
TRANSNACIONALES

1. La conceptualización que el Estado mexicano (Ejecutivo y Administración) hace de la inversión extranjera directa es una *representación ideológica*. Ella asegura, *por lo menos*, los siguientes efectos:

- a) Ocultar la verdadera naturaleza de la inversión extranjera.
- b) Ocultar la verdadera naturaleza de la fracción dominante del capital mexicano.
- c) Hacer aparecer a las empresas transnacionales como objeto de juicios morales (son buenas o malas para México), sin poder asignar a las mismas el lugar que ocupan dentro de la reproducción ampliada del capital en México.
- d) Asegurar al Estado la representación ideológica que se fabrica para sí mismo en la cuestión de su relación con las relaciones de producción capitalistas al hacerlo aparecer como instancia de racionalización.

Esta representación ideológica es “natural” tanto al aparato de Estado como a los aparatos ideológicos de Estado: el Estado capitalista no sabe a ciencia cierta lo que es el capital. Así como la economía clásica o neoclásica hablan del capital sin saber a ciencia cierta lo que es, así sucede al Estado en su relación con el capital.

Ideología y transnacionales

(Notas)

Cesáreo Morales

2. La inversión extranjera directa y la empresa mexicana según el Estado

Para el Estado mexicano:

- 1) El capital externo es distinto del capital nacional.

Por eso:

- Cuando sea útil puede asociarse con el capital nacional.
- La inversión extranjera no debe desplazar al capital nacional.
- La inversión extranjera sólo ha de ser complementaria.

“Nos interesa muy concretamente la inversión extranjera en actividades complementarias de la mexicana, y particularmente aquella que contribuya directamente a la exportación adicional de bienes y de servicios”. (Hugo B. Margain, *Convención Nacional Bancaria* en Guadalupe, 10. de abril de 1971, *El Gobierno Mexicano* 5, p. 217).

“... la integración de empresas con capitales nacionales y extranjeros, en una relación tal en la que los intereses nacionales sean los que puedan orientar el sentido de la inversión y los campos a los que va dirigida, puede ser un factor importante para el desarrollo”. (L. Echeverría, *Visita del Consejo Directivo de la Asociación Industrial Vallejo*, 5 julio 1971, *El Gobierno Mexicano* 8, p. 30).

- 2) El capital nacional ha de encauzar la inversión extranjera.

“La inversión extranjera no debe desplazar al capital mexicano, sino complementarlo, asociándose con él cuando sea útil; y el capital mexicano, en todo caso, dirigir el encuentro con sagacidad, señorío y patriotismo, y encauzarlo para modernizar las empresas”. (L. Echeverría, *Discurso de Toma de Posesión*, *El Gobierno Mexicano* 1, p. 12).

- 3) Sin embargo, se necesitan capitales extranjeros.

“... necesitamos grandes capitales nacionales y extranjeros y una gran tecnología, para progresar”. (L. Echeverría, *Discurso al Consejo Mexicano de Hombres de Negocios*, 3 de diciembre 1970, *El Gobierno Mexicano* 1, p. 61).

“Nuestros amigos que vengán a compartir responsabilidad en la inversión y en la producción industrial, deben estar tranquilos y esperamos de ellos el sentido de que hay que cooperar todos para una sólida economía mexicana”. (*Ibid.*, p. 62).

El razonamiento es sencillo. Se busca invertir y exportar para crear nuevas fuentes de trabajo y para satisfacer así las demandas del pueblo mexicano. Por su parte, los inversionistas y los creadores de innovaciones tecnológicas han de obtener la justa retribución a sus esfuerzos. México compensará la salida de divisas gracias a las inversiones y a las exportaciones. Todos salen ganando. Las condiciones para lograr tales objetivos están dadas: hay recursos naturales, mano de obra buena y barata, existe una ampliación en la educación técnica; hay tranquilidad política, se da una conciencia creciente de que hay que producir más; no hay ya una mentalidad expropiatoria, no habrá restricción en la libre convertibilidad de la moneda; la vanguardia de la industria y de la banca mexicanas servirá de apoyo a la inversión extranjera en la búsqueda de una sólida economía nacional.

Así lo entendieron, al principio del sexenio de L. Echeverría, el Dr. Peter Von Siemens, director

general de la empresa Siemens que posee en México una filial dedicada a telecomunicaciones, Henry Ford II, director mundial de la Ford, cuya planta en México construye automóviles, exporta maquinaria a Venezuela y envía partes mecánicas a los Estados Unidos.

Durante el sexenio actual esta forma de ver la inversión extranjera directa permanece sin cambios. Por otra parte, la conceptualización de la inversión extranjera conlleva la conceptualización del empresario nacional.

4) El empresario mexicano es nacionalista por naturaleza.

“... los empresarios deben de tener un sano nacionalismo que vele por los intereses populares de nosotros, los mexicanos”. (L. Echeverría, Entrevista con la COPARMEX del 28 de enero de 1971, *El Gobierno Mexicano* 2, p. 113).

5) El empresario “moderno” es un producto de la Revolución Mexicana.

“... el empresario moderno mexicano es también un producto de la Revolución Mexicana, de este proceso social que vivimos desde 1910, que quiere la libertad para todos los mexicanos; que lucha por el progreso económico compartido y equitativo; que quiere que nuestra Patria sea independiente por el progreso material y espiritual de todos sus habitantes; que tiene una amplia proyección cultural en beneficio de nuestro pueblo”. (L. Echeverría, Mesa Redonda de Trabajo con Empresarios, 11 marzo 1971, *El Gobierno Mexicano* 4, p. 32).

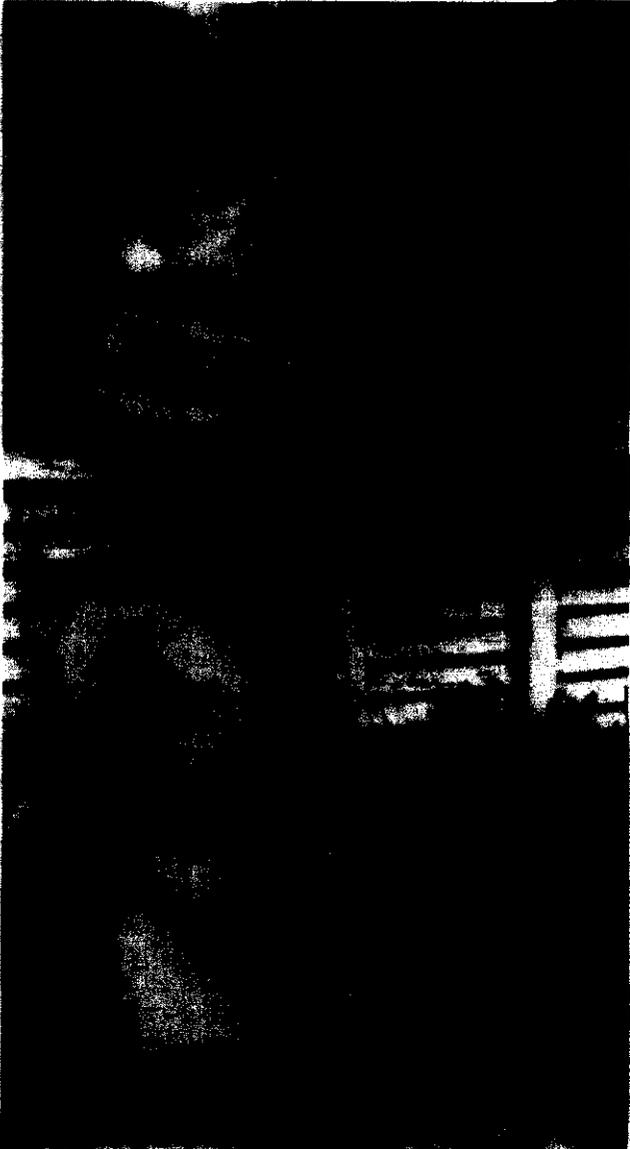
6) El empresario “moderno” es uno de los factores fundamentales del progreso de México.

“No es el empresario moderno mexicano, que abunda en la organización vigorosa que ustedes ahora dirigen, la vieja imagen del rico pasivo, o del que trata de encontrar caminos ilegales para fines del progreso económico de su planta, o de mejoramiento económico personal. Son ustedes empresarios cuya actividad se desenvuelve dentro del marco de progreso general del país”. (*Ibid.*, p. 33).

7) El empresario es el armonizador de los factores de la producción.

“Ustedes son los organizadores, los armonizadores de los factores de la producción: en tanto esos factores pueden vincularse, dirigidos por los empresarios mexicanos, con base en la ley, con espíritu de progreso, la empresa será cada día más un factor esencial de creación de empleo y del proceso creciente de la República por medio del trabajo de los mexicanos. . .” (*Ibid.*, p. 33).

Las ideas anteriores se plasman jurídicamente en la “Ley sobre la promoción de la inversión mexicana y la reglamentación de la inversión extranjera”, promulgada en el Diario Oficial el 9 de enero de 1973. En este punto es fácil de apreciar la determinación que una representación ideológica acerca del capital ejercido en la constitución de una ideología jurídica.



El propósito general de la ley es promover la inversión mexicana y reglamentar la inversión extranjera:

Artículo 1. “. . . promover la inversión mexicana y reglamentar la inversión extranjera con el fin de estimular el desarrollo justo y equilibrado del país y de consolidar la independencia económica”.

La ley pretende consolidar a las empresas mexicanas gracias a la tecnología y a los capitales extranjeros. Esto, dentro de la perspectiva del desarrollo nacional. Se trata, de hecho, de la sistematización de una serie de disposiciones que estaban en vigor desde tiempo atrás. Al Estado se reservan ciertos sectores claves de la economía: petróleo, petroquímica de base, minería, electricidad, ferrocarriles y comunicaciones. A mexicanos o empresas mexicanas con cláusula de exclusión para extranjeros se asignan las actividades siguientes: radio y televisión, transporte motorizado, transporte aéreo y marítimo, explotación de los bosques, distribución del gas. En cuanto a la inversión extranjera se le asignan porcentajes de participación de acuerdo a consideraciones estratégicas de las diversas actividades: un máximo de 49 por ciento en la explotación y utilización de substancias minerales, un 40 por ciento en los productos secundarios de la industria petroquímica y en la fabricación de piezas para automóviles. La ley prevee también que la participación de la inversión extranjera en los órganos de administración de la empresa corresponderá a su grado de participación en el capital.

La ley aparece así estructurada por tres principios incuestionables:

- 1) La inversión extranjera y la inversión nacional son de distinta naturaleza.
- 2) La inversión extranjera es benéfica y es complementaria.
- 3) La inversión nacional ejerce una función directora sobre la inversión extranjera.

3. Lo que es en realidad la inversión extranjera directa

La situación de la inversión extranjera directa en el conjunto de las diversas fracciones capitalistas en México es compleja y paradójica. Como tales, las inversiones directas representan poca cosa, comparadas con la inversión total: apenas el 5.5 por ciento en 1970.¹ El 83 por ciento de las mismas es de procedencia norteamericana.

Pero si se atiende al tipo de actividad económica a que se dedican estas inversiones, el panorama cambia radicalmente. El mismo año de 1970, el capital en manos de empresarios extranjeros representaba el 45 por ciento del capital social de las 290 empresas industriales más grandes. El 13 por ciento correspondía a empresas del Estado y 42 por ciento a empresas privadas nacionales. En 1973 la situación se mantiene más o menos en los mismos términos: 43 por ciento corresponde a empresas extranjeras, 19 por ciento a empresas del Estado y 38 por ciento a empresas privadas nacionales.

La situación de la inversión directa norteamericana en México tiene así muchos rasgos de los observados en las inversiones directas en los países

desarrollados.² En 1969, de las 1325 filiales establecidas en América Latina, 365 corresponden a México.³

Estas empresas se constituyen en *núcleo dominante* en relación a las empresas nacionales, como es claro en la industria química, farmacéutica, automotriz y de aparatos eléctricos y electrónicos de uso doméstico.⁴ En el sector comercial ejercen el liderazgo al controlar el 40 por ciento de las 500 empresas más importantes en ventas y el 40 por ciento de las ventas totales de esas empresas.⁵ En el renglón de utilidades, de 1965 a 1969 las transnacionales controlaban más del 50 por ciento de las empresas con mayores utilidades y de 1970 a 1973, un poco más del 40 por ciento. En ventas y utilidades las empresas transnacionales dominan a las empresas nacionales, al Estado y a las asociaciones mixtas.

Esta dominación se da, igualmente, en el sector industrial. En 1975, un 35 por ciento está controlado por las transnacionales, un 5 por ciento corresponde al Estado y el 65 por ciento restante al gran capital nacional. Las empresas transnacionales representan la vanguardia de este sector. La relación

² Fajnzylber, Fernando. "La empresa internacional en la industrialización de América Latina" en *Revista de Comercio Exterior*, abril, 1972, p. 7.

³ Vaupel, James W.-Curhan, Joan P. *The Making of Multinational Enterprise*, Harvard University Press, Boston, 1969.

⁴ Wionczek, Miguel S. "Las cuestiones básicas de la inversión extranjera" en *Revista de Comercio Exterior*, octubre, 1970, p. 822.

⁵ Ramírez Rancaño M. *art. cit.*, p. 66.

¹ Ramírez Rancaño, Mario. "Los empresarios mexicanos: las fracciones dominantes" en *Problemas del desarrollo*, No. 24, 1975, p. 55.

capital-trabajo en las empresas transnacionales es 2.5 veces superior a la de las empresas nacionales: también en cuanto a productividad en bienes de consumo en donde es 2.5 veces superior, 1.8 superior en los intermedios, 1.4 en los durables y 1.6 en los bienes de capital. Además, los salarios pagados por las empresas transnacionales son superiores a los de las empresas nacionales: 1.9 veces superiores en la producción de bienes de consumo, 1.6 en los bienes intermedios, 1.5 en los durables y 1.5 en los bienes de capital. Por otra parte, la tasa de rentabilidad de las empresas transnacionales llega a ser superior en el orden de tres a uno en relación con las empresas nacionales.⁶

Hay que hacer notar que la inversión extranjera en los sectores industriales más dinámicos se intensifica progresivamente. Dos mecanismos fundamentales de expansión aseguran este control progresivo: la tasa de rentabilidad y la captación de recursos locales. Al tener la empresa transnacional una tasa de rentabilidad más allá que la de crecimiento, puede optar entre varias alternativas: trasladar utilidades a la matriz o a otras filiales, ampliar actividades de exportación en el sector original, aumentar su integración horizontal o vertical. Cualquiera de estas opciones fortalece su condición monopolística.

Existe en este proceso un fenómeno importante que hay que resaltar: el de la adquisición, por parte de las transnacionales, de empresas nacionales previamente existentes, en lugar de incrementar la capacidad productiva de la industria. Este fenómeno se da sobre todo en los "sectores tradicionales": carne y lácteos, alimentos y bebidas, madera y papel. En este punto, el fenómeno es sobredeterminado por

un aspecto característico: el proceso de expansión de las transnacionales es financiado con recursos captados en la localidad. En este caso, la inversión extranjera no sólo no constituye un capital adicional sino que, de un mismo golpe, se apropia el ahorro interno local y las empresas nacionales. Las filiales realmente nuevas aparecen en los sectores "modernos": industria química y farmacéutica, fibras sintéticas, derivadas del petróleo, productos metálicos, electrodomésticos y electrónica, equipo de transporte e instrumentos de precisión.⁷

4. La inversión extranjera directa en México: capital monopolista transnacional

Hay tres puntos en los que las transnacionales concentran sus efectos:

- a) En la producción de tecnología.
- b) En la estructura del financiamiento.
- c) En la dirección y control del mercado.

Para obtener la máxima eficacia en estos tres puntos la organización global de las transnacionales presenta dos grandes características: una completa centralización en su política de decisiones y una gran integración de operaciones entre sus diversas filiales.⁸

Hay que hacer notar, de inmediato, que el desarrollo de la organización transnacional es algo más que la expansión norteamericana fuera de sus fron-

⁷ Fajnzylber F. *art. cit.*, p. 15.

⁸ Barnett Richard J.-Muller Ronald E. *Global Reach. The Power of Multinational Corporations*, Simon and Schuster, New York, 1974, p. 13.

⁶ *Ibid.*, pp. 70-71.

teras.⁹ Este algo más no consiste tanto en la existencia de transnacionales de origen inglés, europeo o japonés. Lo fundamental es que la organización transnacional es el rasgo típico del desarrollo actual del capitalismo-imperialismo. Se puede decir que la organización transnacional es la respuesta (de clase) que da el propio desarrollo capitalista, ya no a crisis súbitas y concentradas sino a su forma misma, que se presenta así como *una crisis desarrollada*.

Las transnacionales constituyen una primera respuesta a la crisis de 1929: se trataba de desarrollar una producción capitalista internacional y un mercado mundial. Por eso, desde este momento, el *crecimiento* aparece como una de las leyes internas de las transnacionales, un crecimiento que va más allá de toda frontera nacional. En esta lucha hay que situar la Segunda Guerra Mundial. Al terminar ésta, toda una región del mundo queda vedada al desarrollo capitalista: la Unión Soviética, China y Europa Oriental. Las respuestas a la necesidad del desarrollo capitalista fueron la hegemonía de los Estados Unidos, el dominio del dólar y la bomba atómica. Se trataba de una integración económica capitalista que tuvo sus bases en los acuerdos de Bretton Woods (transformación del dólar en oro), en la inyección masiva de capitales a Europa Occidental (Plan Marshall), que terminaría en la organización del Mercado Común Europeo, y en tercer lugar, en la integración del Japón.

El terreno estaba así preparado para una "revolución capitalista" dentro del capitalismo. Esta "revolución" descansa, precisamente, en las transnacionales. Se trata de una etapa nueva del des-

arrollo de las relaciones de producción capitalistas caracterizada:

- a) Por la internacionalización de los procesos de producción.
- b) Por la internacionalización del capital financiero.
- c) Por la aceleración del proceso de concentración monopolista.

Esta "revolución" posee una aceleración particular. En 1962, las inversiones directas en empresas transnacionales de origen estadounidense, fueron de 7600 millones de dólares, en 1976 se alcanza la cifra de 35,500 millones de dólares.¹⁰ Esta "revolución" no es más que la fase actual del imperialismo: la etapa del *capitalismo monopolista transnacional*.¹¹

Las empresas transnacionales efectúan en México esta "revolución". Aunque en forma contradictoria, no lineal, ellas orientan la etapa actual del desarrollo capitalista de la formación social mexicana. Se trata de la política en acto del capital monopolista. La internacionalización de los procesos de trabajo significa la puesta en juego de formas nuevas de explotación de las clases dominadas. La presencia masiva del capital financiero y la aceleración del proceso de concentración monopolista ordenan las "disfunciones" necesarias al desarrollo del capital monopolista transnacional: desorden monetario, inflación, desempleo, sistema fiscal inadecuado, topes salariales, anarquía en el crecimiento urbano, cuellos de botella en el campo, polución. Por esto tiene razón R. Vernon cuando señala, desde

⁹ *Ibid.*, p. 20.

¹⁰ Ruiz, García E. *La era de Carter*, Alianza Editorial, Madrid, 1978., p. 156.

¹¹ *Ibid.*, p. 15.

otra perspectiva, que las inversiones extranjeras directas no son equivalentes a una simple transferencia de capital.¹² Se trata, en efecto, de una compleja estrategia de clase: la estrategia del capital monopolista.

5. Un objetivo único: la apropiación de formas nuevas de trabajo abstracto

Las innovaciones tecnológicas constantes constituyen uno de los factores fundamentales del desarrollo de las transnacionales. Sólo en esta forma puede el capital transnacional valorizarse él mismo. Por eso requiere crear formas nuevas de apropiación del trabajo abstracto, es decir, formas nuevas de reproducción del valor. La tecnología como aplicación sistemática del conocimiento científico a los diversos procesos de trabajo, entendiendo estos en un sentido suficientemente amplio, genera nuevas divisiones sociales-técnicas del trabajo, aumentando, al mismo tiempo, la plusvalía relativa.

Esta nueva división social-técnica del trabajo da características nuevas a los procesos de trabajo:¹³

- a) Aumento del tiempo que transcurre en el proceso de la realización completa de una mercancía.

¹² Vernon, R. *Sovereignty at Bay*, Basic Books, London, 1971, p. 153.

¹³ Galbraith J.K. *El nuevo estado industrial*, Ariel, Barcelona, 1972, pp. 37-41. Ver también: Aron, R. *Dieciocho lecciones sobre la sociedad industrial*, Seix Barral, Barcelona, 1965; Crozier M. *La société bloquée*, Seuil, París, 1970; Touraine A. *La sociedad postindustrial*, Ariel, Barcelona, 1969.

Actualmente, la producción de una mercancía en los sectores más avanzados, hunde sus raíces en los laboratorios de investigación y diseño, en los despachos de publicidad y en las empresas de análisis de mercado.

- b) Se rompe la concepción tradicional de proceso de trabajo y el capital domina todos los ámbitos de la sociedad.

Ciertos factores que en otras fases del desarrollo capitalista permanecían relativamente lejanos a los procesos de trabajo, son ahora introducidos en los mismos en forma masiva. La investigación, la producción del conocimiento, la aplicación de ambos en la producción de mercancías, la publicidad, la planificación del mercado, se trata ahora de actividades inmanentes al proceso de trabajo. Es lo que muestra, por ejemplo, el cálculo del "Ciclo de Vida de Ganancia" de cualquier máquina especializada en la ejecución de una tarea concreta o en la producción de una mercancía. Este cálculo incluye, al mismo tiempo, la planificación de la producción y de las ventas. La construcción de economías de escala en las diversas empresas es la prueba palpable de esta nueva complejidad.

- c) Se requiere una fuerza de trabajo especializada.

Las máquinas son el producto de la división social-técnica del trabajo. Al mismo tiempo reproducen esa división del trabajo. En esta etapa del capitalismo tal división se encuentra perfectamente programada. Las máquinas que producen máquinas son un signo inequívoco de este fenómeno. Las má-

quinas, a su vez, reproducen en escala ampliada tal división social-técnica del trabajo. Junto con esto, en razón de la compleja división del trabajo, se hacen necesarias una programación y una organización especializadas. En cierto sentido, como lo señala Marx en los *Grundrisse*, el proceso de trabajo deja de ser tal:

“... el proceso de producción deja de ser un proceso de trabajo, en el sentido en que el trabajo fuese la unidad dominante”. (*Grundrisse* 3, *El proceso de trabajo y el capital fijo*).

d) Se requieren especialistas de la organización y de la planificación.

En la medida en que se trata de un trabajo tan parcelario, sólo una organización estricta del proceso de producción puede asegurar un resultado coherente. Por otra parte, el mercado ha de estar perfectamente planificado, lo que exige una planificación más general: de ingresos, fiscal, habitacional, urbana, etc.

Este tipo de procesos de trabajo es el que implantan las transnacionales en México. Cuando la General Foods Corporation enseña modernas técnicas agrícolas a los campesinos del Bajío para el cultivo de la coliflor y de los espárragos, es porque sabe que sólo así podrá satisfacer las necesidades del mercado norteamericano. Pero estas necesidades no quedan sin producir efectos en el campo mexicano. Efectos que se multiplican si se piensa que otras cuatro empresas transnacionales exportan el 72 por ciento de los alimentos industrializados y que la inversión extranjera controla más del 60 por ciento de las 415 plantas de alimentos que existen

en el país.¹⁴ Mientras tanto, este año México tendrá que importar más de 6 millones de toneladas de granos. Las contradicciones entre la planificación de las transnacionales y la planificación deseable para México son claras.

En la industria automotriz cuatro firmas estadounidenses dominan el mercado: Chrysler, Ford, General Motors, American Motors y Kenworth Trucks. Chrysler invertirá este año de 1980 algo más de 130 millones de dólares para una nueva planta de motores en Saltillo. Se producirán 270 mil motores anuales que serán exportados a los Estados Unidos. Chrysler, igualmente, aumentará su producción de automóviles este año de 1980 a 100 mil unidades. Ford, por su parte, incrementará su producción en 29 por ciento, alcanzando la cifra de 94 mil unidades:

“En gran parte, el aumento se destinará a carros de lujo LTD. Al aumentar la prosperidad de México, crece la demanda de estos caros automóviles”¹⁵

En 1980, Union Carbide invertirá en México 66 millones de dólares. En los dos últimos años sus ganancias aumentaron el 40 por ciento. Para este mismo año, el conjunto de transnacionales estadounidenses invertirá en México 770 millones de dólares. La Cámara de Comercio Norteamericana reconoce que es la mayor suma de dinero que la empresa privada norteamericana haya invertido en México en un solo año.¹⁶ Al final de 1978, la inversión pri-

¹⁴ Stephens García, Manuel “Más tensión en el campo”, *Excélsior*, 13 de marzo de 1980.

¹⁵ Buendía, M. “Red Privada”, *Excélsior*, 12 de marzo de 1980.

¹⁶ *Ibid.*

vada total en México era de 4350 millones de dólares. En 1979 se invirtieron 570 millones más de dólares.¹⁷

6. Empresas transnacionales: aseguran direccionalidad del proceso capitalista en México

Las empresas transnacionales en México constituyen el polo orientador del desarrollo capitalista.¹⁸ Ellas son el mecanismo fundamental de poder que reproduce en la formación social mexicana las relaciones de producción capitalista en su fase imperialista.

- a) Las transnacionales aseguran la direccionalidad de las transformaciones en las relaciones de producción.

Las transnacionales constituyen la estrategia en marcha del capital monopolista. Como se ha visto en 3., ocupan en la estructura económica el lugar en donde la tasa de rentabilidad es más alta y desde ahí dan los pasos necesarios para reproducir tal situación. Son agresivas por naturaleza: su ley es la del crecimiento. Su primer arma es la tecnología. Gracias a la organización transnacional pueden disponer de investigación científica y tecnológica de primera mano. Esto no quiere decir que las transnacionales en México utilicen, necesariamente, las técnicas más modernas de producción. La planificación global puede ordenarles el uso de técnicas retrasadas en relación a las usadas en otros países.

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Turner, Louis. *Multinational Companies of The Third World*, Hill and Wang, New York, 1973.

La nueva tecnología, junto con la planificación y la organización, da como resultado la concentración monopolista tanto horizontal como vertical. Una compañía tiene operaciones en dos o más industrias que representan etapas sucesivas del flujo de materiales o de productos en el proceso de producción.¹⁹ O bien, la compañía extiende su dominio a la producción de distintas mercancías. Se aseguran así las más altas tasas de rentabilidad.

J. K. Galbraith cuestiona esto último. Las transnacionales no tendrían como motivación central el beneficio.²⁰ La motivación fundamental estaría constituida por los objetivos de la empresa. Esos objetivos representan una moralidad superior a la de la ganancia.²¹ De lo que se trata es de *organizar* a la sociedad y de *planificarla*. Por eso, en las transnacionales el poder reside en la *dirección* y no en los accionistas.²²

Los resultados tangibles de las transnacionales en México cuestionan esta interpretación de la "tecnestructura": las nuevas técnicas, la organización de los procesos de producción, la planificación del mercado, se trata siempre de intervenciones que aseguren una alta valorización del capital financiero. Se trata de la ofensiva de la fracción monopolista del capital que lo planifica todo de acuerdo a sus intereses, que impone su planificación económica al Estado, que aplica condiciones draconianas al capital no monopolista, que introduce formas nuevas de explotación y amplía su dominación a las grandes masas.

¹⁹ Blair, John M. *Economic Concentration*, Harcourt Brace Jovanovich, Inc., New York, 1972, p. 25.

²⁰ Galbraith, J.K. *op. cit.*, pp. 173-175.

²¹ *Ibid.*, p. 162.

²² *Ibid.*, p. 89.

b) Las transnacionales concentran los recursos en las áreas de mayor tasa de rentabilidad.

Gracias a la concentración vertical y horizontal, las transnacionales controlan los recursos industriales de la nación e imprimen al desarrollo de los mismos la dirección que conviene a sus intereses. El factor fundamental para lograr esto lo constituye la estructura del financiamiento.

Las inversiones extranjeras directas en México han producido una revolución en el sistema de financiamiento. El proyecto original de una inversión tiene que ver con el resultado de una transnacional. Por otra parte, las transnacionales no se desplazan solamente para encontrar fuerza de trabajo barata o para eludir los impuestos: se trata de allegarse recursos de todo tipo. De aquí la necesidad de una organización del financiamiento.²³

En esta forma, la filial de una transnacional es un punto de atracción de recursos: naturales, financieros, de fuerza de trabajo.²⁴ Además, se trata de una movilización selectiva de recursos. Esta selectividad explica que México exporte espárragos y coles y tenga que importar trigo y maíz. La selectividad en la elección de recursos humanos genera desempleo. La estructura del financiamiento atrae el ahorro interno a la órbita del capital monopolista. Todas estas medidas, en último término, amplían el espacio de la explotación.

c) Las transnacionales controlan el mercado y

aseguran así la reproducción del capital monopolista.

La concentración de recursos industriales y financieros repercute, obviamente, en el control del mercado. Ahora la competencia reviste formas distintas. Hasta puede llegar a desaparecer una diferencia notable de precios entre diversas mercancías. La competencia se da, sobre todo, en el terreno de la publicidad, del tipo de envoltura, de la tradición cultural.²⁵

Las transnacionales fijan sus propios precios. No es verdad que se fíen del mercado. Dentro de su planificación la cuestión de los precios y las ventas seguras se contemplan como aspectos centrales de la misma. Lo que producen han de venderlo. ¿Cómo podrían planificar si esto no fuera así? El esquema de Keynes se viene abajo. La regulación por el mercado no funciona. Se requiere la regulación de la demanda global. Esto supone una serie de medidas que vengán a asegurar la suficiente capacidad adquisitiva de los diversos grupos sociales para que se pueda comprar-vender todo lo producido por la fuerza de trabajo ocupada. Dentro de estas medidas ocupan un lugar especial los mecanismos fiscales y los de aumentos salariales diferenciales y, más generalmente, los mecanismos de distribución del ingreso. Piénsese, por ejemplo, en la planificación de la Ford para aumentar su producción de LTD: esa producción exige la presencia de un grupo social con la capacidad adquisitiva suficiente para adquirir un automóvil de lujo. Lo mismo sucede con las demás mercancías.

²³ Robbins, Sidney M.- Stobaugh, Robert B., *Money in The Multinational Enterprise. A Study of Financial Policy*, Basic Books, New York, 1973.

²⁴ Vernon, R. *op. cit.*, p. 155.

²⁵ Blair, John M. *op. cit.*, p. 5.

En esta forma, el capital monopolista pretende organizar a la sociedad entera de acuerdo a una correspondencia exacta entre producción de mercancías y su demanda. La mercancía, colocada ahora en el centro de la demanda, de la circulación y del consumo, se convierte en el "motor" de la transformación social. Para el capital monopolista la aparición de nuevas necesidades es lo mismo que producir nuevas mercancías. Crean así organizar formas nuevas de sociabilidad. El transistor o el televisor y hasta los chiles enlatados serían, por ellos mismos, signos de progreso social:

"Mejores viviendas, aumento del número de automóviles, de aparatos de televisión y refrigeradores, demuestran que una empresa privada estadounidense puede ayudar a una comunidad mexicana, y al mismo tiempo obtener beneficios."²⁶

Además, la regulación de la demanda total o agregada exige la subordinación de la política y de la ideología. Una demanda perfectamente planificada, sin riesgos políticos e ideológicos, tal es el ideal y tal es también el objetivo de la tecnocracia.

7. El gran capital nacional = una fracción del capital monopolista en México

Repetidas veces, representantes del gran capital nacional han afirmado lo benéfico que es para el país la inversión extranjera. Con una condición, agregan, que no desplace a los inversionistas mexi-

²⁶ Buendía, M. "Red Privada", *Excelsior*, 12 de marzo de 1980.

canos. Como se vio en 3., no hay propiamente tal desplazamiento. Lo que sucede es que el capital monopolista transnacional, por sus posiciones mismas, ejerce una función de hegemonía, es decir, de dirección: abre el espacio en donde actúa el capital monopolista nacional.

Hay, en primer lugar, una especie de inevitabilidad en cuanto al lugar de dominación que ocupa el capital monopolista transnacional. ¿Si las transnacionales existentes no hubiesen sido creadas, la economía nacional habría tenido otras ocasiones de procurarse recursos extranjeros, sobre todo en lo que concierne a capitales, tecnología y el acceso a los mercados? Si se responde afirmativamente, ¿de qué manera? ¿Qué ha de pensarse de la forma en que hubiesen podido ser utilizados los recursos locales movilizados por las compañías transnacionales? ¿Si ellas no existiesen cuál sería la productividad nacional?²⁷ Por otra parte, ellas constituyen una forma superior de organización colectiva. La empresa transnacional es el instrumento moderno del mercado internacional.²⁸

En segundo lugar, el gran capital nacional posee la estructura del capital monopolista. Controla el 40 por ciento de las 500 empresas más grandes de México, asegurando el 40 por ciento de las ventas en los diversos sectores. Junto con las empresas transnacionales posee el 80 por ciento de las 500 empresas más grandes de México y asegura el 75 por ciento de las ventas totales, manteniendo en algunas ramas un liderazgo absoluto.²⁹ En cuanto

²⁷ Vernon, R. *op. cit.*, p. 156-157.

²⁸ Galbraith, J. K., "En defensa de las multinacionales" en *Perspectivas económicas*, No. 24, 1978, pp. 35-41.

²⁹ Ramírez Rancaño M., *art. cit.*, p. 66.



a utilidades, el 75 por ciento de las utilidades totales está en manos de las grandes empresas nacionales y de las transnacionales.

El gran capital nacional es capital monopolista y sigue la dinámica del capital monopolista transnacional. Es más, algunos capitales monopolistas nacionales están en proceso de transnacionalización. Puede decirse que el capital monopolista transnacional y el capital monopolista nacional son las dos fracciones que constituyen el bloque hegemónico dentro de las clases dominantes. Desde el punto de vista de las otras fracciones capitalistas, estas dos fracciones conforman el bloque monopolista de las clases dominantes en México. Es el bloque que controla las 100 empresas más grandes del país.

Por otra parte, los grupos monopolistas mexicanos son cada día más fuertes. Sus formas de organización son similares: control de un grupo bancario con funciones múltiples (servicios bancarios, financieros, hipotecarios, etc.), control de varias industrias y empresas comerciales, relación estrecha con los medios de comunicación masiva (televisión, radio, periódicos).

A estos grupos se aplican los caracteres fundamentales del capital monopolista:³⁰

- a) La concentración de la producción y del capital.
- b) La fusión del capital bancario con el capital industrial, constituyendo así el capital financiero.
- c) La importancia de la exportación de capitales.

³⁰ Lenin, V. *El imperialismo, etapa superior del capitalismo*, Obras escogidas, T. III, Cartago, B.A., 1973.

d) **Las asociaciones internacionales de monopolios.**

De estos caracteres, el factor clave es la formación de monopolios. Gracias a esto es posible la concentración de capital que permite la centralización de los recursos, la apropiación de los sectores industriales estratégicos y el control del sistema de financiamiento.

Si se acepta lo anterior, la fracción nacional del capital monopolista pertenece, en realidad, a la clase dominante internacional.³¹

Esto no quiere decir que no existan diferencias y contradicciones entre la fracción monopolista transnacional y la fracción monopolista nacional. Pero el carácter monopolista del gran capital mexicano niega, por su naturaleza misma, el papel que el Estado mexicano le asigna en su proyecto nacional: el de ejercer una función rectora sobre la inversión extranjera directa.

Los intereses fundamentales de las dos fracciones monopolistas no son contradictorios. Ambas exigen una "planificación social" que asegure altas tasas de rentabilidad. Es más, lo que la fracción monopolista transnacional sólo exige a media voz, la fracción monopolista nacional lo exige a voz en cuello:

"Tendrán que encontrarse nuevas fórmulas para la explotación agrícola; hemos de estudiarlas, auspiciarlas y apoyarlas para que lleguen a ser operantes lo más pronto posible.

³¹ O'Connor, James, *Readings in U.S. Imperialism*, Porter Sargent Publisher, Boston, 1971. Ver también de J. K. Galbraith. *El desarrollo económico*, Ariel, Barcelona, 1972, pp. 149-150.

Las inversiones públicas quizá deban enfocarse a mejorar el ambiente que rodea la producción del pequeño campesino y del ejidatario, a la vez que descubrir formas eficientes de organización. Será indispensable montar una planeación a largo plazo que coordine los proyectos regionales con los requerimientos del mercado interno y de la exportación. Será necesario introducir técnicas que se traduzcan en aumento de productividad, extensión de facilidades de crédito y promoción de industrias ligeras que beneficien los productos del medio rural".³²

El Estado mexicano, sin saberlo, pide al capital monopolista nacional algo imposible: que se integre en un proyecto nacional para las grandes masas. Las dificultades actuales de la "Alianza para la producción" lo muestran en forma contundente.

8. El Estado mexicano, apéndice del capital monopolista: sin embargo, apéndice necesario

El capital monopolista transnacional no tiene nacionalidad pero necesita del Estado-nación. Sólo así puede planificar su mercado. Además, el gobierno es cliente importante. El capital monopolista nacional exige la protección y el estímulo del Estado. Ambas fracciones necesitan que el Estado subsidie sus tasas de ganancia y haga la planificación de acuerdo a sus objetivos. Todo ha de orientarse según éstos: los recursos naturales, el sistema fiscal, el

³² Aveleyra Arroyo, Pablo. "Década de los setenta", Plática ante la Cámara Americana de Comercio por el Gerente del Departamento de Estudios Económicos de BANAMEX, Guadalajara, 25 de septiembre de 1970.

control de los trabajadores, la educación y la investigación científica, la demografía, las comunicaciones y hasta la defensa nacional.

El capital monopolista presiona sobre el aparato de Estado haciéndolo aceptar sus propios criterios de modernización. La reciente reforma administrativa refleja, no sin contradicciones, tales presiones: el Estado adopta así la nueva forma exigida por esta etapa del imperialismo.³³ P. González Casanova expresa con toda claridad esta situación:

“El capital monopólico ha iniciado hace tiempo una verdadera ‘guerra de posiciones’. Ha tomado y toma día a día, con o sin crisis de gobierno, económico y políticas, posiciones de poder en cada uno de los aparatos de Estado. Su ingerencia creciente, directa en el Estado prepara desde ahora, en forma práctica, un modelo de desarrollo en que cualquier inversión en bienes de capital quedará controlada en sus lineamientos más generales y concretos por los propios monopolios. El Estado será un mero apéndice de los mismos y la nación parte de la zona transnacional en que dominan”³⁴

La autonomía relativa del Estado frente a las relaciones de producción toma así una forma nueva. De hecho se disminuye su espacio. Toda la administración del Estado se pone al servicio del capital monopolista. Todas las empresas paraestatales y los organismos descentralizados se convierten en

mecanismos de subsidio del bloque capitalista hegemónico. ¿Cómo explicar en otra forma el hecho que generando el Estado el 40 por ciento del PNB no pueda, a pesar de todo, tomar las decisiones que pudiesen, mínimamente, llevar a una mejor repartición de la riqueza?

Los problemas sin resolver y la ausencia de un principio de solución comienzan a encontrar explicación si se considera el carácter del capital monopolista.³⁵ De nada sirve que el Estado insista, por ejemplo, en que la solución o no solución del problema del campo condiciona el porvenir de México. Mientras en el campo no se obtenga una tasa de rentabilidad igual a la del sector industrial más avanzado, lo cual suena imposible, el capital monopolista no irá al campo.

Es aquí en donde el petróleo adquiere un valor estratégico. Gracias a él, el Estado encontrará crédito en las instituciones internacionales de financiamiento pero, de nuevo, serán créditos que vendrán a subsidiar, en último término, al capital monopolista. Después de esto, sólo el cinismo explica las críticas de los representantes de la fracción hegemónica del capital a los subsidios al consumo de las grandes masas (CONASUPO, Tiendas Sindicales, etc.), al control de los precios, a las empresas del Estado y al endeudamiento público externo.

Por otra parte, a esta altura del desarrollo del capital monopolista, las intervenciones del Estado que anteriormente se convertían en efectos estabilizadores del funcionamiento económico, en la actualidad sólo acrecientan el poder de la fracción

³³ Mattelart, A. *Multinationales et systèmes de communication*, Anthropos, París, 1976, pp. 104-105.

³⁴ *México, hoy*, S. XXI, México, D.F., 1979, p. 412.

³⁵ Vernon, R., *op. cit.*, p. 13.

hegemónica del capital, agudizando así las contradicciones en la formación social mexicana.³⁶

Aunque un apéndice, el Estado es necesario al capital monopolista: el Estado ha de obtener el consenso, asegurando así la estabilidad social, requisito necesario para lograr los objetivos monopolistas. Pero, en las condiciones actuales, lograr el consenso es cada día más difícil. Precisamente, en este contexto aparece la Reforma Política. La ideología política del Estado intenta, inútilmente, darle vida. El Estado encuentra cada vez mayores dificultades para construir una base de clase a la dominación monopolista. Aunque oficializada por el Estado, la Reforma Política es en realidad un espacio abierto por los trabajadores y las masas. En la contradicción abierta por el dominio que sobre el Estado ejerce el capital monopolista y por la necesidad que tiene el Estado de lograr el consenso, los trabajadores y las amplias masas irán delineando otro proyecto político, el suyo. 

³⁶ Levinson, Ch., *Capital, inflación y empresas multinacionales*, Ariel, Barcelona, 1976, p. 298.