sucursales de bancos extranjeros, con operaciones de tipo limitado y bajo la vigilancia e inspección del Estado.

En la actividad comercial el gobierno controla directamente el comercio al mayoreo y, a través de este control, domina también el comercio al menudeo, al que provee sobre la base de precios fijos dándole un margen de utilidades de un 5 por ciento.

En la agricultura se ha procurado, además de lograr su modernización y el incremento de la producción, organizar la explotación en forma cooperativa. En este sentido se ha pasado por tres etapas. En la primera se organizaron cooperativas de primer grado, que en rigor no eran sino grupos de ayuda mutua, sobre todo para las labores de siembra y de recolección. En la segunda se formaron cooperativas que funcionaban sobre la base de aportaciones de tierra y trabajo, en las cuales el producto obtenido era distribuido según la aportación que los miembros hicieran de ambos factores. En la última etapa, que es la que actualmente está en proceso de realización, se han formado cooperativas de tipo superior, en donde el único factor que se ha tomado en cuenta en la distribución del producto es el trabajo aportado, es decir, ya no se considera el factor tierra un elemento que haga acreedor a quien lo hubiera aportado de una participación en el producto final, toda vez que en esta etapa la tierra se considera como propiedad general de la nación y no como propiedad privada.

Resultados

Hasta ahora nos hemos ocupado de analizar el Primer Plan Quinquenal en su aspecto físico y financiero, sobre la base de lo que dicho Plan se ha propuesto realizar en el periodo 1953-1957. Debemos ahora establecer cuáles han sido los resultados que se han logrado, tanto en lo relativo a la tasa de producción del conjunto de la economía y de sus distintos componentes, cuanto a los cambios cualitativos que se han producido durante el periodo considerado.

Aumento de la producción

El producto nacional bruto de China en 1956 era de 90 000 millones de yuanes, lo que significa un incremento del 42% con respecto a 1952, es decir, un aumento promedio anual del 10.5% en los cuatro años considerados. De los distintos componentes, la industria ha sido la que ha lo-

grado el mayor desarrollo, habiéndose desenvuelto a una tasa del 21% anual. La agricultura, en cambio, ha logrado progresar a una tasa modesta, o sea del 5% anual. La importancia relativa del sector industrial ha logrado ventajas considerables, ya que en 1956 representó algo más del 25% del total, frente al 20% en 1952. La agricultura en cambio, ha ido perdiendo peso específico, habiendo reducido su participación en el producto nacional del 59% que era en 1952, al 52% en 1955. No obstante esto, China es todavía un país agropecuario. La tendencia, sin embargo, es francamente hacia una transformación en favor del sector industrial: en 1956 la industria representó, como ya se dijo, más de la cuarta parte del producto nacional.

Revisando ahora los resultados obtenidos en los renglones básicos de la economía china, tenemos el siguiente panorama para 1956, a un año del término de dicho Plan:

Se ha logrado cubrir por anticipado la meta final fijada en el quinquenio en los siguientes renglones: electricidad, 102%; acero en lingotes 106%; cemento 108%; sosa cáustica 265%. En otros se avanza a tasas superiores a las señaladas en el Plan, aunque todavía no se ha alcanzado la meta del quinquenio. Entre ellos citemos la producción de hierro de primera fusión, 99%; locomotoras 95%, carbón mineral 93%, vidrio plano 83% y coque 82%. Como se ve, en los principales renglones de la industria básica se han alcanzado y aun superado las metas fijadas para el quinquenio, destacándose el caso de la sosa cáustica, del cemento, acero y electricidad, en donde se han superado las metas con un amplio margen y con un año de anticipación.

De los renglones básicos de producción, el petróleo crudo se encuentra bastante rezagado, ya que para 1956 sólo se había alcanzado el 59% de la meta fijada en el quinquenio. Sobre la base de lo logrado para el año de 1957, se considera que a lo sumo se podrá cubrir la meta en un 70%. Esa diferencia está siendo un obstáculo para el desarrollo de la industria y del transporte del país.

En la producción agrícola se han obtenido también resultados alentadores, especialmente en la producción de arroz, papa, frijol, soya y trigo. El renglón que manifiesta mayor lentitud en cuanto al logro de las metas que fija el Plan es el algodón, siendo casi seguro que para 1957 no se podrá alcanzar la cifra señalada en el Plan. La ganadería ha logrado también importantes avances, tanto en lo que hace al ganado vacuno como al porcino, especialmente en este último.

Al estar por terminar en el año de 1957 el Primer Plan Quinquenal, China se encontraba produciendo algunas máquinas y vehículos que son

característicos de una estructura industrial de gran aliento. Entre ellos merecen mención los siguientes: locomotoras, barcos de 7 500 toneladas de desplazamiento, camiones de carga de 4.5 toneladas de capacidad, máquinas-herramienta de gran tamaño, estructuras para puentes como el del Yang tse Kiang y para instalaciones industriales, motores eléctricos, máquinas diesel y, en forma experimental, está produciendo altos hornos, hornos de aceración y trenes de laminado, tractores y aviones de propulsión a chorro. Asimismo, están muy avanzados los trabajos para utilizar la energía atómica en diversos usos industriales.

Transformación de la propiedad

Los avances logrados en el sentido de transformar la propiedad privada en propiedad colectiva son bastante notables. En la industria, el 99% de las empresas son ahora de tipo mixto, bajo el control del Estado y con participación de capital privado, que recibe una tasa de interés fijo por su inversión. En el sector comercial, el 68% de los establecimientos se encuentran operando sobre la base de empresas mixtas bajo el control del Estado, en forma similar a lo que acontece en el sector industrial. El comercio al mayoreo y el comercio exterior son actividades exclusivas del Estado. En la producción artesanal, de larga tradición en China, el 90% de los artesanos se encuentra operando en forma de cooperativas, con la asistencia y vigilancia del Estado. En la importante rama agrícola y ganadera se ha logrado formar cerca de un millón de cooperativas de producción, que abarcan algo más del 90% de las familias campesinas del país.

La mayor parte de las empresas nuevas son propiedad total del Estado o de los gobiernos locales y municipales. Esto es particularmente cierto en las empresas de la industria pesada.

En el balance que hacemos de los resultados obtenidos por el Plan, merece mención particular el hecho de que absolutamente todas las nuevas empresas son propiedad 100% de chinos, del gobierno y de las cooperativas, y en menor medida del sector privado. Sólo existen actualmente ocho casos de empresas extranjeras que operan en China: cinco en la industria y tres sucursales de bancos extranjeros. La importancia que estas empresas tienen, ya no en el conjunto de la economía del país sino en la rama en que operan, es insignificante. Este hecho será un factor que asegurará a China su independencia económica y política, y le permitirá alcanzar a la larga una tasa de desarrollo más elevada y firme.

Otros resultados

Los cinco años del primer Plan han permitido reducir radicalmente el desempleo, aunque todavía no ha desaparecido por completo. Una parte considerable, no obstante, está aún representada por empleos de baja productividad. Con la mejoría en la ocupación se ofrece también un incremento importante en los salarios, los que han mejorado en un 30% en comparación con 1952. Como el nivel de precios se ha mantenido estable, los incrementos en los salarios se reflejan en aumentos efectivos en los ingresos de los trabajadores. La mejoría en las condiciones de vida del obrero y en la técnica de producción utilizada se refleja en un incremento notable en la productividad, al grado de que sólo en el año de 1956 se estima que la productividad se elevó en un 13 por ciento.

Uno de los resultados más notables y que está teniendo un mayor impacto en la conducta general del pueblo chino es el de *la seguridad económica* que está dando a todos los ciudadanos. La importancia de este hecho es trascendental, y de consolidarse y robustecerse será el factor que dé mayor cohesión interna y fortaleza al nuevo régimen.

Los resultados que hemos analizado representan el *haber* del esfuerzo del nuevo régimen chino. Debemos ahora ocuparnos del *debe*, que está integrado por una serie de deficiencias, omisiones y errores que se manifiestan en la realización de los planes.

A pesar de los avances logrados, el nivel de vida es todavía bajo. Los ingresos per cápita en 1956 fueron de 145 yuanes anuales como promedio, lo que equivale a 770 pesos mexicanos por año. Desde luego que esta comparación debe tomarse sólo como una aproximación, porque hay que considerar factores como la distribución de los ingresos que es más equitativa en China y el costo de la vida que también es más bajo en comparación con nuestro país.

Con relación al combate del desempleo, una parte importante ha sido dedicada a tareas de muy baja productividad. Todavía en China se pueden ver infinidad de carretas de tracción animal transportando comestibles o materias primas para la industria; en las grandes ciudades como Pekín y Shanghai existen miles de triciclos manejados por ciclistas que se dedican al transporte de personas (sucesores de los culis); operan todavía millares de pequeños comerciantes que se ganan la vida vendiendo baratijas y también centenares de pregoneros que circulan por las calles anunciando sus servicios. Esto además de los casos como el que citamos de la planta siderúrgica de Chungking y de otros no menos reveladores,

como la construcción de los canales, presas y caminos en donde millares de personas trabajan afanosamente con herramientas rudimentarias.

En el transporte, especialmente de personas, existen todavía enormes deficiencias. Me tocó ser testigo de casos en los que los obreros tenían que caminar grandes distancias para ir a su trabajo con temperaturas de 30° bajo cero, por falta de vehículos para su transporte.

En algunos renglones de la construcción básica el panorama es todavía poco satisfactorio, a pesar de que en la mayoría de ellos se han logrado avances notables. Así, por ejemplo, la producción de acero alcanza apenas la cifra total de 4.5 millones de toneladas, lo que da una producción per cápita de 7.3 kg, que es muy inferior a la de 24 kg que corresponde a México. En la producción de coque los resultados son parecidos, correspondiendo a China una producción de 9 kg per cápita frente a la de 17 kg de México. En cemento, China produce 11 kg per cápita, que es menos de la sexta parte de la producción de México y, finalmente, en petróleo, la cifra correspondiente a China es de 8 barriles per cápita, frente a 94 que se obtienen en México.

Formando parte del *debe* se encuentran también casos de impaciencia y derroche en la realización de las obras. En este sentido, baste citar el caso de grandes construcciones industriales que por el afán de ser concluidas con anticipación a los plazos fijados han dejado mucho que desear desde el punto de vista de calidad. Y en cuanto al derroche, debemos citar el caso de la construcción del monumental Hotel de Chungking, que se hizo con un enorme costo, distrayendo recursos que eran muy necesarios en otros renglones productivos de la industria y de los servicios.

Se han cometido también errores de planeación y de política. Entre ellos debemos citar los relativos a la compra de granos y a la fijación de bajos precios para la producción agrícola, que causó malestar entre el sector campesino y que frenó en alguna medida el desarrollo de la producción agrícola del país. También en este punto debemos señalar los errores en la coordinación inadecuada de distintos organismos y el retraso en la emisión de órdenes que ha frenado la realización de los planes. Es digno de mencionarse el hecho de que en el año de 1956 se tuvieron en caja considerables sumas de dinero ocioso debido al retraso en la expedición de órdenes, lo que significó que algunas obras no dispusieron oportunamente de los fondos necesarios.

Como dato final en el *debe* conviene señalar el caso muy particular de que el desarrollo agrícola afronta un obstáculo de bastante importancia: la costumbre del pueblo de venerar a sus muertos, a los que levantan tumbas en sus propias parcelas, que son sagradas, limitan la tierra dis-

ponible para cultivos, además de ser un obstáculo para la utilización de la maquinaria moderna. En la campaña china se pueden observar en cada parcela montículos formados por las tumbas, que con el transcurso del tiempo van reduciendo el área de cultivo.

Al señalar estas deficiencias, errores y obstáculos al desarrollo económico de China debemos decir, con justicia, que el gobierno ejerce una vigilancia constante y alerta en la marcha de la realización de los planes y que está tratando de encontrar soluciones a los problemas hasta ahora afrontados. Como prueba de ello tenemos que entre las directivas aprobadas en septiembre de 1956 se hace una crítica constructiva de todas las deficiencias y errores y se establecen bases para que en la elaboración y ejecución del Segundo Plan Quinquenal, que estará en vigor en el período 1958-1962, queden debidamente corregidos.

Factores que han contribuido al éxito del Plan

El balance objetivo del desarrollo económico-social de la China Popular arroja sin duda un saldo muy favorable. Entre los factores que han hecho posible el éxito logrado, se encuentran los siguientes:

1. Una dirección capaz, honesta y muy experimentada. El alto nivel de la dirección política y económica del gobierno chino está formado por viejos dirigentes con largos años de experiencia y que tienen un conocimiento profundo de su país. Esto les ha permitido actuar sobre la experiencia basada en el conocimiento de la realidad económica, social y política, aprovechando todas las coyunturas favorables para llevar a cabo sus propósitos. Los dirigentes tienen también un amplio conocimiento de la situación económica y política mundial, lo que les ha permitido actuar en forma inteligente, derivando de ello grandes beneficios. La gran capacidad de los dirigentes chinos se revela, entre otras cosas, en el hecho de que no han tratado de copiar a la Unión Soviética y hacer trasplantes a su territorio. Sobre la base de su realidad, han seguido las políticas adecuadas a ella, aunque han mantenido estrechos lazos con los otros países socialistas.

2. La planificación de la economía permite encauzar el esfuerzo de los millones de habitantes que forman su población trabajadora hacia el logro de las metas señaladas en el Plan.

3. La base democrática que se ha impuesto al conjunto de la política económica y social captura el entusiasta apoyo del pueblo. El centro de interés de las actividades del gobierno chino es el pueblo. Hasta el obser-

vador menos atento puede apreciar la gigantesca movilización de masas que logra realizar el gobierno para la obtención de las metas económico-sociales fijadas en el Plan. Esta movilización ya le permite realizar con éxito obras de proporciones colosales, tanto en lo que hace al esfuerzo para evitar las inundaciones que hasta hace poco sembraban de cadáveres y de miseria el territorio chino, como en las campañas sanitarias de lucha contra las ratas, las moscas y otros insectos transmisores de enfermedades, que por siglos han diezmado al pueblo.

El contenido democrático que se ha impuesto a las actividades del nuevo gobierno modifica rápidamente la actitud individualista y de antagonismo que privaba en la conducta general, transformándola en una actitud de armonía, de cooperación y de contenido colectivo. Esta transformación es quizás el mejor resultado que hasta ahora ha logrado el nuevo régimen.

4. La inteligente política que ha seguido el gobierno de utilizar la colaboración de amplios sectores de capitalistas nacionales, tanto en lo que hace a sus capitales cuanto a sus conocimientos técnicos y de administración de empresas. En el período de la reconstrucción económica y del desarrollo del Primer Plan Quinquenal, la colaboración de los capitalistas chinos ha sido factor de gran importancia en los éxitos logrados, lo que por sí mismo es demostración de que dicha política ha sido acertada. En este punto se demuestra la gran capacidad de los dirigentes chinos al actuar de acuerdo con la realidad de su país y no basados en fórmulas hechas y producto de situaciones distintas. Hay que indicar, sin embargo, que los dirigentes chinos pudieron aplicar estas nuevas políticas que contrastan con las aplicadas en la Unión Soviética en los primeros años de su transformación porque las condiciones en 1949-1957 han sido muy diferentes a las de 1917 y de la inmediata posguerra.

Vale la pena señalar también las razones por las cuales los capitalistas chinos se vieron impulsados a colaborar con el nuevo gobierno. Entre dichas razones se encuentra el hecho de que los medianos y pequeños empresarios en el antiguo régimen eran víctimas de la competencia desleal de los grandes monopolios extranjeros y nacionales, que les privaban de sus mercados y le encarecían sus materias primas. Asimismo, el empresario mediano y pequeño sufría las consecuencias de una inflación galopante que generaba conflictos obreros frecuentes que trastornaban constantemente sus operaciones. A esto hay que añadir que el antiguo gobierno elevaba constantemente los impuestos, que reducían al límite las utilidades de que podían disfrutar. Con el cambio de régimen los empresarios chinos no tienen problema de mercado, porque trabajan a to-

da capacidad y en forma de maquila para el gobierno mediante una comisión; no tienen problemas obreros porque no existe inflación y el obrero tiene una actitud de cooperación, por sentirse copropietario de las empresas.

5. Los grandes recursos naturales de que dispone China por ser un país de magnitud continental le permiten el desarrollo económico sin grandes importaciones básicas, que en otra forma limitarían la intensidad de dicho desarrollo.

6. Una población de 640 millones de habitantes con cualidades de población trabajadora, inteligente y sobria, que sin duda es el factor más importante con que cuenta el país.

7. Ayuda exterior de gran cuantía del sector socialista, que le hace posible un rápido desarrollo basado en las técnicas más modernas que se conocen, ya que dicha ayuda se otorga sobre bases tan favorables que lejos de constituir una carga para el futuro de China, representa un factor de primera importancia para su progreso.

8. La situación económica y política en que vive el mundo, en donde se realiza la consolidación de los principios de autodeterminación de los pueblos y de cooperación internacional, sobre la base de beneficio recíproco y de una paz permanente y constructiva.

La conclusión final que se puede derivar de la China actual es que se trata de un país con un pueblo trabajador, sobrio y bondadoso que se ha organizado para elevar sus condiciones de vida y que quiere vivir en paz y en armonía con todos los países del mundo. Considero que es una fortuna que ese gigante haya despertado ahora con deseos de progreso y de amistad, y no hace un siglo, en que quizás hubiera sido una potencia imperialista opresora de pueblos débiles.

Reflexiones sobre el capitalismo de Estado*

I. Introducción

En las últimas décadas se ha ido manifestando un claro proceso de creciente intervención estatal en la actividad económica de los países subdesarrollados que está dando una fisonomía nueva a su organización económica. ¿Qué factores están determinando esa tendencia y cuál es su significado? ¿Se trata de un proceso de tipo socialista o más bien de un capitalismo de Estado? La mayor intervención estatal, en amplitud y profundidad, que se está registrando ¿constituye un avance en el proceso de los países subdesarrollados en su propósito de lograr un desarrollo acelerado e independiente o es una nueva forma que contribuirá al mantenimiento del statu quo de explotación humana y de sujeción exterior? Si se trata de un capitalismo de Estado ¿no derivará hacia un capitalismo monopolista de Estado dominado por los monopolios y subordinado en conjunto a la grandes metrópolis?

Las respuestas a estas grandes interrogantes revisten un interés de primera importancia para los países subdesarrollados, como los de la América Latina, porque nos permitirán conocer el rumbo que está siguiendo la transformación de su economía, las causas que lo están determinando y las perspectivas que se presenten en el futuro previsible; sobre esa base, se estará en condiciones de diseñar una política adecuada para influir en ese proceso a efecto de lograr las grandes metas de desarrollo acelerado, para beneficio de las mayorías y de carácter independiente. Con esta idea en mente intentaremos hacer algunas reflexiones sobre este importante problema, que tendrán un alcance modesto, pero que obedecen al

* *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Órgano oficial del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, vol. XI, núm. 44, noviembre de 1980-enero de 1981, pp.11-16.

deseo de estimular la discusión de los estudiosos de los problemas económicos y sociales sobre un tema que tiene tanta relevancia en el momento actual y que, seguramente, aumentará su interés en el próximo futuro.

A principios del presente siglo el sistema capitalista ejercía un dominio completo sobre todos los pueblos del mundo, desde la vieja Europa y América del Norte hasta los más apartados rincones de Asia, Oceanía y África. Los resabios de formas socioeconómicas precapitalistas tenían ya una importancia secundaria y, lo que es más, se encontraban en mayor o menor grado bajo el dominio capitalista. En 1914, fecha en que estalló la primera guerra mundial, el panorama que presentaba el mundo era el siguiente:

1. Un grupo de países capitalistas desarrollados que en su mayoría tenían bajo su control extensos territorios coloniales. Formaban este grupo principalmente Gran Bretaña, Francia, Estados Unidos, Alemania, Italia y Japón, así como países menores como Bélgica, Holanda, Suiza y Suecia. Rusia puede incluirse en este grupo, pues aunque su desarrollo capitalista no era grande, figuraba entre las potencias mundiales.

2. Un grupo de países capitalistas de importancia secundaria y que en medida importante eran dependientes de los del primer grupo. En este grupo figuraban, entre otros, España, Portugal, Grecia y Dinamarca.

3. Un amplio sector de países coloniales que en su mayoría eran ex colonias que habían logrado su independencia años atrás y que habían caído bajo la dependencia económica de alguno (o varios) de los grandes países capitalistas. En este grupo figuraban, entre otros, los países de la América Latina, China y algunos países de Europa Oriental.

4. El grupo de países coloniales que se encontraban económica y políticamente bajo el control de los países capitalistas más importantes. En esta categoría se encontraban la mayor parte de los países africanos, de Asia y Oceanía y algunos del hemisferio occidental. Pueden apreciarse los imperios formados por estos territorios coloniales en el cuadro siguiente.

Como puede verse, los principales países capitalistas, hasta algunos pequeños y no de gran desarrollo como Portugal, se habían repartido el mundo ya en vísperas de la primera guerra mundial. En conjunto controlaban una superficie de más de 52 millones de kilómetros cuadrados (más de cinco veces el área de las propias metrópolis) en la que existía una población de más de 540 millones de habitantes (más de 235 millones superior a la población total de las metrópolis). Destacaban Gran Bretaña y Francia, siendo la primera con amplio margen la más importante.

IMPERIOS COLONIALES DEL MUNDO, 1914

	Núm. de Colonias	Superficie Metrópoli (Miles de km ²)	Colonias, etc.	Población Metrópoli (Miles de personas)	Colonias, etc.
Gran Bretaña	55	310	30 901	46 053	391 583
Francia	29	531	10 550	39 602	62 350
Alemania	10	536	3 158	64 926	13 075
Bélgica	1	28	2 335	7 571	15 000
Portugal	8	90	2 063	5 960	9 680
Holanda	8	33	1 957	6 102	37 410
Italia	4	285	1 516	35 239	1 936
Estados Unidos	6	7 766	323	98 781	10 021
Sumas	121	9 579	52 803	304 234	540 515

FUENTE: Harry Elmer Barnes, *The history of Western civilization*, Nueva York, Harcourt & Company, Inc., 1935, vol. II, p. 526. citado por H. E. Friedlaender y J. Oser, en *Historia económica de la Europa moderna*, México, Fondo de Cultura Económica, p. 342.

El dominio de los países capitalistas más desarrollados era todavía mayor que lo revelado por las cifras del cuadro anterior, ya que se extendía también a los países que sin tener un estatus colonial estaban sujetos a ellos por estrechos lazos comerciales y financieros. Tal era el caso de la América Latina, y desde luego de México.

En el último medio siglo, sin embargo, el panorama que presentaba el mundo en 1914 ha registrado cambios radicales. El sentido esencial de esos cambios ha consistido en la reducción sustancial del área de dominio del sistema capitalista, el debilitamiento de ese sistema y el surgimiento del sistema socialista que se amplía y fortalece, así como la formación del llamado Tercer Mundo con los países del tipo de los mencionados en el grupo tres anterior, a los que se han sumado un amplio grupo de nuevos países que lograron superar su estatus colonial a partir de la segunda guerra mundial.

De esta manera, el mundo se encuentra actualmente dividido en dos grandes bloques antagónicos, el capitalista y el socialista, que luchan enconadamente entre sí, y cuyas luchas tienen una influencia determinante en el resto de las naciones del orbe, es decir, en el Tercer Mundo y también en la marcha de los propios países integrantes de cada uno de los grandes bloques, en un proceso dialéctico de influencia recíproca.

Ahora bien, ¿qué cambios importantes se han producido en el ámbito del sistema capitalista y del sistema socialista que proyecten su influencia sobre los países del Tercer Mundo? ¿cuál es la influencia que el Ter-

cer Mundo está ejerciendo, a su vez, sobre la marcha de los dos grandes bloques? Veamos algunos rasgos relevantes de este desenvolvimiento.

II. Capitalismo monopolista de Estado

El cambio más importante que se ha operado en el seno de los países capitalistas más maduros en las últimas décadas ha sido su transformación en capitalismo monopolista de Estado, o sea, la fusión de la oligarquía financiera con el Estado, que convierte a éste en una fuerza al servicio de los intereses monopolistas. La modalidad de capitalismo monopolista de Estado surge como una necesidad histórica en el desenvolvimiento del capitalismo monopolista, determinada por tres grandes causas: 1) la dinámica misma del sistema, 2) su enfrentamiento al sistema socialista y 3) la lucha por mantener su dominio sobre los países subdesarrollados.

La dinámica del sistema capitalista conduce, entre otros, a los siguientes resultados: a) aumento creciente de la formación de monopolios y de su poder sobre la economía y sobre la superestructura (incluido el Estado); b) la monopolización de la economía ha acelerado la socialización del trabajo (que realiza en unidades de producción cada vez mayores y en estrecho entrelazamiento entre sí), mientras que se acentúa también la apropiación privada del producto generado, lo que hace agudizarse la contradicción fundamental del sistema capitalista; c) la composición orgánica del capital aumenta (la proporción constante aumenta más que la del variable) como resultado de la introducción de tecnologías más avanzadas, propiciadas por la lucha competitiva entre los capitalistas que buscan lucros cada vez mayores; d) la tasa de utilidades tiende a descender como resultado del aumento de la composición orgánica del capital, con lo que el estímulo a la inversión tiende a debilitarse; e) el paro forzoso y el ejército industrial de reserva se convierten en un rasgo distintivo, lo que significa un enorme desperdicio de mano de obra y acentúa el antagonismo entre las clases sociales; f) la riqueza y el ingreso se acumulan desproporcionadamente en manos de los grupos monopolistas, en detrimento de los trabajadores, que son los grupos mayoritarios; g) se producen crisis económicas como resultado de dificultades de realización (falta de mercado) y por el rompimiento del equilibrio en el proceso de reproducción ampliada causado por la anarquía de la producción y por el móvil de lucro que norma la conducta de los capitalistas; h) se desperdicia capacidad productiva que se mantiene ociosa por falta de mercados y por la estructura monopolista de la economía; i) los gastos improducti-

vos se elevan desproporcionadamente (publicidad, armamento; etc.), y finalmente, j) se producen conflictos de intereses entre los países capitalistas, que en ocasiones derivan en luchas armadas, y surgen conflictos también con los países dependientes, que frecuentemente revisten la forma de intervenciones militares.

La lucha que se ha entablado entre los dos sistemas, el capitalista y el socialista, constituye también una importante causa del advenimiento del capitalismo monopolista de Estado, sobre todo desde la segunda guerra mundial en que el socialismo se transformó en un sistema mundial con la incorporación de un buen número de países a esa forma económico-social. Los grandes monopolios requieren de la ayuda decidida del Estado para enfrentarse a la amenaza que representa el socialismo para sus intereses económicos en el mundo y para la supervivencia misma del sistema capitalista, aun dentro de sus propios países.

Finalmente, otro factor que ha conducido a la adopción del capitalismo monopolista de Estado es la lucha de liberación nacional, tanto de los países con estatus colonial como de los que sin ser colonias se encuentran en una situación de dependencia económica y tecnológica (y en cierta medida también política) respecto de los grandes monopolios capitalistas. Para mantener su hegemonía sobre esos pueblos, los grandes monopolios necesitan de todo el apoyo del Estado, tanto económico como de tipo militar.

Veamos ahora cuáles son los rasgos característicos del capitalismo monopolista de Estado, refiriéndonos especialmente al de Estados Unidos por ser el más destacado y, además, porque es el que más nos atañe.

Un pequeño grupo de grandes "grupos financieros" tiene una posición dominante en la economía del país, ya que controla un crecido número de grandes y medianas empresas de las actividades económicas más importantes: bancos, seguros, industria, comercio, transportes y comunicaciones, electricidad, teléfonos, servicios turísticos, etc. Estos mismos "grupos financieros" tienen un lugar destacado en una diversidad de actividades, tales como enseñanza superior (universidades, institutos de investigaciones científica y tecnológica, etc.), instituciones médicas, filantrópicas, cámaras de industria y comercio, etc. Su poder llega al grado de influir de manera determinante en la política económica general del Estado y de participar directamente en puestos públicos del más alto nivel, que les permiten ser ellos directamente quienes toman las decisiones fundamentales en materia económica, en el aspecto interno e internacional, y en los asuntos diplomáticos y hasta militares.

El Estado tiene facultades de regulación económica, que ejerce fundamentalmente en función de los intereses de los grandes grupos financieros y de la clase capitalista en general. Entre éstas destacan las de tipo fiscal, crediticio, fijación de salarios, de precios y de comercio exterior.

El Estado se convierte también en el más importante inversionista, en comprador de bienes y servicios, en un gran empleador de obreros y empleados, y en un importante otorgador de contratos y concesiones.

Las actividades del Estado rebasan los límites de la regulación y de la intervención directa en las actividades administrativas que le son propias, para extenderse considerablemente en el manejo directo de empresas y de organismos con funciones económicas diversas, que lo convierten en un Estado-empresario. La política seguida en el manejo de estos negocios se orienta, de manera muy clara, hacia el fortalecimiento de los grandes grupos financieros y del sistema capitalista en su conjunto.

Con la militarización de la economía, que es uno de los rasgos modernos del capitalismo monopolista de Estado, el gobierno contribuye de manera determinante al mantenimiento del statu quo, de sujeción de la clase obrera nacional a los intereses monopolistas, y al mantenimiento también de las condiciones de explotación de los trabajadores y de la riqueza de otros países. Asimismo, la militarización se dirige a la lucha contra el socialismo en escala mundial.

Ahora bien, la transformación del capitalismo monopolista en capitalismo monopolista de Estado tiene una serie de consecuencias específicas en diversos aspectos importantes del funcionamiento del sistema capitalista que debemos precisar. En su aspecto más general, la acción del Estado tiende a contrarrestar la caída en la tasa de utilidades del sector privado, mediante lo que equivale a una socialización de los riesgos y privatización de las utilidades. A costa del público en general, el Estado otorga subsidios de diverso tipo al sector privado: realiza grandes obras de infraestructura que contribuyen poderosamente a la mayor rentabilidad de los negocios de los capitalistas; absorbe empresas quebradas; paga enormes sumas en forma de intereses a la clase capitalista motivados por la creciente deuda pública, que en buena parte se origina en la realización de las obras de infraestructura y de otro tipo de gastos públicos; otorga costosos y grandes contratos para la producción de armamento en favor de las más grandes empresas privadas, etc. De esta manera, las inversiones de los grandes monopolios reducen sustancialmente los riesgos de operación, riesgos que, a través del Estado, son absorbidos por el público en general.

La privatización de las utilidades se manifiesta en el hecho de que la acción del Estado persigue precisamente el asegurar y aumentar las ganancias del sector privado, principalmente de los grandes grupos financieros. Esta política se aplica no solamente a la acción de tipo general de regulación de los negocios sino también al gasto público e inversiones de infraestructura y al manejo de las empresas y organismo estatales. Así, el Estado sigue una política de precios bajos para los servicios generales que proporciona, transfiriendo de esta manera parte de las utilidades que podría obtener, al sector privado.

La creciente intervención estatal en la economía modifica considerablemente el proceso de inversión, ya que las que se realizan por el propio Estado no se rigen de manera fundamental por el motivo del lucro, sino con el propósito fundamental de mantener el statu quo capitalista. Éste es un elemento nuevo en el capitalismo, que reviste gran importancia porque muestra que el sistema basado en el lucro no es capaz de marchar sin tropiezos y requiere de instituciones sui generis (el Estado) que complementen la inversión privada sin que dichas inversiones tengan por finalidad primordial el lucro, lo cual viene a ser una negación de la esencia misma del capitalismo.

Un tercer resultado consiste en que los trabajadores son explotados ahora no solamente por los capitalistas privados, sino también por el Estado, que de manera semejante a aquéllos deriva plusvalía del trabajo de los obreros que ocupa. El carácter de explotador del Estado no queda eliminado por el hecho de que esa plusvalía en buena parte se transfiere a los capitalistas, mediante la venta a bajo precio de los productos y servicios del Estado, ya que esa plusvalía no revierte a su verdadero dueño, el trabajador.

Otro resultado del capitalismo monopolista de Estado consiste en que el Estado mismo se convierte en un gran exportador de capitales, especialmente en forma de créditos que otorga a gobiernos extranjeros y a empresarios privados (generalmente a sus connacionales, pero con el aval del gobierno huésped), sea de manera directa por sus propios organismos (Eximbank, por ejemplo) o de manera indirecta, a través de instituciones multinacionales en donde tiene una influencia determinante (BID, Banco Mundial). Estas inversiones estatales en el exterior no están motivadas por el deseo de obtener utilidades, sino fundamentalmente por el de fortalecer la posición de los inversionistas connacionales en el exterior y el de influir en los países receptores para que sigan una política que favorezca a dichos inversionistas y que dé por resultado el manteni-

miento del statu quo de dependencia de esos países. Las “ayudas” tienen, en general, ese mismo carácter.

Finalmente, el Estado realiza enormes gastos en actividades militares en el exterior, no solamente dirigidos a favorecer los intereses concretos de los grandes monopolios, sino también al mantenimiento del dominio capitalista en el mundo, enfrentándose a los países socialistas y a los movimientos de liberación nacional. Un ejemplo típico lo tenemos en la intervención armada de Estados Unidos en Vietnam, en donde ese país está gastando fabulosas sumas que exceden en mucho a las utilidades que pueden derivar de esa región los monopolios estadounidenses.

Hemos presentado a grandes rasgos las características del capitalismo monopolista de Estado, los factores que le dieron origen y algunas consecuencias que se derivan de su dinámica. Cabe plantearnos ahora la siguiente interrogante: ¿el capitalismo monopolista de Estado modifica la esencia del sistema capitalista y logra asegurar la buena marcha del sistema por tiempo indefinido? La respuesta tiene una trascendencia muy grande, especialmente para los países que se encuentran dentro de su órbita, porque dará la tónica a la influencia que el capitalismo tendrá en el curso del desenvolvimiento de esos países.

La intervención del Estado en la etapa actual de capitalismo monopolista de Estado es un fenómeno contradictorio. Por una parte, contribuye con amplitud al sostenimiento del sistema capitalista mediante la serie de instrumentos que hemos explicado, pero, por la otra, su intervención tiene importantes aspectos de signo contrario, es decir que contribuyen a acentuar los problemas y contradicciones del funcionamiento del propio sistema. Veamos algunos de los aspectos que nos parece tienen mayor relieve en conexión con este problema.

Producción social y apropiación privada

La fuerte intervención del Estado dentro del marco del capitalismo monopolista de Estado tiende a acentuar la socialización del trabajo, tanto de manera directa en el ámbito de los organismos y empresas que maneja, como de forma indirecta, a través de la influencia que su política de regulación y de gasto e inversiones tiene en el conjunto de la economía, que permite a las empresas privadas continuar aumentando su escala de producción. En este sentido, pues, queda bien claro que la socialización del trabajo es un proceso que continúa y se acentúa con la intervención del Estado. El otro aspecto de la contradicción del sistema capitalista, o sea la apropiación privada del producto, tampoco se modifica como

resultado de la fuerte intervención estatal, ya que como ha sido explicado en líneas anteriores, la finalidad fundamental de dicha intervención consiste precisamente en asegurar utilidades atractivas al sector privado. Como quedó indicado, aun las utilidades obtenidas por el Estado en sus empresas y organismos se transfieren en buena parte al sector privado. La intervención estatal, por lo tanto, no resuelve la contradicción fundamental del sistema capitalista, consistente en que mientras la socialización del trabajo aumenta, la apropiación del producto generado se privatiza.

Propiedad estatal

Podría considerarse que la creciente participación del Estado en la economía, especialmente en calidad de empresario, significaría una tendencia a la socialización de la propiedad de los medios de producción. Sin embargo no es así, porque la propiedad estatal se maneja fundamentalmente con el criterio de fortalecer al sector privado (monopolios principalmente) y no con la finalidad de transformar el régimen de propiedad para beneficio del pueblo. Lo importante es no sólo en manos de quién están los medios de producción, sino en beneficio de quiénes se manejan.

Igual puede decirse de la pretendida “democratización de la propiedad” a través de la venta de acciones de las grandes empresas a los obreros, empleados y al público en general. Dentro del marco del capitalismo monopolista de Estado esa venta de acciones tiene por resultado no la “democratización de la propiedad”, sino la disposición de mayores recursos por parte de los pequeños grupos que controlan las grandes empresas, para consolidar su poder económico, ya que estos grupos siguen en propiedad de una proporción suficiente de acciones comunes para ejercer sobre ellas su control.

La anarquía de la producción

Existe la idea, de parte de los apologistas del capitalismo, de que el capitalismo monopolista de Estado elimina en lo esencial la anarquía de la producción, que ha sido uno de los rasgos destacados del sistema capitalista. Según esta corriente, la planificación de la actividad económica que realiza el Estado (al menos en su sector) y la que llevan a cabo los grandes monopolios en sus propias operaciones hace desaparecer la anarquía de la producción. La verdad es que ésta continúa en el capitalismo monopolista de Estado debido a lo siguiente:

Como subsiste la propiedad privada de los medios de producción, el afán de lucro lleva a las grandes empresas a una fuerte competencia por el dominio del mercado, para elevar al máximo sus utilidades. Esto quiere decir que la competencia no se elimina dentro del capitalismo de Estado, sino que se convierte en una lucha de gigantes, tanto en escala nacional como en el ámbito internacional.

Podemos distinguir las manifestaciones más señaladas de esta competencia; entre los monopolios y las empresas medianas y menores; entre los monopolios privados y empresas y organismos estatales, aun dentro del sector estatal.

Negación del régimen de empresa privada

No obstante que la intervención del Estado como empresario dentro del marco del capitalismo monopolista de Estado se oriente en el sentido de fortalecer a los monopolios, esa misma intervención representa una negación del régimen de propiedad privada por varias razones: en primer lugar, la intervención estatal es una demostración de la incapacidad del sistema de salir a flote por sí mismo; en segundo lugar, el éxito que el Estado tiene en el manejo de negocios demuestra a la opinión pública que la empresa privada no es indispensable, y en tercero, es una demostración de que el sistema de lucro que rige las actividades del sector privado no asegura la buena marcha de la economía, sino que se hace necesario que una parte de las unidades productivas, las del Estado, normen sus actividades por propósitos distintos al lucro.

Las crisis no desaparecen

Finalmente, el capitalismo de Estado no logra resolver la manifestación más evidente de las fallas de funcionamiento del sistema capitalista: las crisis. Es cierto que la intensa intervención estatal en la economía al servicio de los monopolios logra atenuar las ondulaciones económicas que son características del capitalismo, pero también es verdad que no logra hacerlas desaparecer, como comprueban los hechos en el periodo de la posguerra. Más aún, los desajustes económicos, aunque en apariencia son de menor intensidad por las medidas que el Estado adopta para contrarrestarlos, están teniendo importantes efectos de tipo social y político por el agravamiento general de los problemas del capitalismo. La mayor conciencia política de los pueblos tanto de los países dependientes como de los propios países capitalistas más desarrollados, está dando por resultado que aun crisis de poca intensidad provoquen desajustes sociales

y políticos de gran envergadura, y esto en un proceso que se hace acumulativo.

Los razonamientos anteriores nos llevan a la conclusión de que el capitalismo monopolista de Estado es una etapa histórica necesaria en el desarrollo del capitalismo, que surge en un momento en que dicho sistema ha llegado a un notorio grado de debilitamiento como sistema de dominio mundial, y que aunque con esta nueva modalidad logra apuntalar al sistema, su acción es contradictoria y de tipo transitorio, ya que no hace cambiar la vigencia de las leyes que rigen el funcionamiento de dicho sistema y, por lo tanto, no puede lograr el mantenimiento del sistema capitalista por tiempo indefinido. Esta conclusión significa que la influencia de los países en donde rige el capitalismo monopolista de Estado, particularmente de Estados Unidos, sobre los países ahora dependientes, como los de América Latina, está llamada a debilitarse y desaparecer en un futuro previsible, aunque transitoriamente en el futuro inmediato puede aún acentuarse. Se presentan así perspectivas favorables a los países dependientes en su lucha por romper los lazos de sujeción que ahora los oprimen y encauzar su desarrollo por vías de independencia y de justicia social.

III. El capitalismo de Estado

En el ámbito de los países del Tercer Mundo se está presentando un fenómeno que tiende a extenderse en los últimos años y que se deriva sin duda de las condiciones en que se está produciendo el desarrollo de estos países, sujeto inevitablemente a las influencias externas y a factores internos. Se trata de una creciente intervención del Estado en la actividad económica, tanto a través de medidas de regulación como de participación directa en los negocios como Estado-empresario. A primera vista parecería que se trata de una forma similar a la del capitalismo monopolista de Estado, pero no necesariamente es así, ya que en muchos casos existen algunos ingredientes importantes que lo hacen diferenciarse de éste.

La creciente participación del Estado en la actividad económica en los países dependientes está siendo motivada por algunos factores específicos, entre los que pueden destacarse los siguientes:

1. La necesidad que sienten los países dependientes de superar las condiciones de atraso socioeconómico, para lograr lo cual se requiere que aceleren su ritmo de desarrollo.

2. El convencimiento de que el sistema capitalista determina una división internacional del trabajo que permite a los países más desarrollados crecer más, pero que, al mismo tiempo, impide el desarrollo de los más atrasados.

3. La toma de conciencia de que el atraso se deriva fundamentalmente de la sujeción en que viven respecto a los grandes monopolios (que cuentan además con el apoyo de sus gobiernos) que controlan los recursos naturales, las principales actividades productivas y el comercio exterior.

4. La contradicción o conflicto de intereses que se genera entre la expansión y dominio de los grandes monopolios y la naciente burguesía nacional, porque la mayor fuerza económica y tecnológica de aquéllos obstaculiza o impide el desenvolvimiento del capitalismo nativo, que en general es débil y de poco empuje.

5. Las crecientes presiones de los sectores populares por mejorar sus condiciones de vida y por fortalecer la independencia económica nacional.

6. Las presiones de los capitalistas nacionales y extranjeros para que el Estado siga una política de apoyo a dichos intereses, en el sentido de asegurarles condiciones favorables para sus operaciones, utilidades atractivas por una parte y disminución de riesgos para sus inversiones por la otra.

Como puede verse, existen una diversidad de factores que han determinado la creciente intervención del Estado en la economía. Algunos de ellos tienen un marcado significado popular anticapitalista, de afirmación de la independencia, en tanto que otros apuntan en la otra dirección. Esto hace de la intervención del Estado un fenómeno contradictorio e inestable sujeto a las influencias del juego de fuerzas socioeconómicas no sólo del propio país, sino en gran medida de las condiciones del juego de fuerzas en escala mundial.

Formas de la intervención estatal

La política de intervención del Estado en los países del Tercer Mundo comprende una gran diversidad de formas y de instrumentos, que van desde las medidas de regulación económica hasta el manejo directo de empresas y de organismos gubernamentales. Entre las más importantes, conviene destacar las siguientes:

Regulación económica. El Estado ha ido ampliando notoriamente sus facultades y acción en la regulación de los negocios. Interviene en la regulación del crédito, de los precios, de los salarios, en el comercio exterior,

en la fijación de los tipos de cambio, en las condiciones de inversión privada, principalmente para fomentarla y canalizarla en ciertas direcciones, y en una serie de otros renglones importantes.

Gastos e inversión pública. El Estado se ha convertido, en muchos países del Tercer Mundo, en un importante factor económico directo mediante sus crecientes gastos en el manejo de la administración, y en un significativo inversionista. A través de sus grandes gastos influye de manera considerable en la ocupación de empleados y obreros, en la compra de equipo y material de oficina, materiales de construcción, vehículos, medicamentos, etc., con lo que contribuye a la expansión económica general. Por medio de sus grandes inversiones en obras de infraestructura contribuye de manera sustancial al desarrollo económico y a mejorar las condiciones de vida general del país. Por una parte, eleva el nivel de la inversión nacional, crea economías externas para los inversionistas privados y contribuye a la elevación de la productividad de las actividades productivas y, por la otra, contribuye a mejorar la educación, las condiciones sanitarias y de habitación en el país.

Manejo de negocios. En muchos países dependientes el Estado ha ido ampliando su participación en el manejo de empresas y organismos descentralizados que tienen funciones económicas importantes. Este rasgo es quizá el que tiene un carácter cualitativo más importante en las nuevas funciones gubernamentales en este tipo de países. El Estado participa directamente en empresas de muy diversa índole: bancarias, financieras y de seguros; de transporte y comunicaciones; de generación de energía eléctrica; mineras; comerciales, tanto de comercio interior como exterior; industriales, de tipo pesado y ligero; agrícolas, forestales y de pesca, y de otros ramos más como loterías, rastros, impresión, etcétera.

Orientación de la intervención estatal

La intervención del Estado en la vida económica se ha convertido en un hecho, en una realidad, en los países del Tercer Mundo. Ya no se discute si debe intervenir: la cuestión que se plantea más bien es dónde, cuándo y con qué orientación debe intervenir. Es aquí en donde reside el aspecto fundamental de la intervención del Estado y del carácter de ese Estado. Por ello es en esos aspectos básicos en donde las distintas fuerzas sociales entran en conflicto. Unas presionan para que el Estado oriente su acción en el sentido de mantener el statu quo, el régimen capitalista de lucro y explotación humana, porque ello favorece a sus intereses; otras presionan en el sentido contrario, luchan porque la intervención del Es-

tado se realice de manera que propicie y acelere cambios estructurales que permitan un desarrollo acelerado en beneficio de las mayorías y que consolide la independencia nacional. Dentro de estas presiones de intereses encontrados se desenvuelve la acción del Estado y es lo que le da el carácter inestable y contradictorio y lo hace ser un fenómeno que puede ser reversible.

Los sectores que defienden el statu quo (monopolios extranjeros que operan en el país dependiente, la clase capitalista de los países metropolitanos como un todo y las oligarquías nativas, generalmente aliadas en una y otra forma a esos intereses) pretenden convertir al Estado en un agente a su servicio y tratan de imprimirle a sus actividades una orientación favorable a sus intereses. Estos sectores tratan de impedir la intervención del Estado en todo aquello que puede perjudicarlos, pero no sólo aceptan sino que alientan dicha intervención en lo que los beneficia. En este sentido, son partidarios entusiastas de las inversiones gubernamentales en obras de infraestructura, de las que sacarán grandes beneficios sin costo alguno, ya que las inversiones se realizan con fondos públicos; favorecen las medidas gubernamentales dirigidas a estimular la inversión privada nacional y extranjera mediante exenciones fiscales, política de protección arancelaria, facilidades crediticias, fijación de precios elevados, control de salarios a niveles convenientes, etc. También son partidarios entusiastas de la política de endeudamiento interior y exterior, porque de esa manera el gobierno no se ve compelido a obtener mayores recursos por la vía fiscal y porque, además, el importe de los créditos se utiliza principalmente en obras de infraestructura que les benefician de diversas maneras. Y llegan a favorecer, o al menos a aceptar, hasta la participación del Estado en el manejo de empresas, siempre que se dediquen a actividades que por alguna razón no son atractivas para ellos (porque no sean redituables), que no les hagan competencia o que se trate de empresas que el propio sector privado transfiere al Estado por encontrarse en condiciones de quiebra.

Finalmente, estos sectores también presionan para que les beneficie la política que el Estado aplique en el manejo de organismos descentralizados y de empresas estatales de gran capital. En este sentido luchan por precios bajos de los combustibles y electricidad, o del transporte ferroviario, cuando estas actividades están bajo el control estatal; presionan para que las instituciones crediticias del Estado no les hagan competencia, orientándolas a la atención de la clientela que no les interesa, y tratan de impedir que el Estado maneje bancos de depósito para controlar ellos los ahorros del público; pugnan porque el Estado no realice las obras

que ejecuta por propia administración, sino en forma de contratos con empresas privadas de los que derivarán grandes utilidades; son opositores de las nacionalizaciones en general, y, finalmente, luchan contra toda forma efectiva de participación de los trabajadores en el manejo de empresas —y cuando ello es inevitable, tratan por todos los medios a su alcance de hecerlas fracasar.

Frente a la política que alientan los sectores del gran capital, los trabajadores del campo y de la ciudad, los sectores progresistas de intelectuales y profesionistas, de jóvenes, de la pequeña burguesía y hasta algunos sectores nacionalistas de la burguesía nacional, luchan porque el Estado amplíe su intervención a todo aquello que el interés nacional exija, nacionalice renglones básicos de la economía, especialmente si se encuentran controlados por capital extranjero, y porque la orientación de la intervención del Estado, tanto de regulación como a través de su gasto y del manejo de empresas y organismos descentralizados, contribuya con la mayor eficiencia posible a la aceleración económica del país, al mejoramiento de los niveles de vida de las mayorías, al fortalecimiento de la independencia nacional y a la reducción del poder económico de los grupos oligárquicos.

En la intensidad de la lucha de estos intereses encontrados y en los resultados que se obtienen en la orientación de la acción del Estado influye de manera determinante la situación del juego de fuerzas internacionales, las condiciones específicas en que se encuentren los países capitalistas y socialistas y la intensidad de la lucha entre ellos, aunque la acción conjunta de los países del Tercer Mundo también ejerce su acción. Así, cuando se debilita la fuerza dominante del capitalismo, especialmente del país metropolitano al que se encuentre atado un determinado país dependiente, las fuerzas progresistas pueden lograr avances considerables en el camino de convertir al Estado en un factor de desarrollo independiente; pero cuando ese país metropolitano se fortalece, como sucedió con Estados Unidos en los años posteriores a la segunda guerra mundial, la influencia del gran capital aumenta en los países dependientes de esa metrópoli, lo que robustece a los monopolios extranjeros y nacionales, propicia el crecimiento esencialmente capitalista y aumenta la dependencia exterior.

De la misma manera, los avances de los países socialistas, su mayor capacidad para proporcionarles créditos y ayuda técnica, actúa como una contrafuerza al dominio imperialista y permite un margen de maniobra más o menos grande a los países dependientes para seguir un camino propio de desarrollo económico y social, y reducir sus ataduras comer-

ciales, financieras y tecnológicas respecto a los países metropolitanos.

Finalmente, la acción conjunta de los países dependientes en su lucha frente a los países metropolitanos por un trato más justo en el intercambio comercial, en el otorgamiento de créditos y en la disponibilidad de adelantos técnicos, contribuye en alguna medida a fomentar su desarrollo y a fortalecer su independencia económica.

Es así como los países dependientes se encuentran sometidos a un juego de fuerzas que influye en su desenvolvimiento, determinando un movimiento de flujo y reflujo, en un proceso que no es todavía irreversible, hacia el capitalismo de Estado, nacionalista y progresista, o hacia un capitalismo monopolista de Estado de tipo subordinado. En algunos casos se han producido retrocesos notorios en la formación de un capitalismo de Estado de tendencia democrática y nacionalista como en Indonesia, Brasil, Argentina y México, después de que en esos países se había logrado avanzar considerablemente en la formación de un capitalismo de Estado progresista. En otros, en cambio, se han registrado transformaciones muy importantes de una intervención estatal que favorecía al gran capital, extranjero y nacional, a un capitalismo de Estado que se encauza claramente en el sentido nacionalista y popular, como son los casos de algunos países árabes, de la India, de Perú y Chile.

IV. Perspectivas

Dentro del marco general en que se desenvuelven los países del Tercer Mundo, ¿cuáles son las perspectivas que tienen para progresar por un camino independiente?, ¿el capitalismo de Estado tiene perspectivas de desarrollarse como la forma de organización de la economía en estos países que los conduzca a lograr esas metas o al menos a avanzar hacia ellas?

A la luz del materialismo histórico, que encuentra una comprobación incuestionable en lo que sucede en la realidad, tendremos que ser optimistas: los países ahora dependientes y atrasados irán avanzando hacia su liberación del dominio extranjero y hacia una organización socioeconómica que elimine la explotación humana y que asegure el progreso general de los pueblos. El camino no será fácil, estará lleno de contradicciones, de conflictos de mayor o menor intensidad, de avances y retrocesos quizá, pero indefectiblemente los pueblos lograrán sus metas.

No solamente son favorables las perspectivas a largo plazo, sino que en un futuro previsible hay razones para ser optimista. Entre estas razones tienen un peso importante las siguientes:

El progresivo debilitamiento del imperialismo, que se manifiesta en una serie de desajustes estructurales cada vez más agudos, tales como las fluctuaciones cíclicas, el rápido crecimiento de actividades que no son socialmente necesarias, la militarización de la economía, los desequilibrios y conflictos interimperialistas y entre los países metropolitanos y los países dependientes.

El fortalecimiento del socialismo, que se va extendiendo a un número mayor de países que se desarrollan a ritmo acelerado y que van aumentando su influencia en el Tercer Mundo así como en los países metropolitanos mismos.

La intensificación de la lucha de los pueblos subdesarrollados por eliminar la sujeción en que han vivido respecto a los países imperialistas.

La lucha social dentro de los propios países capitalistas desarrollados, que se ha ido intensificando en los últimos años y que está minando el dominio del gran capital en esos países y debilitando su acción en el exterior.

La conjugación de todos estos factores tendrá indudablemente (está teniendo ya) una influencia que favorecerá enormemente la liberación de los países dependientes, al debilitar las ataduras externas y fortalecer las corrientes progresistas internas.

V. Conclusiones

De lo hasta aquí expuesto podemos derivar algunas conclusiones tentativas, como las siguientes:

1. La creciente intervención del Estado en la vida económica es un fenómeno histórico que corresponde a una etapa de debilitamiento del sistema capitalista, tanto en el ámbito de los grandes países capitalistas dominados por los monopolios como en los países subdesarrollados que se encuentran subordinados a aquéllos.

2. En las naciones de capitalismo más desarrollado la creciente intervención estatal en la economía se ha orientado hacia el fortalecimiento de los monopolios, dentro y fuera del país respectivo, lo que ha dado por resultado la fusión de éstos y del Estado, modalidad que recibe el nombre de capitalismo monopolista de Estado.

3. En los países subdesarrollados que han alcanzado cierto grado de desarrollo capitalista, de tipo subordinado, como es el caso de los países de la América Latina, la mayor intervención estatal en la economía es resultado del debilitamiento del capitalismo mundial, por una parte, y

de la necesidad de acelerar el desarrollo nacional por vías de independencia, por la otra. Aunque la intervención estatal en este caso puede tener ciertas manifestaciones socializantes, en lo esencial no es de tipo socialista, ya que se realiza dentro de un marco fundamentalmente capitalista: el sector privado tiene preponderancia y los mecanismos del mercado desempeñan el papel determinante.

4. El capitalismo de Estado así concebido —no monopolista— viene a representar una de las modalidades más importantes que adopta la lucha de los países subdesarrollados de capitalismo subordinado para acelerar su desarrollo por caminos de independencia económica y para beneficio creciente de las mayorías.

5. El capitalismo de Estado, sin embargo, no es una forma de organización firme y estable, porque está sujeta al juego de fuerzas internacionales y a los cambios operados en la relación de fuerzas de los sectores antagónicos en el ámbito nacional. Puede consolidarse y avanzar, pero también puede retroceder hasta convertirse en un capitalismo monopolista de Estado, de tipo subordinado.

6. Las condiciones cada vez más favorables del juego de fuerzas internacionales y el creciente empuje de los sectores progresistas dentro de los países subdesarrollados de capitalismo subordinado permiten esperar la ampliación y fortalecimiento del capitalismo de Estado en estos países como una de las formas, determinada históricamente, que presenta importantes perspectivas para el desarrollo acelerado e independiente de estos países.

7. Finalmente, el capitalismo de Estado no debe considerarse como la forma obligada para que todos los países subdesarrollados aceleren su desarrollo independiente. Lo que pretendemos establecer es que el capitalismo de Estado es una forma, determinada históricamente, en aquellos países subdesarrollados que ya pueden considerarse como países capitalistas, pero que se encuentran subordinados a las metrópolis imperialistas y que en dichos países el capitalismo de Estado representa un avance en su transformación hacia países independientes y de mayor desarrollo. Esto no pretendemos extenderlo a los países que se encuentran en un estadio menos evolucionado de transformación socioeconómica; es muy probable que estos últimos países no tengan que pasar por la etapa de capitalismo de Estado, sino que logren avances más rápidos hacia el socialismo si las condiciones les son más favorables. Los casos de la democracia popular de Argelia y Cuba, entre otros, demuestran que eso es posible. En el futuro estos casos pueden multiplicarse, especialmente en África y Asia.

Relaciones económicas México-Estados Unidos

Mercado Común de América del Norte *

Cada vez con mayor insistencia se está planteando en diversos círculos de Estados Unidos, tanto en las esferas políticas como del mundo de los negocios, la conveniencia de integrar un mercado común de América del Norte, que comprendería a Estados Unidos, a Canadá y a México. Tanto es así, que la influyente revista norteamericana *Fortune* dedicó un extenso artículo al tema en su edición del 10 de septiembre de 1979, en el que hace un cuidadoso análisis sobre las ventajas, desventajas y viabilidad del proyecto de integración.

En México, la idea de formar un mercado común con Estados Unidos y Canadá ha tenido poca divulgación y menos aún ha sido objeto de análisis, lo que podría significar que no se la toma en serio y que se la rechaza, por principio, por lo que no valdría la pena considerarla. En mi opinión no se justifica esa actitud de subestimación de un asunto que puede acarrear muy serias consecuencias para el país en el caso de que sus poderosos promotores intensificaran su presión en esa dirección, ya que entre ellos se encuentran personajes políticos de gran relevancia como John Connally y Jerry Brown, aspirantes a la presidencia de Estados Unidos, así como magnates de corporaciones multinacionales, como el presidente de la Dow Chemical.

La formación de un mercado común con Estados Unidos (y Canadá) considero que significaría la pérdida total de nuestra independencia, ya muy comprometida actualmente, lo que sería totalmente inaceptable por más que se realizara con el señuelo de una serie de supuestas “ventajas”

* *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Órgano oficial del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, vol. X, núm. 40, noviembre de 1979-enero de 1980, pp. 19-25.

económicas según lo proclaman quienes están patrocinando esa idea. Es por ello que considero que lejos de adoptar la actitud del avestruz debemos someter ese proyecto a un severo análisis crítico, para formar conciencia en la opinión pública y alertarla sobre los serios peligros que entraña. Ése es el propósito de las siguientes reflexiones, que aunque no significan un estudio exhaustivo del problema intentan plantear algunos de los aspectos de mayor relevancia sobre el contenido del proyecto del mercado común y sobre los objetivos que persigue, así como las posibles consecuencias que podría acarrear para nuestro país.

1. Contenido del proyecto

La formación del mercado común de América del Norte consistiría en la integración de las economías de los tres países, de tal manera que hubiera libertad de flujos comerciales, de capital y de trabajadores. Ello significaría la supresión de los aranceles y medidas restrictivas para el movimiento de mercancías, así como de los obstáculos que ahora existen para las inversiones de capital y para los movimientos de mano de obra. A más largo plazo, la integración económica conduciría a la integración política, es decir a la formación de los Estados Unidos de América del Norte.

2. Objetivos del proyecto

La finalidad declarada que persiguen los promotores estadounidenses del mercado común de América del Norte consiste en lograr la autosuficiencia de energéticos del conjunto de los tres países (con las producciones de petróleo, gas y carbón), para eliminar la gran dependencia que actualmente tiene Estados Unidos de los abastecimientos de hidrocarburos procedentes de los países de la OPEP. Los ricos yacimientos de hidrocarburos de México y los también importantes de Canadá estarían así asegurados para cubrir las necesidades de Estados Unidos.

El proyecto tiene también otros objetivos económicos no menos importantes para las grandes empresas estadounidenses: ampliar su mercado cautivo a unos 90 millones adicionales de consumidores, abrir nuevas oportunidades de inversión para sus capitales y disponer de una mano de obra barata más abundante (en el caso de México) para obtener mayores utilidades.

Aunque los promotores del proyecto del mercado común no lo declaran, existen también objetivos no económicos que tienen gran alcance. El más importante de ellos, nos parece, es el intento expansionista de incorporar a México y a Canadá a Estados Unidos en forma abierta, aunque no por medio de la conquista armada, sino mediante el expediente menos violento de la integración económica y política “voluntarias”.

Con la integración de México al mercado común los círculos poderosos de Estados Unidos lograrían, además, debilitar a la OPEP y al bloque que han ido estructurando los países del Tercer Mundo, que amenaza con convertirse en una poderosa fuerza frente a la dominación de Estados Unidos y otras naciones capitalistas.

3. Integración de desiguales = dependencia

Las economías de Canadá y México son tan pequeñas con relación a la de Estados Unidos, que la integración de los tres países significaría la dependencia total respecto al poderoso, y de ninguna manera una asociación entre iguales. No sería el caso del Mercado Común Europeo, en el cual los participantes se encuentran en una situación de mucho mayor igualdad, por más que la República Federal Alemana les lleve alguna ventaja en magnitud económica y en grado de desarrollo.

Si tomamos las cifras del producto nacional bruto de los tres países encontramos que, mientras que el de Estados Unidos es de 2.107 billones de dólares, el de Canadá es de 203 400 millones (menos de la décima parte del de Estados Unidos), y el de México llega apenas a los 91 400 millones de dólares, es decir, sólo más del 4 por ciento.

Los niveles de ingreso por habitante también son muy dispares, sobre todo en el caso de México, pues mientras que el de Estados Unidos es de 8 640 dólares y el de Canadá (su población es apenas de 23 millones de habitantes) es de 8 450 dólares, el de México es apenas de 1 374 dólares.

4. Un paso más en la dependencia

La idea de la integración de los tres países de América del Norte tiene como base seguramente el hecho de que sería un paso lógico en la tendencia hacia la dependencia de Canadá y de México respecto a Estados Unidos, ya que ambos países han llegado a un alto grado de subordinación de sus economías con relación a la de la Unión Americana.

En el caso de Canadá tenemos la siguiente situación. Su comercio exterior se realiza preponderantemente con Estados Unidos, al que vende 33 400 millones de dólares y del que compra 28 400 millones de dólares de mercancías. Las empresas transnacionales estadounidenses controlan el 43 % de la producción manufacturera y el 58 % de la de petróleo y gas. De las 100 mayores empresas de Canadá 45 son filiales de empresas de Estados Unidos. Canadá ocupa el primer lugar en el comercio exterior de éste y, a su vez, en las transacciones internacionales de Canadá, Estados Unidos tiene preeminencia.

La integración de la economía de Canadá con la de Estados Unidos ha sido propiciada por “convenios bilaterales sobre aranceles” y por “convenios sectoriales de libre comercio”. De acuerdo con el más reciente convenio sobre aranceles el 80 % de las exportaciones de Canadá a Estados Unidos estarán libres de aranceles, y un 15 % adicional pagará una tarifa máxima del 5 %; a su vez, las mercancías estadounidenses entrarán a Canadá exentas del pago de aranceles por un monto del 65 % del total, y el resto estará sujeto al pago de una tarifa promedio del 8.5 %. (Datos de *Fortune*, 10 de septiembre de 1979.)

En cuanto a los convenios sectoriales de libre comercio, se encuentran en vigor dos: el de automóviles y el de producción de defensa. El relativo a automóviles ha integrado sólidamente la industria de automóviles de Canadá (controlada por las compañías automotrices estadounidenses) a la de Estados Unidos, convirtiéndola en una verdadera prolongación de ésta en territorio de Canadá. El otro arreglo ha contribuido a integrar la industria de armamentos de los dos países.

De realizarse el proyecto de Mercado Común de América del Norte en estas condiciones, en el caso de Canadá significaría un pequeño paso adelante en la subordinación total de la economía de ese país a la de Estados Unidos. Sin embargo, existen resistencias a esa integración de parte de sectores nacionalistas, tanto de empresarios que sienten que resultarían afectados con la integración, ya que correrían el riesgo de ser desplazados o al menos de quedar más supeditados a los grandes monopolios estadounidenses, y también hay resistencias de otros sectores de la población que defienden su derecho a la autodeterminación.

5. El caso de México

La economía de México se encuentra también en una situación de gran dependencia respecto a la de Estados Unidos, aunque quizás no tan su-

bordinada como la de Canadá. Veamos cuál es la situación en relación con algunos de los renglones más importantes.

Comercio exterior. Tomando los datos del Banco de México, en el periodo de enero a junio de 1979 el 67 % de nuestras exportaciones tuvieron como destino Estados Unidos, y el 61 % de nuestras importaciones procedieron de ese mismo país. En el caso de las exportaciones, el 80 % de nuestras ventas de petróleo se hicieron a Estados Unidos, a las que se sumará el 100 % de nuestras ventas de gas, y una alta proporción de las exportaciones de productos agropecuarios y mineros se destinan también a Estados Unidos.

Por el lado de las importaciones dependemos fuertemente de Estados Unidos en los abastecimientos de maquinaria y equipo, a tal grado, que nuestra planta productiva está subordinada a los suministros de esos bienes de capital procedentes de dicho país, ya que la producción nacional en ese renglón es notoriamente insuficiente. Aunque en menor escala, pero todavía en medida importante, dependemos de los abastecimientos de alimentos procedentes de Estados Unidos, así como en los suministros de materias primas para nuestra producción industrial.

Inversiones directas. Las empresas transnacionales estadounidenses tienen invertidos en México más de 6 000 millones de pesos (valor en libros), con lo que tienen una posición destacada en renglones importantes de nuestra economía, sobre todo en la industria, en el comercio y en servicios técnicos y turísticos. Es notoria la inversión en la industria automotriz, en la de productos químicos, de medicamentos, en la industria de alimentos, en la producción de maquinaria y equipo eléctrico y no eléctrico, en grandes cadenas de hoteles y de comercio. Además, dichas empresas tienen una posición dominante a través de contratos de tecnología, de servicios técnicos y de patentes y marcas.

Turismo. Las actividades turísticas, que en 1978 proporcionaron 1 121 millones de dólares y significaron erogaciones de 519 millones de dólares, se realizan en una elevada proporción con Estados Unidos. Una buena parte de los ingresos de divisas derivados del turismo están controlados por las grandes cadenas hoteleras estadounidenses, por las compañías de aviación y por diversas empresas que proporcionan servicios diversos. Por el lado del gasto, también una alta proporción se destina al turismo mexicano en Estados Unidos.

Deuda exterior. Las obligaciones a largo plazo (de un año o más de plazo), que ya sobrepasan los 30 000 millones de dólares, en una elevada cuantía es una deuda con Estados Unidos, sea con el Eximbank y el Departamento del Tesoro, con bancos y compañías de seguros de ese país, o con los organismos internacionales en donde su influencia es determinante, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Interamericano de Desarrollo.

Fuerza de trabajo. Las notorias diferencias en los niveles de desarrollo entre México y Estados Unidos, así como la incapacidad de la economía mexicana de proporcionar empleo a la población trabajadora ha determinado que millares de mexicanos emigren de manera permanente o temporal a ese país en busca de trabajo. Se estima que en Estados Unidos laboran unos 4 millones de mexicanos ilegales, a los que se suman algunos cientos de millares que emigran temporalmente con sus “papeles en regla”, que van en busca de trabajo. De esta manera, también en relación con la mano de obra existe una dependencia de México respecto a Estados Unidos.

Los datos presentados evidencian el alto grado de dependencia de la economía mexicana respecto a la estadounidense. Esa situación, sin duda, es la que ha conducido a los promotores del proyecto del Mercado Común en América del Norte a plantear la integración abierta, oficial, de la economía mexicana con la de Estados Unidos (y Canadá). Se trataría, en el pensamiento de esos promotores, de oficializar una situación que de hecho ya existe.

6. Consecuencias de la integración

Las consecuencias que tendría la integración de México con Estados Unidos (y Canadá) podemos dividirlas en las de tipo económico y en las de carácter político.

Económicas. Dados los desniveles que existen en el grado de desarrollo de México y Estados Unidos y en las magnitudes de las economías de los dos países, y dado el grado de subordinación que tiene nuestra economía respecto a la de Estados Unidos, la integración significaría la intensificación de la dependencia, la aceleración del proceso de concentración de la riqueza y del ingreso, y el desplazamiento de pequeños y medianos empresarios mexicanos que no estarían en condiciones de competir con los grandes monopolios extranjeros y nacionales.

Al eliminarse las barreras arancelarias y las restricciones para la inversión de capitales extranjeros, las grandes empresas estadounidenses se volcarían (aún más) hacia México, aumentando su control de las actividades más importantes. En el proceso absorberían numerosas empresas mexicanas y contribuirían a proletarizar a los empresarios pequeños y medianos. Sólo podrían subsistir y, en verdad, también crecer y desarrollarse, los grandes empresarios mexicanos, sobre todo en asociación con las empresas transnacionales. El capital estadounidense se fortalecería en México a costa de los empresarios mexicanos y también de los capitalistas de otros países, ya que el país se convertiría en un “mercado cautivo” para los capitalistas estadounidenses.

Políticas. Con el fortalecimiento de las reglas del juego capitalistas, que sería una de las consecuencias de la integración, el Estado mexicano quedaría supeditado a esas reglas, lo que significaría que su papel de dirigente de la economía quedaría grandemente limitado a las políticas del gobierno estadounidense, que por ser el más fuerte dictaría las normas a seguir. Esto significaría que la libre empresa, el consumismo y el *american way of life* constituirían las bases en que se sustentaría la vida general del país.

Pero la consecuencia más importante, y desde luego inaceptable, sería la autodeterminación del país, su soberanía, quedarían anuladas y nos convertiríamos en un apéndice totalmente subordinado respecto de Estados Unidos.

Se trata, por lo tanto, de un proyecto que atenta contra la integridad nacional, contra su economía, contra su pueblo. Es esto lo que debemos tener en cuenta en primerísimo lugar y sobre lo que debemos hacer conciencia para que la opinión pública rechace con toda firmeza el proyecto de formar el Mercado Común de América del Norte y para que redoble sus esfuerzos por consolidar la independencia económica y política del país, pues éste es el único camino para preservar nuestra libertad y soberanía.

La política económica de Reagan

Reflexiones sobre la reaganomía y el Tercer Mundo *

I. Caracterización de la reaganomía

La elección de Ronald Reagan para ocupar la presidencia de Estados Unidos significó un paso del capitalismo financiero, representado por los sectores más conservadores e imperialistas de dicho país, para rescatar, ampliar y profundizar su hegemonía en escala nacional y mundial.

Dinamizar la economía, fortalecer la presencia y dominio económico en escala internacional y lograr la supremacía militar en el mundo, se planteaban como imperativos al capital financiero de Estados Unidos. Ronald Reagan, de larga trayectoria conservadora e imperialista, dio expresión concreta de estos objetivos en el programa que lo llevó a la presidencia, programa que es conocido como “Reaganomics”, palabra que significa “economía de Reagan”, aunque dicho programa contiene no sólo aspectos económicos, sino políticos y militares.

¿En qué consiste concretamente la “reaganomía”?

Primero, *las bases teóricas*. La reaganomía se sustenta en la corriente conceptual conocida como “economía del lado de la oferta” (*supply-side economics*), que en oposición al keynesianismo que pone el mayor interés en la demanda agregada, coloca en el centro a la oferta. Se trata de una corriente de pensamiento que hasta ahora no ha logrado elaborar una doctrina congruente e integrada, limitándose a ciertos planteamientos que tienen como eje la idea de que el libre juego de las fuerzas del mercado lograrán la asignación óptima de los recursos, propiciarán la inicia-

tiva individual al máximo, y asegurarán un alto nivel de actividad económica y del empleo. Concomitantemente y ligada a la idea anterior, esta corriente pugna por reducir la intervención del Estado en el proceso económico, tanto en lo que se refiere a su intervención directa en calidad de empresario como en la indirecta, que adopta diversas formas administrativas y de regulación.

Segundo, el *diagnóstico*. Sobre las bases teóricas señaladas, la reaganomía hizo el diagnóstico de la economía estadounidense para 1980, cuyos aspectos esenciales son los siguientes:

1. El proceso recesivo de la economía tiene como origen principal las exageradas dimensiones que ha alcanzado el gobierno (*big government*), que lo ha llevado a incurrir en elevados déficit presupuestales con consecuencias negativas para el desarrollo y que ha significado una exagerada intervención en los negocios, con lo que ha obstaculizado la libre expresión de la iniciativa individual frenando la inversión, el ahorro y la productividad.

2. El problema más importante y de urgente resolución es el de reducir la inflación, que ha alcanzado niveles inaceptables (de dos dígitos, 12.4 %, en 1980), porque está ocasionando serios trastornos a la economía, en lo interno, y en las relaciones económicas con el exterior, al desalentar el ahorro y las inversiones y reducir la capacidad competitiva, entre otros efectos.

3. Las dificultades económicas han tendido a debilitar la presencia económica y militar estadounidense en el mundo, poniendo en entredicho el liderazgo de Estados Unidos en el mundo occidental y su capacidad de respuesta al avance del comunismo en escala mundial.

Tercero, *la política de la reaganomía*. La política bosquejada por la reaganomía para hacer frente a los problemas expresados en su diagnóstico constituye un “paquete” que contiene ingredientes económicos, administrativos y militares, que destaca los siguientes elementos:

1. Aumentar sustancialmente los gastos militares, con el doble propósito de lograr la supremacía mundial y estimular la actividad económica.

2. Reducir las dimensiones del gobierno federal y la escala y carácter de su intervención en la economía. Los medios contemplados para lograr estos objetivos incluyeron reajustes en el empleo burocrático, supresión de dependencias juzgadas innecesarias y mejoramiento de la eficiencia, así como una amplia gama de políticas de reducción o supresión de controles y reglamentaciones a los negocios privados.

3. Reducción de impuestos sobre la renta hasta por un 30 % en el periodo de tres años. Se trató de reducir la carga impositiva para liberar

* *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Órgano oficial del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, vol. XV, núm. 58, mayo-julio de 1984, pp. 11-18.

capacidad de compra, estimular la demanda, el ahorro y aumentar los fondos disponibles para inversiones.

4. Contraer el ritmo de crecimiento de los gastos gubernamentales, especialmente en los llamados gastos sociales, fijándose la meta de equilibrar el presupuesto y lograr un superávit de 500 millones de dólares para 1984, frente a un déficit de 59 600 millones en 1980. Lograr el equilibrio presupuestal fue una de las promesas más enfáticas de la campaña presidencial de Ronald Reagan.

5. Aplicación de una política monetaria y crediticia de tipo restrictivo para lograr un crecimiento moderado y relativamente constante de la circulación monetaria, acompañada de ajustes a las tasas de interés nominales en función del grado de inflación. Como puede apreciarse, el paquete de política de la reaganomía se integró con medidas de efectos contradictorios. Por una parte, la reducción del ritmo de aumento del gasto presupuestal y la política monetaria restrictiva tenderían a tener efectos antinflacionarios; por la otra, el aumento sustancial de los gastos militares y la reducción de los impuestos tenderían a estimular la inflación.

La carta de la reaganomía consistía en lograr la recuperación económica a corto plazo para apoyar los programas militares (su objetivo básico), sin que ello impidiera la reducción de la inflación, de las tasas de interés y del desempleo. Se argumentó que la propia recuperación económica ayudaría a reducir el déficit presupuestal (por la vía del aumento de los ingresos del gobierno) y permitiría también abatir la tasa de desempleo.

En síntesis, podemos afirmar que la reaganomía es una política de militarización de la economía basada en el fortalecimiento del sector privado, especialmente del capital financiero y de reducción del papel del gobierno en la economía y en la vida general de Estados Unidos.

II. Resultados de la reaganomía

A punto de cumplirse los cuatro años de la administración Reagan, los resultados que ha logrado la reaganomía son contradictorios: por una parte se ha iniciado la recuperación cíclica de la economía estadounidense y, por la otra, han persistido y aun empeorado algunos de sus problemas. Veamos varios de los aspectos relevantes con el auxilio de cifras oficiales y de otras fuentes.

Recuperación económica

El ritmo de crecimiento del producto nacional bruto, que en 1980 había sido negativo, ya que registró un descenso del 0.2% respecto a 1979, logró un incremento del 2.0% en 1981, primer año de la administración Reagan. Esa pequeña recuperación, sin embargo, fue pasajera, ya que en 1982 se registró un descenso del 1.7%, que prácticamente anuló el aumento de 1981.

A finales de 1982 la economía inició un proceso de recuperación que se aceleró en 1983, alcanzándose en este año un aumento del 6.1%. La recuperación ha continuado en 1984, alcanzándose tasas de crecimiento del 9.7% en el primer trimestre y del 5.7% en el segundo. Se estima que la tasa anual para 1984 se situará entre el 5 y el 6 por ciento.

Inflación

En el combate a la inflación la reaganomía ha logrado resultados significativos. Del 12.4% en 1980, la tasa de inflación (medida por el índice de precios al consumidor) descendió al 8.9% en 1981, al 3.9% en 1982 y al 3.8% en 1983. Los factores que se considera que han influido en la reducción de la inflación son: la recesión, la política monetaria y crediticia restrictiva, la abundante oferta de productos alimenticios, la reducción de la demanda por efecto del desempleo y, finalmente, la contracción de los gastos sociales del gobierno. Es significativo que la mayor reducción en la tasa inflacionaria se registró en 1982, año en que el PNB descendió en 1.7% y en que la tasa de desempleo alcanzó su más alto nivel, el 10.6% a partir de septiembre de ese año, tasa que se mantuvo hasta abril de 1983. En 1984 se ha mantenido a bajos niveles, y la administración Reagan lo considera uno de sus mayores éxitos.

Desempleo

Al iniciarse la reaganomía la tasa de desempleo alcanzaba el 7% de la fuerza de trabajo. Durante los dos primeros años aumentó hasta alcanzar el 10.6% en septiembre de 1982, nivel que se mantuvo hasta abril de 1983. Con la recuperación de la economía la tasa de desempleo ha tendido a descender, aunque de manera lenta, ya que en 1983 alcanzó un promedio de 9.5%, para diciembre de 1983 se situó en 8.1%, y para mayo de 1984 alcanzó el nivel del 7%, igual a la registrada en 1980, último año de la administración Carter. En este aspecto la reaganomía no ha logrado ningún avance.

Comercio exterior

Durante la vigencia de la reaganomía se ha ampliado grandemente el déficit comercial de Estados Unidos. De 25 500 millones de dólares en 1980 fue aumentando persistentemente hasta alcanzar los 65 mil millones de dólares en 1983, cifra que es más del doble de la primera. En 1984, con base en los resultados de los cinco primeros meses, se estima que el déficit comercial rebasará ampliamente los 100 mil millones de dólares, o sea, más de cuatro veces el correspondiente a 1980. Entre las principales causas del crecimiento se encuentran las siguientes: el fortalecimiento del dólar, que ha desalentado las exportaciones y ha estimulado las importaciones; la declinación en la capacidad competitiva estadounidense, acentuada por la propia elevación de la cotización del dólar; el crecimiento de los déficit presupuestales que han contribuido al aumento de las tasas de interés, lo que a su vez ha determinado un fuerte flujo de capitales hacia Estados Unidos, con el consiguiente efecto en el fortalecimiento del dólar.

La reaganomía, por lo tanto, ha contribuido al agravamiento del déficit comercial, que eventualmente puede constituirse en un problema serio para la balanza de pagos de Estados Unidos.

Déficit presupuestal

Al lado de los puntos negativos de la reaganomía en relación con el desempleo y el déficit comercial, y de manera más ostensible aún, se ubica el rotundo fracaso en lograr el equilibrio presupuestal. Después de un ligero descenso de 1 700 millones de dólares en 1981, el déficit se disparó a 110 600 millones en 1982 y a 195 400 millones en el año fiscal de 1983. Para 1984 la propia administración Reagan estima un déficit de 184 000 millones de dólares, es decir, un poco menor al de 1983. De esta suerte, la reaganomía lejos de lograr el equilibrio presupuestal que fue una de sus promesas más enfáticas en la campaña presidencial lo ha más que triplicado. En los tres años completos, el déficit acumulado alcanza los 364 000 millones de dólares.

Con los aumentos de los déficit presupuestales la deuda pública federal se ha elevado de 914 300 millones de dólares en 1980 a 1 381 900 millones en 1983, estimándose que en 1984 alcanzará 1 591 600 millones. Con el crecimiento de la deuda pública federal han aumentado sustancialmente los pagos de intereses: de 52 511 millones de dólares en 1980 se han elevado a 89 774 millones en 1983, estimándose para 1984 una suma de 108 239 millones de dólares.

La principal causa del crecimiento de los déficit presupuestales radica, aparte de la recesión de 1980-1982, en el fuerte aumento de los gastos de defensa que, como se sabe, constituye uno de los objetivos fundamentales de la reaganomía. En efecto, de 133 995 millones de dólares en 1980 fueron aumentando año con año, tanto en precios corrientes como en términos reales, para situarse en 209 901 millones de dólares corrientes. Para 1984 se estima una erogación por este concepto de 237 546 millones de dólares y para 1985 de 272 040 millones. Los gastos de defensa representaron el 26.4% del presupuesto federal total, estimándose que en 1985 subirá al 29 por ciento.

Tasa de interés

Otro aspecto importante que debemos considerar en el balance general sobre la reaganomía se refiere al comportamiento de las tasas de interés. Tomando como base la *tasa preferencial (primerate)*, que es la que aplican los bancos a sus mejores clientes, encontramos que durante los tres años completos de la administración Reagan y hasta principios de 1984 se produjo un descenso importante en la tasa nominal, con excepción del año de 1981 en que registraron el más alto nivel en Estados Unidos.

La tasa nominal promedio en 1980 fue del 15.27%, aunque en diciembre de ese año se alcanzó el nivel récord de 21.50%. Durante 1981 la tasa promedio anual fue de 18.87%, la más alta registrada hasta ahora, un promedio anual superior en más de 3 puntos porcentuales a la correspondiente a 1980. En 1982 la tasa preferencial promedio anual descendió a 14.86% y en 1983 bajó aún más, situándose en 10.79%. Durante el presente año, sin embargo, la tasa preferencial ha reiniciado un proceso ascendente que la ha hecho subir al 13.0% en fechas recientes, lo que equivale a una elevación de dos puntos porcentuales en menos de seis meses.

Las previsiones de la mayoría de los expertos indican que la tendencia alcista de la *tasa preferencial* continuará en los próximos meses, estimándose que para finales de 1984 puede alcanzar el 15 o 16%, esto es, un nivel semejante al promedio de 1980. Las previsiones se basan en varios factores que se combinan para empujar las tasas hacia arriba, entre los cuales se destacan los siguientes: el creciente déficit presupuestal y de la deuda pública federal que provoca una fuerte demanda de fondos para su financiamiento, la demanda acrecentada de parte del sector privado derivada de la recuperación y la política restrictiva que pueda aplicar el Sistema de la Reserva Federal.

La nueva tendencia alcista de las tasas de interés es considerada como uno de los principales problemas de la economía estadounidense porque puede frenar la recuperación, aumentar el déficit presupuestal por el pago de intereses y desequilibrar aún más el sistema financiero internacional por el gran peso que tiene en la economía mundial. Desde luego ya ha aumentado la carga del pago de la deuda exterior de los países del Tercer Mundo y trastornado los mercados de capital de los países más desarrollados.

De todo esto resulta que la reaganomía no ha tenido éxito en su propósito de reducir las tasas de interés, ya que las tasas nominales alcanzan el nivel de 1980 y las tasas reales han aumentado de manera significativa.

La reaganomía debe considerarse como una etapa en la política de dominación mundial del capitalismo financiero de Estado Unidos. Para asegurar y ampliar esa dominación, el capitalismo financiero, ahora con Reagan en la Casa Blanca, se ha planteado como objetivos la supremacía militar en el mundo y el fortalecimiento de su economía en el interior y en escala mundial. En la aplicación de esta política ha impuesto severas cargas a la economía mundial y en especial a la de los países del Tercer Mundo, y ha contribuido a deteriorar peligrosamente el clima de las relaciones internacionales.

La economía contemporánea de Estados Unidos y su influencia en el Tercer Mundo *

I. Estructura de la economía mundial: segunda posguerra

1. Tres grupos de países

Al terminar la segunda guerra mundial y en la inmediata posguerra el mundo registró cambios importantes en la estructura de la economía internacional, entre los cuales los de mayor relevancia fueron los siguientes: fortalecimiento de la posición hegemónica de Estados Unidos en los países capitalistas, la expansión del sector de países socialistas y la conformación del Tercer Mundo, en buena parte como resultado del desmoronamiento del colonialismo.

De esta suerte, la economía internacional se estructuró con los siguientes tres grupos de países:

- a) capitalistas desarrollados.
- b) socialistas, y
- c) subdesarrollados y de economía dependiente.

En la terminología político-económico-social que se puso en boga se identificaron esos grupos atendiendo a su importancia económica y a su ubicación geográfica, en la forma siguiente: Primer Mundo o Norte; Segundo Mundo o Este y Tercer Mundo o Sur. El Primer Mundo o Norte (llamado también Occidente) estaba formado por Estados Unidos, en posición de líder, los países capitalistas desarrollados de Europa, más Ja-

* *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Órgano oficial del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, vol. XV, núm. 59, agosto-octubre de 1984, pp. 9-30.

pón y Canadá, a los que se incorporaron Australia y Nueva Zelanda, quizás también África del Sur.

El Segundo Mundo o Este está formado por la Unión Soviética, como líder, Mongolia Exterior, la República Popular Democrática de Corea y los países de la llamada Europa Oriental, que a raíz de la segunda guerra mundial pasaron al campo socialista: República Democrática Alemana, Polonia, Checoslovaquia, Rumania, Bulgaria, Hungría, Yugoslavia y Albania. En 1949 se les sumó la República Popular China y poco después Cuba (1959) y otros países.

El Tercer Mundo o Sur, se fue conformando con los países de América Latina que habían logrado su independencia desde el siglo XIX, los países de Asia y África que fueron independizándose de las metrópolis colonistas y algunos de la propia América Latina que dejaron de ser colonias en la posguerra. Varios países socialistas de menor desarrollo se consideran a sí mismos como parte del Tercer Mundo.

Estos grupos de países tienen importantes denominadores e intereses comunes que los ubican en su respectivo grupo; sin embargo, tienen también una serie de situaciones particulares que dan origen a contradicciones y conflictos que ejercen influencias importantes en su comportamiento con los países de su grupo y respecto a los de los otros. La historia se desenvuelve en un proceso de contradicciones, algunas de carácter fundamental irreconciliable y otras de un tipo no antagónico, transitorias y superables en términos de negociación pacífica.

Durante el periodo de posguerra las contradicciones más importantes se han dado entre el capitalismo y el socialismo (Norte-Este) y entre los países del Tercer Mundo y el Primer Mundo (Norte-Sur); sin embargo ha habido conflictos también dentro de los países del Tercer Mundo (luchas Sur-Sur), entre los países capitalistas desarrollados (Norte-Norte) y dentro del grupo de los países socialistas (Este-Este).

2. Orden económico y político-militar

Estados Unidos surgió de la segunda guerra mundial como la primera potencia económica y militar, líder incontestable del mundo capitalista. La guerra debilitó a las otrora grandes potencias capitalistas, tanto a las del Eje Berlín-Roma-Tokio, que resultaron vencidas en el conflicto, como a las que formaron parte de las fuerzas aliadas, con excepción de Estados Unidos que se fortaleció grandemente.

La preponderancia estadounidense le permitió *reconstruir* el mundo capitalista de acuerdo con sus intereses monopolistas y de dominación mun-

dial, así como de su determinación de preservar y fortalecer el sistema capitalista frente al espectacular avance del socialismo y de las luchas de liberación nacional en Asia, África y América Latina.

El Orden Internacional que se estructuró bajo la hegemonía de Estados Unidos comprendió principalmente los aspectos económicos y los político-militares.

En el aspecto económico, el Orden Internacional creado (a la estadounidense) tuvo como piezas fundamentales los acuerdos de Bretton Woods, de 1944, que dieron nacimiento al Fondo Monetario Internacional (FMI) y al Banco Mundial (BM), por una parte, y la constitución del GATT, en 1947, por la otra. El FMI vino a constituir el núcleo del nuevo Sistema Monetario Internacional (SMI), el BM se diseñó para canalizar capitales a largo y mediano plazos para la reconstrucción y el desarrollo, y el GATT estableció las normas y reglas del juego para el comercio internacional. Estas tres instituciones multinacionales y supranacionales, bajo la hegemonía estadounidense constituyeron el andamiaje institucional que sirvió de base a la expansión económica de los monopolios estadounidenses y también de otras partes. El Plan Marshall contribuyó a fortalecer su posición hegemónica.

Por otra parte, la protección de los crecientes intereses monopolistas estadounidenses en el mundo (y también de los otros países capitalistas desarrollados) y el fortalecimiento y preservación del sistema capitalista en escala mundial, dieron lugar a la creación de todo un sistema político-militar, también bajo la hegemonía de Estados Unidos. Este sistema se integró con tratados militares (OTAN, SEATO y otros); fuerzas de ocupación estadounidense y a veces también de otros países; una amplia red de bases militares en todo el mundo capitalista, pero principalmente en los alrededores de la Unión Soviética, y una política de “guerra fría” contra el comunismo dirigida a aislarse e impedir el desarrollo de los países socialistas y a combatir los movimientos revolucionarios.

II. Crecimiento económico mundial

1. Etapa expansiva

La economía de los países capitalistas desarrollados experimentó un fuerte y prolongado crecimiento en el periodo de la inmediata posguerra hasta finales de la década de los años sesenta, registrando sólo moderados descensos en su dinamismo en los años de 1948-1949 y en 1957-1958.

El producto interno bruto y el producto por habitante crecieron a ritmos elevados, principalmente en Japón, República Federal Alemana (que sobrepasaron el 10% en promedio anual en su PIB, en una década), Italia (7.8%) y Francia (5.5%); a un ritmo algo menor en Canadá (4.4%), Estados Unidos (3.4%) e Inglaterra (3.0 por ciento).

Las elevadas cifras de los ritmos de crecimiento de Japón, RFA e Italia (países vencidos en la contienda) en alguna medida obedecen a los niveles relativamente bajos que sirvieron de base para su cálculo, que fue el de 1950-1952, en que todavía no habían logrado reconstruir su economía. Cuando se toma como base el periodo inmediatamente anterior al estallido de la segunda guerra mundial (1939), las tasas de crecimiento se modifican considerablemente, con los siguientes resultados: RFA alcanza una tasa promedio 4.7%; Japón del 4.3% e Italia, el 3.8%. En cambio, tomando esa base, Canadá logra la tasa más alta, el 5.8%, seguida de cerca por Estados Unidos con el 4.9% que, como se ve, resultan superiores a los de Japón y RFA (cuadro 1).

El panorama de la economía mundial en 1958, año en que se formó la Comunidad Económica Europea y dentro de la larga etapa expansiva de la economía mundial, nos muestra la importancia relativa de los tres grupos y la preponderancia de Estados Unidos en el conjunto (cuadro 2).

El producto interno bruto mundial alcanzaba la cifra de 1 157 000 millones de dólares, la población se estimaba en 2 883.33 millones de personas y el promedio del PIB por persona era de 401 dólares.

Los países capitalistas desarrollados participaban con el 62.2% del PIB mundial(casi las dos terceras partes), con el 19.1% de la población (algo menos de la quinta parte) y con un PIB por persona de 1 307 dólares (3.3 veces el promedio mundial).

Los países subdesarrollados aportaban el 15.1% del PIB mundial, con una población del 46.1% del total y alcanzaban un PIB por habitante de sólo 132 dólares, que apenas representaba el 33% del promedio mundial.

Los países socialistas participaban con el 22.7% del PIB mundial, (algo más de la quinta parte), con el 34.8% de la población (algo más de la tercera parte) y alcanzaban un PIB por persona de 261 dólares, que representaba el 65% del PIB promedio del mundo.

La preponderancia de Estados Unidos entre los países capitalistas desarrollados y en el conjunto de la economía mundial era manifiesta. Le correspondía el 35.1% del PIB mundial, con sólo el 6.1% de la población, lo que significaba un PIB por habitante de 2 324 dólares que era 5.8 veces el promedio mundial. La Europa capitalista desarrollada par-

CUADRO 1
TASAS DE INCREMENTO EN LOS CINCUENTA Y
DE FIN DE LOS TREINTA A PRINCIPIOS DE LOS SESENTA

País	Periodo	Fin de los cincuenta			Fin de los treinta a principios de los sesenta			
		Producto	Población	Per cápita	Periodo	Producto	Población	Per cápita
EU	1950-52 a				1939 a			
	1960-62	34.1	18.5	13.2	1960-62	48.7	16.4	27.7
RFA	1950-52 a				1936 a			
	1960-62	102.6	11.7	81.4	1960-62	47.1	14.9	28.0
Japón	1950-52 a				1939 a			
	1959-61	143.0	12.2	116.0	1959-61	42.9	14.1	25.2
R. Unido	1950-52 a				1937 a			
	1960-62	30.2	4.7	24.4	1960-62	17.3	4.8	11.9
Francia	1950-52 a				1937 a			
	1960-62	55.1	9.3	41.9	1960-62	27.2	4.7	21.5
Italia	1950-52 a				1939 a			
	1960-62	78.2	5.8	68.4	1960-62	38.0	6.4	29.7
Canadá	1950-52 a				1939 a			
	1960-62	43.6	30.4	10.1	1960-62	58.3	23.1	28.6
URSS	1950-60	93.1	18.9	62.4	1940-60	52.1	4.8	45.1

FUENTE: Simon Kuznets. Postwar Economic Growthh, 1964, cuadro 7, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, pp. 129-131.

CUADRO 2
PIB, POBLACIÓN Y PRODUCTO PER CÁPITA, 1958

	PIB ^a	Población ^b	PIB per cápita ^c	% total mundial		Relativos per cápita
				PIB	Población	
Gran total	1157.0	288.3	401	100.0	100.0	100
Países capitalistas desarrollados	719.7	550.8	1307	62.2	19.1	326
EUA	406.5	174.9	2324	35.1	6.1	580
Europa Occidental y nórdica	145.9	139.6	1045	12.6	4.8	261
Otros países europeos	85.6	115.5	742	7.4	4.0	185
Australia y Nueva Zelanda	14.9	12.1	1227	1.3	0.4	306
Japón	36.6	91.6	400	3.2	3.2	100
Países capitalistas subdesarroll.	175.2	1329.2	132	15.1	46.1	33
Europa	14.4	47.7	301	1.2	1.7	75
América Latina	58.9	199.7	295	5.1	6.9	74
Medio Oriente	17.7	100.7	176	1.5	3.5	44
Asia ^d	57.7	762.6	76	5.0	26.4	19
India	(27.6)	(411.9)	(67)	(2.4)	(14.3)	(17)
África ^e	26.5	218.6	121	2.3	7.6	30
Países socialistas	262.1	1003.3	261	22.7	34.8	65
URSS	144.8	206.8	700	12.5	7.2	175
Europa Este	68.9	114.8	600	6.0	4.0	150
China	46.6	657.0	71	4.0	22.8	18

^a miles de millones de dólares; ^b millones de personas; ^c dólares; ^d excluye Japón y Medio Oriente; ^e excluye Egipto.
FUENTE: Simon Kuznets, *Postwar Economic Growth*, *op. cit.*, cuadro 1, p.29.

icipaba con el 12.6% del PIB total, el 4.8% de la población, correspondiéndole un PIB por persona de 1 045 dólares, que era 2.6 veces el promedio mundial. Japón, por su parte, sólo aportaba el 3.2% de la producción mundial, con una población del 3.2% del total, lo que arrojaba un PIB por habitante de 400 dólares, o sea igual al promedio mundial.

En el grupo de los países subdesarrollados América Latina aportaba el 5.1% del PIB mundial, con una población del 6.9%, lo que significaba un PIB por persona de 295 dólares, que era más del doble del promedio de los países subdesarrollados, pero que apenas representaba el 75. % del PIB per cápita mundial.

Dentro de los países socialistas sobresalía la Unión Soviética con el 12.5% del PIB mundial (igual al de la Europa capitalista desarrollada), el 7.2% de la población y con un PIB por persona de 700 dólares, que era 1.8 veces el promedio mundial.

2. Etapa recesiva de la economía mundial

En la década de los años setenta la economía capitalista mundial entró en una etapa de serias dificultades que se tradujeron en un descenso apreciable del ritmo de crecimiento del producto interno bruto. Así, la tasa de crecimiento del PIB mundial en 1979 fue del 2.9%, casi la mitad del correspondiente al periodo de 1960-1973, que fue del 5.2 por ciento.

Los países capitalistas desarrollados sufrieron una caída al 3.5% en 1979, frente al 5.1% en el periodo 1960-1973. Los principales países de ese grupo tuvieron el siguiente comportamiento: Estados Unidos redujo su tasa de crecimiento del PIB del 4.1 al 3.2%; Japón cayó del 10.4 al 5.6%; la RFA del 4.7 al 4.3% y el Reino Unido del 3.1 al 1.4%. Los países subdesarrollados, por su parte, sufrieron también una reducción en sus ritmos de crecimiento, descendiendo del 5.8% en el periodo de 1962-1973 al 4.1% en 1979.

La etapa recesiva se ha profundizado en los primeros años de la década de los ochenta, registrándose descensos absolutos en algunos países y en conjunto del capitalismo desarrollado. En 1980 y en 1981, el PIB mundial tuvo una tasa de crecimiento de sólo un 1.8%, cayendo aún más en 1982, en que fue apenas de un 0.2%. Esto significa un descenso apreciable en el producto por habitante en escala mundial.

Estados Unidos en estos últimos tres años ha registrado los siguientes índices de crecimiento: -0.2% en 1980, 2.0% en 1981 y -1.8% en 1982. La RFA logró un precario crecimiento de 1.8% en 1980, y descensos absolutos en 1981 (-0.3%) y en 1982 (-1.7%). El Reino Unido registró

descensos absolutos en 1980 (-1.7%) y en 1981 (-0.8%), y en 1982 sólo tuvo un crecimiento del 0.5% . Japón, por su parte, aunque no registró descensos absolutos en su PIB sufrió una reducción considerable en sus tasas de crecimiento: 4.2% en 1980, 2.9% en 1981 y 2.5% en 1982.

El conjunto de los países capitalistas desarrollados ha tenido un desempeño precario en los últimos tres años, ya que en 1980 tuvo un crecimiento de sólo 1.2% y en 1981 de 1.4%,, sufriendo una contracción en 1982 del -0.5% (cuadro 3).

III. Pasemos ahora a ver con algún detalle la economía de Estados Unidos

1. Crecimiento y estructura

La economía estadounidense registró un fuerte desarrollo a raíz de la segunda guerra mundial. En 1940 el producto interno bruto era de 99 700 millones de dólares (corrientes) y para 1947 había aumentado a 233 100 millones de dólares. Para 1971, el PIB logró rebasar el billón de dólares, en 1978 los 2 billones y en 1982 los 3 billones, al situarse en 3 057 500 millones de dólares. En términos reales (eliminando el factor inflacionario), la cifras correspondientes son de 470 300 millones de dólares de 1972, y de 1 475 500 millones en 1982.

Con el desarrollo de la economía estadounidense se han producido cambios importantes en la estructura del PIB, reduciéndose la importancia relativa de algunas actividades productivas y aumentando algunas otras de tipo improductivo. Los cambios más señalados han sido los siguientes:

La industria manufacturera, el principal componente del PIB, redujo su participación del 28.4% en 1947, al 21.9% en 1981. Debe señalarse, sin embargo, que aun con ese descenso la industria manufacturera sigue siendo el principal renglón del PIB.

El mayor descenso correspondió a los productos manufactureros no duraderos, que se contrajo al 8.7% del PIB entre 1947 y 1981, en tanto que los productos duraderos sólo descendieron del 14.3 al 13.22 por ciento.

La agricultura, que es otro renglón importante de la producción material, sufrió un descenso espectacular en el periodo considerado, del 8.9% del PIB a sólo el 2.9% en 1981. Con esta contradicción en su importancia relativa, la agricultura ha pasado del cuarto al último lugar como componente del PIB. El comercio es otra actividad que ha reducido su importancia relativa, aunque en menor medida que las dos anteriores, descendiendo del 19.0% en 1947 al 16.0% en 1981.

CUADRO 3
TASAS DE CRECIMIENTO
Cambio porcentual

Periodo	Total mundial	Países capitalistas desarrollados	Estados Unidos	Japón	República Federal Alemana	Reino Unido	Países capitalistas subdesarrollados	Países socialistas	Unión Soviética
1960-73	5.2	5.1	4.1	10.4	4.7	3.1	5.8	5.2	5.2
1974-81	2.9	2.7	2.7	4.4	2.2	0.9	4.4	2.7	2.3
1978	3.8	4.1	4.8	5.1	3.6	3.3	4.3	4.2	3.4
1979	2.8	3.5	3.2	4.6	4.3	1.4	4.1	1.6	0.8
1980	1.8	1.2	-0.2	4.2	1.8	-1.7	4.5	1.9	1.5
1981	1.8	1.4	2.0	2.9	-0.3	-0.8	2.7	1.2	1.8
1982*	0.2	-0.5	-1.8	2.5	-1.3	0.5	0.8	1.4	1.6

* Cifras preliminares.
FUENTE: *Economic Report of the President*, febrero de 1983, cuadro B-109, Washington, D.C., U.A. Government Printinz Office, p. 285.

Los otros componentes del PIB han incrementado su participación en el PIB, con excepción de transportes y servicios públicos, que la ha mantenido en cerca del 9.0%. Los componentes que han aumentado más su participación en el PIB son: finanzas, seguros y bienes raíces, que aumentó del 10.0 al 15.3%; Servicios, del 8.7 al 13.2% y gobierno y empresas gubernamentales, del 8.3 al 11.5%. La minería también mejoró su posición, del 2.9 al 4.3%, así como construcción, al pasar del 3.9 al 4.3 por ciento.

Considerando en conjunto, en la economía estadounidense las actividades de la producción material han reducido su importancia relativa en el PIB en favor de las actividades de servicios en general. En 1947 la participación conjunta de la industria manufacturera, agricultura, minería y construcción fue de 44.1% del PIB, en tanto que en 1981 descendió al 33.4%, lo que significa una reducción de más de 10 puntos porcentuales. Además, habría que considerar que una parte importante de la producción material está representada por la fabricación de armamento, que lejos de servir para satisfacer necesidades básicas de la población sirve para la destrucción, aparte de que absorbe cuantiosos recursos que podrían ser utilizados para elevar el bienestar.

2. Concentración económica

La tendencia hacia la monopolización que desde fines del siglo pasado se hizo evidente en Estados Unidos y que se fue fortaleciendo en las primeras décadas del presente, registró un impulso espectacular durante la segunda guerra mundial y en las décadas posteriores.

El proceso de monopolización se aceleró a través de la reinversión de utilidades, ampliación del capital con dinero fresco, fusiones y adquisiciones, acuerdos de cártel y otras formas monopolistas, la formación de grandes conglomerados y a través del entrelazamiento de inversionistas en los consejos de administración de grandes empresas.

De esta manera, la economía estadounidense se encuentra dominada por pequeños grupos de grandes capitalistas y funcionarios a su servicio, que tienen bajo su control o influencia determinante en una apretada red las principales industrias, la banca, los seguros, los servicios públicos de transporte, electricidad y teléfonos, el comercio interior y exterior, las actividades turísticas, etc. De esta manera se entrelazan estrechamente el capital bancario, industrial, comercial y de otros tipos.

Estos pequeños grupos controlan o tienen gran influencia también en las universidades y centros de investigación, en los servicios hospitalarios, organizaciones culturales diversas y, en forma destacada, en el pro-

pio gobierno de Estados Unidos en los niveles más importantes: Gabinete, Congreso, servicio diplomático, y en una serie de organismos encargados de elaborar la política económica, diplomática y militar.

Algunos datos serán suficientes para apreciar la magnitud que alcanza la monopolización de su economía. En la banca de depósito, en el año de 1982, los 100 bancos más grandes tuvieron activos de 1 355 892 millones de dólares y de ellos los 10 mayores contaban con activos conjuntos de 665 195 millones de dólares, o sea el 49.1% del total de los 100, es decir, prácticamente, la mitad. De estos 10 grandes bancos, los dos que figuran a la cabeza, el *Citicorp* y el *Bank of America*, poseen activos conjuntos de 252 218 millones de dólares que representan el 19% de los activos totales de los 100. Los otros ocho del grupo de superbancos son: Chase Manhattan, Manufacturers Trust, J. P. Morgan, Chemical Bank, Continental Illinois, First, Interstate Corp., Bankers Trust y Security Pacific (revista *Fortune*, 13 de junio de 1983).

En el sector industrial las 500 mayores tuvieron ventas en 1981 de 1 773 400 millones de dólares, con activos de 1 282.8 millones, habiendo obtenido utilidades netas de 84 200 millones de dólares. El número de empleados y obreros de las 100, en ese mismo año, fue de 15.6 millones de personas. Por efecto de la crisis en 1982 las ventas se redujeron a 1 672 200 millones de dólares, las utilidades netas a 61 400 millones y la ocupación a 14.4 millones de personas. Debe observarse que la reducción de la ocupación de las grandes empresas afectó a 1 200 000 trabajadores.

Dentro de este selecto grupo de grandes empresas industriales, las 30 mayores realizan el 45.3% de las ventas totales de las 500, poseen el 44% de los activos y obtienen el 54% de las utilidades netas. Ocupan 3.9 millones de trabajadores, o sea el 27.1% de la ocupación total de las 500. Las cinco empresas que se encuentran en la cúspide son: EXXON (petróleo) y General Motors (automotriz), Mobil (petróleo), Texaco (petróleo) y Ford Motor (automotriz). Le siguen en importancia otros cinco gigantes de la industria que son: IBM (computación), Standard Oil of California (petróleo), Du Pont (productos químicos), Gulf Oil (petróleo) y la Standard Oil (Indiana, petróleo).

La estructura monopolista de la industria de Estados Unidos se puede apreciar claramente por el hecho de que en cada rama importante un pequeño grupo de dos o tres grandes empresas tiene gran preponderancia en la producción y en el mercado. Tal es el caso de la industria petrolera, de automóviles, de computación, de productos químicos, de aparatos y equipo eléctrico, de hierro y acero, y así por el estilo. Adicio-

nalmente hay que considerar que la casi totalidad de esas empresas han adoptado la forma de *conglomerados* que comprenden una amplia gama de actividades diversas, algunas muy distintas a las de la línea original de la empresa. La ITT, por ejemplo, además de sus actividades en la rama telefónica y telegráfica se ocupa ahora también de actividades hoteleras, de servicio de transporte y de muchas otras de diversa índole.

En el proceso de monopolización cabe señalar, por su importancia actual, ya que ha contribuido a la formación de los grandes conglomerados, las fusiones y adquisiciones de empresas que está teniendo lugar en el sector de las empresas industriales.

La magnitud de las fusiones y adquisiciones que se han llevado a cabo en los últimos años puede apreciarse por los siguientes datos: en 1981 las 50 transacciones más importantes, de ese tipo, representaron un valor de 49 900 millones de dólares; en 1982 montaron a 48 200 millones de dólares y en 1983 el proceso continúa en toda su pujanza. Entre las grandes operaciones que se realizaron en 1982 podemos destacar las siguientes: la U.S. Steel, primera en la industria siderúrgica, adquirió la Marathon Oil que operaba en petróleo y gas; la Occidental Petroleum adquirió las Cities Service, ambas del ramo petrolero; la Allied, petrolera, adquirió la Bendix, productora importante de partes de automóvil; la R.J. Reynolds, compañía cigarrera, adquirió la Heublein, productora de vinos y licores, la Coca Cola adquirió la Columbia Pictures. En 1983 la Esmark, productora de alimentos adquirió la Norton Simon Inc., que ya era un conglomerado.

3. Internacionalización del capital: empresas transnacionales

Con el proceso de monopolización y el consiguiente crecimiento de las empresas se ha intensificado la proyección al exterior de las compañías estadounidenses y con ello se ha intensificado también la internacionalización del capital, de los procesos productivos y del uso de la mano de obra. Las empresas transnacionales estadounidenses tienen un lugar preponderante en la economía mundial, al grado de que se considera que constituyen la tercera potencia económica en el mundo capitalista, después de Estados Unidos (economía interna) y de Japón.

La situación que guardaban estas ET en 1981 era la siguiente: Las 100 mayores realizaron ventas totales de 1 229 834 millones de dólares, correspondiendo a sus ventas en el exterior 486 666 millones, lo que significa que el 40% de sus ventas totales se efectuaban en sus operaciones en el exterior. En cuanto a utilidades netas, las 100 mayores obtuvieron

un total de 78 662 millones de dólares, correspondiendo a las obtenidas en el exterior 29 293 millones, lo que significa un promedio del 37.2%. En cuanto a los activos manejados por ese grupo, el monto total ascendió a 1 481 555 millones de dólares, correspondiendo a sus activos en el exterior 589 786 millones, que significaron el 40% de sus activos totales.

De las 100 mayores empresas transnacionales de Estados Unidos hay 20 que realizan en el exterior más de 50% de sus operaciones. Entre ellas se destacan, por la alta proporción de internacionalización, las siguientes: Atlantic Richfield, con el 84%; EXXON, con el 70.1%; Pan-Am, con el 70%; la Texaco, con el 67%; el Chase Manhattan, con el 65% y el Citicorp, con el 62 por ciento.

La expansión de las empresas transnacionales estadounidenses en el exterior es reflejo del gran crecimiento de las inversiones directas de Estados Unidos en el mundo durante el periodo de la posguerra. Ese crecimiento ha sido realmente espectacular, como lo revelan los siguientes datos: en 1950 sus inversiones directas alcanzaban 11 788 millones de dólares, cifra que se multiplicó por más de 19 veces para 1981, en que ascendieron a 227 342 millones de dólares (valor en libros).

En el periodo de la posguerra se produjo un cambio importante también en el destino de las inversiones directas, tanto por renglones y tipos de países como por ramas de actividades. En 1950 casi la mitad de las inversiones directas totales estaba colocado en los países subdesarrollados (5 577 millones), correspondiéndole a América Latina el 38% (4 445 millones), en tanto que en 1981 a los países subdesarrollados correspondió el 25% del total (56 836 millones de dólares) y a América Latina sólo el 13% (29 784 millones de dólares). Las tres cuartas partes (el 75%) correspondió a los países capitalistas desarrollados, con un monto de 167 112 millones de dólares.

En cuanto al destino por actividades, los cambios más notorios son los siguientes: en 1950 las manufacturas absorbían el 32.5% del total y en 1981 mejoraron su importancia relativa al 41%; el petróleo absorbía el 29% del total, descendiendo al 23% en 1981; la minería, que en 1950 representaba el 9.6% del total, en 1981 sólo el 3.3%. Finalmente, se han acrecentado las inversiones en comercio y finanzas.

Las inversiones directas de Estados Unidos son bastante productivas por las posiciones de monopolio que disfrutaban y por las actividades en que se encuentran colocadas. Ello explica en medida determinante el fuerte proceso de transnacionalización de sus empresas. Los datos de 1981 son suficientemente ilustrativos:

Los envíos de utilidades a su metrópoli ascendieron a 31 873 millones de dólares, más 12 978 millones que fueron reinvertidos, lo que hace un total de 44 851 millones de dólares. En ese año, el flujo al exterior por nuevas inversiones tuvo una suma de 8 691 millones de dólares. De esta manera, la balanza financiera de inversiones directas en el exterior arrojó un saldo positivo de 23 182 millones de dólares, además de haberse aumentado el valor total de esas inversiones, por efecto de la reinversión de utilidades. A ello todavía habría que agregar regalías y comisiones que obtuvieron, que en 1981 ascendieron a 5 867 millones de dólares.

La contribución que los países subdesarrollados hacen en favor de las ET, en cuanto a utilidades, alcanza una proporción notoriamente mayor que la que corresponde al monto de las inversiones directas que han recibido de Estados Unidos. Mientras que el monto total de éstas corresponde a los países subdesarrollados, el 25%, como ya se indicó, en lo que hace a las utilidades ese porcentaje se eleva al 38%. Parece ser, por lo tanto, que las inversiones en los países subdesarrollados son bastante redituables. Además, estos países se han convertido en exportadores netos de capital, ya que las nuevas inversiones directas que reciben de Estados Unidos fueron sólo 3 078 millones de dólares en 1981 y los envíos de utilidades a las matrices ascendieron a 12 283 millones de dólares.

4. Comercio internacional de Estados Unidos

También en el comercio internacional Estados Unidos ocupa el primer lugar en el mundo. Durante el periodo de 1965 a 1981, su comercio exterior ha crecido 10 veces (tomando el conjunto de sus exportaciones e importaciones), al pasar de 50 700 millones de dólares en 1965 a 507 100 millones en 1981. A considerable distancia le siguen la República Federal Alemana, Japón, Francia y el Reino Unido, dentro de los grandes países capitalistas desarrollados, aunque la distancia tiende a acortarse en el caso de algunos de ellos, particularmente de Japón.

Las exportaciones de Estados Unidos se dirigen principalmente hacia los países capitalistas desarrollados, ya que estos países absorbieron el 59.7% en el año de 1981. La proporción correspondiente a estos países se ha reducido desde 1973 debido al fuerte incremento de las ventas a los países subdesarrollados, especialmente a los de la OPEP y a los nuevos países industriales.

Los países subdesarrollados absorben algo más de la tercera parte de las exportaciones totales de Estados Unidos, correspondiéndoles en 1981 el 38.7%, frente al 29.2% en 1973. Entre ellos, los países de la OPEP

adquirieron el 8.9% en 1981, proporción que viene a ser casi el doble de la que les correspondía en 1973 en que se elevó el precio del petróleo.

El comercio de Estados Unidos con los países socialistas es de muy poca monta, tanto en lo que hace a exportaciones como a compras, mostrando una tendencia a reducirse aún más. En 1973 las exportaciones a esos países representaban solamente el 2.8% del total, en tanto que en 1981 esa proporción descendió a sólo el 1.8 por ciento.

Las compras que realiza Estados Unidos en el exterior han crecido aún más que las ventas. En 1973 las importaciones tuvieron un valor de 70 499 millones de dólares, cifra que creció a 264 143 millones. Como puede observarse, la balanza comercial se ha tornado deficitaria: en 1981 el déficit ascendió a 27 889 millones de dólares.

La distribución geográfica de las importaciones estadounidenses se ha modificado en la última década, sobre todo a partir de 1973 en que ha tenido que comprar grandes cantidades de petróleo, por su situación deficitaria en energéticos. Las compras a los países capitalistas desarrollados, aunque todavía constituyen más de la mitad del total han ido descendiendo en términos relativos, del 54.3% en 1981 al 69.5% en 1973. Canadá, Japón y Europa Occidental son sus principales proveedores.

Las importaciones que hace Estados Unidos de los países subdesarrollados alcanzaron en 1981 el 45.1% del total, cifra bastante superior a la correspondiente a 1973, que fue del 29.7 por ciento.

El incremento correspondió preponderantemente a las mayores compras a los países de la OPEP, ya que mientras que a éstos correspondía sólo el 7.0% del gran total en 1973, esa proporción subió al 18.9% en 1981.

De nuevo, las compras de Estados Unidos a los países socialistas tuvieron una importancia insignificante tanto en 1973 como en 1981, ya que alcanzaron sólo el 0.9% y el 0.6%, respectivamente.

La composición del comercio exterior por grupos de mercancías también se ha modificado, de manera notoria en algunos conceptos. Por el lado de las exportaciones, las de tipo agrícola, aunque han aumentado considerablemente en números absolutos, han perdido importancia relativa al descender del 23.8% en 1965 al 18.7% en 1981. En cuanto a las importaciones, los cambios sobresalientes se refieren al aumento vertical de las compras de petróleo y derivados, que aumentaron del 9.5% del total al 29.4%, y las importaciones de productos industriales y materiales, que se contrajeron fuertemente descendiendo del 42.4% al 22.8% en 1981. Este cambio favorece a los países exportadores de petróleo y de semimanufacturas del Tercer Mundo.

Gobierno y finanzas

El presupuesto de Estados Unidos se ha ido tornando fuertemente deficitario. En el periodo de 1960 a 1983 (el año fiscal es del 1 de octubre al 30 de septiembre) sólo en dos años ha tenido un ligero superávit: en 1960 (300 millones de dólares) y en 1969 (3 200 millones de dólares). Actualmente, 1983, los gastos del gobierno federal representan el 25 % del producto interno bruto.

El déficit presupuestal se ha acentuado en los últimos años. En 1980 ascendió a 59 600 millones de dólares y en 1983 se ha estimado oficialmente en 207 700 millones de dólares, frente al de 110 600 millones en 1982. El incremento en estos dos últimos años, que corresponden a la administración del presidente Ronald Reagan, obedece principalmente al colosal aumento de los gastos militares y a los efectos de la recesión, ya que los gastos sociales han sido reducidos fuertemente en una serie de renglones.

Los crecidos déficit presupuestales han elevado enormemente la deuda pública federal, como es natural. De 50 700 millones en 1960, a 544 mil millones en 1970, a 914 300 en 1980 y ahora, en 1983 a 1 384 000 millones de dólares. Como el déficit sigue creciendo, la administración Reagan ha solicitado al Congreso el aumento del tope, que ahora es de 1 389 000 millones, logrando que la Cámara de Representantes lo aumentara a 1 619 000 millones de dólares, lo que ha pasado al Senado para su consideración sin que hasta hoy haya habido una decisión al respecto.

La crecida deuda del gobierno federal significa, entre otras cosas, una erogación de grandes proporciones para el pago de intereses que, dicho sea de paso, va a beneficiar a los grandes capitalistas que son los que en gran proporción poseen los títulos de esa deuda. En el año de 1982 se pagaron por concepto de intereses de la deuda del gobierno federal 84 697 millones de dólares y para 1983 se estima esa erogación en 88 936 millones.

La voluminosa deuda del gobierno federal ejerce un gran impacto en el mercado del dinero y capitales, ya que el gobierno tiene que recurrir a dichos mercados para refinanciarse. Actualmente se tiene una seria preocupación porque la competencia que hace el gobierno por su crecida demanda de fondos tenderá a elevar las tasas de interés y a desalentar la inversión privada, con las consecuencias previsibles en la actividad económica: puede impedir la recuperación económica.

Como ya indicamos, los crecidos déficit obedecen en una buena proporción a los grandes gastos militares que se están realizando en esta época

de recesión. Los gastos de defensa en 1979 ascendieron a 117 681 millones de dólares, aumentando de manera creciente en los siguientes años, pero sobre todo en los correspondientes a la administración Reagan. En el año fiscal de 1982 llegaron a 187 418 millones de dólares y en 1983 registraron un salto a 214 769 millones, estimándose para el año fiscal de 1984, que ya está en marcha, la suma de 245 305 millones de dólares. Es evidente que Estados Unidos está en un proceso de militarizar su economía, en parte para estimular la actividad económica, pero muy especialmente para lograr las metas de gran potencia que se ha trazado el presidente Reagan y los grandes monopolios estadounidenses.

IV. El Tercer Mundo y su dependencia

El Tercer Mundo está formado por 140 países con una población total de 3 200 millones de personas, que representan el 75 % de la población mundial, pero que sólo producen el 20 % del producto bruto total. Ello significa que el producto por habitante es muy bajo en comparación con el de los países capitalistas desarrollados.

La economía de los países del Tercer Mundo es fuertemente dependiente respecto a los países metropolitanos, en especial de Estados Unidos. Las características sobresalientes de su economía pueden resumirse en los siguientes aspectos, presentados de manera muy esquemática:

- a) dependencia comercial, productiva, financiera y tecnológica;
- b) desequilibrios y deformaciones intersectoriales e intrasectoriales; escasa industrialización, especialmente en la producción de bienes de capital;
- c) comercio exterior muy concentrado en tipos de productos y en mercados; exportaciones preponderantemente de productos primarios y semimanufacturados, e importaciones preponderantemente de productos manufacturados y alimentos; relación de intercambio generalmente desfavorable;
- d) baja productividad y reducida capacidad competitiva dentro y fuera de su territorio;
- e) tendencia marcada hacia la descapitalización y a la fuga de capitales; fuertes tendencias inflacionarias;
- f) gran vulnerabilidad ante las fluctuaciones económicas en el exterior y a intervenciones y amenazas económicas o de otro carácter de parte de los países metropolitanos, y
- g) bajos niveles de vida de los sectores populares.

La situación de dependencia y vulnerabilidad de los países del Tercer Mundo son factores determinantes de serios desajustes en sus relaciones económicas internacionales, lo que se manifiesta en fuertes saldos negativos en sus balanzas comerciales y en un fuerte proceso de endeudamiento. El déficit comercial del Tercer Mundo en 1981 ascendió a 97 mil millones de dólares; la deuda exterior creció de 68 mil millones de dólares en 1971 a más de 600 mil millones en 1982 y los pagos por el servicio de la deuda exterior (amortizaciones e intereses) se elevó de 8 mil millones de dólares en 1971 a 131 mil millones en 1982. La mayor proporción de la deuda exterior es con la banca internacional, especialmente con la de Estados Unidos.

De esta suerte, los países del Tercer Mundo se encuentran bajo la influencia determinante de la economía estadounidense, siendo las empresas transnacionales de ese país los factores determinantes a través de sus grandes inversiones que, como se dijo en párrafos anteriores, ascienden a 56 109 millones de dólares, con lo que dichas empresas ejercen una gran influencia en la economía del Tercer Mundo.

V. Declinación del poder hegemónico de Estados Unidos

Por más de una década se ha observado un debilitamiento claro de la capacidad de dominio hegemónico de parte de Estados Unidos en el mundo capitalista. De una situación *bipolar* en la primera etapa de la posguerra —EU-URSS— se pasó a una *tripolar* —EU-CEE y Japón-URSS— y luego quizás a una menos concentrada, en que la República Popular de China y el Tercer Mundo aumenten su presencia en las decisiones mundiales.

La derrota en Vietnam, así como la terminación de la onda larga de expansión capitalista a finales de los sesenta parecen haber marcado el punto de reflexión del poder hegemónico de Estados Unidos, aunque ya en años anteriores fue incapaz de evitar el triunfo de la Revolución cubana.

Algunos factores han concurrido a esa pérdida de poder hegemónico, entre los que se cuentan los siguientes:

1. a) Descenso tendencial del ritmo de crecimiento y recurrencia de crisis económicas que se han profundizado y hecho más frecuentes: 1948-49; 1957-58; 1966-67; 1970-71; 1974-75 y la actual 1982; 10 millones de desocupados; descenso de las tasas de ganancia; quiebras de empresas por millares; descenso de la producción; contracción del

comercio exterior; problemas de liquidez y crisis del sistema monetario y financiero internacional, son factores que debilitan la base de sustención económica del poderío estadounidense.

b) Fuerte crecimiento proporcional del sector improductivo de la economía: gobierno, armamentismo, servicios, comercio, banca y publicidad, entre otros.

c) Declinación de la tasa media de utilidades.

d) Reducción del ritmo de aumento de la productividad, de la tasa de inversión fija bruta y neta; bajas inversiones en investigación y desarrollo, y baja tasa de ahorro.

e) Dependencia energética.

f) Monopolización de la economía.

g) Incapacidad del capitalismo monopolista de Estado para regular la economía y asegurar la expansión sana y firme.

2. Competencia de otros países capitalistas industrializados, especialmente de Japón y la RFA.

3. Ampliación del espacio geográfico y económico de los países socialistas, que reduce para el capitalismo en general y para Estados Unidos en particular los territorios de explotación y aumenta los costos de enfrentamiento en escala mundial.

4. Organización y aumento de las luchas de los países del Tercer Mundo por lograr un desarrollo económico independiente.

5. Luchas de los sectores populares y democráticos en Estados Unidos y otros países capitalistas desarrollados.

El debilitamiento del poder hegemónico de Estados Unidos ha conducido a la actual administración del presidente Reagan (que representa al capitalismo financiero norteamericano y en cierta forma al mundial) a una actitud de extrema belicosidad que está poniendo en peligro la paz y amenaza con empujar al mundo a un holocausto.

El señalar el debilitamiento del imperialismo estadounidense no nos debe llevar sin embargo a pensar que Estados Unidos es un país débil, sin capacidad económica o militar. A pesar de sus retrocesos y dificultades, su economía constituye la primera potencia capitalista, quizás la única que puede considerarse en esa categoría en los actuales momentos. Supera con amplio margen al más próximo rival económico, Japón, en la magnitud de su PIB, en su importancia en el comercio internacional, en el PIB por habitante y sobre todo en su poderío militar. La economía japonesa, medida por su PIB, apenas representa el 39% de la de Estados Unidos. Además, Japón es muy vulnerable, porque no dispone de recursos naturales básicos para su desarrollo industrial. La RFA tiene un

PIB (1981) de sólo el 23.5% del de Estados Unidos; Francia del 20% y el Reino Unido de sólo el 17.7 por ciento.

VI. Perspectivas para el Tercer Mundo

Como acabamos de indicar, Estados Unidos y el capitalismo se han ido debilitando, pero todavía tienen la suficiente fuerza para seguir dominando por algún tiempo a los países del Tercer Mundo y para enfrentarse al socialismo y a las transformaciones revolucionarias de los pueblos. Es más, su debilitamiento los torna muy peligrosos, como lo estamos viendo en estos momentos. Los sueños imperiales están causando grandes problemas y sufrimientos a muchos pueblos del planeta. El Medio Oriente, Corea, Centroamérica y el Caribe son puntos de conflicto que pueden arrastrarnos a una guerra total, en la que está en entredicho el futuro de la humanidad.

El problema, por lo tanto, es de enormes dimensiones. Enfrentarlo requerirá de las más amplias alianzas revolucionarias nacionalistas y democráticas en los países del Tercer Mundo, en los propios países capitalistas desarrollados incluido el de Estados Unidos y con los países socialistas que están en la vanguardia de la transformación social hacia el socialismo.

Aunque el reto es de proporciones colosales, no hay escapatoria: tendremos que enfrentarlo. De ello depende que podamos construir un mundo en el que se asegure el progreso para todos, sin explotación humana, en un ambiente de paz y de solidaridad humana, para que el Hombre, dentro de la sociedad en que vive, pueda realizarse plenamente.

Estados Unidos y la “nueva política económica” de Nixon *

El 15 de agosto de 1971 el presidente Nixon sacudió a la opinión pública mundial al dar a conocer, sorpresivamente, su programa de acción gubernamental en la actividad económica, dirigido a contrarrestar la crisis interna y a aliviar la difícil situación del dólar en escala internacional. La “nueva política económica” de Nixon, como se ha identificado a dicho programa, constituye un viraje importante en la política estadounidense hacia un marcado intervencionismo gubernamental en la actividad económica, ya que una política de ese carácter sólo ha sido aplicada en Estados Unidos en tiempos de guerra y durante la catástrofe de la gran depresión.

¿Qué factores han determinado ese cambio en la política gubernamental? ¿Cuál es el contenido de la “nueva política económica”? ¿Qué resultados se han obtenido hasta ahora en Estados Unidos y cuáles han sido las consecuencias en escala mundial? ¿Qué perspectivas se presentan en el próximo futuro?

La crisis estadounidense

La economía estadounidense entró a una nueva crisis desde mediados de 1969, crisis que se acentuó en 1970 y continuó en 1971. Los principales indicadores económicos dan testimonio del deterioro de dicha economía:

- El producto nacional bruto redujo su ritmo de crecimiento del 4.9% en 1968, al 3.9% en 1969, para hacerse negativo en 1970, en que fue 0.7% inferior al del año anterior; el receso continuó en los primeros meses de 1971.

* *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Órgano oficial del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM vol. II, núm. 8, julio-septiembre de 1971, pp. 5-10.

- El desempleo fue aumentando de manera sostenida hasta alcanzar una tasa del 6.2% de la fuerza de trabajo en mayo de 1971, tasa que se mantuvo a esos altos niveles a lo largo del resto del año. La planta industrial, por su parte, fue reduciendo su tasa de utilización, manteniéndose ociosa alrededor del 25% en promedio, a lo largo de 1971.

- El índice general de precios mostró una firme tendencia alcista a pesar del descenso en la actividad económica, coexistiendo una situación inflacionaria con recesión económica: la tasa de crecimiento de los precios se elevó al alto nivel del 7.2% a mediados de 1971.

- Las utilidades sufrieron descensos importantes a lo largo de la crisis, afectando hasta a grandes corporaciones, algunas de las cuales reportaron fuertes pérdidas, especialmente en los ramos de ferrocarriles, transporte aéreo y de algunas empresas industriales. De 87 900 millones de dólares en 1968 bajaron a 78 600 millones en 1969 y a 70 800 millones en 1970.

- El presupuesto del gobierno federal acentuó su desequilibrio, elevándose el déficit, que en 1969-1970 fue de 2 800 millones de dólares, a 23 000 millones en 1970-1971.

- La balanza de pagos intensificó su tendencia deficitaria que de manera casi ininterrumpida se venía produciendo desde 1965, llegando en 1970 a arrojar un saldo negativo de 10 000 millones de dólares; en los primeros meses de 1971 se acentuó aún más su desequilibrio.

- La divisa estadounidense, el dólar, sufrió un debilitamiento creciente en los mercados mundiales, dando lugar a frecuentes e intensos embates de “especulación” cambiaria y a fuertes operaciones de compras de oro que hicieron subir el precio del metal amarillo a niveles muy superiores al de 35 dólares la onza mantenido oficialmente por Estados Unidos.

Éste era el cuadro que presentaba la economía interna y exterior de Estados Unidos a mediados de 1971, cuando el presidente Nixon se vio impelido a formular su programa de “nueva política económica”, hecho público el 15 de agosto de ese mismo año. Las medidas anteriores no habían dado los resultados deseados, las huelgas se multiplicaban, la intranquilidad social aumentaba y la presión internacional, sobre todo de la mayoría de los más importantes países desarrollados, había llegado a un punto difícil, lo que hizo necesaria la adopción de políticas más enérgicas de parte del gobierno para hacerle frente a esos delicados problemas. Se trataba ni más ni menos que de una crisis económico-social, cuyos efectos se estaban extendiendo a todo el mundo capitalista.

La “nueva política económica”

Las manifestaciones concretas de la nueva política económica, hasta los primeros días de enero de 1972, pueden agruparse en los siguientes rubros: primera fase, del 16 de agosto al 15 de noviembre de 1971; segunda fase, de duración indefinida y que se inició el 16 de noviembre de 1971, y devaluación oficial del dólar, respecto al oro, adoptada el 17 y 18 de diciembre de 1971.

Primera fase. Las principales medidas adoptadas en esta fase fueron las siguientes: 1) congelación de salarios, sueldos, rentas y comisiones por un periodo de 90 días a partir del 16 de agosto de 1971 a niveles no superiores a los alcanzados en los últimos 30 días inmediatamente anteriores a esa fecha; 2) congelación de precios a niveles no superiores a los que regían durante los 30 días anteriores al 16 de agosto, también por un periodo de 90 días; 3) suspensión por tiempo indefinido de la convertibilidad del dólar en oro, sin fijar un tipo de cambio entre el dólar y las demás divisas, es decir, dejándolo “flotar” en los mercados de cambios; 4) establecimiento de una sobretasa del 10% a las importaciones de productos manufacturados, con algunas excepciones como las de los productos sujetos a cuota, como azúcar y textiles; 5) reinstauración del sistema de créditos fiscales a las empresas para la adquisición de maquinaria precisamente en Estados Unidos, y 6) establecimiento de multas y procesos penales para los infractores.

Los objetivos perseguidos en la primera fase son muy claros: en primer lugar, se tuvo como meta principal fortalecer la economía norteamericana con estímulos directos a la inversión, protección arancelaria frente a la competencia exterior, congelación de salarios y suspensión de movimientos huelguísticos, así como con el combate a la inflación. En segundo lugar, y con importancia relativamente secundaria, se tuvo el propósito de utilizar instrumentos poderosos de negociación en escala internacional para presionar a Japón y a los países europeos importantes para que revaloraran sus divisas y reajustaran sus políticas de comercio en términos aceptables para Estados Unidos.

Los resultados y consecuencias de las medidas adoptadas en la primera fase fueron notorios, aunque no espectaculares. La producción industrial se reanimó en alguna medida, logrando aumentar ligeramente en septiembre y octubre, con lo que parece invertirse la tendencia descendente que de manera ininterrumpida venía mostrando meses atrás; la tasa de desempleo se redujo, aunque ligeramente, del 6.2% que había

alcanzado al 5.8%; el número de personas ocupadas aumentó en más de 600 mil, llegando a un total de 79.8 millones en octubre; se redujo el ritmo de aumento del índice del costo de la vida, aunque siguió subiendo; el índice de precios al mayoreo detuvo su tendencia alcista y registró ligeros descensos en septiembre y octubre; los salarios se mantuvieron aproximadamente en el mismo nivel que al iniciarse la congelación; las rentas de alojamientos registraron aumentos ligeros; las ventas al menudeo aumentaron y las de coches crecieron de manera considerable; el comercio exterior arrojó de nuevo saldo positivo, invirtiendo la tendencia deficitaria de los últimos seis meses, y las tasas de interés se redujeron del 6 al 5.5 por ciento.

En escala internacional, el impacto de la primera fase fue apreciable: el dólar sufrió devaluaciones de alrededor del 8% en los principales mercados de cambio; el comercio internacional, especialmente con Estados Unidos registró desajustes por la sobretasa y por la inestabilidad de los tipos de cambio, y se acentuó el movimiento de dólares hacia el exterior en forma notoria. Se puede decir que durante este periodo la economía internacional estuvo sujeta a mayores desajustes e incertidumbres que en el periodo inmediato anterior al 15 de agosto, en que se adoptó la nueva política económica, lo que contribuyó a "ablandar" a Japón y a los países de la Europa Occidental en su actitud frente a Estados Unidos.

Segunda fase. Al periodo de "congelación", como se ha dado en llamar a la primera fase, ha seguido la segunda fase, que entró en vigor el 14 de noviembre de 1971, y que puede considerarse como una etapa de estabilización. Los principales aspectos de esta segunda fase son los siguientes: 1) se sustituye la congelación de precios, sueldos, salarios, rentas y comisiones por un sistema de controles con cierta flexibilidad, sin que se señalen límites al periodo de vigencia de dichos controles; 2) se establece una meta para mantener el aumento de los precios a una tasa entre el 2 y el 3% para finales de 1972; se exceptúan del control de precios a una serie de renglones, entre los que figuran las acciones y bonos, los productos agrícolas no procesados, los productos del mar sin procesar, todos los artículos que se exporten, los artículos que se importen, los productos de segunda mano, las rentas de casas nuevas o reconstruidas y que se ofrezcan en alquiler por primera vez en fecha posterior al 15 de agosto de 1971, y otros renglones; 3) se clasifican las empresas en tres grupos: el de grandes empresas con ventas superiores a los 100 millones de dólares, que deben informar a la Comisión de Precios sobre sus proyectados aumentos, para su consideración y decisión; las empre-

sas con ventas entre 50 millones de dólares y 100 millones, las que deberán informar trimestralmente a la Comisión de Precios los cambios que registren en los precios, costos y utilidades; y todas las demás empresas, que no estarán obligadas a producir informes pero sí deberán observar las reglas establecidas por la Comisión de Precios; a los establecimientos comerciales de todo tipo se les impone la obligación de fijar en sitio visible la lista de los precios de los productos que vendan; 4) en materia de sueldos y salarios se ha fijado una meta general de permitir un aumento no superior del 5 y 6%, y del 7% para el año de 1972 para los contratos en vigor en algunas ramas importantes de la economía; para el manejo de los controles se crearon dos organismos: el Consejo de Pagos, formado por 15 miembros con representación gubernamental, obrera y de las empresas, por partes iguales, y la Comisión de Precios, formada por siete miembros nombrados por el presidente Nixon y en la cual no hay representación obrera; 5) se dejaron en vigor la sobretasa del 10% sobre la importación de productos manufacturados, la inconvertibilidad del dólar y la cláusula que estableció la exigencia de comprar en Estados Unidos la maquinaria objeto de crédito fiscal.

La aplicación de la segunda fase está presentando una serie de problemas, tanto en lo que se refiere al control de precios como al de sueldos y salarios, especialmente respecto a este último problema. El Consejo de Pagos, por una parte, se ha visto obligado a otorgar algunos aumentos de sueldos y salarios superiores a las metas fijadas del 5 al 6%, como ha sido el caso del incremento aprobado para 1972 a los trabajadores mineros del carbón, de un 15%, y a un sector de los obreros ferroviarios, a los que se les autorizó un aumento del 14%. Por otra parte, la decisión del Consejo de Pagos de no autorizar un aumento del 12% a los trabajadores de la industria espacial, que comprende unas 150 mil personas, está siendo objeto de fuerte crítica y oposición de parte del sector obrero. En esa decisión, que se tomó por una votación de nueve contra cinco, los representantes empresariales contaron con el apoyo de cuatro de los cinco miembros gubernamentales, con lo que se impusieron a la representación obrera que en bloque votó en favor del aumento del 12%. Se espera que los problemas de esta índole se multipliquen en el futuro.

Los resultados logrados en la primera y la segunda fases pueden apreciarse por los movimientos que han tenido algunos de los principales indicadores económicos para finales del año de 1971. El producto nacional bruto aumentó a una tasa del 3%, frente al descenso del 0.7% que registró en 1970. Las utilidades de las empresas se elevaron a 77 000 millones de dólares, frente a 70 800 millones que obtuvieron en 1970, sin llegar,

sin embargo, al nivel de 87 900 millones que lograron en 1968. El índice general de precios se elevó en 1971 en un 4.8% en promedio, nivel que es inferior al de 7.2% que se registró a mediados del propio año de 1971.

Parece ser, de acuerdo con estos indicadores, que la nueva política económica del presidente Nixon está teniendo algún éxito en reactivar la economía y en frenar el alza de precios. Ese éxito parcial está sirviendo de base a una mayor confianza en el desarrollo del presente año de 1972, como puede colegirse por las estimulaciones que los economistas del gobierno y del sector privado están haciendo sobre las perspectivas que se presentan para el próximo futuro. En este sentido, se espera que el producto nacional bruto aumente a una tasa entre el 5.5 y el 6.4%; que los precios aumentarán entre un 3.1 y un 3.4%; la tasa de desempleo se estima que descenderá a menos del 6% y, respecto a las utilidades, se espera que aumenten en alrededor de un 15%, antes de impuestos.

Sería prematuro emitir un juicio más o menos fundamentado acerca de los resultados y consecuencias de la nueva política económica. Tampoco se puede expresar una opinión acertada sobre las repercusiones que tendrá la devaluación del dólar respecto al oro, que fue decidida a finales de 1971, por las mismas razones. Esperamos ocuparnos de estos problemas en un próximo comentario.

La crisis del dólar *

El más reciente episodio de la crisis del dólar ha puesto en claro, con gran evidencia, que las crecientes dificultades que está registrando la divisa estadounidense no son de tipo circunstancial y transitorio, sino que obedecen a factores estructurales que van mucho más allá del ámbito puramente monetario: las bases mismas del funcionamiento del sistema capitalista se encuentran en entredicho.

La creciente abundancia de dólares fuera de Estados Unidos, que ha llevado al continuo debilitamiento de la confianza del público en esa moneda, con sus manifestaciones concretas de movimientos “especulativos” en el mercado de divisas y del oro, en el fondo tienen como causa determinante el agudizamiento de la crisis del capitalismo en su conjunto y el debilitamiento de Estados Unidos como líder del mundo occidental.

La causa inmediata de la abundancia de dólares fuera de este país puede atribuirse a los cuantiosos y persistentes déficit de su balanza de pagos. Pero ¿qué factores están ocasionando el fuerte desequilibrio de la misma? El análisis de sus componenetes más importantes nos revela los siguientes hechos:

Balanza comercial. Las transacciones mercantiles de Estados Unidos con el exterior han arrojado continuos superávits, pero la magnitud de los excedentes de exportación ha sufrido una reducción de grandes proporciones: de 7 083 millones de dólares en 1964 se contrajo a 2 698 millones en el año de 1970.

La creciente debilidad del comercio exterior para generar superávit obedece a causas de tipo estructural: inflación perniciosa interna, que ha reducido la capacidad competitiva estadounidense, formación de bloques económicos internacionales; expansión en el exterior de las grandes compañías industriales de Estados Unidos; mejoría en la capacidad

* *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Órgano oficial del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, vol. III, núm. 10, febrero-abril de 1972, pp. 5-10.

competitiva de grandes países industriales como Japón, Alemania Federal y otros, y falta de suficiente dinamismo del comercio internacional.

La *inflación crónica* que padece Estados Unidos obedece a factores estructurales que se relacionan con el funcionamiento del sistema de capitalismo de Estado que rige en ese país; los altos precios de monopolio; la capacidad productiva ociosa; el crecimiento relativo del sector improductivo; el enorme gasto gubernamental que se ha hipertrofiado principalmente por la militarización de la economía y que arroja fuertes déficit. Todos ellos son factores determinantes del proceso inflacionario permanente que padece su economía y que está debilitando su capacidad competitiva no solamente en los mercados internacionales, sino en su propio mercado interno.

La formación de *bloques económicos*, como el de la Comunidad Económica Europea ("Los Seis"), el de la Asociación Europea de Libre Comercio ("Los Siete"), la ALALC, EL Mercado Común Centroamericano y otros, han obstaculizado las exportaciones estadounidenses por las barreras arancelarias y restricciones comerciales que esos bloques han establecido como medio para proteger su industria frente a la competencia del exterior.

La existencia de estos bloques y el éxito que hasta ahora han tenido, sobre todo el de "los seis", ha significado, en cambio, un gran estímulo a la expansión de las grandes empresas estadounidenses mediante la organización de empresas filiales, de compañías mixtas o de adquisición y control de firmas ya existentes en los países que forman dichos bloques. En esta forma han "salvado la barrera arancelaria" y logrado abastecer una proporción considerable del mercado con la producción local de las firmas en las que participan.

Adicionalmente, la expansión de filiales en el exterior ha venido a estimular en alguna medida las exportaciones procedentes de Estados Unidos hacia los países en donde operan, especialmente en ciertos tipos de maquinaria, equipo y productos intermedios, sobre todo en el periodo de iniciación, debido a las relaciones de dependencia que existen entre dichas filiales y sus matrices. Pero también han tenido el efecto contrario: han aumentado las "ventas" de las filiales del exterior a sus matrices estadounidenses, lo que ha hecho crecer las importaciones. Un caso conspicuo es el de las empresas filiales "maquiladoras" que han proliferado en países de mano de obra barata, como Corea, Taiwán, Hong Kong, Filipinas y México.

El resultado global de las restricciones comerciales impuestas por los bloques y también por los países que actúan en forma individual, por una parte, y de las operaciones de las grandes firmas industriales estadounidenses en el exterior, por la otra, ha sido el de frenar el desarrollo de las exportaciones de Estados Unidos y en cierta medida también, el de aumentar sus importaciones. Esto ha sido un factor importante en la tendencia decreciente de los superávits de la balanza comercial. Sin embargo, en términos del conjunto de la balanza de pagos, la expansión en el exterior de las firmas estadounidenses, a la larga, tendrá un efecto más que compensador.

El desarrollo que han logrado muchos países industriales, que en el caso de Japón y Alemania Federal ha sido espectacular, ha mejorado notablemente su capacidad competitiva, por una parte, y fortalecido su posición en el concierto internacional de las naciones, hechos que han venido no solamente a dificultar la venta de los productos de esos países en el propio mercado estadounidense, sino que ha ido debilitando en alguna medida la posición hegemónica que en la posguerra ha tenido el país en el mundo occidental. La mayor capacidad competitiva de estos países y su fortalecimiento económico general les ha permitido acumular importantes cantidades de dólares, convirtiéndose en fuertes acreedores de Estados Unidos, y al mismo tiempo mejorar su fuerza de negociación frente a este país. Estos cambios se están reflejando en dificultades crecientes por parte de Estados Unidos para resolver el problema del deterioro del *dólar* en los mercados de cambios del mundo.

Sin embargo, hasta ahora los resultados que han tenido los movimientos "especulativos" en los mercados de cambios europeos, incluyendo la reciente "crisis de mayo", revelan que Estados Unidos todavía puede descargar sobre los otros países el peso del problema. El dólar no se devaluó, manteniéndose la equivalencia oficial de 35 dólares la onza de oro y Estados Unidos, lejos de adoptar medidas de colaboración con los países europeos para sortear la crisis especulativa, señalaron que se trataba de un "problema europeo" y que correspondía a ellos, los europeos, resolverlo: que no se trataba de devaluar el dólar, sino de revaluar el marco alemán y otras monedas. Además, manifestaron que no sacrificarían su política de "empleo completo" y de estímulos a su economía para salir de la depresión, a la de equilibrar la balanza de pagos que, de acuerdo con sus intereses, no ameritaba la primera prioridad. Con esta política continuarán los déficit estadounidenses y con ello aumentará la afluencia de dólares al exterior.

Ante la actitud del gobierno de Estados Unidos, y por la debilidad relativa frente al más fuerte, bajo la presión de la avalancha de dólares en sus mercados de cambio, varios países europeos importantes se vieron *obligados a reevaluar su moneda*, estableciendo una paridad fija mayor que la anterior —Suiza revaluó en 7%, Austria en un 5%— y otros lo hicieron “dejando flotar” los tipos de cambio para que las fuerzas del mercado (aunque manipuladas en cierta forma) determinaran las nuevas equivalencias de sus monedas, como fueron los casos notorios de Alemania Federal y de Holanda. Todos estos países también seguirán conservando los dólares como parte de sus reservas monetarias, sin demandar de Estados Unidos su conversión en oro.

La conducta de los países europeos y de Japón, de “aceptar” la carga de la crisis motivada por la abundancia de dólares en sus reservas —presión inflacionaria, penetración económica de empresas estadounidenses, amenaza sobre la estabilidad cambiaria—, se explica principalmente por dos factores: la desproporcionada fuerza económica y militar de Estados Unidos por una parte, y la existencia de ciertos intereses comunes con ese país, por la otra. La combinación de estos dos factores ha permitido a Estados Unidos al menos hasta ahora, mantener la “estabilidad” del dólar, a pesar de los crecientes déficit de su balanza de pagos originados en su política de expansión económica y militar en escala mundial.

Los países europeos y de otras latitudes, como Japón, aunque sufren perjuicios considerables por la abundancia de dólares se ven obligados a colaborar con Estados Unidos porque tienen una situación bastante dependiente respecto a ese país tanto en lo económico —comercio, capitales— como en lo militar. El 29% del comercio exterior de Japón se realiza con Estados Unidos, y los estadounidenses son clientes importantes y proveedores de alguna significación de los países europeos. En el aspecto militar, la mayoría de estos países está ligado a Estados Unidos por tratados de “defensa”, y en muchos de ellos hay bases navales, aéreas y de cohetes, así como contingentes de soldados estacionados en sus territorios. Todo esto tiene una gran influencia en sus decisiones, porque por un lado, tienen la presencia del poderío militar estadounidense en sus propios territorios, y por el otro, reciben ingresos, que en algunos casos son considerables, por los gastos militares del gobierno de aquel país.

En estas condiciones, si bien los países europeos y Japón desearían que la afluencia de dólares a sus reservas no alcanzara proporciones tan elevadas y que dichas divisas fueran efectivamente convertibles en oro a *voluntad* (la que está mediatizada, como hemos dicho), *no pueden ni les*

conviene seguir una conducta de repudio al dólar y de no colaboración con Estados Unidos, ni tampoco plantear la exigencia de que ese país “ponga en orden la casa” restableciendo el equilibrio de su balanza de pagos. Las represalias podrían tener grandes consecuencias y la política de absorción de los déficit de balanza de pagos de parte del gobierno estadounidense significaría reducciones del comercio, el turismo y los gastos militares que ahora les reportan ingresos y utilidades considerables. En cuanto a la reducción de los efectivos militares en el exterior, y según los círculos gobernantes y de grandes negocios de los países involucrados, significaría el debilitamiento de las “defensas” frente a los países socialistas y seguramente también frente a los movimientos de liberación de los países dependientes.

Todos estos factores han combinado sus efectos para unir en lo esencial a la mayoría de los países capitalistas industrializados en una política de colaboración, aunque con algunos forcejeos, para mantener una situación monetaria más o menos controlable, utilizando una serie de *paliativos* que hasta ahora han permitido sortear las dificultades y mantener un *modus operandi* más o menos conveniente para todos ellos.

La crisis monetaria mundial, sin embargo, no podrá ser resuelta dentro del marco en que se produce y con las medidas hasta ahora adoptadas, porque se mantienen las causas fundamentales, de estructura, que las originan. Es más, ni la devaluación del dólar ni el aumento del precio del oro podrá resolverla; representarían paliativos similares a los que hasta ahora se han utilizado, aunque con mayores repercusiones en escala mundial. Como se decía, las causas de la crisis monetaria mundial —del “mundo occidental”— hay que buscarlas en el funcionamiento mismo del sistema capitalista que lo está llevando a una crisis general, económica, social, cultural y política. Y esta crisis se manifiesta con mayor claridad en el país líder del sistema, Estados Unidos, que se ha ido debilitando en su supuesto papel de policía internacional, heredero de imperios y rector de los destinos de los países hasta ahora dependientes.

La crisis económica y social que padece Estados Unidos se ha recrudecido en los últimos dos años, y los cambios en la correlación de fuerzas que se están operando en el exterior seguirán agravando la situación del dólar en escala mundial. Por una parte, Estados Unidos se ve presionado desde dentro por las masas populares y las corrientes progresistas para que se adopte una política de empleo completo, de lucha contra la inflación y de disminución de los gastos militares dentro y fuera del país. Pero por otra parte los círculos monopolistas, aunque desean también la mejoría de los negocios para obtener mayores ganancias, tienen gran-

des intereses en el exterior —petróleo, minería, industria, comercio, finanzas, etc;— que no sólo quieren conservar sino aumentar al máximo, por lo que ejercen toda su influencia para que el gobierno estadounidense continúe con su política exterior de dominio económico y militar.

Estas presiones y juego de intereses encontrados está determinando la política económica del gobierno de Estados Unidos, que de un lado consiste en estímulos a la recuperación económica interna y del otro en una “benigna despreocupación” por el déficit de la balanza de pagos y la suerte del dólar en el exterior. Esta política significará que la inflación interna continuará, con sus efectos conocidos en la balanza de pagos, y que no disminuirán apreciablemente los gastos militares dentro y fuera del país, ni la expansión económica mundial, porque los grandes monopolios no renunciarán a ellos voluntariamente. Por lo tanto, habrá que esperar que la afluencia de dólares a Europa y otros países siga aumentando, con los consiguientes efectos perniciosos en el mercado de cambios y en la economía del mundo capitalista, y el mayor deterioro del dólar como moneda de reserva.

Si estos razonamientos son correctos, se puede ver con claridad que la llamada “crisis del dólar” o “crisis monetaria internacional”, que se circunscribe al mundo capitalista, no es un fenómeno pasajero y circunstancial. Surge del capitalismo monopolista de Estado que rige en Estados Unidos y en algunos países de Europa y Japón. Es seguro que la crisis no sólo seguirá su curso sino que tenderá a agravarse, mientras el capitalismo monopolista logre mantenerse a flote.

La crisis monetaria y el Tercer Mundo*

Los problemas que está afrontando la libra esterlina, que ahora ha recibido el embate de la “especulación” que ha obligado al gobierno británico a dejarla “flotar”, constituye un episodio más en el proceso de desajuste y crisis en que se encuentra el sistema monetario de los países capitalistas. En efecto, el desequilibrio no se limita a la divisa inglesa, sino que afecta al conjunto de los mercados de cambio y, en especial, además de a la libra esterlina, a la más importante moneda del mundo occidental, el dólar.

En realidad, la crisis monetaria es sólo un aspecto de la crisis económico-social del sistema capitalista, que se manifiesta con caracteres más señalados en el caso de Estados Unidos, el país líder del sistema de empresa privada. Dicho país afronta muy serios problemas internos, de carácter económico y social, y crecientes obstáculos en escala internacional para lograr sus propósitos de hegemonía económica y militar en el mundo occidental. Estos problemas han ido minando su capacidad competitiva en los mercados mundiales y en el propio, han debilitado su fuerza para controlar territorios cautivos para la colocación de capitales, y han impuesto limitaciones a sus posibilidades de gastar las crecientes sumas necesarias para llevar a cabo sus ambiciones de desempeñar el papel de “policía mundial”.

Las dificultades a que se enfrenta Estados Unidos en su economía interna y las que registra en escala internacional han dado por resultado el desajuste de la balanza de pagos en proporciones enormes, lo que ha comprometido la estabilidad y firmeza del dólar en los mercados de cambios y provocado los serios desajustes en el conjunto de las divisas del

* *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Órgano oficial del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, vol. III, núm. 12, agosto-octubre de 1972, pp. 15-18.

mundo, dada la gran importancia que la divisa estadounidense tiene, por ser moneda de reserva.

La posición de la balanza de pagos, que tradicionalmente era superavitaria, a partir de 1950 (con pocas excepciones) se tornó deficitaria, ligeramente primero, pero después en elevadas cifras, sobre todo en los últimos tres años. En el quinquenio de 1960 a 1964 el déficit alcanzó un promedio anual de 2 800 millones de dólares; en el siguiente quinquenio —1965-1969— la cifra correspondiente fue de 3 400 millones; en 1970 alcanzó los 4 700 millones, elevándose en 1971 a la enorme suma de 22 700 millones de dólares.

El análisis de la balanza de pagos nos muestra que los factores que han determinado el cambio de signo en las cuentas internacionales estadounidenses han sido los fuertes gastos militares en el exterior, los créditos y “ayudas” (preponderantemente de tipo militar), el turismo, la pérdida de dinamismo del comercio exterior como generador neto de divisas y, en los últimos años, las considerables salidas de capitales a corto plazo motivadas por las tasas de interés más altas en los mercados europeos. Esto confirma la opinión que hemos expresado* de que en la base de la crisis del dólar y de los mercados de cambios mundiales se encuentran los grandes gastos militares en el exterior motivados por la política estadounidense de dominio militar y económico mundial, así como las dificultades económicas internas —crisis económica, inflación, pérdida de capacidad competitiva—, que han impuesto serias tensiones a la balanza de pagos.

La culminación de saldos deficitarios de la balanza de pagos fue debilitando la firmeza del dólar en los mercados de cambios, lo que fue provocando fuertes conversiones de dólares por oro y por monedas fuertes como el marco alemán, el yen, el franco suizo y otras divisas. La conversión de dólares —no deseados— por oro fue mermando las reservas de metal amarillo del Tesoro estadounidense, que del alto nivel de 24 600 millones de dólares a que ascendían en 1949 descendieron a sólo 10 132 millones en 1971. Si no han bajado más, ha sido por la serie de medidas adoptadas por el gobierno para evitar o reducir la demanda de oro, tales como la formación del “pool de oro”, el “doble mercado del oro” y acuerdos *swap*, entre otras, además de presiones sobre los bancos centrales de los grandes países capitalistas para que acumularan dólares en sus reservas y devaluaran su propia moneda.

* Véase *Problemas del Desarrollo*, núms. 8 y 10, de julio-septiembre de 1971 y febrero-abril de 1972.

La acumulación de dólares en el exterior ascienden actualmente (1971) a 52 000 millones, según el *Boletín de la Reserva Federal* de abril de 1972, lo que representa un factor de gran inestabilidad en el mercado de cambios porque da origen a constantes movimientos “especulativos” de conversión de la divisa estadounidense por monedas fuertes, y también por oro, en la medida en que el metal amarillo puede adquirirse en el mercado. Esos movimientos “especulativos” han hecho subir el precio del oro a más de 65 dólares la onza, precio muy superior al fijado oficialmente por Estados Unidos (de 35 dólares y a partir de diciembre de 1971 de 38 dólares la onza) y han provocado serios problemas cambiarios a los demás países, especialmente a la República Federal Alemana y Japón.

De esta manera, es fácil entender que la crisis monetaria internacional tiene como causa fundamental la gran abundancia de dólares “no deseados”, hecho que deriva de los crecientes déficit de la balanza de pagos de Estados Unidos. A su vez, esos déficit son resultado de la crisis económica estadounidense y del cambio que se ha ido operando en el juego de fuerzas en escala mundial. Asimismo, es evidente que la situación de desajuste económico mundial muestra la incapacidad del sistema capitalista para mantener el dinamismo suficiente para disponer de mercados para la colocación de sus productos y capitales, lo que provoca el enfrentamiento de unos con otros en el terreno económico, una de cuyas manifestaciones es la lucha de las divisas: del dólar por mantener su hegemonía, a pesar de su poca firmeza, y de las otras monedas, sobre todo las europeas del Mercomún, por liberarse de esa hegemonía.

Dentro de este marco en que se desenvuelve el sistema capitalista, los países del Tercer Mundo, cuyas economías tienen un alto grado de dependencia respecto a los países capitalistas más desarrollados, en especial respecto a Estados Unidos, reciben la peor parte, lo que hace más aflictiva su situación. Si en las condiciones de auge del capitalismo su situación fue desventajosa —dominio exterior de su economía en el aspecto comercial, financiero y tecnológico; relación de intercambio desfavorable; creciente endeudamiento, etc.—, ahora que el capitalismo está en franca crisis su situación tenderá a empeorar aún más, su desarrollo será más incierto y costoso y gravitará sobre ellos buena parte de los desajustes de los países metropolitanos.

El futuro poco prometedor de los países del Tercer Mundo, si se mantiene dentro de la órbita de dependencia de los grandes países capitalistas desarrollados, puede comprenderse por el impacto que están resintiéndolo como consecuencia de las medidas restrictivas que Estados Unidos y los otros países capitalistas industrializados están adoptando para ha-

cerle frente a sus problemas derivados de la crisis del sistema. Estas medidas crean para nuestros países mayores dificultades para colocar sus productos en el exterior, por la fuerte tendencia hacia el proteccionismo de los otros; mayores dificultades para obtener financiamientos y un costo mayor de los que logren adquirir; precios más elevados de la maquinaria y equipo que necesitan importar, por la tendencia inflacionista que se registra en todos ellos; problemas cambiarios que dificultarán las transacciones internacionales, y mayores presiones para dominar sus economías por parte de las grandes empresas internacionales.

Ante este panorama, es imperativo que los países dependientes se unan estrechamente para aumentar su capacidad de defensa, y que procedan a operar los cambios estructurales necesarios para reorientar su economía por rumbos de independencia y de beneficio popular, lo que podrán lograr solamente si se encauzan por el camino socialista. Mantenerse dentro del sistema capitalista significará serias limitaciones a su desarrollo y una dependencia cada vez mayor.

Sistemas monetarios y problemas financieros de hoy *

Coyuntura financiera internacional

La coyuntura financiera y monetaria internacional durante el presente año (hasta julio) se caracteriza por una fuerte tendencia alcista de las tasas de interés, por el fortalecimiento del dólar (que está aumentando la inestabilidad de los mercados de cambios), por considerables movimientos de capitales hacia Estados Unidos y por pronunciadas bajas en el precio del oro.

Evidentemente, los trastornos monetarios y financieros que están ocurriendo son manifestación de la crisis económica general que está afectando al mundo capitalista y en especial a la economía estadounidense.

En efecto, los siete principales países capitalistas —Estados Unidos, Japón, República Federal Alemana, Francia, Gran Bretaña, Italia y Canadá— enfrentaron dificultades económicas en 1980, situación que ha tendido a empeorar en lo que va de 1981: ha descendido la tasa de crecimiento, y el desempleo y los índices de precios al consumidor alcanzan altos niveles.

Los datos disponibles para 1980 y las estimaciones para 1981 son muy elocuentes: en 1980 Estados Unidos registró un descenso absoluto del 0.2% en su producción; Gran Bretaña continuó en su etapa depresiva de años atrás, experimentando un descenso absoluto del 1.8% en su producción y Canadá apenas logró un aumento del 0.1%. De los otros cuatro países, solamente Japón e Italia lograron incrementos aceptables —del 4.2% el primero y del 4.0% la segunda— ya que Alemania y Francia crecieron a una tasa menor al 2.0 por ciento.

* *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, Órgano oficial del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, vol. XI, núm. 44, noviembre de 1980-enero de 1981, pp. 11-16.

Seguramente que la recesión estadounidense ejerció una influencia depresiva en los otros países desarrollados, dada la desproporcionada magnitud de la economía de ese país. A ello se sumó también la crisis en que se desenvuelve la economía de Gran Bretaña.

Las estimaciones oficiales que se han hecho para el año de 1981, sobre la base de lo que ocurrió en el primer semestre, indican que la situación empeorará en la mayoría de los siete, aunque en Estados Unidos y Canadá se registrará un repunte importante, de un 2.5% de crecimiento, en ambos países.

Cuatro integrantes del grupo de los siete, según las estimaciones, sufrirán descensos absolutos en su producción: Gran Bretaña y la República Federal Alemana, del 1.5%; Italia, 0.75% y Francia, 0.5%. Japón, que será el de tasa mayor de crecimiento, sufrirá un descenso al 3.5%, del 4.2% alcanzado en 1980.

Estas estimaciones muestran que la recesión ha tendido a generalizarse en 1981, aunque la recuperación estadounidense, de materializar, puede ejercer una influencia estimulante en los otros países y en el resto del mundo.

Por otra parte, la caída de la producción ha aumentado el desempleo a niveles elevados, estimándose que en el momento actual (julio de 1981) los desocupados alcanzan una cifra de 17 millones en el conjunto de los siete países capitalistas más importantes. Para 1981 se estima que aumentará la tasa de desempleo en seis países y que sólo se reducirá, ligeramente, en Canadá.

A pesar de la caída en la producción y del aumento del desempleo, los índices de precios al consumidor se han mantenido en niveles elevados, superiores al 10% en cinco de los siete países, correspondiendo a Italia (21.2%) y a Gran Bretaña (18.0%), los niveles más altos. La República Federal Alemana y Japón registran menores índices inflacionarios, del 5.5 y 8.0%, respectivamente. Las estimaciones para el año de 1981 indican que la inflación aumentará en cuatro países (Francia, Japón, República Federal Alemana y Canadá) y que tenderá a descender en los otros tres (Estados Unidos, Gran Bretaña e Italia), aunque la reducción será ligera.

Es evidente, por lo tanto, que las economías de los siete principales países capitalistas se encuentran en serias dificultades. Por ello es lógico que el mundo financiero y monetario se encuentre en ebullición, tanto por la recesión misma como también por algunas políticas que están aplicando los países afectados, sobre todo el mayor de ellos, Estados Unidos.

Ahora bien, para entender lo que está sucediendo en la economía internacional en general, y en el ámbito monetario y financiero en particular, debemos centrar nuestra atención en el caso de Estados Unidos, ya que es en ese país en donde se localizan los factores que están ejerciendo la mayor influencia en la coyuntura económica mundial, dada su enorme importancia como líder del mundo capitalista.

En este sentido es de particular interés precisar cuál es el diagnóstico que hace la administración Reagan sobre la situación de la economía y las causas subyacentes, así como en qué consiste la política económica que está poniendo en práctica para hacerle frente a los problemas. Los aspectos principales del diagnóstico se pueden sintetizar como sigue:

1. La economía estadounidense se encuentra ante serios problemas recesivos: caída en la tasa de crecimiento, desempleo masivo, inflación, baja de la productividad y de las inversiones, pérdida de capacidad competitiva de su producción, fuertes déficit gubernamentales y de balanza de pagos.

2. El problema más importante y urgente de atender es el de la inflación, que ha alcanzado niveles que están ocasionando los más serios trastornos a la economía, en lo interno y en las relaciones internacionales.

3. Las principales causas de la inflación se ubican en el fuerte crecimiento del gasto gubernamental (*big government*) y los déficit fiscales que ocasiona, lo que ha propiciado el crecimiento exagerado de la oferta monetaria.

4. Las dificultades económicas han tendido a debilitar la potencia económica y militar estadounidense, poniendo en entredicho el liderazgo de Estados Unidos en el mundo occidental y su capacidad de respuesta al avance del comunismo en escala mundial.

Con base en este diagnóstico el equipo del presidente Reagan ha puesto en marcha una política que consiste en un paquete de medidas económicas, administrativas y de otro carácter, cuyos puntos esenciales son los siguientes:

1. Política monetaria y crediticia restrictiva, consistente en reducciones de la tasa de crecimiento de la oferta monetaria y elevación de las tasas de interés.

2. Contracción del ritmo de crecimiento del gasto del gobierno federal, para alcanzar un promedio anual de crecimiento del gasto del 7% anual para 1984, frente al 13.6% que registró, como promedio, en los últimos tres años. Se pretende reducir el gasto gubernamental al 19% del producto nacional bruto en 1984, frente al 23% que alcanza en 1981.

El objetivo es lograr el equilibrio presupuestal para 1984, en el que se espera tener un superávit de unos 500 millones de dólares, frente a un déficit estimado de 55 600 millones para el presente año. Las reducciones que se están poniendo en práctica afectan a los llamados “gastos sociales”, como son los de seguridad social, diversas ayudas alimentarias, fomento de las artes, etcétera.

3. Reducción de las dimensiones del gobierno federal y de su intervención en la economía mediante reducciones en la contratación de nuevos empleos, supresión de agencias y dependencias juzgadas innecesarias y mejoramiento de la eficiencia, así como a través de la supresión o reducción sustancial de los controles y regulación de los negocios. Con estas medidas se pretende propiciar condiciones en que puedan operar libremente las fuerzas del mercado.

4. Reducción de impuestos hasta en un 25 % en el lapso de tres años (originalmente se proponía una reducción del 30 % en tres años, 10 % cada año), tanto en lo que hace a los impuestos a las personas como a los negocios. El propósito es reducir la carga impositiva (especialmente a los negocios) con el objeto de estimular la inversión y, consiguientemente, elevar la productividad.

5. Incrementar vigorosamente el gasto militar, a niveles en que representen en 1984 el 33 % del presupuesto del gobierno federal, frente al 25 % actual.

Con esta serie de medidas el gobierno de Reagan espera reactivar la economía, sacándola de la recesión con inflación en que ahora se encuentra, y proyectarla hacia un proceso en que se logre un alto desarrollo sostenido, con bajo desempleo, reducida inflación y bajas tasas de interés. La meta es que en 1983 el crecimiento del producto nacional bruto sea del 5 %, la inflación se reduzca al 6.2 % y las tasas de interés alcancen un promedio del 7.5 por ciento.

Como puede apreciarse, en el paquete de medidas hallamos algunas que tendrán efectos encontrados. Por una parte, la reducción del ritmo de aumento del gasto gubernamental y la política monetaria contraccionista con sus elevadas tasas de interés tienen un carácter antinflacionario; por la otra, los elevados gastos militares y la reducción de los impuestos tenderán a estimular la inflación. Está por verse cuál será el resultado final de esas dos contrafuerzas. Las opiniones de los expertos se encuentran divididas.

Ahora bien, cualquiera que sea el resultado a mediano y largo plazo (por mi parte considero que la política de Reagan no alcanzará sus objetivos), algunas de las medidas que se están poniendo en práctica están

teniendo un impacto considerable en Estados Unidos y en escala mundial. Es el caso especialmente de la elevación de las tasas de interés.

En efecto, la tendencia ascendente de las tasas de interés en Estados Unidos —que en julio excedían el 20 %, las de tipo preferencial (*prime-rate*) que son las vigentes para las operaciones bancarias con los clientes más grandes y solventes— ha afectado a una serie de renglones económicos como la industria de la construcción, el mercado de dinero y capitales, y está significando una pesada carga para los medianos y pequeños negocios, además de incrementar considerablemente los pagos de la deuda pública del gobierno.

En escala mundial, las altas tasas de interés en Estados Unidos están ejerciendo una fuerte presión sobre las tasas de interés de los otros países industrializados (y desde luego en los del Tercer Mundo) con los efectos recesivos consiguientes. Las altas tasas de interés, de continuar, significarán menor tasa de crecimiento y mayor desempleo. Adicionalmente, la elevación de las tasas de interés en Estados Unidos ha fortalecido al dólar en los mercados de cambios, lo que está dislocando todo el sistema de tipos de cambio del mundo.

Estos efectos negativos son los que determinaron que en la Junta Cumbre de Ottawa, que tuvo lugar en julio del presente año, varios de los jefes de Estado que participaron en ella plantearan ante el presidente Reagan la necesidad de que su gobierno modificara esa política o al menos que la atenuara, como una contribución a la reactivación de la economía mundial. Esto fue propuesto principalmente por Mitterrand, de Francia; H. Smith, de Alemania Federal y Spadolini, de Italia.

Como se sabe, la respuesta de Reagan a las demandas planteadas fue negativa, con el argumento de que la política seguida por su gobierno era la correcta, en función de los intereses de Estados Unidos y que la elevación de las tasas de interés sería transitoria, ya que quizás para finales del presente año tenderían a bajar al tener éxito como arma contra la inflación. Finalmente, Reagan argumentó que en la medida en que la política antinflacionaria tuviera buenos resultados, se reactivaría la economía estadounidense y que ello ejercería una influencia estimulante en la economía mundial; que tal política, por lo tanto, era necesaria y condición para que las economías capitalistas salieran de la recesión con inflación y lograran más altos niveles de desarrollo.

De esta manera, se puede prever que seguirán prevaleciendo las altas tasas de interés, tanto en Estados Unidos como en los otros grandes países capitalistas, y concomitantemente se afectarán los ritmos de crecimiento y aumentará, más aún, el desempleo masivo que se registra en

todos esos países. Los mercados de dinero y capitales, así como los mercados de divisas continuarán en la ebullición que ahora presenciamos.

Para los países del Tercer Mundo las consecuencias serán aún más serias, porque la recesión afectará sus balanzas comerciales y de pagos, lo que hará aumentar todavía más su endeudamiento y los crecidos pagos que tienen que hacer por el servicio de la deuda en las condiciones prevalecientes de altas tasas de interés y de restricciones crediticias.

QUINTA PARTE

Revistas de amplia circulación



Los monopolios se reparten el mundo*

Para el último cuarto del siglo XIX, las empresas de los países más desarrollados habían alcanzado ya tal vigor expansionista, que les permitió lanzarse hacia las regiones menos desarrolladas en busca de materias primas, alimentos y mercados para crecer más y obtener utilidades más elevadas.

Las grandes empresas inglesas encabezaron la marcha extendiéndose hacia el vasto imperio inglés, que bajo su empuje se amplió todavía más, y a países como los de América Latina que ya habían alcanzado su independencia, que disponían de importantes recursos inexplorados y presentaban considerables posibilidades lucrativas.

El liderazgo inglés en este proceso expansionista se explica por la ventaja que ese país llevaba en el desarrollo industrial y económico en el mundo, por haber sido cuna de la gran revolución industrial del siglo XVIII.

A distancia de las empresas inglesas, pero también con gran fuerza expansiva, los inversionistas franceses y algo a la zaga los de Estados Unidos, se fueron extendiendo por el mundo en una frenética lucha por controlar económicamente no sólo sus colonias sino también las riquezas de los países independientes que estaban a su alcance.

Se produjo así un reparto del mundo entre los monopolios de los países más desarrollados, reparto que incluyó a países coloniales y a países que disfrutaban de independencia política, pero que quedaron en calidad de semicolonias de los monopolios de alguna de las grandes potencias.

La expansión monopolista no se realiza siempre en forma pacífica sino que con frecuencia va acompañada de luchas que a veces adquieren caracteres de violencia, de verdadero gansterismo, de atropellos e intri-

* Tomado de *Siempre!*, núm. 615, México, 7 de abril de 1965, pp. 20-21

gas. Hay que dominar y tener la primacía, a toda costa. La historia de la formación de los grandes monopolios está llena de incidentes de tipo violento. Cuando esta lucha se desarrolla en el escenario mundial, se provocan conflictos que adquieren proporciones catastróficas. Tal fue el caso de la primera guerra mundial, que fue provocada por el conflicto de intereses entre los grandes monopolios ingleses, franceses y estadounidenses por una parte, y los alemanes y sus aliados por la otra.

En vísperas de la primera guerra mundial, los cuatro países más desarrollados tenían inversiones en el exterior por valor de 41 000 millones de dólares. Esta crecida suma revela la magnitud de la expansión monopolista mundial ya en esa época y la importancia de los intereses creados de las grandes potencias en otros países, tanto coloniales como semicoloniales. Los inversionistas ingleses disponían de 18 300 millones en el exterior (el 43 % del total), los franceses poseían 12 000 millones (el 29 %), los alemanes 9 000 millones (el 21 %) y finalmente los estadounidenses habían colocado 3 000 millones de dólares, que representaban solamente el 7 % del total. Esta distribución de las inversiones reflejaba la potencia relativa de esos cuatro grandes países en los primeros años de este siglo.

La importancia de las inversiones en el extranjero siguió la suerte de la pujanza económica y militar de los países inversionistas. De esta suerte, después de la primera guerra mundial se produjo un reparto distinto del mundo subdesarrollado. Se redujeron sustancialmente las inversiones de las empresas alemanas, mientras que las de los monopolios ingleses y sobre todo las de los estadounidenses aumentaron considerablemente. Las de los monopolios franceses sufrieron una reducción de alguna consideración, debido a que fue Francia la que más destrucción sufrió durante la guerra (después de Alemania). Las inversiones en el exterior de los cuatro países alcanzaron en 1930 la misma cifra de 42 000 millones de dólares, pero con una distribución muy diferente: las empresas inglesas poseían 19 000 millones (45 % del total), los estadounidenses 15 000 millones (36 %), las francesas 7 000 millones (17 %) y, finalmente, las de las empresas alemanas solamente 1 000 millones, que representaron el 2 %. Aunque las empresas inglesas seguían a la cabeza en 1930, los estadounidenses crecían a un ritmo mucho mayor, y amenazaban ya con alcanzar y sobrepasarlas a corto plazo. El escenario mundial era así dominado por los grandes monopolios ingleses y los estadounidenses en el periodo de interguerras. Los monopolios franceses se mantenían a la zaga con escaso dinamismo, aunque todavía con una suma considerable. Por su parte los monopolios alemanes, después de la caída catastrófica ocasionada por la derrota, se empezaron a fortalecer (con el apoyo de

los ingleses y estadounidenses) y ya para los últimos años de la década de 1930 a 1940 trataban de expansionarse en el exterior, amenazando así los intereses creados de los monopolios ingleses, estadounidenses y franceses. Se produjo de esta manera la nueva catástrofe de la segunda guerra mundial.

El nuevo conflicto produjo cambios radicales en la importancia relativa de las grandes potencias en el panorama mundial y con ellas de sus monopolios. Todos los países beligerantes sufrieron enormes pérdidas materiales y humanas. Solamente Estados Unidos resultó grandemente beneficiado desde el punto de vista económico, surgiendo de la guerra como el país poderoso, con una enorme potencialidad económica que tendió a desbordarse por todo el mundo. Ahora, no solamente superó a los otros tres, sino que estos mismos países quedaron bajo la influencia económica de los monopolios estadounidenses.

En la posguerra las inversiones de las empresas (y del gobierno) de Estados Unidos se han expandido por todo el mundo, invadiendo los propios territorios antes dominados por otras potencias, fortaleciendo su posición en las regiones ya dominadas por ellas y penetrando hasta en las mismas metrópolis europeas y asiáticas. Mientras que como consecuencia de la segunda guerra mundial los países europeos (y Japón) sufrieron drásticas reducciones en sus propiedades en el exterior, Estados Unidos multiplicó las suyas llegando a todos los rincones del mundo capitalista actual.

Las inversiones de las empresas estadounidenses en el exterior pasaron de 15 000 millones de dólares en 1930 a 19 400 millones en 1950 y a 66 000 millones en 1963. De esta fabulosa cifra 40 000 corresponden a inversiones de grandes monopolios de Estados Unidos en empresas en el exterior y 25 400 millones representan inversiones en valores y créditos a largo plazo otorgados al exterior. En la actualidad, por lo tanto la expansión de los monopolios estadounidenses domina todo el escenario mundial y por ello es motivo de preocupación ya no sólo en nuestros países que tradicionalmente han vivido bajo su influencia, sino también en países desarrollados otrora poderosos con vastos imperios y que los superaban o les disputaban la supremacía, como Inglaterra, Francia, Alemania y Japón. Para entender muchos de los problemas actuales del mundo, de nuestra América Latina y de México, se hace necesario, por lo tanto, conocer con la mayor profundidad y precisión los aspectos fundamentales de las inversiones en el exterior de los monopolios estadounidenses.

La expansión de los monopolios estadounidenses

En el último cuarto del siglo pasado las empresas estadounidenses lograron crecer en una medida suficiente como para salir al exterior para colocar capitales y obtener una mayor rentabilidad que en el propio Estados Unidos. Para 1897 las inversiones totales de estas empresas alcanzaron la suma de 685 millones de dólares. La mitad de esas inversiones se encontraban colocadas en América Latina dedicadas principalmente a la minería, ferrocarriles y propiedades agrícolas. Para 1914, la cifra se elevó a 3 500 millones de dólares, es decir, casi tres veces la correspondiente a 1897. Durante la primera guerra mundial y debido al estímulo que dicho conflicto significó para los negocios estadounidenses, las inversiones en el exterior se duplicaron, alcanzando en 1919 la cifra de 6 456 millones. En los años siguientes, los “fabulosos veinte” como se les llamó por el auge económico registrado en ese país, las inversiones en el exterior ascendieron a 17 170 millones de dólares, cifra que es más de dos veces la de 1919. La gran crisis de 1929-1932 que fustigó tan duramente a Estados Unidos, no solamente detuvo la expansión en el exterior, sino que produjo importantes reducciones en el monto de las inversiones por efecto de nacionalizaciones y compra que efectuaron algunos países, de empresas propiedad de estadounidenses. Para 1940 el monto de las inversiones fue de 10 591 millones de dólares, es decir, alrededor de 4 500 millones menos que el nivel alcanzado en 1930. Después de 1940, sin embargo, como resultado de la guerra victoriosa, el proceso expansionista se aceleró enormemente, duplicándose el monto total para 1950 y volviéndose a triplicar para 1963, año este último en el que han alcanzado la fabulosa suma de 66 366 millones de dólares.

Con el crecimiento de las inversiones en el exterior se ha modificado en alguna medida el destino de las mismas y su distribución geográfica. Actualmente los renglones más importantes son la industria manufacturera y el petróleo. Sin embargo, todavía hoy las actividades primarias en conjunto constituyen el principal destino de dichas inversiones. El petróleo y la minería absorben más de 16 000 millones de dólares, frente a cerca de 15 000 millones en las industrias de transformación; se nota, no obstante, una tendencia creciente en favor de esta actividad.

La distribución geográfica también ha cambiado. América Latina ya no es la región más importante para las inversiones estadounidenses, aunque ha ido creciendo en forma notoria su monto en este territorio. De cerca del 50% que representaba en 1897, América Latina ha bajado al 21%, no obstante que el monto de dichas inversiones en esta área alcan-

za cerca de 9 000 millones de dólares, frente a sólo 308 millones en aquel año. Canadá es el principal territorio de operación de los monopolios estadounidenses. En 1963 se encontraban invertidos en este país 13 016 millones de dólares, principalmente en la industria de transformación, en el petróleo y en la minería. Europa se ha ido convirtiendo también en uno de los principales receptores de capitales estadounidenses. El monto de las inversiones directas de sus empresas en los países europeos fue de 10 351 millones de dólares en 1963, siendo la industria de transformación y el petróleo los principales destinos de dichas inversiones. De los países europeos Inglaterra es el más importante, con 4 216 millones de dólares de inversiones directas de empresas estadounidenses. También el Cercano Oriente es importante en este sentido, ya que en él se encuentran inversiones por valor de 1 300 millones de dólares, casi en su totalidad dedicadas a la explotación del petróleo.

Altas utilidades obtenidas por los monopolios estadounidenses

Las utilidades obtenidas por los monopolios en el exterior son sustancialmente superiores a las obtenidas dentro de su propio país y ello revela el propósito de dichas inversiones. El caso de las inversiones estadounidenses en América Latina es muy ilustrativo al respecto. Mientras que la tasa de utilidades netas lograda en Estados Unidos en 1948 y en 1951 fue del 13.6 y del 11.4% respectivamente, las obtenidas en América Latina en los mismos años fueron de 22.2 y del 20.5% respectivamente. En ciertas líneas las utilidades obtenidas fueron realmente exageradas, revelando el carácter de esas inversiones que se dedican verdaderamente a saquear las riquezas de nuestros países. Las utilidades obtenidas en el petróleo alcanzaron el 40% en 1948 y el 30.6 en 1951; en el comercio fueron del 31.4% en 1948 y del 55.4 en 1951; las de la agricultura del 24.3% en 1948 y del 25.6 en 1951; en la industria manufacturera fueron del 21.9% en 1948 y del 22.5 en 1951. Esto indica que los monopolios estadounidenses recuperan la inversión hecha en América Latina en 3 o 4 años (estas cifras son oficiales, publicado por las Naciones Unidas).

Del mismo cuero salen las correas

Las utilidades tan elevadas que obtienen los monopolios estadounidenses de sus inversiones en el exterior les ha permitido incrementar sustancialmente sus propiedades en todo el mundo mediante la *reinversión* de

parte de esas utilidades sin necesidad de invertir grandes capitales enviados de Estados Unidos. Los datos oficiales disponibles nos muestran que las sumas de dólares que han salido de ese país para ser invertidos en el exterior son mucho menores que las que reciben los propios monopolios procedentes de esas inversiones por concepto de utilidades, intereses y regalías. En el periodo de 1950 a 1963 salieron de Estados Unidos para ser invertidos en el mundo 17 889 millones de dólares, mientras que en ese mismo periodo se recibieron por dividendos, intereses y regalías de los negocios privados en el exterior 29 323 millones de dólares. De esto resulta un saldo favorable a los monopolios estadounidenses de 11 434 millones de dólares, lo que significa un ingreso neto por este concepto de 817 millones de dólares, en promedio anual. Es decir, lejos de que el mundo esté recibiendo fondos nuevos procedentes de los poderosos monopolios de Estados Unidos como erróneamente se cree, son estos monopolios los que reciben cada año un ingreso neto procedente del exterior de más de 800 millones de dólares. De esta manera, las nuevas inversiones, las reinversiones y el reparto de dividendos proceden de las fabulosas utilidades monopolistas que las empresas de Estados Unidos obtienen fuera de su territorio.

El Pentágono: ¿un poder o un instrumento?*

El Departamento de la Defensa de Estados Unidos (el Pentágono) es “la mayor organización del mundo cualquiera que sea la vara de medición empleada”, como lo afirma el Informe Cordiner, de acuerdo con la cita que hace el profesor Vernon K. Dibble en el libro *Estados Unidos ante su crisis*.

En efecto, las propiedades del Pentágono tienen un valor superior a los 160 000 millones de dólares, con lo que supera al valor de los recursos conjuntos de las cuatro mayores empresas industriales (Standard Oil of New Jersey, General Motors, Ford Motor y General Electric), más las tres más grandes compañías de seguros (Prudential, Metropolitan y Equitable) y los tres bancos de depósito mayores (Bank of America, Chase Manhattan y First National City Bank).

Entre las propiedades del Pentágono se incluyen enormes arsenales, bases aéreas, estaciones navales, campos militares y más de 15 millones de hectáreas en el territorio estadounidense, más millón y medio en el extranjero. La extensión de las tierras que posee se equiparan a la superficie combinada de seis estados de la Unión Americana: Rhode Island, Connecticut, Massachusetts, Maryland, Vermont y New Hampshire.

Con estas fabulosas propiedades y un presupuesto anual de alrededor de 80 000 millones de dólares, el Pentágono ejerce una enorme influencia en la economía, la política y la vida social de Estados Unidos. No solamente la industria y demás actividades productivas, sino los sindicatos, y hasta las universidades e institutos tecnológicos y de investigación reciben una influencia creciente del Departamento de Defensa.

La industria se beneficia de contratos que alcanzan cifras muy elevadas. En 1967, por ejemplo, las diez principales contratistas del Pentágono obtuvieron pedidos por valor de 11 500 millones de dólares, contándose

* Tomado de *Siempre!*, núm. 827, México, 30 de abril de 1969.

entre ellas las siguientes, en orden de importancia: Mc Donnell Douglas 2 100 millones de dólares; General Dynamics, 1 800; Lockheed, 1 800; General Electric, 1 300; United Aircraft, 1 100 y Boeing, 900 millones de dólares. Algunas ramas industriales trabajan principalmente para el Pentágono: la aeronáutica y del espacio vende al gobierno el 79% de su producción anual la de construcciones navales, el 70% y la de telecomunicaciones, el 58% de su producción.

Los recursos del Pentágono también están siendo utilizados en forma creciente para la investigación científica y tecnológica de carácter militar a través de las instituciones de enseñanza superior del país. La Universidad de Michigan, la de Harvard, el Instituto Tecnológico de Massachusetts y el de Stanford, entre otros, dedican buena parte de sus esfuerzos al cumplimiento de contratos con el Pentágono. En esta forma, la investigación científica y sus aplicaciones tecnológicas están siendo influida de manera determinante por los motivos militares, y los mejores cerebros y los equipos más modernos se están poniendo al servicio del Pentágono.

Con el crecimiento del aparato militar y de los gastos de guerra va aumentando también la influencia de los motivos militares y de los altos jefes de las distintas armas en las decisiones políticas tanto domésticas como en las de política exterior. Los miembros del Congreso, por ejemplo, toman muy en cuenta los gastos militares que se realizan en sus jurisdicciones para normar su conducta respecto a la aprobación de los presupuestos militares. Los sindicatos obreros se convierten también en aliados del Pentágono porque los contratos de guerra aligeran el problema de la desocupación.

El principal apoyo del armamentismo y la creciente influencia de los militares es, sin embargo, el que le otorgan los grandes monopolios que se benefician con fabulosos contratos, y con el estímulo que los gastos de guerra significan para la actividad económica general y con la protección del Pentágono para sus enormes intereses petroleros, mineros, industriales, financieros, etc., en los cinco continentes.

Es precisamente en función de los intereses de los grandes monopolios como se ha creado el peligroso Frankenstein que amenaza con llevar al mundo a un cataclismo. En esos grandes monopolios reside el poder y son ellos los que están deformando la sociedad y atentando contra las libertades del pueblo estadounidense.

El armamentismo y la creciente influencia de los militares no son sino manifestaciones del mayor dominio que los grandes monopolios tienen en la vida de Estados Unidos y la que se empeñan en lograr en el mun-

do. Los militares no forman una clase social con intereses propios, sino que son solamente un estrato social que sirve de instrumento a la clase que posee la riqueza y el poder, es decir instrumento de la oligarquía. Algunas consideraciones y ejemplos concretos bastarán para comprender la justeza de esta opinión.

Las políticas del “destino manifiesto” y del “garrote” que significaron multitud de intervenciones armadas en América Latina fueron inspiradas en las ambiciones de los grandes negocios de Estados Unidos, y tuvieron por resultado la expansión económica en nuestro continente de los monopolios mineros, petroleros, fruteros, financieros, etc. Las intervenciones armadas fueron el medio y no un fin en sí mismo, ya que el objetivo real no ha sido otro que el fortalecimiento de los monopolios y el logro de grandes utilidades.

Por otra parte, aunque los militares tienen aparentemente el poder, no son ellos los que generalmente deciden *cómo, dónde y para qué usarlo*. Quizás esto sea una fortuna porque pudiera ser que si los militares estuvieran en libertad de hacer uso del poder de destrucción que está en sus manos la humanidad ya no existiría. En realidad son los más importantes grupos financieros los que deciden la política interior y exterior de Estados Unidos, en función de sus intereses y a través de todo el aparato gubernamental en donde, desde luego, también se encuentran los militares, pero solamente como una parte integrante de ese aparato. En dicho aparato figuran también una parte importante de los integrantes del Congreso, de los gobernadores, de los miembros de los gabinetes en turno, y sin duda también un buen número de los presidentes de ese país.

Todavía más, los militares mismos tienen como una de sus grandes ambiciones colocarse en los altos niveles de dirección de alguna de las grandes empresas al llegar a su edad de retiro. Y como es natural muchos lo han logrado prolongando así los servicios hacia el gran capital. Veamos algunos ejemplos.

El general Douglas Mc Arthur, jefe de las Fuerzas Armadas en el Extremo Oriente durante la segunda guerra mundial y verdadero virrey de Japón durante la ocupación, al retirarse del ejército pasó a la presidencia de la Remington Rand Corp. En esta misma empresa ocupó una vicepresidencia el general Leslie R. Groves después de haber estado encargado de la realización del Proyecto Manhattan, o sea, de la construcción de la bomba atómica.

El general Lucius Clay, después de haber sido alto comisionado en la Alemania ocupada pasó a la presidencia de la Continental Can, que es la primera productora de envases de metal.

El general Wedemeyer, que fuera comandante de las Fuerzas de Estados Unidos en China pasó a dirigir la empresa de aviación Avco.

El general Bedell Smith, después de ocupar los cargos de embajador de Estados Unidos en Moscú, director de la CIA y subsecretario de Estado pasó a la vicepresidencia de la American Machine and Foundry y a ocupar el puesto de director de la United Fruit Co.

Estos ejemplos nos ilustran la íntima relación que existe entre los militares de alto nivel y los grandes monopolios. Los militares apoyan a las grandes empresas y éstas los utilizan en destacados puestos de dirección. Hay empresas como la General Dynamics, segundo contratista del Pentágono, que cuenta en su nómina cerca de 200 oficiales retirados, entre los cuales figuran 27 generales y almirantes, además de ser dirigida por Frank Page, ex secretario de Defensa. Otra empresa, la Lockheed (aviación) ha dado ocupación a 21 ex almirantes.

Por otra parte, las más grandes empresas estadounidenses tienen una participación directa en asuntos militares de importancia vital para el país. En materia nuclear, de construcción de cohetes, de aviones, de sistemas de radar y en muchos más de importancia similar, las grandes empresas se encuentran en los puntos neurálgicos del aparato militar. Esto les otorga un poder indiscutible que contribuye a fortalecer el que detentan por sus fabulosos recursos e intereses dentro y fuera del país.

En resumen, podemos ver que en Estados Unidos se ha llegado a una interpenetración de las grandes empresas y el aparato militar, en donde el factor de poder determinante reside en la oligarquía. Lo que se encuentra a la vuelta de la esquina es... un *régimen fascista*.

La guerra de Vietnam y la prosperidad de Estados Unidos*

La agresión del Coloso del Norte al diminuto Vietnam está teniendo un impacto increíble en la economía estadounidense, al grado de que la está haciendo zozobrar.

Las guerras han sido un gran estímulo para la actividad económica de Estados Unidos desde que ese país logró su independencia a finales del siglo XVIII. Una y otra vez, en sucesión casi interminable, los conflictos armados en que Estados Unidos se ha visto involucrado han constituido poderosa palanca para el auge de los negocios. La primera guerra mundial lo transformó en una gran potencia, al lado de las europeas, y la segunda lo convirtió en la fuerza económica y militar más importante del mundo occidental, superando a las viejas primeras potencias con márgenes de proporciones casi estratosféricas.

Todavía la guerra de Corea pudo ejercer su acción estimulante, pues sirvió de antídoto pronto y eficaz a la crisis que Estados Unidos estaba sufriendo en 1949 y principios de 1950.

Con la guerra de Vietnam sin embargo, ya no está sucediendo lo mismo. Si bien los fuertes gastos que está originando tienden a estimular los negocios, especialmente los directamente ligados al armamentismo, se están creando por otra parte una serie de problemas que amenazan con trastornar seriamente la vida económica estadounidense.

El conflicto vietnamita se inició en un momento en el que la economía estadounidense se encontraba trabajando a un alto nivel de ocupación, por lo que el incremento de gastos militares ha provocado una importante elevación de precios, porque cuando todo el aparato produc-

* Tomado de *Siempre!*, núm. 721, México, 19 de abril de 1967, pp. 22-23. Aparecido bajo el título "Otra vez David vence a Goliat".

tivo se encuentra ya ocupado el aumento de los gastos no se traduce en mayor producción, sino en aumento de precios.

Los efectos inflacionarios de la guerra de Vietnam se dejaron sentir muy pronto, por lo que el gobierno estadounidense se apresuró a tomar medidas para evitar la elevación de los precios y mantener un alto nivel de producción y al mismo tiempo asegurar la estabilidad del dólar dentro y fuera del país. Estas medidas en lo esencial fueron de tipo restrictivista, es decir, tendieron a poner frenos al alza de precios mediante la contracción del dinero en circulación, restricciones en el otorgamiento de créditos y en elevaciones de la tasa de interés. Asimismo se adoptaron algunas medidas fiscales tendientes a desalentar la inversión excesiva de parte de los empresarios privados, al tiempo que se reducían renglones de gasto gubernamental en algunos servicios y obras públicas. También se hicieron esfuerzos importantes para equilibrar los pagos al exterior y proteger así la estabilidad del dólar que se estaba tambaleando.

La política contraccionista seguida tuvo relativo éxito en materia de precios, pero a un costo muy elevado. Ahora la economía estadounidense parece estar entrando en una etapa de contracción que está causando inquietud en los círculos de los negocios, en las altas esferas gubernamentales y en los sectores populares que están ya sufriendo las consecuencias. Algunas de las manifestaciones de la contracción económica que se está extendiendo en Estados Unidos, son las siguientes:

La industria de la construcción de viviendas se encuentra prácticamente en postración, ya que ha sufrido un descenso de alrededor de un 30 %, que ya tiene los perfiles de un colapso. En el conjunto de la actividad económica de Estados Unidos la industria de la construcción tiene gran relevancia.

La industria de automóviles continúa en su situación aflictiva por dos años consecutivos, teniéndose la certeza de que durante el año de 1967 la situación seguirá siendo mala, ya que las ventas han descendido en un 25 %. La industria en su conjunto espera llegar a vender solamente 3 730 000 unidades en el primer semestre del presente año, frente a más de 4 millones en el mismo lapso de 1966. Siendo esta industria una de las fundamentales de la economía estadounidense, su mala situación tiende a afectar una diversidad de otras actividades importantes.

Las nuevas inversiones en modernización y aplicación de la capacidad productiva están contrayéndose también en forma alarmante, alcanzando ya una reducción del 14 %. La disminución de la inversión puede tener un impacto de gran envergadura en el conjunto de la actividad económica.

Los precios de las materias primas, un elemento muy sensible a las crisis, han estado reduciéndose en forma considerable. Se registra ya una reducción del 15 %, con tendencia a acentuarse. Esto tenderá a perjudicar a los proveedores no solamente de Estados Unidos sino también a los del exterior.

Como resultado de la mala situación de las ramas consideradas que tiende a extenderse al resto de la economía, se están registrando reducciones en los días de trabajo por semana, en los turnos diarios y se tienden a generalizar los despidos obreros. Esta situación es ya notoria en las industrias metálicas, de maquinaria, de equipo de transporte y en la industria textil.

En este cuadro general de contracción económica solamente las industrias bélicas se mantienen firmes. Y las utilidades netas de las empresas aunque no han aumentado, no se han reducido. Esto quiere decir que el fenómeno de la crisis gravita fundamentalmente sobre la población trabajadora.

Las dos amenazas

En los círculos de los grandes negocios se manifiestan dos grandes preocupaciones sobre la situación que presenta la economía estadounidense. La primera consiste en la incertidumbre respecto a la guerra de Vietnam y la segunda se refiere al futuro del dólar.

El mayor temor que existe entre los grandes negociantes de Estados Unidos es el de la eventualidad de que se firme la paz en Vietnam, o al menos de que se concierte una tregua prolongada. Estos círculos no tienen temor nunca a que estalle la guerra, puesto que de ella derivan grandes beneficios, sino de que estalle la paz, que les reduce sus ganancias. Parece ser que el gobierno estadounidense tiene una completa coincidencia con esta posición, por lo que lejos de procurar disminuir la tensión belicista se empeña en ampliar la escalada “aun a costa de provocar una tercera guerra mundial” (que puede ser la última).

Por lo que hace al dólar, de nuevo se abrigan temores fundados sobre su futuro. Los gastos en el exterior se mantienen en franco ascenso, no se corrige el saldo negativo de las cuestiones exteriores, el gobierno no equilibra su presupuesto sino que cada vez aumenta su déficit (se espera para este año un déficit de 15 mil millones de dólares) y las reservas de oro del Tesoro estadounidense vuelven a disminuir, encontrándose actualmente en el punto más bajo desde el año de 1938.

Todos los factores señalados tienden a debilitar la posición del dólar. Por ello se está extendiendo nuevamente la desconfianza en esa divisa

y se especula más y más sobre una posible devaluación de la moneda estadounidense.

Inflar, guerrear, hasta reventar

El gobierno de Estados Unidos se apresta ahora a seguir una política expansionista, de dinero abundante y fácil, de tasas de interés bajas y de estímulos a la inversión privada. Concomitantemente está en el proceso de incrementar sustancialmente los gastos gubernamentales, tanto militares como civiles.

De acuerdo con esto, hay que esperar que la guerra de Vietnam continúe y se amplíe, porque entre otras cosas es ya una necesidad para mantener un alto nivel de gasto militar que ayude a salir de la crisis que amenaza seriamente a los negocios estadounidenses.

Con esta política se volverá muy probablemente a la reactivación de la actividad de las ramas que ahora se encuentran en malas condiciones y se podrá frenar el despido de trabajadores. Pero con toda seguridad se acelerará también la elevación de los precios, aumentará todavía más el desajuste de las transacciones en el exterior y aumentará la amenaza de salidas de oro para hacer frente a los pagos con el exterior. Esto quiere decir que se volverá a la situación en que la inflación se agrave, se debilite de nuevo la posición del dólar y se haga necesario adoptar otra vez una política contraccionista, que puede llegar a ocasionar otra tendencia hacia la depresión de los negocios. Y así hasta que la situación se torne más grave. ¿Y luego qué? la salida por la puerta falsa... ampliación de la guerra y de los gastos militares. Eso parece ser lo que nos presenta el futuro inmediato... a no ser que el pueblo estadounidense decida que haya paz, y que los recursos se dirijan a lograr el mayor bienestar posible y la consolidación de relaciones amistosas y de ayuda mutua entre los pueblos.

La trampa de la ayuda exterior, instrumento de dos filos*

Las recientes resoluciones del Senado de Estados Unidos sobre los programas de "ayuda exterior" están provocando acaloradas discusiones sobre la política exterior del país tanto en los medios políticos y de negocios como en escala mundial.

Las opiniones estadounidenses sobre la "ayuda exterior" son muy variadas, desde los que la consideran un medio indispensable para fortalecer la "seguridad" de Estados Unidos y el clima favorable para las inversiones privadas en el exterior, hasta los que la califican de instrumentos de intromisión estadounidense en los asuntos internos de países débiles. Evidentemente, también el problema de la "ayuda exterior" está siendo manejado como un instrumento político asociado a la campaña presidencial que ya se inicia en nuestro vecino del Norte.

En América Latina las reacciones también son de distintos signos y matices, desde las que consideran que la suspensión de la "ayuda" significará una catástrofe para nuestros países y un factor que empeorará peligrosamente las relaciones con Estados Unidos, reacción que encuadra muy bien en el marco de una actitud de "lloriqueo" a que se refieren algunas fuentes estadounidenses, hasta las que interpretan la decisión del Senado como un reajuste de la política de "ayuda exterior" en función de la situación por la que atraviesa Estados Unidos y de los grandes cambios que se están operando en escala mundial.

México es el país, quizás, en donde las reacciones han sido, al menos hasta ahora, menos notorias, tal vez porque la "ayuda" de carácter unilateral, a título gratuito, ha alcanzado proporciones bastante modestas. Sin embargo, si dentro del concepto de "ayuda" se incluyen los créditos

* Tomado de *Siempre!*, núm. 961, México, 24 de noviembre de 1971. pp. 20-21.

de agencias estadounidenses y de organismos internacionales en donde Estados Unidos son los principales aportantes, la situación cambia, ya que las cantidades involucradas sí revisten una cuantía considerable. Como el gobierno y los círculos de negocios de Estados Unidos incluyen dentro de la “ayuda” no solamente las que tienen propiamente ese carácter, sino muchos otros renglones, entre ellos los créditos, consideramos que tiene interés que nos ocupemos de precisar en qué consiste la llamada “ayuda exterior”, cuál es su carácter y cuáles son las finalidades que persigue el gobierno estadounidense con ese programa. De esta manera estaremos en condiciones de apreciar el impacto que la decisión reciente del Senado puede tener en nuestros países, tanto en lo económico como en lo político.

150 000 millones de dólares al exterior

Oficialmente Estados Unidos indica que los programas de “ayuda al exterior” durante el periodo de mediados de 1945 a mediados de 1971 alcanza la cifra de 149 585 millones de dólares (*U.S. News and World Report*, del 15 de noviembre de 1971, p. 21). Dentro de esa cifra se incluyen desde el Plan Marshall, que se utilizó para la reconstrucción europea al terminar la segunda guerra mundial, la Alianza para el Progreso y el programa de Alimentos para la Paz, hasta la “ayuda” militar y los créditos de instituciones como el Export Import Bank.

La distribución de los fondos de “ayuda” por sus conceptos más importantes y por destino (áreas y países), nos ilustra sobre el carácter de la ayuda y sus finalidades. De acuerdo con la publicación oficial de Estados Unidos, el *Statistical Abstract*, del año de 1970, el destino de la “ayuda” fue el siguiente en el año de 1969:

	Millones de dólares	%
Total	136 700	100.0
Asistencia económica y técnica	55 300	40.0
Ayuda militar	40 000	30.0
Créditos	40 000	30.0
Inversiones en cinco agencias internacionales	1 700	(.)

Aunque el principal renglón individual está representado por la asistencia económica y técnica (absorbió algo más de 55 mil millones de dólares, o sea el 40% del total) que puede considerarse como gastos no reembolsables, hay que considerar en esas contribuciones que una elevada proporción de esos gastos se han realizado con criterios eminente-

mente políticos, como el Plan Marshall, y las sumas que Estados Unidos ha destinado a países estrechamente alineados en la “guerra fría”, primero, o en la “guerra caliente”, Taiwan, Corea del Sur, Vietnam del Sur, Tailandia, etcétera.

Por otra parte, el 60 % del total, casi las dos terceras partes de los gastos de “ayuda”, no tienen propiamente ese carácter, ya que se refieren a “ayuda militar”, el 30 %, y a créditos de distinto tipo, otro 30 %. La ayuda militar, según algunas fuentes oficiales de Estados Unidos han estado dirigidas a fortalecer la defensa y la seguridad del propio Estados Unidos, que en esa forma ha mantenido su hegemonía sobre muchos países y ha contribuido a mantener gobiernos y burguesías partidarias del *status quo*, es decir, del sistema de iniciativa privada supeditada a Estados Unidos.

Los créditos otorgados por el gobierno de Estados Unidos tampoco han tenido, en lo esencial, el carácter de ayuda y menos de un subsidio a título gratuito, sino que en una proporción bastante elevada han sido créditos atados, impregnados de finalidades políticas, de sujeción económica y de propósitos de lograr buenos negocios para los empresarios estadounidenses. Los créditos del Export Import Bank, por ejemplo, que para 1969 ascendían a alrededor de 14 500 millones de dólares, han estado sujetos a una serie de ataduras no solamente económicas, como la obligación de comprar (caro) en Estados Unidos, sino también políticas, como la de utilizarlos como instrumento para influir en la política económica de los gobiernos receptores. Además, son créditos reembolsables precisamente en dólares y no en monedas de los países deudores: hasta 1969 el Eximbank había recuperado, sólo de principal, 9 mil millones de dólares, lo que representó casi las dos terceras partes del total prestado.

Las mismas fuentes estadounidenses reconocen que la “ayuda exterior” ha beneficiado enormemente a Estados Unidos. La revista *U. S. News and World Report* en su edición citada —revista considerada como bastante conservadora— nos proporciona los siguientes datos:

—los agricultores estadounidenses se han beneficiado con los programas de “ayuda” exterior, porque han vendido cerca de 20 mil millones de productos agropecuarios con base en dichos programas;

—las compañías industriales han vendido cerca de 11 mil millones de dólares de productos industriales diversos;

—los créditos del Eximbank han permitido a las firmas estadounidenses vender al exterior 13 700 millones de dólares de diversos productos (y a buen precio, porque el beneficiario del crédito asumía la obligación de comprar en Estados Unidos).

—la asistencia técnica otorgada por Estados Unidos ha beneficiado a gran número de empresas de servicios técnicos, así como a universidades e institutos tecnológicos de Estados Unidos, además de a un numeroso grupo de profesionistas y técnicos que han sido enrolados en esos programas.

La distribución de la “ayuda exterior” por países receptores muestra hasta la evidencia las finalidades reales que persigue Estados Unidos con esos programas. Los 40 000 millones de dólares destinados a ayuda militar hasta 1969 se han distribuido así: Europa Occidental, 16 613 millones, siendo los principales receptores los miembros de la OTAN: Lejano Oriente y Pacífico, 13 617 millones, destinados principalmente a los países de la OTSEA: Medio Oriente, 7 000 millones; Hemisferio Occidental 1 184 millones, principalmente para sostener gobiernos y gorilas en América Latina; el resto se ha destinado a África y otras regiones.

La Ley que no aprobó el Senado

El carácter imperialista de la “ayuda exterior” estaba claramente presente en el proyecto de Ley que no pasó. De los 3 500 millones de dólares que solicitaba el presidente Nixon, el 60 % correspondía a “ayuda militar” destinada a países como Vietnam, 565 millones; Cambodia, 310 millones; Corea del Sur, 254; Turquía, 100; Grecia 80; Taiwan (Formosa) 65; Laos, 51; Tailandia, 40, y Jordania, 30 millones de dólares. ¿Puede haber duda del carácter verdadero de la “ayuda exterior”?

No se pondrán la cuerda en el cuello

Para quienes creen que la “ayuda exterior” del gobierno de Estados Unidos será suspendida debemos decirles que eso no tiene perspectivas de suceder. La “ayuda” continuará porque el gobierno de Estados Unidos está dominado por los grandes grupos financieros que tienen enormes intereses en el exterior y que utilizan a los pueblos débiles. Habrá “ayuda militar”; habrá “asistencia técnica”; habrá créditos. Pero todo ello con el sello que hasta ahora ha tenido.

Sólo se operarán cambios cualitativos en la política exterior del gobierno de Estados Unidos si los países se unen y luchan en defensa de sus intereses. La “ayuda”, que es humillante en la forma que se ha venido otorgando, podrá ser sustituida entonces por la colaboración, con el trato justo, con el respeto mutuo. Entonces sí se estrecharán los lazos de amistad verdadera con el gran pueblo estadounidense, hasta ahora empañada por el imperialismo.

Pasemos revista a los dominios de la inversión extranjera*

Cuando se aborda el problema de la importancia de la inversión extranjera no basta con referirse a los datos globales de su cuantía y de su distribución por actividades. Desde luego que ya es impresionante la cifra de su valor total, 20 mil millones de pesos en 1964. También es muy reveladora la distribución general por actividades. Pero para apreciar en toda su magnitud la importancia e influencia que tienen, conviene darle una expresión más concreta, refiriéndola a la unidad básica que la representa, la empresa. Con este criterio hemos seleccionado algunos de los datos más notorios, que estamos seguros contribuirán a dar a nuestros lectores una imagen más acabada de la importancia de las inversiones extranjeras directas en la economía nacional.

La columna vertebral de los negocios en México está formada por 400 grandes empresas, que en conjunto realizaron ventas, en 1960, de 44 000 millones de pesos. Para 1964 es muy probable que hayan alcanzado la cifra de 50 000 millones de pesos, considerando en forma conservadora un aumento medio anual del 5 %. La posición de las empresas extranjeras en este grupo de las 400 nos dará, por lo tanto, una imagen muy clara de la importancia que dichas empresas tienen en nuestra economía.

De las 400 grandes empresas se encuentran bajo control extranjero 160, las que realizan ventas de alrededor de 16 000 millones de pesos al año, es decir, las empresas extranjeras representan el 40 % de las 400 grandes, con relación al número y el 36 % en lo que se refiere al monto de sus ventas. ¡Más de una tercera parte de las grandes empresas en México son extranjeras!

* Tomado de *Siempre!*, núm. 624, México, 9 de junio de 1965, pp. 22-23.

La influencia directa de las empresas extranjeras se amplía considerablemente por la participación que tienen en un buen número de compañías de capital mixto. Dentro de las 400 grandes al menos 73 empresas son de capital mixto y en ellas tienen participaciones que van del 20 al 49% del capital grandes empresas de Estados Unidos y de Europa. Este sector de empresas realizó ventas de más de 8 000 millones, que representaron el 19% del total de las ventas de las 400 grandes. Como los socios extranjeros en estas empresas son compañías que disponen de grandes recursos financieros y técnicos, su influencia en las empresas mixtas es determinante en lo que hace a política de producción, de compras, de ventas y de precios. Por este motivo, podemos sumar este sector al formado por las empresas de control extranjero. En esta forma encontramos que los capitales extranjeros tienen una influencia decisiva en el 58% de las 400 grandes, con una participación del 55% del total de ventas realizadas por esas 400. El dominio de las empresas extranjeras, por lo tanto, se extiende a más de la mitad de las 400 grandes, que son las que constituyen la estructura fundamental de los negocios en el país.

Pasemos ahora revista a algunas de las más importantes actividades económicas, para apreciar la posición de las empresas extranjeras frente a las de capital mexicano.

Minería. En esta actividad, de larga tradición en México y que antaño ocupaba el primer lugar en las exportaciones del país, tres empresas estadounidenses han tenido el dominio casi absoluto: American Smelting, American Metal (Peñoles) y Anaconda (Cananea Copper Co.). En la última década dos compañías, también estadounidenses, Pan American Sulphur de México y Cía. Explotadora del Istmo, han controlado totalmente otra nueva riqueza: el azufre. Por ser suficientemente conocido el comportamiento de las empresas mineras en cuanto a explotación irracional de los recursos, de política obrera colonialista y de exportación de los minerales en bruto, no necesitamos abundar en ello.

Automóviles. Esta importante industria ha sido desde sus inicios un negocio de compañías extranjeras, especialmente estadounidenses. Sobresalen General Motors y Ford Motor Co. 100% estadounidenses; Fábricas Automex, de capital mixto mexicano-estadounidense y Volkswagen, 100% alemana. El capital mexicano en esta industria está representado principalmente por Diesel Nacional, propiedad del gobierno, por la participación en Fábricas Automex y por las inversiones recientes de un grupo de empresarios que compraron las instalaciones de la antigua Borgward alemana, además de algunas otras participaciones en empresas menores. El capital extranjero es notoriamente dominante, extendiéndose tam-

bién a la distribución de vehículos, pues muchos de los más importantes distribuidores son extranjeros.

Llantas. Actualmente la fabricación de llantas es una actividad totalmente controlada por empresas estadounidenses: las cinco que componen esta rama industrial son filiales de empresas de Estados Unidos: Good Year (Good Year Oxo), F. B. Goodrich (Goodrich Euzkadi), General Tire (General Popo), U. S. Rubber (U. S. Rubber Mexicana) y Firestone (El Centenario).

En esta industria ha sido muy claro el fenómeno de desplazamiento de empresarios nacionales (o nacionalizados) por los grandes monopolios extranjeros. Casi todas las empresas fueron propiedad de mexicanos o de españoles residentes en México, los que fueron víctimas de la superioridad financiera y técnica de los monopolios extranjeros y fueron expulsados del negocio o convertidos en socios simbólicos.

Maquinaria. La producción de maquinaria, que es base de la industrialización, se encuentra bajo el control casi total de firmas estadounidenses. La excepción más importante corresponde al combinado en Ciudad Sahagún, que ahora es propiedad del gobierno mexicano. Sobresalen en la industria las siguientes: International Harvester (100% de Estados Unidos), que arma camiones pesados y tractores; John Deere (100% de Estados Unidos), que esta armando tractores; México Tractor and Machinery (filial de la Caterpillar estadounidense) que vende los productos Caterpillar; Singer de Máquinas de Coser (Filial de la Singer de Estados Unidos) que es la firma más importante en su ramo; SKF Golfo y Caribe, (filial de la SKF de Filadelfia) que distribuye una gran variedad de productos industriales; The National Cash Register (filial de The National Cash Register de Estados Unidos) casi única en su ramo; Worthington de México (Filial de la Worthington de Estados Unidos) importante productora de bombas de pozo profundo, y muchas otras empresas que operan en diversos ramos de la producción y distribución de máquinas y aparatos.

Equipo eléctrico. La empresa líder de esta industria en Estados Unidos, General Electric, tiene en México dos subsidiarias que fabrican o distribuyen una amplia variedad de productos eléctricos. Al lado de ella, otras grandes firmas estadounidenses operan en México a través de filiales o de participaciones importantes en empresas mixtas. Westinghouse tiene una participación de alrededor del 30% en Industria Eléctrica de México, IEM, en sociedad con inversionistas mexicanos; RCA, Philco, Square "D" y otras más, tienen filiales que fabrican productos de su especialidad. En este ramo figura también una importante firma holan-

desa, la Phillips, a través de una filial que produce aparatos de TV y radio-receptores. La inversión mexicana en esta industria es de escasa cuantía, fuera de la representada por la IEM.

Algodón. Con el surgimiento de México como un importante productor y exportador de algodón, gracias a las obras de riego construidas por el gobierno federal, se abrió un nuevo filón para los monopolios estadounidenses que controlaban el comercio en esta fibra en escala mundial. Rápidamente las firmas algodonerías de Estados Unidos, sobre todo la mayor de ellas, Anderson and Clayton, se apoderaron del comercio exterior del algodón y se constituyeron en el factor decisivo en esta nueva línea de la economía mexicana.

A través del otorgamiento de créditos “atados” a los agricultores, sujetos a la obligación de darle preferencia en la venta de las cosechas, lograron disponer de la producción destinada a la exportación, en condiciones excesivamente favorables para el monopolio y notoriamente injustas para los agricultores. Desde su nacimiento, el negocio del algodón quedó así sujeto a los dictadores de la Anderson, la que se constituyó en intermediaria obligada, quedándose como es natural con la crema de los beneficios del negocio.

Otras firmas más, también estadounidenses (Mc Fadden, Hohenberg, Cook, etc.) y algunas japonesas (C. Itoh y Mitsubishi) completaron el círculo de dominio extranjero de nuestro algodón. Podemos imaginarnos las consecuencias para el país de que las exportaciones de algodón, que proporcionan alrededor del 30% de los dólares producto de las exportaciones totales de mercancías, se encuentre en manos de empresas extranjeras y no de mexicanos.

Finanzas. Dada la importancia que los bancos, compañías de seguros, sociedades financieras y otras instituciones de crédito tienen en el financiamiento de la actividad económica, ha sido una legítima aspiración nacional que estos negocios sean manejados por intereses nacionales. Como prueba de ello tenemos una serie de disposiciones tendientes a suprimir la existencia de sucursales de grandes bancos del exterior y de compañías de seguros. Por fortuna solamente opera en nuestro país una sucursal de un banco extranjero, del First National City Bank, de Nueva York y, según parece, ninguna sucursal de compañías de seguros extranjeros. Los bancos y aseguradoras que anteriormente eran filiales o propiedad de capital extranjero, se ha convertido en empresas mixtas o en negocios preponderantemente mexicanos.

Sin embargo, el capital extranjero sigue teniendo una gran participación que en algunos casos llega al dominio efectivo de instituciones de

crédito importantes. Tal sucede con el Banco de Londres y México, el Banco Internacional, El Banco de Comercio y en alguna medida también el Banco Comercial Mexicano. Todos estos bancos tienen en sus consejos de administración a destacados directivos de empresas extranjeras. Una situación semejante se encuentra en las sociedades financieras y en las compañías de seguros. A esta participación directa se agrega el hecho de que las firmas extranjeras son importantes cuentahabientes o clientes de dichas instituciones. Por lo tanto, el capital extranjero constituye también un factor muy importante de influencia en el ramo de las finanzas del país.

La preeminencia de la inversión extranjera directa se extiende a muchas otras actividades importantes como la de producción de medicinas, de cemento, de cigarrillos, de jabones y cosméticos, de alimentos, de productos químicos industriales, etc. Por razones de espacio no podemos verlas con detalle. Sin embargo, creemos que con los datos presentados el público de México podrá apreciar con justeza la magnitud de la intervención de monopolios extranjeros en la vida económica del país. Sobre esa base estamos seguros de que convendrá con nosotros en que el dominio extranjero sobre nuestra economía constituye el problema más serio al que nos enfrentamos y que exige de todo nosotros el máximo esfuerzo para resolverlo. Si lo subestimamos, haciéndonos eco de la propaganda interesada en minimizarlo, o lo ignoramos por negligencia o por falta de una apreciación justa de su significado y alcances, podemos convertirnos inevitablemente en una colonia de Estados Unidos. Tal es la gravedad del problema que tenemos planteado.

1965 fue Jauja para el mundo del monopolio*

El año de 1965, según los datos publicados por la revista *Fortune* de julio del presente año, ha sido el año cumbre para los monopolios estadounidenses. Las ventas realizadas, el crecimiento de sus recursos y las utilidades netas obtenidas alcanzan cifras estratosféricas: las más elevadas en la historia de Estados Unidos.

El auge económico casi ininterrumpido desde 1959 ha acentuado las características monopolistas de la economía estadounidense. Las grandes empresas son las que han crecido con mayor celeridad y las que han obtenido una parte desproporcionada de las utilidades. La expansión de los gigantes se ha realizado con bastante frecuencia mediante la absorción de otras empresas, las que han desaparecido como unidades independientes. La riqueza, por lo tanto se concentra, a grandes pasos, en pequeños grupos de *gigantes*.

El Club de los Mammuths

En la cúspide de las grandes empresas de Estados Unidos se encuentra el grupo selecto de las 100 Mayores, que forman lo que podríamos llamar el “Club de los Mammuths”.

Para ingresar a este club no bastan mil millones de dólares. La empresa menor de este club (Bank of California, San Francisco) tiene recursos de 1 347 millones de dólares. En conjunto, los 100 mayores tienen activos de 434 300 millones de dólares.

El “Club de los Mammuths” está fuertemente dominado por las finanzas: 49 empresas de las 100 se dedican a actividades bancarias y de seguros. Estas 49 empresas tienen recursos de 244 600 millones de dólares, lo que significa el 56.4% de los recursos totales del grupo selecto

de las 100. En el sector financiero, los bancos ocupan el primer lugar, ya que figuran en dicho sector 31 instituciones bancarias con 132 mil millones de dólares, frente a 18 compañías de seguros, con recursos de 112 500 millones.

Siguen en importancia las grandes industrias. Forman parte del club 33 empresas industriales, con 116 000 millones de dólares, que representan el 27% del total de las 100 mayores.

Los servicios públicos (teléfonos, electricidad y gas, ferrocarriles) constituyen el tercer componente del club. Corresponden a esta rama 17 empresas, con 68 500 millones de dólares, que representan el 16% del gran total de las 100 mayores.

Finalmente, figura en el club una empresa comercial, Sears Roebuck, con 4 909 millones de recursos.

Los mammuths mayores

American Telephone and Telegraph encabeza el grupo selecto del “Club de los Mammuths”. Sus recursos se elevan a la fabulosa cifra de 32 820 millones de dólares (485 250 millones de pesos) que la colocan en el primer lugar de todas las empresas del mundo. Tiene a su servicio un verdadero ejército de obreros y empleados, que alcanza la cifra de 795 294 personas, es decir, más de tres cuartos de millón. Las utilidades netas en 1965 se elevaron a 1 796 millones de dólares.

En el ramo bancario se destacan seis enormes bancos, con recursos conjuntos de 65 000 millones de dólares. El mayor de ellos es el Bank of America, de San Francisco, cuyos activos se elevan a 16 359 millones de dólares. Lo siguen de cerca el Chase Manhattan Bank, de Nueva York, con 15 118 millones y el First National City Bank, de Nueva York, con 13 977 millones de dólares. Los otros tres grandes bancos son el Manufacturers Hanover Trust de Nueva York, el Chemical Bank New York Trust y el Morgan Guaranty Trust of New York.

Las compañías de seguros participantes en el club están encabezadas por Metropolitan Life Insurance, de Nueva York, que posee activos de 22 486 millones de dólares y que tiene en vigor seguros por valor de 122 181 millones de dólares. Pisándole los talones se encuentra Prudential Insurance de Nueva Jersey, con activos de 22 381 millones de dólares y con seguros en vigor por valor de 113 062 millones de dólares. A cierta distancia se encuentran otras tres grandes: Equitable Life Assurance de Nueva York, New York Life Insurance y John Hancock Mutual Life Insurance (Boston). Las cinco grandes de los seguros tienen en con-

* Tomado de *Siempre!*, núm. 689, México, 7 de septiembre de 1966, pp. 20-21.

junto recursos que se elevan a la enorme cifra de 73 984 millones de dólares.

El sector industrial tiene, como vimos, un respetable lugar en el club. Figuran en el grupo selecto las tres grandes de la industria automotriz; las 13 empresas petroleras mayores; las dos gigantes del acero; las seis productoras de equipo eléctrico más importantes; y las cinco sobresalientes en la industria química.

General Motors figura a la cabeza de las industrias que forman parte del club. Posee recursos de 12 586 millones de dólares y tiene a su servicio 734 594 obreros y empleados. Las utilidades netas en 1965 alcanzaron la suma increíble de 2 126 millones de dólares, con lo que dejó atrás a la American Telephone and Telegraph. General Motors es la empresa industrial más grande del mundo.

Rivalizando con General Motors se encuentra otra empresa gigantesca: Standar Oil de Nueva Jersey. Esta empresa, que es el monopolio petrolero más grande del mundo, posee recursos de 13 073 millones de dólares y ocupa a 148 000 personas. Sus utilidades netas en 1965 fueron de 1 036 millones de dólares.

Ford Motor Co. está colocada a corta distancia de las dos anteriores, con 7 600 millones de activos y con un equipo de 364 487 obreros y empleados. Para la Ford el año de 1965 fue sencillamente fabuloso, ya que logró utilidades de 703 millones de dólares, que representaron el 39% de sus ventas.

Las tres mayores empresas industriales, como era de esperarse, lograron obtener una elevada proporción de las utilidades del sector industrial. En conjunto obtuvieron utilidades netas de 3 964 millones de dólares, lo que representa casi el 20% de las utilidades totales obtenidas por el grupo de las 500 mayores empresas industriales de Estados Unidos.

El Club y la guerra

En términos generales, las empresas más grandes de todos los ramos lograron en 1965 consolidar todavía más su posición dominante, aumentando sus recursos, sus ventas y sus utilidades. Las más favorecidas fueron las conectadas con los contratos de guerra y con la euforia estimulada por los enormes gastos militares del gobierno estadounidense. Entre ellas se destacan las empresas petroleras, las productoras de armamento, las de aviación y las de productos químicos. Además de General Motors, General Electric, por ejemplo, que también está muy ligada a los programas de guerra, obtuvo utilidades del 49% sobre sus ventas.

Cabe preguntarnos ¿cuántas vidas está costando el auge y la consolidación de los monopolios estadounidenses? ¿Cuántas vidas habrá que segar más para mantener las altas utilidades de los gigantes de Estados Unidos? ¿No resulta paradójico que el crecimiento de las empresas se torne contra la sociedad humana, en lugar de beneficiarla por su enorme capacidad productiva y sus bajos costos? Se plantea para nosotros un problema vital: o transformamos a las grandes empresas en servidoras de la colectividad, o los *gigantes* esclavizarán al *hombre*.

México, saturado de inversión extranjera*

Desde que el presidente Díaz Ordaz en su último informe a la nación afirmó que el financiamiento del desarrollo del país se ha hecho fundamentalmente con recursos nacionales y que sólo un 10% del total ha correspondido a recursos del exterior, se ha robustecido la tesis, en los círculos de los negocios y también en algunos del sector oficial, de que gozamos de una independencia económica completa y que podemos y aun necesitamos aumentar sustancialmente la utilización de capitales del exterior, sea en la forma de créditos o de inversiones directas de empresas extranjeras.

La tesis del 10% se está manejando con profusión tanto por destacados hombres de negocios mexicanos que desean ampliar sus actividades haciendo sociedad con empresas extranjeras, como por funcionarios que encuentran en los capitales del exterior un camino expedito y fácil para aumentar las inversiones en el país y por ende lograr mayores incrementos en la producción general de bienes y servicios. Y como es comprensible, dicha tesis del 10% está siendo utilizada por los círculos de inversionistas extranjeros y por los representantes diplomáticos de los países que tienen un gran interés en ampliar sus negocios en México; tal es el caso, por ejemplo, del embajador de Estados Unidos, que recientemente pronunció un discurso en el Houston Men's Club en el que con base en ella hizo un llamado a los hombres de negocios estadounidenses para que "continuaran y ampliaran sus esfuerzos para contribuir (al desarrollo de México) en interés del comercio, de la política y de la comprensión entre los pueblos".

Con toda probabilidad, también, la tesis del 10% va a ser base para que en la anunciada reunión de los hombres de negocios mexicanos y estadounidenses que se celebrará en Washington en estos días se reitere

la invitación a los inversionistas de Estados Unidos para que amplíen sus operaciones en nuestro país, haciendo sociedad con los empresarios mexicanos.

¿De dónde saldría el 10 por ciento?

El análisis de las cifras oficiales sobre el financiamiento externo de nuestro desarrollo económico nos arroja los siguientes resultados:

En el año de 1965 la inversión total en el país fue de 39 237 millones de pesos (*La economía mexicana en cifras*, Nacional Financiera), correspondiendo 22 936 millones a la inversión privada y 16 301 a la inversión del gobierno federal, incluidos los organismos y empresas de participación estatal. En ese mismo año se utilizaron créditos exteriores por un monto de 389.6 millones de dólares y capitales de empresas extranjeras por valor de 197.6 millones de dólares, o sea, 7 337.5 millones de pesos (*Informe Anual* del Banco de México). Esto quiere decir que en 1965 el financiamiento externo representó el 18.4% de la inversión total.

Para el año de 1966 la situación fue la siguiente: la inversión total se elevó a 47 000 millones de pesos, correspondiendo a la inversión privada 25 000 millones y a la del sector gubernamental 22 000 millones. Los créditos exteriores en este año ascendieron a 557.4 millones de dólares y las inversiones extranjeras directas a 186.1 millones de dólares, o sea, 9 293.7 millones de pesos. Esto quiere decir que el financiamiento externo de la inversión aumentó respecto a 1965, representando ahora el 19.7% del total.

Como se ve, los capitales extranjeros en 1966 contribuyeron con el 20% de la inversión total y no con el 10% como se ha estado afirmando. Esto quiere decir, que de cada 100 pesos que se invierten en el país, 20 corresponden a capitales extranjeros.

La inversión gubernamental

Las cifras anteriores sugieren ya que la inversión gubernamental está apoyándose en medida considerable en financiamiento externo. En 1965, por ejemplo, se utilizaron créditos por valor de 386.6 millones de dólares, que hacen un total de 4 870.0 millones de pesos. Como la inversión gubernamental fue de 16 301 millones de pesos, eso quiere decir que el financiamiento externo representó el 29.9% del total invertido por el gobierno.

Para el año de 1966 la situación fue la siguiente: la inversión gubernamental se elevó fuertemente, para alcanzar un total de 22 000 millo-

* Tomado de *Siempre!*, núm. 750, México, 8 de noviembre de 1967, pp. 18-19.

nes de pesos, o sea en un 35%. Para esa inversión el gobierno utilizó créditos exteriores por valor de 557.4 millones de dólares, o sea, 6 967.5 millones de pesos. Esto representa el 31.6% de la inversión total del gobierno. Como se ve, por cada 100 pesos que invirtió el gobierno en 1966, 32 pesos, casi la tercera parte, procedió del exterior. Se observa también que una buena parte del aumento de la inversión gubernamental en 1966 se hizo gracias al aumento de los créditos obtenidos en el exterior.

La industria y el comercio, dominadas por empresas extranjeras

Cuando se desciende al análisis concreto de las ramas en que se encuentra colocada la inversión extranjera directa, se encuentra que la posición “complementaria” del capital extranjero se convierte en verdadero control. Veamos algunos renglones cuya importancia salta a la vista.

En *automóviles* la inversión extranjera tiene una posición dominante. Las más importantes empresas son filiales de las grandes de la industria de Estados Unidos y de Europa (y Japón), y la industria auxiliar automotriz que se ha desarrollado vertiginosamente con la mal llamada política de mexicanización, está casi totalmente en manos de empresas estadounidenses. En conjunto se puede estimar que la inversión extranjera en esta rama tan importante controla no menos del 80% del total.

En la fabricación de *llantas* el control de las empresas extranjeras es absoluto. No hay un solo centavo mexicano invertido en esa rama.

En la importante industria de *productos químicos* el capital extranjero representa no menos del 60%, y esto gracias a la participación del gobierno en la producción de fertilizantes y otros productos.

En la producción de *medicinas* las empresas extranjeras dominan cuando menos el 90% del total, existiendo solamente algunos pequeños laboratorios nacionales que, por lo demás, están supeditados a los extranjeros en el abastecimiento de sus suministros.

En la producción de *alimentos* las empresas extranjeras han logrado un dominio indiscutible, que puede estimarse en no menos del 80 por ciento.

En la industria de *productos de tocador*, perfumes, jabones, cosméticos, etc., el capital extranjero controla no menos del 90% del total.

Y así podríamos ampliar la lista incluyendo al comercio, gran comercio, a la producción de maquinaria, al comercio exterior (algodón, etc.), al cemento, a la industria del papel, de empaques, de envases de metal, etcétera.

Como se ve, el famoso 10% se convierte en el 20%, en el 80% y hasta en el 100% en muchas actividades básicas de la economía nacional.

Ya es hora de que hagamos algo efectivo y en serio para no depender tanto del capital extranjero. De acuerdo que transitoriamente ayuda a mantener un mayor nivel de la inversión y del aumento de la producción, pero las consecuencias son visiblemente comprometedoras, como lo hemos señalado reiteradamente en esta tribuna. Dejemos de “resolver” los problemas de la inversión por la puerta falsa del capital extranjero y dediquémonos en serio a utilizar al máximo los capitales nacionales en actividades productivas; la independencia económica nacional se está comprometiendo peligrosamente.

Si no mexicanizamos la industria, nos devoran: de las 311 empresas de mayor importancia en el país, 132 están bajo control extranjero

La importancia que dio el secretario de Industria y Comercio a la mexicanización de la industria en el acto inaugural del VI Congreso Nacional de Industriales, es reveladora de la magnitud que reviste la inversión extranjera en ese importantísimo renglón de la actividad económica del país.

No obstante algunas importantes inversiones gubernamentales en diversas ramas industriales, especialmente en la petroquímica, y de las que el sector privado mexicano ha realizado en mayor cuantía y de manera más diversificada, las inversiones extranjeras directas tienen una fuerte influencia en la industria en su conjunto, influencia que se torna dominante en algunas líneas industriales básicas. En este sentido debe indicarse que la política de rescate de empresas ya establecidas ha sido bastante débil en lo que hace al sector industrial, ya que hasta ahora se ha referido principalmente a otros sectores, como el de la electricidad, la minería y a algunos servicios, como el transporte aéreo.

Más de un tercio de la gran industria dominada por inversiones extranjeras

La gran industria de México en el año de 1968 estaba formada por 311 empresas, cuyos capitales globales ascendían a 34 154 millones de pesos. A la cabeza de las grandes industrias se encontraba Petróleos Mexi-

canos con 10 300 millones de pesos de capital (recursos propios) y al final de la lista figuraba Clemente Jacques, con 20 millones de pesos de capital.

La posición de las inversiones extranjeras en el grupo de esas 311 grandes empresas industriales, hasta donde hemos podido investigar con alguna precisión, aunque no de manera completa porque todavía no nos ha sido posible determinar la situación de algunas empresas, era la siguiente:

Dominaba más del 51 % y en muchos casos hasta el 100 % del capital de 132 empresas cuyos capitales totales ascendían a 9 615 millones de pesos, lo que representaba el 28 % del capital global de las 311 grandes empresas. En otras 21 empresas las inversiones extranjeras tenían una “fuerte participación” que iba del 25 al 49 % del capital de las mismas; el capital global de estas empresas ascendía a 2 696 millones de pesos, lo que representaba el 8 % del grupo de las 311 grandes de la industria. Buena parte de estas últimas empresas se pueden considerar dominadas por los inversionistas extranjeros aunque no posean más del 50 % del capital, por el control tecnológico, directivo, comercial, etc., que ejercen sobre ellas.

En conjunto, de acuerdo con estos datos, el capital extranjero domina el 36 % del capital global de las 311 grandes empresas industriales del país, es decir, más de la tercera parte del total. En la realidad su importancia relativa es mayor que la revelada por estos datos por las siguientes razones: 1) la existencia de “inversionistas de paja”, que hace aparecer como mexicanas o como empresas mixtas un número considerable de empresas; 2) algunas compañías no fueron investigadas por falta de tiempo y por dificultades en la obtención de datos; con toda probabilidad algunas de ellas tienen inversiones extranjeras; 3) se incluyó a Petróleos Mexicanos con sus 12 300 millones de pesos de capital, y una parte muy importante de las actividades de esta empresa no son de tipo industrial propiamente dicho, sino de carácter extractivo; si sólo consideráramos el capital dedicado a las actividades propiamente industriales la importancia relativa de las inversiones extranjeras en el conjunto aumentaría en cierta proporción.

Algunos botones de muestra

La importancia de las inversiones extranjeras en el sector industrial puede apreciarse con mayor claridad si consideramos algunas de las ramas en las que ejercen mayor influencia. Tomando como base el grupo de las 311 de mayor tamaño del país, la participación que tienen en 10 ramas importantes, es la siguiente:

* Tomado de *Siempre!*, núm. 871, México, 4 de marzo de 1970, pp. 22-23

	% del capital
Tabaco y cigarrillos	97
Prod. químico-farmacéuticos	94
Llantas y otros prod. de hule	87
Computadoras y equipo de oficina	87
Productos de tocador	86
Cobre y aluminio	82
Maquinaria y equipo	63
Automotriz y auxiliar	50
Industria alimentaria	48
Productos químicos industriales	45

Como puede observarse, la inversión extranjera tiene una posición de verdadera preponderancia en ramas industriales de gran significación, que incluyen renglones básicos de bienes de producción y otros de artículos de consumo final que alcanzan gran cuantía. Esta importancia, como dijimos, es todavía mayor por la existencia de “prestanismos”, que alcanza proporciones considerables, por más que no sea fácil determinar la cuantía, de los capitales que representa.

La mexicanización requiere algo más, mucho más, que la “buena voluntad” de las empresas extranjeras

El panorama que presenta la extensión y profundidad de las inversiones extranjeras en la industria del país justifica y hace impostergable una política de mexicanización no solamente referida a las nuevas inversiones, sino a las ya existentes. La necesidad de esta política es reconocida tanto por los más avanzados sectores gubernamentales, y los representados por algunos inversionistas mexicanos, como por los más amplios sectores progresistas del país. Sin embargo, la forma de llevarla a cabo que ha sido expresada por los organismos responsables del gobierno y que estamos comentando nos parece inadecuada porque a todas luces es débil para hacerle frente a un problema de la envergadura y complejidad como el que presenta la inversión extranjera en el sector industrial (y en otros sectores). Si la política de mexicanización se limita a la compra por parte de mexicanos de las acciones que buenamente deseen vender las empresas extranjeras, dicha política está condenada al fracaso. Veamos algunos elementos relevantes del problema.

Las inversiones extranjeras están representadas por intereses de las más grandes empresas monopolistas de Estados Unidos (y de otros países en mínima proporción) que tienen un interés vital en extenderse por

todos los rincones de la Tierra en busca de utilidades, las máximas que puedan obtener. Su propósito es naturalmente aumentar sus inversiones y con ello ampliar su dominio sobre recursos naturales y otras actividades económicas, así como los mercados en donde operan, y no precisamente reducir esas inversiones y ese dominio. Esta política del capital extranjero no se modificará en tanto no haya factores de suficiente peso que se lo impidan. Podrán voluntariamente desprenderse de inversiones en ramas de escasa reutilizabilidad (como en algunos servicios públicos), o cuando el país les imponga limitaciones directas o indirectas por medio de ventajas especiales si así lo hacen (como en la minería, el petróleo, la electricidad). Pero en el sector industrial, que es el que hoy por hoy representa el principal filón de grandes utilidades, es muy difícil que lo hagan voluntariamente.

¿Podríamos esperar, por ejemplo, que General Motors, Ford, Dupont, Monsanto, Volkswagen, las empresas productoras de medicinas, etc., se desprendan voluntariamente del control de sus empresas, que ahora controlan en un 100%, o en una proporción mayoritaria? La realidad indica que estas empresas, lejos de ceder voluntariamente el control de sus negocios a empresarios mexicanos, lo han consolidado al aumentar sus inversiones y el dominio que ejercen en sus respectivas actividades.

Por otra parte, si las grandes empresas extranjeras *disponen de solícitos prestanismos* ¿qué garantía habría de que una operación de venta de sus acciones sería real y no una maquinación?

Parece evidente, por lo tanto, que una política de mexicanización debe ir más allá, mucho más allá, de una simple venta voluntaria de acciones de los propios monopolios extranjeros. Será necesario promulgar una ley de control de inversiones extranjeras, que de acuerdo con un plan económico nacional fije las normas y las actividades en que pueden participar; será necesario que las acciones de las empresas no sean al portador, sino nominativas y domiciliadas (como en Suiza); será menester que se establezca un registro para las empresas con participación de capitales extranjeros; se hace indispensable que el gobierno sea uno de los principales participantes en los capitales de dichas empresas para garantizar su mexicanización; y sobre todo, se hace necesario que la política toda del gobierno, de los inversionistas mexicanos y de los sectores populares sea de defensa de los intereses nacionales frente a la amenaza de dominación extranjera.

La Banca, un negocio dinámico y fabuloso*

El desarrollo de la banca en los últimos 15 años ha sido espectacular. Ha superado con creces a casi todas las otras actividades económicas. Actualmente maneja recursos que sobrepasan los 100 mil millones de pesos.

Los recursos totales de la banca en 1950 ascendían a 12 315 millones de pesos; para 1965 se habían elevado a 105 161 millones de pesos. Esto significa una tasa de crecimiento de más del 50% anual, en promedio, durante los 15 años considerados, o sea, que los recursos manejados por las instituciones de crédito del país se duplicaron cada dos años.

Paralelamente a la expansión de los recursos, la banca ha aumentado las utilidades que deriva de sus operaciones. Así, mientras que en 1950 las utilidades totales declaradas por los negocios bancarios ascendieron a 77 millones de pesos, en 1965 por ese mismo concepto la banca recibió 478 millones de pesos. Esto significa un ritmo de crecimiento del 34% anual, en promedio.

En el marco de la economía mixta que prevalece en nuestro país, correspondió a la banca privada el mayor desarrollo. En 1950 la banca privada disponía de 6 160 millones de pesos, que representaban el 54% del total del país. Para 1965 los recursos de la banca privada habían ascendido a 61 600 millones de pesos, que representaban el 54% del total del país. Para 1965 los recursos de la banca privada habían ascendido a 61 600 millones de pesos, con lo que mejoró su participación al elevarse al 59% del total. Esto quiere decir, que mientras la banca privada avanza en importancia en el negocio bancario, el sector gubernamental va perdiendo terreno. Resultados de la economía mixta en acción.

Se consolidan los grupos oligárquicos

El desarrollo espectacular de la banca privada ha llevado a una mayor concentración en esta importante rama de la economía nacional. Los grandes grupos han mejorado notoriamente su posición en el conjunto, especialmente los dos grupos más importantes: el del Banco Nacional de México y el del Banco de Comercio.

El Banco Nacional de México, además de controlar una extensísima red de sucursales en el país, domina también los cuatro bancos de depósito siguientes: Banco del Noroeste de México, Banco de Oriente, Banco Ganadero y Banco de Tuxpan. La posición de este importante banco ha ido mejorando a través del tiempo, tanto en términos absolutos como en su posición relativa en el conjunto. En 1962 el sistema del Banco Nacional de México disponía de 5 090 millones de pesos en recursos de la banca privada de depósito del país. Para 1965 el total de recursos se había elevado a 8 107 millones de pesos, o sea más de 3 000 millones más que en 1962, lo que representa un aumento promedio anual de 1 000 millones de pesos. Los recursos de este importante grupo representan ahora (1965) el 26.6% del total.

El Banco de Comercio, que es el segundo grupo bancario del país, logró también un desarrollo vertiginoso. De 5 119 millones que tenía de recursos en 1962, aumentó a 8 101 millones en 1965. Esto representa un aumento anual en promedio, de 994 millones de pesos. En cuanto a su importancia relativa en el conjunto, el Grupo del Banco de Comercio mejoró también su importancia. En 1962 le correspondieron el 24.9% de los recursos totales de la banca privada de depósito, y en 1965 su participación se elevó al 26.5 por ciento.

Lo anterior quiere decir que en el proceso de acelerado crecimiento de la banca privada, los dos grandes grupos han aumentado su dominio sobre los demás, aumentando su participación en el conjunto del 50.4 al 53.1%. Desde luego que esta mejoría significa que los bancos independientes menores declinaron todavía más en su importancia relativa.

El Banco de Londres y México registró aumentos de consideración en el monto de sus recursos, aunque apenas logró sostener su posición relativa. En 1962 dispuso de un total de recursos de 1 889 millones de pesos, los que para 1965 se elevaron a 2 421 millones de pesos. Esto significa un incremento anual de 177 millones de pesos, en promedio, en el periodo de tres años considerado. La importancia relativa de este grupo se mantuvo en el mismo nivel, ya que en 1965 le correspondió el 7.9%

* Tomado de *Siempre!*, núm. 732, México, 5 de julio de 1967, pp. 28-29

de los recursos totales de la banca privada de depósito, y en 1965 exactamente la misma proporción.

Los otros tres grupos bancarios importantes lograron aumentar en alguna cuantía sus recursos, pero empeoraron en su importancia relativa, en el conjunto. La reducción, sin embargo, fue de poca consideración.

El negocio bancario, por lo tanto, a medida que pasa el tiempo, se va concentrando en favor de los dos grandes: el Grupo del Banco Nacional de México y el Grupo del Banco de Comercio.

En el panorama de las actividades bancarias del país se observa con claridad que mientras que sus operaciones crecen en forma acelerada, se va produciendo una mayor concentración de dichas actividades en favor del sector privado, y dentro del sector privado los dos grandes grupos han resultado más favorecidos.

¿Qué significado tienen estos fenómenos para el desarrollo económico del país? En términos generales podemos decir que no favorecen al desarrollo equilibrado, democrático y con justicia social al que aspiramos.

En primer lugar, la reducción relativa del gobierno en el conjunto de las actividades bancarias es contrario a los intereses nacionales. Con esta reducción de la actividad gubernamental se limitan las posibilidades de que el financiamiento del desarrollo económico se realice sobre bases más convenientes para el conjunto de la clientela, especialmente para los ejidatarios, pequeños agricultores y empresarios mexicanos independientes. En segundo lugar, la preponderancia de los banqueros privados, especialmente la de los dos grandes, significa que aumenta el poder monopolista de la oligarquía. Porque no solamente los dos grandes controlan cada vez más los recursos de la comunidad, sino que ese control sobre el dinero les permite acrecentar su dominio sobre las demás actividades económicas del país. Ya no hay empresa importante que se forme, nacional o mixta, en la que no figuren como principales accionistas los grandes banqueros. Y esto gracias a que han logrado controlar los ahorros del país.

La nacionalización de la banca, única solución

Los serios problemas que plantea al desarrollo acelerado, armónico y democrático del país la fuerte concentración bancaria no tiene otra salida que la de la nacionalización de la banca privada de depósito. Tal medida, además de ser necesaria, tiene fundamentos sólidos para llevarse a cabo. Entre ellos debemos señalar los siguientes:

1. El crédito es vital para el desarrollo. Por esta razón debe ser manejado en función de los intereses generales del país y no de un pequeño grupo que ahora lo detenta.

2. Los bancos modernos tienen funciones muy importantes, entre las cuales se encuentra la de crear dinero en forma de depósitos bancarios. La función de crear dinero ha sido secularmente una función gubernamental y por razones muy atendibles. En México el gobierno se ha reservado la exclusividad en acuñar moneda metálica y en emitir billetes, pero ha dejado a los bancos la creación de depósitos. Y es necesario señalar que en el conjunto de la circulación de dinero los depósitos bancarios constituyen el renglón más importante. En el año de 1965 la circulación monetaria ascendía a 29 519 millones de pesos, de los cuales la moneda y billetes en poder público ascendía a 12 507 millones y a cuentas de cheques (depósitos bancarios a la vista) 17 012 millones.

3. En la dinámica de los negocios se tiende a la concentración de la banca en pequeños grupos, los que utilizan los recursos para monopolizar las otras actividades económicas. Esto significa que dejar en manos privadas el negocio de la banca de depósito es un factor de concentración de la riqueza, que tiene serias consecuencias para el desarrollo del país y sobre todo para la justicia social.

4. Los banqueros que logran dominar el dinero de la comunidad se constituyen en una fuerza económica y política que puede poner en jaque al propio gobierno, lo que desde todos puntos de vista es inconveniente.

Existen pues razones suficientes y poderosas para justificar la nacionalización de la banca de depósito. No basta con crear instituciones gubernamentales paralelas; ni tampoco tratar de dirigir o influir sobre las actividades de los bancos privados. La experiencia demuestra que ese camino no da resultados tangibles. Tampoco basta con proteger a los banqueros privados, respecto a la amenaza de que sean desplazados por banqueros extranjeros. La solución no puede ser otra que proceder a la nacionalización, y cuanto antes mejor.

Los beneficios de la banca privada y la nacionalización*

Con motivo de la inauguración del XI Congreso Nacional Ordinario de la Confederación de Jóvenes Mexicanos, el señor presidente Luis Echeverría, al dar respuesta a una pregunta de un estudiante sobre cuál era su opinión respecto a la nacionalización de la banca, fijó su posición declarando categóricamente que “en estos momentos la nacionalización de la banca nos llevaría a un desastre”. El problema planteado tiene una indiscutible importancia y merece la atención más seria y responsable de todos los sectores del país, sobre todo de los que se interesan en la marcha ascendente de México por el sendero revolucionario.

Las razones expresadas por el señor presidente para apoyar su posición fueron tres: 1. Que el sistema creado por la Revolución consiste en que: “El Estado revolucionario mexicano otorga concesiones a particulares para recoger el ahorro público y canalizarlo hacia actividades que deben ser fecundas”; 2. “Que disponiendo el Estado mexicano, a través del Banco de México —que es el central— de los instrumentos legalmente utilizables para conducir en realidad a donde quiera el ahorro que capta la banca, el Estado revolucionario debe hacerlo así”; y 3. “Muchas empresas administradas por el Estado, con frecuencia o tradicionalmente no han sido bien administradas, pienso que si el Estado fuera siempre un excelente administrador no habría ninguna duda acerca de pensar en cualquier paso trascendental.” Veamos uno a uno estos argumentos para tener una idea clara de su grado de validez y de sus implicaciones

* Tomado de *Siempre!*, núm. 933, México, 12 de mayo de 1971, pp. 20-21. Aparecido bajo el título “La Banca, en manos privadas, significa: dinero gratis y poder para la oligarquía; con dinero del público establecen negocios propios y adquieren otros, con lo que van controlando la riqueza del país; la Banca privada es muy eficiente para obtener lucro, pero incapaz para operar con fines sociales”.

para el desarrollo del país por la vía señalada por los ideales de la Revolución mexicana.

El primer argumento es válido sólo parcialmente, por diversas razones. En primer lugar, ni la Constitución ni las leyes específicas otorgan exclusividad al sector privado para dedicarse a la banca de depósito pudiendo el gobierno (y debiendo, diría yo) también manejar este tipo de bancos y en franca competencia con los bancos privados para asegurar que las condiciones de los créditos, su canalización y las tasas de interés fueran las más convenientes para el *progreso nacional en su conjunto*. Y lo que ha sucedido hasta ahora, por alguna razón, es que el Estado se ha abstenido de participar directamente en la banca de depósito (excepto leves intervenciones como las del Nacional Monte de Piedad y el Banco Nacional de Comercio Exterior que tienen pequeños departamentos de ese género, y quizás la que más bien por accidente tiene el Estado a través del Banco Mexicano), dejando el campo libre, casi en exclusividad, al sector privado.

En segundo lugar, el gobierno ha propiciado la enorme concentración bancaria en un pequeño grupo de grandes inversionistas que controlan los bancos mayores, a quienes se autoriza la apertura de las sucursales que quieran (y las sucursales son bancos en forma) mientras que ha cerrado la puerta totalmente para el establecimiento de nuevos bancos, lo que deja fuera del negocio bancario a otros inversionistas, a grupos de industriales, comerciantes, organizaciones obreras y campesinas.

No creemos sinceramente que en este aspecto se haya procedido de acuerdo con los ideales revolucionarios.

La existencia de un Banco Central —el segundo argumento— no es garantía de que la banca privada se ponga al servicio de los grandes intereses del país. Existen bancos centrales en la mayoría de los países del mundo —algunos de ellos anteriores a 1925 en que se creó el Banco de México— con instrumentos semejantes a los que utiliza el nuestro y en muchos casos esos bancos no hacen otra cosa que apuntalar el poder de la banca privada y de los grandes inversionistas en general. En cuanto al Banco de México no podemos decir que ha cumplido satisfactoriamente con su cometido revolucionario porque no ha asegurado crédito amplio, oportuno y barato para actividades importantes como las agropecuarias, para los medianos y pequeños industriales, artesanos y comerciantes mexicanos. El crédito sigue siendo muy escaso, excepto para los “grandes”, y muy caro; las tasas de interés son ahora tan altas como hace 30 años. Además, en el Banco Central tiene participación directa el sector de la

banca privada, tanto en la integración del capital como en su Consejo de Administración.

El tercer argumento, que consiste en que muchas empresas del Estado no han sido bien administradas, y en el ramo bancario en especial las que se dedican a otorgar créditos al campo, tiene una serie de implicaciones que debemos puntualizar, al menos las que creemos de mayor importancia.

De manera permanente el sector privado trata de influir en la opinión pública en el sentido de convencerlo de que el Estado es un mal administrador, con el objetivo de debilitar la acción gubernamental en el manejo de empresas y organismos que en una forma u otra puedan competir con sus negocios. En su argumentación los grandes inversionistas privados utilizan el criterio técnico-administrativo de la redituabilidad para juzgar de la eficiencia con que se manejan las empresas estatales, cuidándose, eso sí, de considerar otros criterios que a la postre son más importantes, entre ellos el que se refiere al cumplimiento de metas de interés general. Con esa campaña la oligarquía persigue la finalidad de que la opinión pública no apoye ni se solidarice con los esfuerzos del Estado para hacerse cargo, por interés nacional, de actividades económicas básicas.

Como resultado de esa campaña y por falta de una información amplia sobre el manejo de las empresas y organismos del Estado, la opinión pública muestra una gran indiferencia respecto a las mismas, no las siente suyas, y en muchos casos formándose una idea incorrecta llega a sentir antipatía por ellas y a condenarlas, aun en contra de sus intereses. Un caso muy ilustrativo se refiere precisamente al de los bancos gubernamentales de crédito agrícola, el Ejidal y el Agrícola, que ahora han sido citados por el Primer Mandatario.

Es verdad que el Banco Ejidal y el Agrícola reportan pérdidas considerables, año con año. También es cierto que parte de esas pérdidas se derivan de ineficiencias en la administración y hasta de malos manejos de algunos funcionarios mayores y menores. Sin embargo, el problema es mucho más complejo, y podemos afirmar, con conocimiento de causa, que las deficiencias y los malos manejos no son la causa principal de las pérdidas que registran, y además, que en esas instituciones trabajan con entusiasmo, capacidad y honestidad a toda prueba, muchos funcionarios.

Las causas principales de las pérdidas en que incurre el Banco Nacional de Crédito Ejidal residen fundamentalmente fuera del propio banco: una clientela pobre, con parcelas insuficientes, endeudados, víctimas de

toda clase de intermediarios y agiotistas, que lo despojan de los magros frutos de su trabajo. ¿Cómo es posible que con esa clientela, que forma una parte sustancial de los ejidatarios que acuden al banco, se pueda operar con utilidades? Para la banca privada estos ejidatarios no son sujetos de crédito y simplemente les dan la espalda; se interesan, sí, en dar crédito al campo, pero a los grandes agricultores y ganaderos que son clientes seguros, que tienen propiedades y que en muchos casos hasta son socios de algún banco local asociado y alguno de los bancos más importantes de la capital.

De acuerdo con estos razonamientos, nos parece injusto para estas instituciones crediticias gubernamentales y para muchos de sus buenos funcionarios considerarlas como ejemplo de mala administración principalmente porque pierden dinero, olvidándose de que necesariamente tienen que incurrir en pérdidas al atender el tipo de clientela que está a su cargo. Claro que deberían reducir en lo posible dichas pérdidas, pero sin olvidar su misión esencial de ayudar al sector ejidal y de pequeños agricultores a cultivar sus campos y criar su ganado con una tecnología y organización cada vez mejor, para lo cual desde luego el Banco Ejidal y el Agrícola tendrían que disponer de mayores recursos para otorgar sus créditos en forma oportuna y suficiente, lo que no sucede.

Lo que es todavía menos correcto es que se tome a estas instituciones, que son un caso especial, muy distinto al de la banca de depósito que recibe amplios recursos de parte del público y que puede utilizarlos con mayor flexibilidad en cuanto a actividades y a tipo de clientela, como piedra de toque para no nacionalizar la banca privada de depósito. ¿Qué no cuentan los grandes éxitos de muchas empresas del Estado como la Nacional Financiera, el Banco Nacional de Electricidad, y muchas otras, que a la redituabilidad añaden el cumplimiento de importantes metas de interés general?

Haciendo un balance ponderado de los pros y contras de la nacionalización de la banca frente al mantenimiento de la situación actual en que un pequeño grupo la controla y utiliza fundamentalmente para incrementar sus negocios y sus utilidades, así como su poder económico y político, estoy firmemente convencido de que debe nacionalizarse como único camino para lograr la más acertada canalización de los ahorros de la comunidad, teniendo como mira fundamental el beneficio máximo para esa misma comunidad.

Al expresar estas ideas nos hacemos cargo de los enormes problemas¹ que el gobierno y el país tienen enfrente, como los del comercio exterior, el endeudamiento interno y externo, el imperativo de mantener una alta tasa de inversión para acelerar el desarrollo, el inaplazable problema de dar ocupación bien remunerada a millares de mexicanos y de mejorar la distribución de la riqueza y del ingreso; nos percatamos también de que la nacionalización de la Banca en estos momentos provocaría serios trastornos internos y aun exteriores, y que quizás no estén dadas las condiciones, sobre todo políticas, para dar ese paso. Pero estamos convencidos de que el camino revolucionario de México exige que la banca de depósito sea nacionalizada, dada la importancia estratégica que tiene en la economía, pues es uno de sus más destacados “puestos de mando”, y debido a que es una de las más importantes fuentes del poder de la oligarquía. Y lo hemos dicho reiteradamente, el progreso con justicia social no es posible si la banca y otros importantes sectores de la economía están bajo el control de pequeños grupos. Por ello, esperamos que el gobierno calibre mejor el problema y no renuncie por anticipado a nacionalizar la banca (y otros ramos básicos) y vaya creando las condiciones propicias para que en el momento oportuno convierta en realidad esta demanda de los sectores revolucionarios y del pueblo en general.

¹ Los bancos nacionales Ejidal y Agrícola operan con pérdidas y tienen deficiencias (que deben superarse), pero realizan una importantísima labor económico-social. Esos bancos, manejados por el sector privado ¿cumplirían mejor su función económico-social y a la vez obtendrían utilidades? Muchas empresas del gobierno en diversos ramos, incluyendo el crédito, operan con amplias utilidades (Banco de México, Nacional Financiera, Banco de Comercio Exterior, Altos Hornos, entre otros) ¿por qué no habrían de operar bien los bancos de depósito en manos del propio gobierno, disponiendo del dinero del público a título gratuito o a muy bajo costo? Como factor clave de la economía la banca de depósito debe ser manejada por el gobierno, con eficiencia, aunque no preponderantemente con criterio de lucro. Ésta es una demanda revolucionaria y constituye un punto esencial del programa de las fuerzas de izquierda del país.

El discutido Grupo Monterrey*

El llamado Grupo Monterrey es uno de los sectores económicos del país que más comentarios y discusiones provoca en la opinión pública, tanto desde el ángulo de su importancia económica como del papel que desempeña en la política nacional. ¿Se trata de un grupo homogéneo? ¿Forma un sector aparte, independiente, respecto de los otros grandes grupos financieros? ¿Es un sector nacionalista que se ha mantenido inmune a la penetración de capitales extranjeros? ¿Tiene un carácter progresista, de visión avanzada, o es en cambio un grupo de tendencias reaccionarias? Estas cuestiones y otras semejantes se plantean con frecuencia alrededor del discutido sector empresarial de la Sultana del Norte.

Dado el interés que despierta el llamado Grupo Monterrey y la necesidad y conveniencia de que la opinión pública disponga de mayores elementos para conocer mejor la realidad económica nacional, nos pareció que tendría utilidad presentar algunos datos (necesariamente incompletos por las dificultades de obtener suficiente información) sobre su importancia económica y composición, que pudieran contribuir en algo a la mejor comprensión de lo que realmente es el llamado Grupo Monterrey.

No se trata de un grupo, sino de varios

El primer hecho que se destaca al analizar el sector capitalista de Monterrey es que no se trata en realidad de *un grupo*, sino de varios, cada uno con un cierto número de empresas importantes aunque entre algunos de ellos existen interconexiones que a veces son muy estrechas, generalmente debido a lazos familiares. Veamos los que consideramos más importantes, con base en la información de que pudimos disponer.

* Tomado de *Siempre!*, núm. 954, México, 9 de octubre de 1968, pp. 22-23 y 70.

Grupo Garza Sada. La familia Garza Sada forma el núcleo de uno de los agrupamientos económicos más importantes de Monterrey, por la amplitud de sus ramificaciones y la importancia de las empresas en que participa. El jefe del grupo es el señor Roberto Garza Sada, figurando también los señores Armando y Eugenio de los mismos apellidos y el señor licenciado Virgilio Garza. A este grupo se le conoce con el nombre Grupo Aceptaciones, por el control que tienen de la gran Sociedad Financiera Cía. General de Aceptaciones, la tercera en importancia en el país, cuyos recursos en el año de 1969 montaron a 7 285 millones de pesos. El señor Roberto Garza Sada es el presidente del Consejo de esta empresa. Este grupo familiar participa en las siguientes empresas importantes:

Sociedades financieras, bancos y seguros:

		Millones de pesos (recursos)
Cía Gral. de Aceptaciones	(control)	7 285
Financiera de Nuevo León	(control)	500
Financiera del Norte	(2 consej.)	2 206
Financiera Industrial	(1 consej.)	1 276
Banco de Londres y México	(1 consej.)	3 813
Banco de Nuevo León	(3 consej.)	371
Banco Hipotecario Azteca	(1 consej.)	239
Hipotecaria Monterrey	(1 consej.)	113
Monterrey, Cía. de Seguros	(3 consej.)	1 016
Industrias y otros:		(capital)
Vidriera Monterrey	(3 consej.)	103
Empaques de Cartón Titán	(1 consej.)	105
Nylon de México	(1 consej.)	150
Almacenes del Norte	(1 consej.)	7
Almacenes y Silos	(1 consej.)	..
Unión Carbide	(2 consej.)	140
Cía Cig. La Moderna	(1 consej.)	350
Industrias Peñoles	(1 consej.)	260

Grupo Garza Lagüera. A este grupo familiar se le identifica como el Grupo Cervecería, porque el núcleo de sus negocios está representado por la Cervecería Cuauhtémoc. Los personajes centrales de este grupo son los señores Eugenio Garza Lagüera y Alejandro Garza Lagüera, presidente y vicepresidente, respectivamente, de la cervecería; figuran además los señores Javier Elizondo, Guillermo Guajardo Davis, Guillermo Zamacón y José A. Santos como consejeros propietarios de la Cervecería, y

el señor Francisco Díaz Villanueva, como comisario. Las principales empresas en que participa este grupo, con indicación de los recursos o capital de las mismas, son las siguientes:

Sociedades financieras, bancos y seguros:

		Millones de pesos (recursos)
Banco de Londres y México	(1 consej.)	3 813
Banco Longoria (Suc. Mont.)	(1 consej.)	644
Bco. de Com. de la Cd. Mont.	(1 consej.)	368
Banco Hipotecario Azteca	(1 consej.)	239
Bco. Com. Méx. de Mont.	(1 consej.)	150
Cía. Gral. de Aceptaciones	(1 consej.)	7 285
Crédito de Monterrey	(control)	333
Monterrey, Cía. de Seguros	(1 consej.)	1 016
Industrias y otros:		(capital)
Cervecería Cuauhtémoc	(control)	440
York-Aire	(control)	15
Empaques de Cartón Titán	(1 consej.)	105
Fábricas Monterrey	(1 consej.)	50
Fábricas Orión	(1 consej.)	13
Almacenes del Norte	(1 vocal)	7
Almacenes y Silos	(1 consej.)	..

Grupo Familia G. Sada. En la familia G. Sada se pueden distinguir dos agrupamientos, uno conocido como el Grupo Vidriera, en referencia a la Vidriera Monterrey, y el otro identificado como el Grupo Hylsa, porque tiene como núcleo la empresa Hojalata y Lámina (HYLSA). En el Grupo Vidriera figuran los señores Andrés G. Sada, Roberto G. Sada, el ingeniero Roberto G. Sada jr., el licenciado Virgilio M. Galindo y Juan R. Brittingham, como figuras más destacadas. Las empresas en que participan los del Grupo Vidriera, son las siguientes:

Financieras, bancos y seguros:

		Millones de pesos (recursos)
Monterrey Cía. de Seguros	(Pte. Hon.)	1 016
Financiera del Norte	(control)	2 206
Cía. Gral. de Aceptaciones	(2 consej.)	7 285
Financiera Industrial	(1 consej.)	1 276
Banco de Nuevo León	(2 consej.)	371
Banco Com. Mex. de Mont.	(1 consej.)	150

Banco Com. Mexicano	(1 consej.)	2 975
<i>Industrias y otros:</i>		<i>(capital)</i>
Vidriera Monterrey	(control)	103
Vidriera México	(control)	53
Vidriera Los Reyes	(control)	43
Cristales Mexicanos	(control)	68
Cristalería	(control)	45
Celulosa y Derivados	(2 consej.)	200
Celulosa de Chihuahua	(1 consej.)	400
Resistol	(1 consej.)	56
Cementos Mexicanos	(2 consej.)	100
Teléfonos de México	(1 consej.)	2 290

Grupo HYLSA: este sector de la familia G. Sada está encabezado por el señor Camilo G. Sada y participa en las siguientes empresas:

Industria:

		<i>Millones de pesos (capital)</i>
Hojalata y Lámina	(control)	580
Fierro Esponja	(control)	85
Aceros Alfa	(control)	40
Aceros de México	(control)	30
Talleres Universales	(control)	25

Grupo Fundidora. El núcleo económico de este grupo está representado por la Cía. Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey. Aunque la Fundidora está ubicada en Monterrey sólo parcialmente puede hablarse de un grupo de Monterrey, porque el control de esta empresa corresponde al grupo financiero del Banco Nacional de México, pues además de disponer de la vicepresidencia y cuatro consejeros ha incorporados a su sistema al propio presidente de la compañía, el señor Carlos Prieto. Tomando solamente los datos de los personajes más importantes que pueden considerarse de Monterrey, Carlos Prieto, Manuel L. Barragán y Salvador Odriozola Gómez, las empresas en que participan son las siguientes:

Bancos y financieras:

Banco Nacional de México	(1 consejero) 13 223 (recurs)
Banco Comercial Mexicano de Mont.	(1 vicepres.) 150 (recurs)
Central Financiera	(control) 470 (recurs)

Financiera de Nuevo León	(1 consejero) 500 (recurs)
Banco de Londres y México	(1 consejero) 3 813 (recurs)
Cía. General de Aceptaciones	(1 consejero) 7 285 (recurs)
Asociación Hipotecaria Mex.	(1 consejero) 1 737 (recurs)
<i>Industrias y otros:</i>	
Cía. Fundidora de F.A. de Mont.	(control) 675 capital
Fab. Ladrillo Ind. y Ref. H-W-F	(control) 75 capital
Cementos Mexicanos	(1 consejero) 100 capital
Celanese Mexicana	(1 consejero) 520 capital
Central de Malta	(1 consejero)

Además de estos grupos existen algunos otros de alguna significación, así como inversionistas que tienen relevancia individual, entre los que cabe mencionar los siguientes: Gregorio Ramírez González (Fábrica Nacional de Automóviles, Trailers de Monterrey); Jesús Barrera (Cementos Mexicanos, Cementos del Norte, Cementos Maya); Jesús J. Llaguno (Nylon de México, Banco de Nuevo León, Ladrillera Monterrey y varias financieras y Seguros Monterrey); Eugenio Clariond Garza (Banco Nacional de México y varios bancos y financieras), Federico I. Santos (bancos y financieras); Francisco J. Cirilo (Financiera Industrial y Banco Regional del Norte).

Estos son, amigo lector, algunos datos sobre el discutido sector capitalista de Monterrey, que tengo la esperanza de que le ayuden a conocer más de cerca su importancia económica. Deseo, sin embargo destacar que efectivamente ese sector empresarial ha resistido la penetración extranjera, pues en las empresas con las que está ligado, en general, lo hace como verdadero inversionista.

¿Responde la Universidad a sus deberes con México?*

Los acontecimientos de las últimas semanas han puesto a la orden del día la revisión crítica de todo el marco social en que se desenvuelve nuestra juventud, condición básica para entender las razones de su inconformidad y buscar los caminos más adecuados para que las actuales y futuras generaciones puedan encauzar la vida nacional hacia etapas cada vez más elevadas de bienestar y libertad.

A medida que se ha ido descorriendo el espeso velo tendido por la información periodística tendenciosa, que había logrado confundir a la opinión pública, han ido surgiendo voces cada vez más numerosas de personas y agrupaciones de diversas posiciones sociales y de variadas corrientes políticas, que intentan ir más allá de la consideración superficial de los hechos para enjuiciar críticamente a la sociedad y los cimientos en que se sustenta.

Uno de los aspectos a que debe dirigirse el análisis crítico de nuestra sociedad, además del económico y político, que son fundamentales, es el del sistema educativo nacional, particularmente el de la enseñanza superior. ¿Hasta qué grado las universidades, institutos y centros de enseñanza superior están a tono con las necesidades del progreso nacional? ¿Son las universidades los puestos de avanzada en la transformación del país y en la superación del atraso científico, cultural, económico y político? ¿Tienen acceso a las universidades todos los sectores de la población y en especial los más numerosos, los campesinos y los obreros? ¿Las universidades son recintos encastillados alejados de la fábrica y del campo, o se encuentran íntimamente ligados a la vida económica general del país? ¿Son las universidades instituciones dinámicas, en constante superación

o se mantienen en un estado de anquilosamiento que impide la realización plena de las enormes energías creadoras de la juventud? Ha llegado el momento en que tratemos de someter a juicio crítico y constructivo a nuestras instituciones de enseñanza superior, y que nos preocupemos por hacer los esfuerzos necesarios para darles el impulso que reclama el desarrollo económico independiente y democrático del país.

Más abogados que ingenieros y maestros

En el año de 1966 existían en el país 1 823 instituciones de enseñanza (profesional, normal, comercial y de enseñanza especial), con una asistencia media de 378 522 alumnos, y con 36 443 profesores. De ellas, 717 eran de enseñanza especial, principalmente de artes y oficios y de bellas artes; 572 de enseñanza comercial, 290 de tipo profesional y 244 de enseñanza normal.

El conjunto de estas instituciones otorgó títulos y diplomas a 35 405 egresados, correspondiendo a las de nivel superior 6 623. Los títulos expedidos a los de esta última categoría se distribuyeron en orden de importancia numérica, como sigue:

El primer lugar correspondió a los Médicos Cirujanos, en número de 1 019; el segundo lugar correspondió a los licenciados en Derecho, 749; el tercero a los Ingenieros Civiles, 542; el cuarto a los Cirujanos Parteros, 478; el quinto a los Arquitectos, 441, y el sexto lugar a los Cirujanos Dentistas, 325.

La deformación de nuestro sistema educativo, en el nivel superior, es notoria. Entre las carreras que reciben más énfasis, atendiendo al número de títulos expedidos, sobresalen las no ligadas directamente a la producción, tales como las de cirujanos y abogados. Solamente dos carreras corresponden a profesionistas ligados a las actividades productivas, encontramos entre los seis primeros lugares, la de Ingeniero Civil y la de Arquitectura.

La deformación que apuntamos se hace más notoria si vemos que carreras esencialmente ligadas a la producción se encuentran en visible desventaja en lo que toca al número de titulados. Así, por ejemplo, sólo se expidieron 244 títulos a Ingenieros Mecánicos Electricistas; 159 a Ingenieros Químicos; 126 a Médicos Veterinarios y Zootécnicos y apenas 116 a Ingenieros Agrónomos.

Nuestras instituciones de enseñanza superior, por lo tanto, no están a tono con las necesidades de acelerar el desarrollo económico nacional, principalmente industrial y agropecuario, ya que se dedican principalmente a la preparación de profesionistas que aunque prestan servicios

* Tomado de *Siempre!*, núm. 791, México, 21 de agosto de 1968, p. 20

de gran utilidad a la sociedad, especialmente los médicos, no contribuyen en forma directa a elevar la producción de bienes materiales. Y esto, en detrimento de la preparación de profesionistas y técnicos cuyo concurso es fundamental para acelerar el desarrollo económico nacional.

Universidades de clase media y alta

Las universidades e institutos de enseñanza superior de nuestro país tienen un marcado carácter clasista, estando vedadas prácticamente a los hijos de los obreros y de los campesinos, los sectores más numerosos de nuestra población.

Si tomamos como base la situación que priva en la Universidad Nacional Autónoma de México, nos encontramos que el origen de los estudiantes que a ella tienen acceso, es el siguiente:

De los 60 098 estudiantes que se inscribieron en el año de 1964, el grupo más numeroso correspondió a hijos de empleados, formado por 24 071 jóvenes, lo que representó el 40.1% del total; el segundo lugar correspondió a hijos de comerciantes, con 11 769 estudiantes, o sea el 19.6%; en tercer lugar figuran los hijos de profesionistas, con 9 112 jóvenes, o sea el 15.2%. Estos tres grupos en conjunto representaron el 75% del total de alumnos de la UNAM en ese año, es decir, tres cuartas partes de la inscripción total. A esto hay que agregar un 9% más de hijos de empresarios, propietarios y funcionarios de altos ingresos.

Frente a esta situación, los estudiantes de origen obrero fueron 7 710 o sea el 12.8% del total, y los de origen campesino apenas llegaron a 1 940, lo que significa el 3% del total de estudiantes de la UNAM. Conjuntamente los estudiantes de origen obrero y campesino apenas representaron el 16% del total de estudiantes que tuvieron acceso a la UNAM en 1964.

La situación que prevalece en la UNAM se repite en las demás universidades e institutos de enseñanza superior del país, aunque existen diferencias en algunas de ellas, pero dichas diferencias más bien son de una mayor característica clasista que en el sentido contrario.

Es evidente que la estructura de origen clasista del estudiantado de nuestras universidades es un reflejo de la situación económica difícil de las clases mayoritarias del país frente a la holgura de la clase media y de los sectores de la burguesía.

Planeación educativa y ligazón con el pueblo

El panorama que hemos presentado de la situación de nuestras universidades, en algunos de sus aspectos más importantes, nos lleva obligada-

mente a pensar en la necesidad de transformaciones básicas tanto en la estructura de sus carreras profesionales como en su posición frente al pueblo al que deben servir. Se hace necesario por una parte que se planifique la enseñanza superior en su conjunto a efecto de lograr el mejor acoplamiento de este tipo de enseñanza a las realidades y a las aspiraciones nacionales. Por otra parte, es indispensable que las universidades abran sus puertas a los hijos de campesinos y de obreros, que son los que forman la mayoría de la juventud mexicana y los que carecen de los medios necesarios para prepararse mejor y ser factores más útiles para el engrandecimiento de nuestro país. Al mismo tiempo es necesario que las universidades se conecten estrechamente a la vida económica y social de la nación, yendo a la fábrica, a las granjas, a los sindicatos, a las agrupaciones campesinas y populares, para dar la contribución que les corresponde como instituciones sostenidas con el esfuerzo de toda la nación.

La juventud quiere actuar ahora mismo*

La opinión pública nacional ha sido sacudida por los acontecimientos de las dos últimas semanas que dejaron como saldo decenas de estudiantes lesionados, algunos de gravedad, y centenas de detenidos, incluyendo algunos profesores universitarios, y que culminaron en la ocupación por parte del ejército, con todo lujo de fuerza, de varios recintos universitarios.

¿Qué significado tienen estos hechos que han creado zozobra e intranquilidad en el país? ¿Por qué se ha violado la autonomía de la Universidad? ¿Por qué se ha organizado una nueva “cacería de brujas”? ¿Por qué se ha hecho intervenir, de nuevo, al ejército para violar recintos universitarios?

Una cosa parece evidente: se tuvo el propósito de usar métodos de mano dura para reprimir a los estudiantes y de darle al conflicto proporciones cada vez mayores. ¿Qué fuerzas están interesadas en reprimir y en aprovechar un incidente de escasas dimensiones para convertirlo en un conflicto de grandes proporciones? ¿Qué elementos pretenden suprimir la autonomía de la Universidad y someter a una camisa de fuerza a las instituciones de enseñanza superior? ¿Quiénes están interesados en convertir al ejército en un instrumento de represión?

La respuesta a estas cuestiones no puede ser otra que la de que los verdaderos responsables son los círculos antidemocráticos que quieren suprimir las libertades y convertir al país en un campo sólo propicio para hacer grandes negocios, en donde reine la injusticia, la corrupción y la mentira; en donde se consolide un statu quo, en que se perpetúen las condiciones de opulencia y pobreza, de derechos ciudadanos conculcados, y de conformidad y aceptación sumisa de una realidad económico-social que solamente favorece al potentado criollo o extranjero; los que

quieren convertir al país en un sistema dictatorial al ejemplo de las naciones centro y sudamericanas que padecen gobiernos militares gorilecos, que niegan a sus pueblos hasta las más elementales libertades ciudadanas y los mantienen en la más abyecta pobreza.

Para estos círculos, sin duda, la juventud y los estudiantes son un enemigo, por su rebeldía ante las injusticias, por su deseo de transformación, por su anhelo de construir un mundo cada vez mejor. Porque la juventud no tiene compromisos, ni intereses creados que los amordacen, que los inhiban frente a las lacras sociales y económicas que padecemos. Si bien es cierto que ser joven no otorga un derecho, como lo ha señalado el presidente del PRI, ser joven tampoco es un delito. Y las fuerzas contrarias al progreso democrático e independiente del país están actuando en una forma en que ser joven tampoco es un delito. Y las fuerzas contrarias al progreso democrático e independiente del país están actuando en una forma en que ser joven se quiere convertir en un delito.

Por las mismas razones, se ataca la autonomía de la Universidad y se quieren suprimir las libertades que existen en las instituciones de enseñanza superior. Se quiere impedir que las universidades cumplan su objetivo esencial de preparar profesionistas y técnicos capaces al servicio de los mejores intereses del país, y ciudadanos libres que conduzcan la nave nacional hacia derroteros de progreso y bienestar para el pueblo, del que forman parte. Se quiere convertir a las universidades en centros alejados de la realidad nacional, que se dediquen solamente a preparar autómatas, para que sirvan mejor a la consolidación del statu quo, desentendidos de los grandes problemas nacionales o, si se puede, en cómplices de las injusticias sociales.

La única salida, el camino democrático

Afortunadamente el pueblo de México tiene la determinación de impedir que los círculos antidemocráticos lleven a cabo sus propósitos. Se enfrentará, como ya lo ha hecho una y cien veces, a esas fuerzas negativas y saldrá victorioso, sin duda. No se hará eco de las campañas de mentiras y de calumnias, y en forma resuelta luchará por la defensa de las libertades nacionales y por el fortalecimiento de los principios y las instituciones que garanticen el desarrollo democrático del país.

En este orden de ideas se plantea la defensa y fortalecimiento de las instituciones de enseñanza superior, tanto de la autonomía de dichas instituciones que es esencia de su vida y de su razón de ser, como también de su fortalecimiento económico que les permita cumplir plenamente con

* Tomado de *Siempre!*, núm. 790, México, 14 de agosto de 1968

su importante misión. Si nuestras instituciones educativas siguen viviendo en la penuria en que se desenvuelven, peligrará el avance cultural y científico del país y, con ello, se comprometerá el progreso y el bienestar nacional.

La Universidad y sus problemas

La UNAM tiene planteados muchos y difíciles problemas, al igual que la casi totalidad de las instituciones de enseñanza superior del país. Entre ellos a manera de ejemplo, podemos destacar los siguientes:

Falta de recursos. En el año lectivo 1966-67 la UNAM tuvo ingresos de 360 millones de pesos, para hacerle frente a gastos que se elevaron a 386 millones de pesos. Es decir, tuvo un déficit de 26 millones de pesos.

La escasez de recursos, sin embargo, no se limita a la cuantía del déficit. Las deficiencias en materia de personal docente, de investigadores, de laboratorios, de materiales de enseñanza y los mil y un renglones indispensables para atender las necesidades de una población escolar creciente, son notorios.

Personal docente. La UNAM dispone de una insuficiente planta de profesores, por lo que tienen que formarse grupos de clases de 100 o más alumnos, lo cual es desde todos puntos de vista inadecuado. Para que la enseñanza dé mejores resultados los grupos deberían ser de unos 40, como máximo.

Por otra parte, la gran mayoría de los profesores no son de tiempo completo, ni siquiera de medio tiempo, sino solamente de dos o tres horas por semana. En 1967 los profesores de tiempo completo apenas sumaban 145 y los de tiempo medio 150, de un total de cerca de 7 000. La insuficiencia de profesores, y sobre todo de profesores de tiempo completo, repercute muy desfavorablemente en los resultados obtenidos.

Personal de investigación. La planta de investigadores de la UNAM fue de 296 en el año de 1966, distribuidos en todos sus institutos, facultades y escuelas. Y el número de investigadores tiende a reducirse, ya que en 1962 la Universidad disponía de 523. En tales condiciones, la UNAM no puede hacer las aportaciones que debería a la investigación científica y humanística.

Alto número de irregulares y reprobados. En el año de 1965 de un total de 73 865 alumnos inscritos, presentaron exámenes 64 379, o sea el 87%. De éstos fueron aprobados en todas sus materias 30 606, habiendo sido reprobados en algunas materias o en todas 33 773 estudiantes o sea 46%. Los alumnos que no se presentaron a examen ascendieron a 7 789, es decir el 12 por ciento.

Malas condiciones económicas de los estudiantes. Una buena parte de los estudiantes de la Universidad afrontan serios problemas económicos, lo que se refleja, entre otras cosas, en los bajos índices de aprovechamiento que hemos señalado, y además en un alto porcentaje de deserciones. En 1966, por ejemplo, interrumpieron sus estudios 10 522 alumnos, de los cuales el 30% lo hicieron porque no disponían de recursos o porque se vieron obligados a trabajar con horarios que no les permitían continuar sus estudios.

Las malas condiciones económicas de los estudiantes significan falta de libros, dificultades de transporte, irregularidad en su asistencia a la Universidad y todo ello se traduce en bajos rendimientos.

Escasez de becas. La situación aflictiva de algunos estudiantes es aliviada por el otorgamiento de becas por la propia Universidad, por el gobierno federal y los gobiernos de los estados y por algunas otras instituciones. Este auxilio, sin embargo, solamente beneficia a un pequeño número de jóvenes, y lo que es todavía más alarmante el número de becarios ha ido disminuyendo. Así, de un total de 78 869 alumnos en 1966, solamente recibieron becas 1 023, o sea apenas el 1.3%, situación que se compara desfavorablemente con la de 1962 en que había 2 076 becarios.

Falta de trabajo. Las oportunidades de trabajo para los jóvenes estudiantes (y en general para la juventud) son muy escasas. También lo son para los egresados de la Universidad y hasta para los que han tenido la fortuna de recibir su título. Por esta razón muchos estudiantes se preguntan: estudiar ¿para qué?

El panorama, pues, no es muy alentador para la juventud estudiosa. Por eso muchos jóvenes llegan a la frustración, al ver que no tienen un lugar en la sociedad, que tienen vedado el camino para ser útiles y contribuir al progreso del país.

Resolver estos grandes problemas es lo que tenemos planteado. Obviamente no es con macanas o bazookas como se van a resolver. Por el contrario, debemos luchar por acelerar el desarrollo independiente y democrático en esa lucha; el fortalecimiento de nuestra Universidad y de todas las instituciones educativas del país es un imperativo. Preservar sus libertades, dotarlas de patrimonios amplios, crear becas por millares para los estudiantes de escasos recursos, y crear oportunidades de trabajo decorosamente remunerado. Ese es el camino.

El peligro de una reforma regresiva en la educación de los mexicanos

Consecuencia directa del movimiento estudiantil que ha sacudido la conciencia nacional en las últimas semanas, la Cámara de Diputados decidió formar una comisión especial para estudiar las causas del desasosiego de la juventud y elaborar una reforma educativa que dé solución a los grandes problemas de la enseñanza y a la adecuada preparación de los jóvenes de acuerdo con las necesidades del progreso del país. Dicha comisión está integrada con representantes de los cuatro partidos políticos que ocupan curules en la Cámara.

No cabe duda que existe la necesidad de que de manera objetiva, serena, y con gran responsabilidad, se estudien las causas reales de las inquietudes y rebeldías de nuestra juventud y de que se trate de dar a la educación en general una estructura y una orientación que estén a tono con la época que vivimos y con las aspiraciones nacionales de progreso en todos los órdenes.

Es evidente que la situación en que se desenvuelve nuestra juventud no es satisfactoria desde muchos puntos de vista, y el conflicto estudiantil da un claro testimonio de ello, y que el sistema educativo nacional adolece de serias deficiencias que deben ser superadas a la brevedad posible. Desde este punto de vista se justifica plenamente el hacer esfuerzos tendientes a la atención y mejor solución de tan vitales problemas nacionales.

Desde esta tribuna hemos expuesto en algunas ocasiones nuestros puntos de vista sobre aspectos que consideramos importantes tanto de los problemas que afectan a nuestra juventud como de las fallas de que ado-

lece nuestro sistema educativo, especialmente en los niveles de enseñanza media y superior. Por ello consideramos de gran importancia que se coloque dentro de las primeras preocupaciones nacionales el tratar de resolver estos vitales problemas.

¿Reformar para avanzar, o para retroceder?

Generalmente se entiende que las reformas de cualquier tipo son de carácter progresivo, de avance, de superación; sin embargo, no siempre las reformas tienen este contenido sino que por el contrario, representan retrocesos, intentos de hacer marchar el reloj de la historia hacia atrás, de someter a control procesos que a juicio de los “reformadores” son inconvenientes porque amenazan un determinado estado de cosas que se desea mantener y consolidar. La historia está llena de “reformas” de este tipo tanto en materia cultural como en otros órdenes: laboral, agrario, electoral, etcétera.

Existen ciertos elementos que nos hacen temer que la reforma que ahora se intenta vaya a tener ese carácter retrógrado y que más que una verdadera reforma progresiva se trate de un intento de impedir el avance de las grandes corrientes del pensamiento universal. Entre esos elementos cabe señalar los siguientes:

En primer lugar, la formación de la comisión aludida tiene lugar en un momento en que se hace evidente un retroceso revolucionario del gobierno de la República, cuyas manifestaciones más relevantes son la ocupación de las instituciones de enseñanza superior por parte del ejército, una “cacería de brujas” implacable y en gran escala, campañas de ataques y calumnias a todo lo que huela a pensamiento independiente por parte de los sectores de derecha, y encarcelamientos masivos de estudiantes, profesores universitarios y aun padres de familia.

En un clima de esta naturaleza, no puede esperarse que se estructure una verdadera reforma educativa de avanzada, progresiva, sino todo lo contrario. La reforma educativa de que se habla más bien puede ser un intento de estrechar el cerco y alejar “el peligro” de las ideas que realmente permitirían el progreso del país en el sentido democrático y nacionalista.

En segundo lugar, la comisión para la reforma educativa y el estudio de los problemas de la juventud ha quedado presidida por el diputado Octavio Hernández, quien ha sido uno de los congresistas que en forma más abierta han justificado el allanamiento de los recintos universitarios y se han pronunciado por una política de “mano dura” en el conflicto estudiantil.

* Tomado de *Siempre!*, núm. 798, México, 9 de octubre de 1968, pp. 18 y 70

En estas condiciones ¿podremos esperar que la “reforma educativa” y el estudio de los problemas de la juventud tengan un carácter avanzado, de verdadera reforma?

Es de temerse que con la “reforma educativa” se intente suprimir la libertad de cátedra y de investigación y la relativa autonomía de que han disfrutado algunas de nuestras instituciones de enseñanza superior.

La libertad, esencial para el avance de la ciencia y la cultura

Apenas si hace falta insistir en que la autonomía universitaria y la libertad de cátedra e investigación científica y humanística son absolutamente necesarias para el avance cultural y científico. Las instituciones de enseñanza media y superior deben ser tribunas del pensamiento universal, de todas las corrientes científicas y humanísticas. Es la única forma en que los pueblos pueden progresar, superar los estadios anteriores y presentes y proyectarse hacia más amplios, ambiciosos y fecundos objetivos. La supresión de la autonomía y de la libertad de cátedra y de investigación, o su mediatización, sólo tendrían efectos legales para la ciencia y la cultura. Significarían el estancamiento y luego el retroceso en todos los órdenes. Y eso está en contra de los anhelos más caros de nuestros pueblos de superación y de progreso.

La ciencia y la cultura al servicio del pueblo

Dentro de un clima de libertades, las instituciones de enseñanza deben incorporarse plenamente a la realidad nacional, a las aspiraciones de progreso, libertad e independencia del país. La enseñanza no debe ser academizante, sino que debe tener como preocupación fundamental preparar verdaderos profesionistas capaces en sus especialidades y profundamente compenetrados de los problemas que afronta el país en su desarrollo independiente. Profesionistas y técnicos e investigadores que tengan una actitud de servicio social, de entrega a la solución de los problemas nacionales en favor de las grandes mayorías.

Profesionistas que no busquen solamente su bienestar personal, sino que sientan que forman parte de un pueblo que lucha por mejores condiciones de vida, dentro de la libertad e independencia nacional. Y esto solamente puede lograrse si las universidades, institutos, colegios, etc., disfrutan a su vez de condiciones de libertad y si se conectan estrechamente a la realidad nacional.

Recursos amplios y seguros, necesidad vital

Una reforma educativa debe considerar como aspecto fundamental proveer a las instituciones de enseñanza de los recursos necesarios para que cumplan con sus importantes funciones. Es innegable que en nuestro país el gobierno ha destinado cantidades importantes y crecientes a la enseñanza, pero igualmente cierto es que las necesidades de una población que crece a gran celeridad son de gran magnitud y que los recursos hasta ahora destinados no permiten todavía que todos los niños y jóvenes tengan acceso a las instituciones de enseñanza. También es verdad que muchas instituciones, la inmensa mayoría, no disponen de los recursos indispensables para cumplir medianamente bien sus tareas. Se hace indispensable, por lo tanto, que al abordar el problema de la reforma educativa se dé importancia debida a la dotación de las instituciones respectivas de los recursos indispensables para que amplíen y mejoren sus actividades. Si se olvida este aspecto, cualquier reforma estará condenada al fracaso.

La dotación de recursos suficientes deberá revestir la forma de constitución de patrimonios, de otorgamiento de fideicomisos y de fuentes fiscales seguras y bien determinadas, a efecto de que las instituciones no tengan que depender de circunstancias cambiantes o aleatorias para disponer de los recursos necesarios. Esta forma ayudaría además a que la autonomía de las instituciones de enseñanza se fortalezca.

Si los legisladores desean realmente resolver los problemas de la enseñanza y de la juventud, deberán, a nuestro juicio, tomar en cuenta factores como los que exponemos, además de elaborar leyes que impulsen el desarrollo económico nacional, con independencia y justicia social. Un clima de libertades, distribución equitativa del producto del trabajo, oportunidades de trabajo constructivo para todos y fortalecimiento de la independencia nacional constituyen los únicos caminos para proporcionar a nuestra juventud el ambiente propicio para que sus inmensas facultades creadoras se pongan al servicio de México.

SEXTA PARTE

Entrevistas



La devaluación del peso*

ROSA CASTRO

La noticia que me dispongo a manejar exige gran atención. Se refiere a la reciente devaluación del peso mexicano.

La drástica medida tomada por nuestras autoridades financieras ha desatado un alud de comentarios desconcertantes y rendida palabrería. Todos los mexicanos buscan la verdad de este asunto. Pero, ¿cómo descubrirla entre tanta confusión? Fogueadas autoridades en materia de economía y altas finanzas han hablado ya. No obstante, la interrogación sigue en pie.

Al proponerme este reportaje me he preguntado: ¿para qué buscar nuevamente a estos señores, cuando el solo nombre de muchos de ellos es un anticipo de sus declaraciones?

Esta conclusión determinó mis pasos hacia los hombres de las nuevas generaciones y me llevó a investigar la opinión de los más destacados economistas jóvenes, cuya brillante ejecutoria no ha manifestado más interés y compromisos que los de servir a su país. Fue así como entrevisté al licenciado José Luis Ceceña, catedrático de moneda y crédito de la Escuela Nacional de Economía, quien, en respuesta a mi pregunta sobre cuáles eran las consecuencias económicas de la reciente devaluación de nuestra moneda, hace esta reveladora exposición:

—La devaluación tendrá consecuencias de largo alcance en nuestra economía y puede desencadenar fuerzas económicas y políticas cuyos efectos pueden llegar a provocar serios cambios en el país. Los efectos inmediatos serán los siguientes:

Primero: producirá una drástica reducción de los niveles de vida de las masas populares y de la clase media de ingresos fijos; segundo: hará

* Entrevista publicada en *Siempre!*, México, 1954.

más difícil y costoso el desarrollo económico nacional, especialmente el desarrollo industrial; tercero: agravará la dependencia nacional respecto del extranjero, concretamente, respecto de la economía estadounidense.

Importaciones y monopolios

—¿Podría elaborar cada una de estas afirmaciones suyas, para tener una idea más completa de su significado? —preguntamos.

—Desde luego, la devaluación produce una elevación de los precios que, en el caso de México, será muy violenta por la gran dependencia de nuestra economía de la importación de productos, especialmente procedentes de Estados Unidos, aunado a la gran concentración del capital e ingreso nacionales y a la fuerte participación del capital extranjero en nuestra actividad económica.

—Es bien conocido el alto porcentaje de productos extranjeros que consumimos, y que buena parte de nuestra industria está formada por empresas de ensamble, de embotellado, o que dependen para sus operaciones de materias primas importadas. Tal es el caso de las grandes armadoras de automóviles (cuyos negocios alcanzan la cifra de 1 000 millones, de pesos al año), que se dedican a ensamblar las partes de vehículos que les son remitidas por sus matrices; el caso de las empresas productoras de llantas (negocio de unos 500 millones de pesos anuales), que dependen en más del 70% de materias primas importadas; de los laboratorios químico-farmacéuticos, empresas productoras de cosméticos, de pinturas, etc., cuya actividad industrial se reduce casi exclusivamente al envasado y etiquetado de productos procedentes del exterior, casi exclusivamente de Estados Unidos. En estas condiciones, la devaluación producirá una elevación automática de precios.

Al hecho señalado se suma la circunstancia de que una alta proporción de las empresas que operan en México, principalmente las grandes empresas, son subsidiarias de monopolios extranjeros, lo que viene a acentuar aún más el proceso de elevación de precios con motivo de la devaluación, por la necesidad que tienen estas subsidiarias de remitir utilidades a sus matrices, de pagar intereses y regalías en dólares. Con la devaluación necesitarán obtener una mayor cantidad de pesos mexicanos a fin de poder remitir a sus matrices un monto igual (y si es posible superior) al remitido en años anteriores.

Al monopolio extranjero se viene a sumar la acción de los monopolios nacionales y los mixtos que ven en la devaluación una magnífica oportunidad para elevar sus utilidades, lo cual pueden hacer por el control que ejercen sobre la oferta.

Estas consideraciones nos llevan a ver con claridad que uno de los efectos inmediatos de la devaluación es el empobrecimiento de las masas populares y de los sectores de ingresos fijos, entre los que se cuenta a los obreros, a los campesinos, a los empleados públicos, a los maestros, al ejército, a los oficinistas, empleados de comercio, etc. También nos permite ver con claridad que frente a ese empobrecimiento del pueblo se produce un ilícito e inhumano enriquecimiento del sector de capitalistas, especuladores, banqueros, comerciantes y monopolistas en general, y que el enriquecimiento de éstos se hace a costa de la masa popular, que es despojada en un abrir y cerrar de ojos de la mitad de su poder de compra. No es exagerado calificar la devaluación que acabamos de sufrir como un verdadero atraco en contra del pueblo trabajador y en beneficio del pequeño grupo que tiene el control económico en el país. Con esto se agravará aún más la tremenda desigualdad económica en México y tenderá a acentuar los desequilibrios estructurales de la economía mexicana.

Difícil desarrollo económico

—En cuanto al segundo punto, es decir, que la devaluación tendrá en nuestro desarrollo económico el efecto de hacerlo más costoso y difícil, se encuentra parcialmente contestado con la explicación anterior, ya que la reducción de la capacidad de compra del grueso de la población constituirá un serio obstáculo para el desarrollo industrial por la falta de mercado para la venta de los productos elaborados. Es cierto que la devaluación, al encarecer los productos del exterior, será un estímulo para nuestra industria, que no enfrentará una competencia fuerte del exterior y podrá operar más holgadamente en el mercado interior, pero es dudoso que este estímulo logre compensar los efectos negativos de la fuerte reducción que ha sufrido el poder de compra nacional, que se traducirá en una considerable reducción de la demanda efectiva que, a su vez, repercutirá en una contracción de la producción y un aumento del desempleo. Con el desempleo se engrosarán las filas de candidatos a braceros, con lo que se nulificarán todos los esfuerzos realizados en el sentido de reintegrar a la patria mexicana a todos los trabajadores agrícolas que está necesitando el país para su engrandecimiento.

Por otra parte, la devaluación tiene el efecto de empeorar la relación de intercambio de México, al hacer más caros los productos del exterior y al abaratar los productos mexicanos para el extranjero. Ahora tendremos que dar una mayor cantidad de mercancías y trabajo al exterior,

a cambio de los productos que compramos fuera del país. Para adquirir una maquinaria cuyo precio sea de 10 millones de dólares (precio que no ha cambiado) y que nos costaba 86.5 millones de pesos, tendremos que pagar ahora 125 millones de pesos y para obtener estos 125 millones de pesos tendremos que vender una proporción mayor de productos mexicanos, sea en el exterior o a los turistas que nos visitan (excepto en el caso de los productos cuyas cotizaciones se hacen en dólares en los mercados internacionales, como en el caso de los minerales y otros).

El efecto del empeoramiento de la relación de intercambio en el desarrollo industrial es evidentemente el de hacer mucho más costoso dicho desarrollo, ya que el país tendrá que dedicar una porción mayor de sus recursos para la adquisición de la maquinaria, equipo y técnica que dicho desarrollo requiera. Este mismo razonamiento es válido para las deudas que tenemos con el exterior, cuya liquidación exigirá ahora la utilización de mayores recursos nacionales que antes de la devaluación.

Finalmente —dice el economista Ceceña—, considero que la devaluación agravará la dependencia del país respecto del extranjero. Por una parte, la riqueza nacional queda más comprometida frente a las obligaciones con el extranjero, por el empeoramiento de la relación de intercambio; por otra, el peso relativo de las empresas extranjeras que operan en el país será mayor y el tributo que el país paga al extranjero en forma de utilidades, intereses, regalías, pago a técnicos, pago a ejecutivos, etc. absorberá una mayor porción del producto nacional, y, finalmente, a los inversionistas extranjeros les será más fácil y económico adquirir intereses en México (bienes inmuebles, acciones, bonos, etc.), por la mayor capacidad de compra que ahora tienen sus dólares. Esto, además de que el debilitamiento de nuestra economía nos hace más vulnerables frente a las presiones del extranjero.

La clave del problema

—¿Cómo es que si la devaluación tiene efectos tan desastrosos fue puesta en práctica? ¿Qué razones tuvieron nuestras autoridades financieras para adoptar una medida semejante?

—Le confieso, amiga Rosa, que todo el mundo se ha hecho la misma pregunta. En las declaraciones hechas por el secretario de Hacienda no se encuentran razones convincentes, que justifiquen esa medida. Porque para adoptar una medida que va a mutilar en forma peligrosa los ingresos reales del grueso de la población mexicana tiene que haber razones de peso que la justifiquen, especialmente tratándose de un gobier-

no que ha tenido como principio central de su administración la protección de los ingresos familiares y la elevación del nivel de vida del pueblo en general. La explicación más favorecida por el secretario de Hacienda se refiere al desajuste que se estaba registrando en nuestras cuentas internacionales, que al llegar a cierto punto provocó un movimiento especulativo que en corto tiempo amenazó con vaciar las reservas del Banco de México. Si nos atenemos a esta explicación, que parece ser la de mayor peso, veremos que no solamente no resiste un análisis serio, sino que es reveladora de una serie de hechos que es muy importante destacar porque parecen dar la clave del problema de la adopción de la medida de devaluar nuestro peso.

En primer lugar, si bien es cierto que nuestra balanza comercial (exportaciones e importaciones de mercancías) mostraba una tendencia a arrojar saldos negativos en forma continuada desde años atrás, también es cierto que existen medidas que hubieran sido muy útiles para corregir esos desequilibrios. Me refiero, entre otras, a los controles de las importaciones. La política seguida fue débil y naturalmente no dio los resultados deseados. Se establecieron controles a las importaciones, pero no con el rigor que era necesario. Así, a pesar de los desequilibrios de nuestra balanza comercial se siguió permitiendo la importación de fuertes cantidades de artículos no esenciales, como automóviles armados, licores, vinos, casimires, pieles, alhajas, relojes costosos, plumas fuentes, aparatos de televisión, radios y hasta frutas frescas y secas.

No menos de 100 millones de dólares gastó el país en 1953 en la importación de estos productos. Esto da idea de la medida en que se hubiera podido aliviar la presión sobre la balanza de pagos.

Otra medida que debió haberse adoptado como defensa de nuestras reservas y de nuestras riquezas es la que se refiere a limitar los envíos de empresas extranjeras a sus matrices. Este solo renglón representa una pérdida anual de unos 70 millones de dólares.

En lo que se refiere a los ingresos del gobierno federal, que se redujeron en forma bastante importante en 1953, podían haberse incrementado sustancialmente con una reforma a fondo del impuesto sobre la renta, que además hubiera tenido el efecto de contribuir a mejorar la distribución del ingreso nacional al sustraer ingresos del sector capitalista y emplearlos en obras de utilidad general. Se hubiera logrado este propósito aumentando la progresividad en el impuesto sobre la renta y adoptando la tasa complementaria, porque ambas medidas hubieran producido para el Estado muchos millones de pesos que habrían evitado el gasto deficitario del gobierno.

Los ejemplos que he dado demuestran que sí existen medidas que pueden defender al país de eventualidades como la que estamos padeciendo, y que el no aplicarlas revela una negligencia e incompetencia sin límites, aparte de falta del sentido patriótico que tan necesario es actualmente para dirigir los problemas financieros de México, y que si no fueron adoptadas debe atribuirse a negligencia e incompetencia de nuestras autoridades financieras que han llevado al país a una situación de emergencia.

Existe otro hecho que tiene responsabilidad en lo que ha acontecido. Me refiero a la participación que en el Banco de México tiene la banca privada. En el consejo de nuestro banco central están representados los principales bancos de depósitos del país, como son: el Banco de Comercio, el Banco Nacional de México y el Banco Internacional. A mi juicio, esta participación de la banca privada en nuestro banco central es inconveniente y es un factor que ha desempeñado un papel importante en la crisis cambiaria que condujo a la devaluación, ya que su intervención en los asuntos del Banco de México les permite estar enterados de los planes y adopción de medidas de nuestras autoridades financieras y hacer uso de dicha información en beneficio propio.

Existen informaciones en el sentido de que los bancos privados participaron activamente en el movimiento especulativo de Semana Santa.

Medidas de urgencia

—A su juicio, ¿qué disposiciones deberían adoptarse en este momento?

—Las medidas que de urgencia deberían ser adoptadas para evitar que el peso de la devaluación gravite sobre los sectores del pueblo más débiles económicamente, y para asegurar la continuación del desarrollo económico del país, serían, entre otras, las siguientes:

Primero: otorgar una elevación de salarios en una proporción no menor al 40%; segundo: establecer un riguroso control sobre el comercio exterior prohibiendo en forma absoluta la importación de artículos no esenciales. Como medida complementaria, debe eliminarse todo gravamen que pese sobre las importaciones de maquinaria, materias primas esenciales y alimentos; tercero: dar un impulso vigoroso a la producción, especialmente de productos alimenticios; cuarto: debe procederse a la reorganización del sistema bancario, básicamente estableciendo la nacionalización de la banca de depósito, como la única forma que aseguraría que los recursos del pueblo sean manejados con fines sociales. Esta medida se apoya en la idea de que los bancos de depósito crean dinero, lo que, constitucionalmente, es una función del Estado, y, por otra parte, los recursos de la colectividad han sido manejados por la banca privada

para beneficio del reducido grupo que los controla; quinto: debe estrecharse la vigilancia sobre las operaciones de las empresas extranjeras para evitar que utilicen su fuerza económica en perjuicio del país, y para restringir el envío de dólares al extranjero; sexto: deben establecerse medidas de protección sobre nuestra reserva monetaria para evitar que el país esté a merced de un pequeño grupo de plutócratas especuladores que han demostrado tener sólo interés en obtener lucro personal, así sea a costa de la estabilidad económica y progreso del país; séptimo: debe removerse de sus puestos al señor secretario de Hacienda y al director del Banco de México, por no haber demostrado la suficiente diligencia en la atención de las importantes responsabilidades que tienen encomendadas, que ha sido causa primordial del estado de crisis en que se encuentra el país en estos momentos.

Este libro se terminó de imprimir el día
15 de julio de 1992. La captura de los tex-
tos, formación e impresión se realizaron
en los talleres de *Impresiones y Grabados*
M. Serna, S.A. de C.V. Calle 18 No. 4 Col.
Ejidal Iztapalapa, México 09013, D.F.
Tel. 694 11 97, Fax 694 31 47
La edición consta de 1 000 ejemplares.