

2 Eº No. 7

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS.



ORIGEN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MEXICO (1920-1928).
APROXIMACION A SU ESTUDIO.

T E S I S

Que para optar al título de:

LICENCIADO EN HISTORIA

P r e s e n t a:

JOSE ALFREDO CASTELLANOS SUAREZ



U. N. A. M.
FACULTAD DE FILOSOFIA Y LETRAS
COORDINACION DE HISTORIA

México, D.F.

1984.



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

Pags.

Abreviaturas.....	v
Introducción.....	1

CAPITULO I

LA NATURALEZA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Definición de Empresa Transnacional.....	13
Condiciones que provocaron la transnacionalización de la economía mundial.....	30
Antecedente de las Empresas Transnacionales: el enclave.....	38
Primeras Empresas Transnacionales: la transición...	44
Notas.....	47

CAPITULO II

"LA SEGUNDA CONQUISTA..."

Ambiente político a la llegada de la inversión extranjera a México. Período 1917-1920.....	51
Ambiente político a la llegada de la inversión extranjera a México. Período 1920-1928.....	59
Acercamiento entre los empresarios mexicanos y los estadounidenses.....	68
Actitudes y disposiciones asumidas por los gobiernos de Estados Unidos y México: Acuerdos Internacionales.....	75
Actitudes y disposiciones asumidas por los gobiernos de Estados Unidos y México: Legislación.....	82
Estado de las Inversiones Extranjeras Directas en México: Cuantía.....	90
Estado de las Inversiones Extranjeras Directas en México: Discriminación (por actividades económicas).	95
Industria de Transformación: Actividades.....	99
Notas.....	109

	Pags.
CAPITULO III	
CONSTITUCION DE SOCIEDADES Y EMPRESAS EXTRANJERAS.	
Formas organizativas de las empresas extranjeras...	121
La United Shoe and Leather Company, Sociedad Anónima.....	134
La United Shoe and Leather Co., S.A. y el ramo del calzado.....	146
Compañía Medicinal La Campana, Sociedad Anónima....	150
Compañía Medicinal La Campana, S.A. y el ramo farmacéutico.....	154
United Shoe Machinery Company of Mexico, Sociedad Anónima.....	159
United Shoe Machinery Co. of Mexico, S.A. y el ramo de los talleres mecánicos.....	165
Posición de algunas agrupaciones obreras ante las inversiones extranjeras.....	169
Notas.....	180
CONCLUSIONES.....	191
BIBLIOGRAFIA.....	199

SIGLAS.

IED	Inversión Extranjera Directa.
EM	Empresa Multinacional.
ET	Empresa Transnacional.
CT	Corporación Transnacional.
CONCAMIN	Confederación de Cámaras Industriales.
ASARCO	American Smelting and Refining Company.
CROM	Confederación Regional Obrero Mexicana.
PNB	Producto Nacional Bruto.
USSMCSA	United States Shoe Manufacturing Company, Sociedad Anónima.
ULCSA	United Leather Company, Sociedad Anónima.
USLCSA	United Shoe and Leather Company, Sociedad Anónima.
USMCoFMSA	United Shoe Machinery Company of Mexico, Sociedad Anónima.
CGT	Confederación General de Trabajadores.

INTRODUCCION

La influencia de las corporaciones extranjeras se ha dejado sentir por doquier. La ropa, los jabones, los chicles, los anuncios, los coches, las plumas, la comida, - los aparatos domésticos y una gran gama de productos que provienen de esa influencia exterior. Pero lo curioso es que en la actualidad los hábitos, las costumbres, las influencias y las modas no vienen de fuera, precisamente, - sino que se generan en lo interno bajo la etiqueta de "Hecho en México", por empresas extranjeras que se conocen - con el nombre de transnacionales. Y no es que las influencias, en sí mismas, sean perniciosas, sino que los instrumentos de mediatización y enajenación utilizados son nefastos, todos están orientados a una meta, sin importar - lo traumático que puedan ser: el lucro y la conquista.

Pero, ¿qué son las empresas transnacionales? Las definiciones abundan y se contradicen unas con otras. Sólo el estudio serio -en contraposición a la lectura informativa- puede dar una respuesta. La primera inquietud de seber qué es una transnacional me condujo a iniciar su estudio -en el último año de la licenciatura, en 1979-.

Una vez resuelta, más o menos, esta primera cuestión emergieron otras dudas, relacionadas con la carencia de una historia del proceso de estas empresas, tanto a nivel mundial como en México. Los estudios, a lo sumo, se remontan a la década de los cuarenta; después, el panorama es nebuloso, incierto y desconocido. ¿Qué sucedió antes? ¿Cuándo llegaron? En este momento nació el tema de tesis, como expresión de la inquietud de aportar algunos elementos que permitan, siquiera de manera aproximada, explicar el origen de las empresas transnacionales en México. Por ese motivo, el trabajo se propone averiguar cuándo, cómo y por qué aparecieron; de que manera se incorporaron a la economía nacional; y qué criterios se utilizaron para aceptarlas.

El caracterizar a las transnacionales me permitió descubrir que las condiciones propicias para iniciar la instalación de filiales de corporaciones extranjeras se dieron durante los gobiernos de Alvaro Obregón y Plutarco Elías Calles. Quienes pensaron en utilizar a la inversión foránea como un instrumento auxiliar a la realización de medidas políticas en el campo económico, destinadas a estimular el crecimiento del mercado interno; de esta forma allanaron el camino a toda aquel empresario extranjero que deseara establecerse en la industria de transforma---

ción -la intención, en realidad, era ofrecerles una actividad nueva y persuadirles a que abandonaran las explotaciones tradicionales-.

El ciclo inicial tocó a su fin, en 1929, debido a la gran crisis -que retrajó la inversión- y, en cierto modo, a la modificación de algunos criterios industriales, que dieron pie a la política de sustitución de importaciones y que repercutió en el tratamiento a los capitales foráneos.

En un principio pensé en analizar a la inversión extranjera en toda la República, dado que la información --procedía de esa manera; pero cuando fue posible precisar actividades, descubrir su preferencia por la industria de transformación y ubicar algunas empresas, entonces el espacio se fue concretando al D.F.. No fue fortuito que la investigación hubiera tomado ese rumbo; al contrario, responde a las cualidades de las transnacionales, que siempre buscan los mercados más desarrollados.

Tampoco corresponde a la espontaneidad, ni recurrí a medidas arbitrarias para dar más énfasis a la estructura económica, sino que responde a la naturaleza de este tipo de empresa extranjera. Claro que durante el trabajo me propuse a no descuidar el aspecto legal y el político.

En el momento en que comencé la investigación tuve en consideración lo desconocido que era el tema; pero no

calculé en su exacta proporción lo novedoso e importante que resultaba en relación a ciertas cuestiones del desarrollo histórico de la economía mexicana. Como referencia podemos decir que la inversión extranjera participó en el desarrollo industrial del país -creció junto con él-, se ubicó en los ramos dinámicos y, junto con otros extranjeros, controló los establecimientos más grandes, modernos y rentables.

Los elementos históricos descritos han permitido reconstruir una parte del proceso, mas también me han hecho ver que no son exclusivos para conocer el pasado, -- también nos proporcionan un contacto con el presente. Tal es el caso de los criterios políticos utilizados hoy en día para el tratamiento de la inversión extranjera, que tienen sus antecedentes en la época que nos ocupa. Antaño se consideró que tales inversiones ayudarían al crecimiento industrial; hoy en día se les considera como ayuda complementaria al desarrollo nacional. Sólo ha cambiado la amplitud de la perspectiva.

El estudio académico de las transacciones y sus repercusiones en el plano histórico, social y político, nos proporcionan elementos de argumentación -con bases sólidas de referencia- a la crítica de las decisiones políticas del grupo gobernante, empresarios y profesionales, a sueldo, que las defienden y favorecen. Es decir,

nos permite saber cómo las conciben, de qué manera las -
definen, qué medidas utilizan, qué intereses hay de por -
medio, quiénes son los beneficiarios y quiénes los afecta-
dos; entre muchas cuestiones de vital interés social, no
exclusivas de empresarios y gobernantes.

El conocimiento de la naturaleza de estas empresas -
nos brinda la oportunidad y la ocasión de empezar a dis-
tinguir frente a cualquier modalidad de inversión extran-
jera directa y las empresas de enclave, que le anteciede-
ron -contra las cuales se orientó el artículo 27 constitu-
cional, hoy en día limitado e impráctico, en esas cuestio-
nes, por el cambio de las condiciones-, lo contrario equi-
vale a luchar contra molinos de viento. Si miramos hacia
adelante del periodo estudiado, entonces resaltan las --
constantes de este fenómeno que indican que las transna--
cionales han llegado para quedarse y que vienen a compe--
tir y a ganar, no a servir de concarreas y complementarias.
Entonces quedará la inquietud y la necesidad de compren--
der el asunto para tratarlo con profundidad -sin decretos
moderados, por ejemplo, como el de 1973-.

Para conocer y establecer el comienzo de la instala-
ción de transnacionales en México recurrí a dos marcos de
referencia, dentro de los cuales se desarrolla el trabajo.

El primero concierne a la definición de lo transnacional y, el segundo, a la definición de origen.

Entiendo por transnacional a todo traslado de propiedad de capital que se realiza de un país a otro -rebasando los límites primarios- y reproduciendo sus condiciones de existencia y la existencia misma en otro estado-nación. Se crean empresas semejantes a la matriz destinadas a una estrategia global de la corporación, que en la práctica ha consistido en abastecer de manera directa el mercado del país en que decidieron establecerla. Una vez que ha ocurrido la reproducción, la nueva empresa va logrando cierta autonomía, siendo capaz de aprovechar los recursos internos -en materiales, equipos, mano de obra, capitales y otros elementos- y llevar a cabo sus tácticas competitivas. La empresa asume la característica de transnacional e invariablemente está ligada a un monopolio. En el fondo la empresa es una industria -en sus inicios, luego asume formas variadas- de propiedad extranjera, parecida a los establecimientos industriales mexicanos; pero, a diferencia de estos, está respaldada por enormes recursos.

Entiendo por origen: las condiciones que fueron vitales para la aparición de las transnacionales y el momento en que ocurrió la concepción; es decir, las situaciones -que antecedieron o la prehistoria que las hizo posible -- un tanto similar a lo que Marx denominó acumulación ori-

ginaria de capital- y sus primeras manifestaciones.

Estas circunstancias previas no las consideré como el momento en que aparecieron las primeras empresas transnacionales, sólo prepararon el parto -por decirlo de alguna manera-. La explicación, a mi manera de ver, radica en el tipo de gente que las aceptó y los argumentos que utilizaron, por un lado, y las decisiones que motivaron a las corporaciones extranjeras a aceptar la invitación, por el otro.

En la tesis pretendo demostrar que los empresarios y la clase gobernante mexicana aceptaron, permitieron, convencieron y estimularon a los inversionistas extranjeros para que establecieran empresas en la industria de transformación. Liberaron a los capitales -y monopolios- pensando que ayudarían a subsanar la escasez de recursos y alentaría el desarrollo industrial, acelerando el crecimiento del mercado interno. Sólo limitaron la entrada a los ramos explotados, aunque permitieron su presencia en los de reciente aparición. El gobierno pretendió estimular a los empresarios, argumentando el beneficio nacional.

Pretendo demostrar también, que las asambleas directivas de las corporaciones -monopólicas- extranjeras decidieron que era más conveniente, redituable, estratégico y necesario para los fines de la corporación, dejar de exportar productos y en su lugar instalar una empresa que -

los transformara en México y abasteciera de modo directo el mercado -aprovechando las facilidades-. Se pensó en términos de mayor ganancia y lucro.

Para emprender la investigación, utilicé el método -de partir de lo más general hasta llegar a elementos simples. Del conjunto se precisaron conceptos, que se fueron descubriendo a lo largo del trabajo.

La primera labor que llevé a cabo, consistió en establecer una definición de lo transnacional, por esa razón recurrí a la consulta de obras generales sobre el tema, -de autores como Theotónio Dos Santos, Fernando Fajnzylor y John H. Dunning, entre otros. Este primer acercamiento nos permitió -al asesor y a mí, gracias a sus oportunos -consejos- precisar el tema de tesis. Acto seguido, busqué bibliografía e inicié la lectura de fuentes de la época -o relacionadas con ella-, para conocer el monto del capital foráneo, tratamiento político, las actividades económicas y los ramos de la industria de transformación en que penetraba. El avance, los resultados y los descubrimientos me permitieron ubicar algunas empresas que podrían servir muy bien de ejemplos y casos de estudio. Para ello, enseguida, procedí a la consulta de archivos, tales como el Archivo General de la Nación, el Archivo Histórico

rico Diplomático "Genaro Estrada" y el Archivo de Notas --- rías -sobre todo-. La información -no muy profunda, pero útil- se completó con la lectura de Directorios, Gacetas de registro de marcas y patentes, las publicaciones del Departamento de Estadística y las memorias de la Secretaría de la Economía Nacional.

La parte expositiva de la tesis siguió un método semejante al proceso de investigación, con la variante de que la información se sistematizó y, hasta cierto punto, se sujetó a una interpretación.

Para el tratamiento del tema dividí la tesis en tres capítulos. En el primero se abordan las definiciones y antecedentes; en el segundo se establecen las condiciones -necesarias para la llegada de inversionistas extranjeros y el análisis de comportamiento; y en el tercero se ejemplifican, mediante el estudio de casos -en diferentes momentos, como todo proceso-, las formas de establecimiento y los criterios utilizados por los extranjeros para establecer empresas en México.

El primer capítulo lo inicié con una revisión crítica del concepto transnacional (prácticamente se trata de una variación terminológica del concepto: empresa). Hice una distinción entre inversión extranjera directa, empresa extranjera y empresa transnacional. Cerré el capítulo con un esbozo de historia de los enclaves -como antecedentes

tes- y de los primeros síntomas mundiales de las corporaciones monopolistas que decidieron establecer empresas en el extranjero.

En el segundo capítulo destacué las condiciones necesarias para la llegada de las empresas estudiadas, el ambiente político, la regulación legal y aplicaciones ~~---~~, la penetración de inversiones extranjeras en la industria y, sobre todo, la de transformación.

El tercer capítulo lo dediqué a ejemplificar el proceso de incorporación que siguieron las empresas transnacionales -dando paso al origen-. Se estudiaron tres casos: la "United Shoe and Leather Company, S.A.", la "Compañía Medicinal La Campana, S.A." y la "United Shoe Machinery Company of Mexico, S.A.". Los tres ejemplos los limité al estudio de la formación o constitución de sociedades extranjeras en México. Tan sólo para descubrir las escrituras constitutivas dediqué buena parte de tiempo -trabajo difícil y de mucha suerte-; y aunque constituyen un acercamiento, eso no significa que no sean útiles para demostrar el proceso transnacionalizador. Al contrario, las actas notariales exigen -por ley- la especificación del objeto de la sociedad -que muchas veces en la práctica no se nota o se oculta-, que incluye la intención, propósitos y alcance de la misma.

El capítulo concluye con el análisis de las posiciones que asumieron algunas agrupaciones obreras: como inhiben o favorecen la llegada de inversiones extranjeras.

Al final de la tesis se exponen las conclusiones generales.

Quiero expresar mi más sincero agradecimiento a todas las personas e instituciones que de una u otra forma apoyaron y ayudaron a la realización de este trabajo. A Luis Olivera López, director de tesis, por sus atinados consejos y paciente actitud, que me ubicaron a lo largo de la investigación. A la inolvidable maestra Andrea Sánchez Quintanar que -con su vocación docente- me ha orientado en cuestiones metodológicas de primer orden. A la Dra. Eugenia Walerstein de Meyer por sus agudas y precisas observaciones y aportaciones. A Marco Antonio Anaya Pérez, compañero de trabajo y gran amigo, quien me auxilió con sus incontables consejos y me ayudó de manera metódica y desinteresada. A los compañeros investigadores del acervo histórico del Archivo General de Notarías, agradezco sus atenciones y la inestimable cooperación para localizar documentos no catalogados y que sólo con su empeño -más un poco de suerte- fue posible encontrar. Al Departamento de Preparatoria Agrícola de la Universidad Autónoma

Chapingo por el apoyo y facilidades que me otorgó a lo largo de la tesis.

Quiero agradecer a mi esposa Paty el haber soportado estoicamente el ingrato trabajo de la mecanografía; y, a la vez, reconocerle que en cierta ocasión

...me aconsejó sobre el estilo y la composición y también me llenó la atención sobre la observación de aquel erudito chino del siglo XIII Tai T'ung ('Los seis escritos: principios de la escritura china'): 'Si tuviera que esperar a la perfección, mi libro nunca se hubiera acabado'.

Lubert Stryer.

CAPITULO I

LA NATURALEZA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Parecía que, de pronto, los Estados soberanos se están sintiendo desnudos. Conceptos tales como la soberanía nacional y el poderío económico nacional aparecen curiosamente privados de significado. Alemania se ve a sí misma inundada por una corriente de dólares, pero sólo toma algunas medidas cautas e inhibidas en sus fronteras. Francia se siente oprimida por la presencia de subsidiarias de propiedad extranjera, pero su respuesta es limitada y restringida.

Raymond Vernon. "Soberanía en Peligro"

Definición de Empresa Transnacional.

Como sucede a menudo con los conceptos es menester establecer un término y una definición adecuada, que cuando lo escuchemos sepamos de inmediato a que se refiere, sin caer en confusiones.

El término transnacional fue acuñado hace poco tiempo. Para la época que se propone analizar (1920 a 1923) el término no se utilizaba. Por esa razón conviene que se repare más en su definición que en el término mismo. Se espera que al final del tema se aprecie la conveniencia de referirse a lo transnacional y no a lo multinacional.

Como se verá en su oportunidad el término y la definición están inmersos en una polémica académica y política.

Los especialistas han propuesto diversas definiciones que a grandes rasgos se aglutinan en dos campos muy diferenciados entre sí (con frecuencia muchos autores prefieren y reconocen uno de los dos). Unos se conducen por el estudio de la inversión extranjera directa (IED, en adelante); otros por las empresas, tanto matriz como filial¹. La definición que se rige por las IED incita a reparar en la cuantía y la actividad económica en que se ubican; la otra definición fija su atención, sobre todo, en la operatividad de la empresa y el impacto económico que provocan en la economía en que se incorporan. Tanto una como la otra se interesan por los efectos pero argumentan soluciones distintas, a favor o en contra, respectivamente.

Por tratarse de la definición con más antigüedad, se ha de comenzar por los partidarios de la IED.

En los años cuarenta se marcó un cambio en el comportamiento y la naturaleza de las inversiones extranjeras y se intentó dar una explicación. Las cifras resaltaron el fenómeno que se dejó sentir de manera pesada en el aspecto social y político. La intuición obligó a distinguir entre los diversos tipos de inversión extranjera. La nueva modalidad

fue caracterizada como Directa, para distinguirla del resto de inversiones que no creaban subsidiarias. En 1947, Clementina Zamora presintió esta situación y pretendió, sin éxito, ubicar cada cosa en su lugar:

El capital exportado toma las mismas formas de inversión que el doméstico: créditos a corto y largo plazo; con participación en las utilidades o un interés fijo, etc., concedidos por inversionistas privados y compañías de inversión, o por organismos públicos, incluso el Estado mismo. Las inversiones pueden realizarse por la compra de acciones de empresas extranjeras, y mediante el establecimiento o adquisición de plantas en otro país para que sean sucursales de una empresa nacional, o para que funcionen como negocio independiente en suelo ajeno. También puede tratarse de créditos concedidos a un gobierno, para los fines que éste juzgue pertinente, o que el prestamista apruebe de antemano.

Es común considerar como inversiones directas a las de origen particular, o las que implican operaciones entre personas privadas, o entre éstas y entidades estatales actuando con esa calidad; generalmente tomando la forma de sucursales o subsidiarias, pero también independientes situadas en un país extranjero. Son inversiones indirectas o de cartera las que se llevan a cabo entre organismos públicos o de gobierno a gobierno, ya sea en calidad de préstamos de uno a otro, o mediante la emisión de títulos, por parte del país que solicite el crédito, y la colocación de ellos en el mercado de valores de la nación que lo otorga...²

La caracterización no permitió distinguir las modalidades que adoptó la IED, antes bien las confundió. El intento no fue en balde pues se trató de una de las primeras incursiones que resaltó el tipo de empresas o subsidiarias que estaban creando las empresas extranjeras.

Salvador Reséndiz, en 1953, superó la definición anterior al precisar las modalidades de la IED:

Siendo los recursos extranjeros otra de las fuentes externas aprovechables para aliviar la escasez de ahorros nacionales... vamos a elaborar enunciados que nos permitan diferenciar las tres clases de inversiones que caracterizan los movimientos de capital a largo plazo, o sean las inversiones directas, las de cartera y los préstamos intergubernamentales.

Inversiones directas. Para mejor explicación de este tipo de inversiones vamos a considerar a dos países. Estados Unidos como nación que invierte y México como país que recibe los capitales, teniendo así que: la inversión directa de Estados Unidos, es la cantidad invertida en el exterior por sus nacionales en empresas u otras propiedades de tipo comercial, los que -- desde luego están controladas efectivamente por ciudadanos de Estados Unidos. Se pueden citar tres formas características de inversión directa:

a).- Una empresa que funciona en México y que es sucursal de una empresa Norteamericana -- (Se exceptúan aquellas oficinas que actúan como agentes, más que principales, en virtud de que las transacciones de un agente están considera-

das como operaciones del país en el que el principal del agente se localiza).

b).- Una empresa en México que es subsidiaria de otra en Estados Unidos, y la que ha sido organizada bajo las leyes mexicanas, considerándose controlada por ciudadanos de los mismos Estados Unidos. El control en este caso sería de un 50% o más. Dicho control puede atribuírsele a una persona o grupo de personas de nacionalidad norteamericana; o también puede darse el caso de que un residente de los Estados Unidos - tenga de hecho un control de voz, en lo que se refiere a la política administrativa de la empresa.

c).- Otro tipo de inversión directa es la propiedad comercial real en México, perteneciente a ciudadanos de Estados Unidos (finca, ganado, etc.)

Como complemento a las definiciones anteriores, citaremos que la inversión directa puede ser en propiedad mancomunada de dos o más países y similarmente una inversión directa en México puede ser propiedad de una empresa en Estados Unidos, la que a su vez es una inversión directa de una empresa en Canadá, o bien del mismo México.

En forma más simple se puede explicar esta modalidad de inversión, diciendo que el inversionista viene al país de que se trata, trae su maquinaria y equipo, instala una fábrica o funda una empresa comercial..., convirtiéndose la mayoría de las veces en Ejecutor Técnico-administrativo de la negociación. Este tipo de inversión directa es ventajosa para el inversionista, pero poco aconsejable para el país que recibe la inversión...³

De esta manera, Reséndiz descubrió un tipo de empresa extranjera nueva (diferente a las empresas extranjeras de enclave, creadas desde el porfiriato. Hoy en días se de nomina a la nueva empresa como transaccional o multinacional, según), a la que sólo definió como una modalidad de IED. Pero, lo mismo que sucedió a Clementina Zamora, en lugar de destacar sus elementos el personaje los diluyó (no resaltó el hecho de que la empresa estaba emparentada con un monopolio extranjero quien controló la propiedad y la abasteció de maquinaria y equipo para producir artículos que abastecerían el mercado interno del país anfitrión).

Las explicaciones anteriores han propiciado que definiciones más recientes reparen en las empresas, quienes dan por hecho -como fenómeno natural- la creación de las empresas sin entrar en aclaraciones respecto a su funcionamiento y características operativas. Les sigue interesando las inversiones y la cuantía es un criterio vital para determinar cuando una empresa puede tratarse de una multinacional o no, como término útil para caracterizar la nueva forma de la IED⁴. Raymond Vernon lo expone de la siguiente manera:

¿Exactamente qué empresas son objeto de este gran interés? Una forma de definición consiste en utilizar la inducción y la inferencia, es decir, elaborar una lista de las empresas 'multinacionales' que los gobiernos reconozcan que les preocupen y que tienen en común dichas empresas. Cada uno de los nombres de esta lista resulta ser generalmente una compañía matriz que controla un grupo de corporaciones de varias nacionalidades. Las corporaciones que integran cada grupo parecen tener acceso a una concentración común de recursos humanos y financieros, y parecen responder a elementos de una estrategia común. El tamaño es también importante: un grupo de esta clase con ventas menores de 100 millones de dólares raras veces recibe mucha atención. Además, la naturaleza de las actividades del grupo fuera de su país de origen es pertinente: no es probable que reciban mucha atención las empresas que sólo son exportadoras, aun las que tienen subsidiarios de ventas bien establecidas en el exterior; y las que sólo venden licencias de tecnologías también son mencionadas raramente. Por último, las empresas de la lista tienen generalmente una cierta difusión geográfica: una empresa matriz que sólo tiene intereses en un país o dos fuera de su sede no se encuentra a menudo en la lista.⁵

El monto de capitales y las operaciones comerciales de venta son criterios importantes, pero el autor resalta el hecho de que si una empresa matriz controla empresas de varias nacionalidades entonces se le denominan con el nombre de multinacional. Un poco más excéntrico al respecto resulta ser la postura de John H. Dunning:

Así pues, éste puede ser el punto de partida del concepto de la empresa productora multinacional (EPM) o internacional, que definiremos simplemente como una empresa que tiene la propiedad o el control de las instalaciones productivas (fábricas, minas, refinarias de petróleo, cadenas de distribución, oficinas, etc.) en más de un país. Distinguiamos entre esta empresa y otra que sólo participa en el comercio internacional (ECM) [Empresa de Comercio Mundial], vendiendo en forma directa su producción elaborada internamente a empresas o personas de otros países; y también distinguimos entre esa empresa y las de propiedad y el control (financiero) internacional (EAM y EFM) [Empresas de Agentes Mundiales y Empresa Financiera Mundial, aproximadamente y respectivamente (el autor no aclara que significan las iniciales)], cuyo capital está bajo la propiedad o el control de agentes económicos de más de una nacionalidad. La mayoría de las grandes compañías son EAM hasta cierto punto; sólo algunas cuantas son EFM como la Unilever, la Royal Dutch Shell, la Agfa-Gevaert. A estas últimas se las llama en ocasiones empresas transnacionales.⁶

Es curioso, pero quienes prefieren utilizar el término multinacional son los especialistas académicos y los políticos de los países que exportan capitales, quienes defienden este tipo de inversión. La empresa es caracterizada de esa manera por que implica una visión centrípeta: del centro (la matriz) a los satélites (las subsidiarias). Una inversión de capitales crea subsidiarias en más de

dos países, las que tendrán ventas muy superiores a los 100 millones de dólares anuales, que son controlados y regulados por la matriz, por eso se denomina multinacional.

No muy lejana con esta concepción tenemos la de quienes sin tener los mismos planteamientos están de acuerdo con ella. Ellos son los ideólogos de los países receptores del capital extranjero que, a pesar de saber de los efectos, no pueden luchar en contra por estar inmersos en un proceso parecido, que los conduciría a denunciar a la burguesía de sus propios países. La definición en esencia es la misma aunque prefieran utilizar términos diferentes, tal es el caso de Bernardo Sepúlveda Amor:

Sin embargo, es evidente el mérito técnico de la distinción entre empresa internacional y la empresa multinacional. Las primeras son aquellas firmas que realizan actividades productivas en diferentes países y cuyo capital es por lo general propiedad de un país industrializado. Son empresas multinacionales aquellas en las que la propiedad está distribuida entre residentes de diferentes países.⁷

Y una gran aportación del autor antes citado lo constituye el siguiente señalamiento, respecto a la "exporta-

ción de empresas":

La importancia creciente del capital foráneo en el sistema económico internacional encuentra su fundamento en razones de índole diversa. Un elemento en esa explicación lo constituye el proceso de exportación de empresas, en lugar de bienes, por parte de los países desarrollados. Por ejemplo, en el caso de las grandes corporaciones transnacionales, el volumen de su producción en el extranjero excede, en una considerable proporción, el valor de las exportaciones - que realizan desde el país de origen a la empresa.⁸

Las dos opiniones anteriores correspondieron a periodos diferentes, 1973 y 1977 respectivamente. Lo único que cambió fue la terminología, se utilizaron como sinónimo empresa internacional y transnacional; se distinguió a la empresa multinacional como aquella que aglutina inversión de dos o más países.

La diferencia entre los teóricos de los países capitalistas y los especialistas de los países receptores de la IED, radica en el uso de los términos (en la forma) y la justificación ideológica.

Pero en esencia la definición subsiste. Los teóricos de los países que reciben las inversiones consideran que la inversión proviene de una empresa de un país altamente

desarrollado, la que invierte en más de dos países y realiza ventas totales muy fuertes y obtiene utilidades muy grandes. La única distinción y, en cierto modo, aportación consiste en que les interesa el estudio de la empresa, en cuanto a los efectos que ocasiona en ciertos ramos económicos.

Por ejemplo, Fernando Fajnzylber nos indica una serie de criterios que utiliza para que una empresa sea considerada como filial de una empresa transnacional:

...se utilizó 15% como porcentaje 'crítico' de participación, a partir del cual la empresa se consideraba como filial de ET [Empresa Transnacional]. Se aplicó, sin embargo, una calificación importante: aquellas empresas en las cuales el Estado Mexicano tenía una participación de 49% o más, fueron consideradas estatales, aun cuando el socio extranjero fuese propietario de más de 25% del capital...⁹

Sin embargo, se decía, los términos utilizados son diferentes y reflejan, hasta cierto punto, el interés ideológico de distinguir entre la inversión extranjera que instala subsidiarias en otros países, con el nombre de transnacionales, y la inversión que manejan en combinación entidades públicas y privadas de dos o más países, como es el caso de la Compañía Naviera del Caribe:

El concepto de IT utilizado es el de empresa cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado de economía de mercado y que realizan actividades productivas a escala internacional. Se adoptó la expresión 'transnacional' para distinguirlas de las de las empresas 'multinacionales' definidas en el marco del Acuerdo de Cartagena y en acuerdos bilaterales de países latinoamericanos, y que son aquellas cuyo capital provendría de varios países de la región y actuarían en el ámbito latinoamericano e internacional.¹⁰

En conclusión, bajo el criterio de la IED lo único que cambia o donde subsisten diferencias son los términos y el enfoque, dependiendo el lugar que se ocupe. La ideología depende de la procedencia o lugar de destino de la inversión. Pero la definición permanece.

La definición del fenómeno transnacional por la vía de la IED hizo su contribución, logró su máximo avance cuando expuso ciertas condiciones de la empresa, pero se detuvo. A partir de este punto surgió otro caso que partió de las condiciones de la empresa extranjera y las desarrolló, rumbo a una definición diferente.

La literatura de los especialistas en empresas extranjeras es muy escasa debido a que es de reciente apari

ción. Es más profunda y crítica, en la medida en que no sólo toma en consideración la cuantía, las ventas, negocios y utilidades que realizan en dos o más países y los ramos económicos en que se incorporan; sino que van al fondo del asunto. Su primera intención es aclarar las ligas entre las corporaciones matrices y las empresas que crean en el exterior; conocer la manera como operan las subsidiarias y de qué forma van penetrando en la economía en que se encuentran inmersas; y los efectos que producen a un nivel social.

De acuerdo a lo anterior, Stephen Hymer encuentra un gran parecido entre la empresa matriz y la filial; tiene mucha razón cuando afirma que el antecedente más remoto de la Empresa Multinacional (asi prefiere llamarle) es la empresa manufacturera, la empresa capitalista que fue creada durante el siglo XVI en Europa. El antecedente más reciente es la empresa industrial del siglo XX. Por un lado descubre el parecido y la semejanza y por el otro refuta cualquier comparación o parecido que se le quiera encontrar con cualquier tipo de inversión extranjera, incluso directa.

No tiene similitud con cualquier clase de empresa extranjera que la haya antecedido.

Cuando razona de esta manera el autor establece ligas muy estrechas con las empresas matrices, que al repro

ducirse sus características en las filiales pronicia que la propiedad del capital trasponga barreras nacionales y ocasione un fenómeno que califica de desnacionalizador.¹¹

Theotonio Dos Santos llega a los mismos resultados y los profundiza:

Al mismo tiempo, sus actividades en el exterior se funden con la economía hacia donde se desplazan, destinándose no solo al mercado internacional, sino también a los mercados internos de los países donde operan y articulándose profundamente con su estructura productiva. Los mecanismos de concentración, monopolización e internacionalización del capital que impulsaron estas empresas y las convirtieron en multinacionales, pasan a operar también a nivel de sus filiales conformando un complejo proceso de interrelación entre ellas y dando origen a una nueva etapa de la economía mundial. La esencia de la empresa multinacional se encuentra, sin embargo, en su capacidad de dirigir de manera centralizada este complejo sistema de producción, distribución y capitalización, a nivel mundial ...refleja la característica global del sistema internacional del cual la empresa multinacional es la célula.¹²

Theotonio logra un gran avance cuando refiere que -- las empresas extranjeras o filiales de los monopolios "se funden con la economía hacia donde se desplazan..." y sus productos los destinan hacia el mercado interno.

Pero la esencia de las Empresas Multinacionales (EM, en adelante) no radica en la dirección centralizada, la cual sólo es un reflejo de la expansión de los negocios; su esencia consiste en crear una empresa en el extranjero con las características de la matriz: la célula serían -- las empresas y el cerebro la dirección centralizada. La -- empresa transnacionalizada modifica toda la estructura de la corporación que a su vez se convierte en transnacional --o multinacional, según--. La administración central también se modifica.

Se entiende por Empresa Transnacional (definición -- muy emparentada con la de Theotonio) :

Es una empresa extranjera (digamos ubicada en Méxi--co) cuyo capital pertenece a un monopolio extranjero. La empresa tiene similitud con la matriz en el aspecto pro--ductivo --y algunos administrativos-- y los productos están destinados, de preferencia, a abastecer y acaparar el mercado interno de los países en que se inserta.

La empresa matriz controla algún ramo de la produc--ción industrial de transformación --preferentemente-- en su país, al grado de monopolizarla. Recurre a la fusión o -- creación de fuentes bancarias, que le permitan obtener re cursos financieros. Los capitales, técnicas, maquinaria,

tecnología, patentes, experiencia administrativa, los exporta a otros países para instalar ("exportar", diría Sepúlveda) empresas. Se les conoce como Corporaciones Transnacionales (CT, en adelante) porque en ellas se concentra la dirección corporativa.

Las filiales o empresas en el extranjero reciben los recursos de la matriz, con la misión de producir y abastecer el mercado interno (de ahí la similitud con la matriz). Operan y gozan de una relativa autonomía tanto en decisiones como en administración. Pero se encuentra sujeta a los flujos financieros de la CT. La propiedad de los capitales se mantiene en manos de la empresa y, a su vez, de la CT, propiciando un fenómeno transnacional (de aquí el nombre) que desnacionaliza las economías en que se encuentran ubicadas. La empresa se conoce con el nombre de Empresa Transnacional (ET, en adelante), que es la esencia y el primer agente del fenómeno transnacional. A partir de este momento las ET pueden adoptar diversas modalidades, desarrollar o emparentarse con otras actividades económicas y generar formas distintas o alternativas a las originales. Otra de sus características es de que sus efectos sociales, políticos, económicos e ideológicos son de serias e irreversibles consecuencias.

La aclaración de este proceso nos permite entender porque las ET se localizan, ante todo, en países capita-

listas desarrollados como Estados Unidos, Alemania, Ja---
pón, Francia, Gran Bretaña, entre otros, donde tienen par
te sustancial de sus inversiones (las ganancias son más -
altas en países capitalistas menos desarrollados).

Para establecer el origen de las ET en México es pre
ciso que no se repare en el término (que no se usaba), si
no en la definición. La que nos permitirá establecer la -
existencia o no de ET dentro del periodo que nos ocupa, -
es decir de 1920 a 1928 (haciendo uso, además de las IED
y las empresas extranjeras).

Condiciones que provocaron la transnacionalización de la economía mundial.

La Revolución Industrial no sólo fue el punto de arranque de la industria moderna, sino que también marcó el inicio de la gran concentración de capitales que fueron activados para la exportación de los mismos en inversiones industriales foráneas.

La modificación incesante de técnicas propiciaron el desecho de máquinas que aún funcionaban, pero que se consideraron como de segunda mano. Se pensó que lo mejor -- era exportarlas.¹³

La producción creciente de las empresas industriales motivó a que estas se aseguraran de un abastecimiento constante de materias primas.

Conjugados estos tres factores dieron origen a las -empresas en el extranjero capaces de aprovechar la maquinaria desechada -o nueva, según-, orientándolas hacia la producción de materias primas e instalando vías de comunicación para que fuera expedita su exportación y de que se unieran con capitales también sobrantes -por medio de acciones en cartera- e inyectar de capitales a estas empresas que siempre arrojaron excelentes ganancias y dividendos. Estas empresas fueron conocidas con el nombre de en-claves.

El proceso se acentuó cuando se inició el proceso monopolista en la década de los 70 del siglo pasado. Las primeras que desarrollaron este proceso y llevaron a su máxima expresión los enclaves, fueron las industrias de explotación de recursos primarios y servicios, tales como la minería, petróleo, ferrocarriles, banca y comercio (en México destacaron la Royal Dutch Shell (El Aguila), la Standard Oil Co. N.J., el grupo Guggenheim (ASARCO), etc.)

A partir de 1890 el fenómeno se presentó en la industria de transformación. Luis Cecena destacó este proceso tomando como referencia lo que sucedió con empresas estadounidenses:

...American Tobacco (fusión de 5 empresas, con el 95 por ciento de la producción del ramo); -- American Sugar Refining (fusión de 17 empresas, con el 78 por ciento del ramo); United Shoe Machinery (fusión de 7 empresas con el monopolio de la maquinaria para calzados); International Harvester (fusión de 5 empresas que controlaban el 85 por ciento de la producción de maquinaria agrícola), y la United States Steel Corp. (fusión de 8 empresas del ramo siderúrgico).¹⁴

La monopolización de la industria de los países capitalistas desarrollados condujo a que las empresas buscaran asociarse con el capital bancario y formaran los conglomerados o corporaciones financieras (Lenin le denominó

imperialismo)¹⁵

Pero los monopolios industriales que exportaron capitales se bifurcaron. Por un lado, las inversiones extranjeras tradicionales adquirieron la forma de enclaves, dentro del período comprendido entre 1870 y 1910 adoptaron su forma más completa. Pero, por el otro, los monopolios de la industria de transformación dieron origen a un nuevo tipo de empresa extranjera -entre los años comprendidos entre 1900 y 1910-.

Las condiciones que propiciaron la transnacionalización de la economía se deben buscar en la monopolización de que fue objeto la industria de transformación de los países desarrollados y la acumulación de grandes sumas de capital que permitió aventurar su exportación para crear empresas similares a la matriz. A diferencia de los enclaves, la inversión se utilizó para crear empresas que se articularían con la economía en que se insertaron, la producción se canalizaría al mercado interno.

Por supuesto que este tipo de empresa se creó con la finalidad de aprovechar los mercados más ricos y extensos que se localizaban en los países capitalistas desarrollados. Se instalaron las primeras empresas de transformación, propiedad de algún monopolio extranjero, en países como: Francia, Inglaterra, Estados Unidos, Alemania -que provenía de alguno de los países mencionados-.

Existieron otras causas que reforzaron o aceleraron este proceso. Con este tipo de empresa no fue necesario producir la materia prima para regresarla como producto manufacturado, sino que se aprovechó el abastecimiento regular y se instaló una fábrica capaz de transformar y distribuir la directamente al mercado, sin que mediara el comercio exterior. La disminución de importaciones también tuvo un papel importante, puesto que cada país buscó proteger su industria e impuso altas barreras arancelarias que encarecieron los productos extranjeros. Mientras la situación lo permitió se buscó abatir costos y exportar productos, pero cuando los impuestos subieron, lo mejor - puesto que se contaba con el dinero y maquinaria necesaria - fue invertir capitales para establecer fábricas, que satisficieran de manera directa el mercado.

La carencia de un producto, la intención de ampliar los mercados, mano de obra desempleada y la falta de capitales fueron causas suficientes como para provocar que la clase gobernante y la burguesía buscaran el apoyo de sus homólogos extranjeros para que los ayudaran a activar el mercado interno; pero los vieron como complemento de sus necesidades e intereses; claro que muchos inversionistas extranjeros no se hicieron del rogar e inmediatamente acudieron al llamado desesperado (ellos concurren a la cita pero no en calidad de comarsas).

Las guerras también pusieron su granito de arena --- cuando destruyeron las bases económicas y eliminaron de la escena a muchos capitalistas que, como buenos ciudadanos, huyeron al primer cañonazo (la primera y segunda guerra mundial contribuyeron al llamado de capitales extranjeros para "ayudar" -con enorme gusto- a reconstruir las economías dañadas o destruidas).

Otro elemento que contribuyó a que se perfilara con énfasis el proceso transnacionalizador, fue el interés de los inversionistas en mantener el control y dirección plena de la empresa (la propiedad). Esto les garantizó el uso de su tecnología en lugar de exportarla, arrendarla o venderla (de primera si se trataba de un país desarrollado o de segunda en un país atrasado como México). La maquinaria especializada les permitió ubicarse a la vanguardia en el proceso productivo; no en balde este tipo de inversiones se incorporó en los sectores más dinámicos y donde las ganancias -sobre todo- eran mayores.

Estas empresas aprovecharon las leyes favorables de otros países en materia de impuestos y promoción industrial. Los gobiernos les facilitaron la importación de tecnología cautiva y aprovecharon la ocasión para realizar pagos excesivos de regalías y de esta manera evadir impuestos.

Fuera de la primera inversión no han requerido de --

constantes y altas inversiones, puesto que han reinvertido las ganancias y financiado sus programas de crecimiento y expansión con recursos internos, como entidades seguras de crédito (en no pocas ocasiones los préstamos exteriores de manera indirecta se han orientado hacia ellas). Y, cosa curiosa, sus programas de desarrollo han sido más dinámicos y expansivos que el de las empresas matrices.¹⁶

Una cosa más a su favor, es de que no han sido fácil presa de nacionalizaciones y expropiaciones -en países capitalistas-, puesto que se han regido por las mismas disposiciones que la industria nacional (pondrían en peligro la estabilidad económica y política de un país en caso de que llegaran a retirar sus capitales, localizados en renglones estratégicos. La Anaconda Cooper Co. y la International Telephone and Telegraph, mejor conocida como ITT, demostraron en Chile, durante el régimen de Salvador Allende, de 1970 a 1973, lo que son capaces de hacer para deestabilizar un gobierno que no era de su agrado).

Para aumentar sus objetivos de lucro han aprovechado el manejo de monedas fuertes frente a las débiles (que se devalúan con frecuencia). Han utilizado las inflaciones -para manipular los valores a su antojo. Ni que decir de las devaluaciones, a las que les han tomado la medida. -- Economistas de la Du Pont y la Ford han acertado en el 90% de los casos que prevén una devaluación; aprovechan

los momentos oportunos para convertir sus capitales a monedas fuertes -como el dólar-.¹⁷

Este tipo de empresas no sólo buscó dedicarse y especializarse en su actividad, sino que su misma dinámica y competitividad las condujo a ampliarse hacia otros terrenos de la producción.

Así, una empresa como la ITT ha podido controlar - desde la extracción de minerales, manejar complejos turísticos, pasando por las telecomunicaciones y produciendo plásticos para envolturas. Todas las ET han intentado ampliar su gama de actividades, desde la producción de materias primas hasta aquellas mercancías que nada tienen - que ver con su actividad original. Hitachi comenzó siendo una empresa de reparaciones dependiente de la mina Hitachi y pronto alcanzó su independencia. En la actualidad - se dedica a la producción y conducción de energía eléctrica, producción de equipos eléctricos y electrónicos, equipo industrial y ferroviario, hasta ubicarse en el sector de la informática.¹⁸

El proceso transnacionalizador ha acentuado el proceso monopolístico que le dio origen, ya sea mediante fusiones voluntarias o compras forzadas; y a su vez ha impulsado - la internacionalización del capital, que es lo que a toda costa se pretende (esta constituiría la última etapa de vida del capitalismo, siendo el preludio de la economía -

socializada). No en vano uno de los más importantes defensores de las ET, John Kenneth Galbraith, declaró en cierta ocasión:

...En mi libro The Age of Uncertainty (La Era de la Incertidumbre), me permití hacer algunas menciones acabales de las empresas multinacionales, especialmente en cuanto a que disminuyen el nacionalismo y la importancia de las fronteras y contribuyen al desarrollo económico.¹⁹

Antecedente de las Empresas Transaccionales: el enclave.

Cuando se analiza a la ET desde el punto de vista de la inversión extranjera es frecuente la confusión con el comportamiento de los enclaves; puesto que no existe una discriminación en datos, en operatividad y en funciones.

El enclave puede ser considerado el antecedente de la ET sólo cuando se le mira desde la perspectiva de la inversión extranjera; pero deja de serlo si se le compara desde el punto de vista de la operatividad empresarial.

Con estas razones y bajo las condiciones señaladas es que tomamos como antecedente la empresa de enclave. Cabe destacar que estas empresas han recibido poco cuidado.

Los enclaves fueron creados con una finalidad: el abastecimiento regular y seguro de materias primas para la naciente y pujante industria, por eso es que su nacimiento ocurrió a principios del siglo XIX.

Dos fueron las condiciones que impulsaron la creación de la economía de enclave. Una de ellas consistió en los capitales excedentes, fruto de la bonanza en los negocios industriales y el comercio. A esta situación contribuyeron las guerras napoleónicas y la independencia de

las colonias americanas, presentaron enormes posibilidades de crecimiento a la industria y al comercio -ante todo de Inglaterra-, reforzaron el enriquecimiento de banqueros, comerciantes e industriales, que pronto tuvieron enormes fortunas en sus manos. Los capitalistas aprovecharon la especulación bursátil y mediante la inversión en cartera pusieron acciones industriales al alcance de gente con recursos y de esa manera aumentaron las inversiones. En algunos casos, como el de la United Mexican, Anglo-Mexican y Real del Monte, todas ellas de capital inglés invertido en México -"Inglaterra apenas iniciaba su proceso de inversiones directas en el extranjero"²⁰-, las propias compañías mineras formaron compañías de explotación en el exterior, unieron los capitales obtenidos en la bolsa de valores y aprovecharon la maquinaria e instrumentos de desperdicio o de segunda mano y establecieron una explotación en el extranjero que los surtiría de materias primas o surtiría otros mercados.²¹

La segunda condición fueron las herramientas y maquinaria, que se reactivaron en otros sitios. Cuando la circunstancia lo ameritaba se utilizaron técnicas de primera calidad -como en el caso del petróleo, a principios del presente siglo- puesto que eran las que utilizaban.

La producción de los enclaves formó una fracción de una empresa más compleja -las ET, digamos, se independiza

ron-, si se toma en consideración que su función era la - de exportar materias primas o facilitar -como en el caso de los ferrocarriles- la exportación de éstas. La materia prima fue objeto de transformación en la empresa indus--- trial del país de origen de la inversión -por eso formó - parte de una fracción del proceso productivo- y sirvió pa- ra abastecer el mercado local, exportarla a otros países o reimportarla, como producto manufacturado, al país que la mandó como materia prima. Una variante importante e in- teresante en este proceso fueron los ferrocarriles. Sin - embargo, si se toma el caso de México como ejemplo, todas las inversiones que se hicieron en este rubro "se orienta- ron en el sentido de facilitar la exportación de produc- tos, por lo que su trazo siguió las rutas hacia el puerto de Veracruz y los puntos fronterizos más importantes de - los Estados Unidos".²² Resumiendo: todas las inversiones de enclave tuvieron como finalidad la exportación de mate- rias primas y los ferrocarriles ayudaron a su desplaza- miento.²³

Este tipo de inversión se verificó en las colonias - o en los países independientes atrasados que carecían o - no tenían un mercado interior importante.²⁴

Theotonio Dos Santos hace una explicación muy comple- ta y certera de ellas:

En general, estas empresas asumen la característica del 'Enclave', es decir, una empresa -- que existe dentro de un país de economía precapitalista, volcada fundamentalmente hacia la -- producción para el mercado interno, desarrollando en su interior una economía propia con motivaciones capitalistas muy claras pero utilizando relaciones de producción a veces muy atrasadas que aquellas del capitalismo desarrollado. En general, estas empresas tienen poco contacto con la economía del país huésped [mejor dicho -- anfitrión], y este contacto, cuando se hace, -- asume la forma de pagos de impuestos y algunas compras de productos que necesitan, sea para -- sus trabajadores, sea los insumos para su producción. Ellas tienen, por lo tanto, un carácter complementario de la economía dominante y -- no de la economía donde actúan directamente, -- configurándose por esta razón su carácter de -- "enclave". Su libertad de acción, su autonomía administrativa, su aislamiento social, son tan significativos que se conforman regiones enteras bajo su dirección casi autocrática... [Un -- ejemplo de sus actividades y actitudes es el -- abandono total de las regiones cuando el agotamiento] de las tierras de una zona [o bien, el -- agotamiento de minerales o la baja rentabilidad] la empresa se traslada a otra [zona] llevándose hasta los rieles de los ferrocarriles. Se va la población, se van las instalaciones, -- las casas, los negocios y regiones enteras se -- convierten de un día para otro en desiertos humanos y naturales. Incluso, el circulante de estas empresas era casi todo extranjero, logrando ellas resolver el problema del capital de giro pagando a los trabajadores con fichas, con las cuales eran obligados a comprar en las pulpe---

rías de la empresa. Muchas veces los productos ahí vendidos eran importados del propio país de origen de la casa matriz y se lograba dispensar la necesidad del capital de giro para el pago de los trabajadores. En lo que se refiere a los técnicos en general, con mucha frecuencia se hacía su pago en dólar o en la moneda del país dominante. Estos técnicos vivían en estos países, o mejor dicho en estas empresas, en estos enclaves de los países dependientes, como en una extensión de su casa y de su país, en contacto mucho más estrecho con su cultura, su economía y su sociedad que con aquellas del país donde estaba incrustado el enclave.

Ese tipo de empresa no era de gran complejidad, pues se trataba casi de una extensión en el exterior de la empresa matriz. La adaptación al país huésped era mínima así como la dependencia de la economía de este país. Evidentemente, se enfrentaban problemas políticos con las clases medias de los países dependientes que durante un largo periodo desarrollaron una política de oposición antimperialista... Por esta razón, las clases medias han apoyado incluso la organización de los trabajadores en contra de sus empresarios para asegurar mejores condiciones de negociación con ellos.²⁵

Poco tuvieron que ver con el país donde se insertaron, de ahí el nombre de enclave: un cuerpo ajeno en un organismo diferente. Su dirección no fue autónoma ya que estuvo sujeta a una dirección superior -por estar montadas en un proceso- y ante las contingencias del mercado redujeron o suspendieron sus actividades, desligándose de

una política y necesidades nacionales.

Estas empresas han estado siempre en la mira de los países para nacionalizarlas o expropiarlas -el caso del petróleo, la energía eléctrica y los ferrocarriles en México son ejemplos excelentes- por que se han ubicado en los servicios públicos, extracción primaria y, en general, en la llamada infraestructura. Podrían ocasionar enormes transtornos o paralizar un país con sólo boicotear o suspender sus trabajos.

Primeras Empresas Transnacionales: la transición.

La NT considerada como parte de la inversión extranjera tiene sus limitaciones. Es necesario que el análisis se complete con el estudio de la empresa extranjera. Es preciso fijarse en la manera como produce y regula los negocios -operatividad-, para que de inmediato resalte que lo hace igual o de manera parecida a la empresa matriz, - a la empresa industrial.

Esta identidad condujo a Stephen Hymer a poner de relieve los nexos:

Las actividades de los mercaderes, plantadores y mineros internacionales echaron los cimientos para la revolución industrial al concentrar el capital en el centro metropolitano, pero la fuerza impulsora provino de las empresas manufactureras capitalistas de pequeña escala, que operaban al principio en los intersticios de la estructura económica feudal, pero que con forma gradual surgieron abiertamente y que por último ganaron predominio. Es en los talleres, organizados por la clase capitalista recién surgida, donde hay de encontrarse los precursores de la corporación moderna.²⁶

El parecido que encontró Hymer con la empresa manufacturera (él prefiere denominarle Corporación multinacional) no es gratuito, ya que si hacemos un análisis histórico de la empresa capitalista encontraremos que la manu-

factura es el antecedente de la empresa industrial y ésta de las modernas ET. Por eso es que se sostiene que se -- crean a "imagen y semejanza"; que la inversión extranjera en la actualidad constituye --al decir de Sepúlveda Amor-- una "exportación de empresas"; y que el traslado de capi- tales e instalación de empresas no es más que el transla- do de la propiedad --del capital--, que denominamos con el nombre de: proceso de transnacionalización de empresas.

Este acontecimiento histórico, que tuvo su origen en los principales países capitalistas del mundo, entre 1900 y 1910 --en México ocurrió, en los primeros años de la se- gunda década del presente siglo--, no se dio instantáneamente y con todas las características primordiales que aquí se reseñan; sino que ocurrió como un proceso paulatino y por etapas y en algunas ocasiones de inmediato.²⁷ Por ejemplo la empresa británica de textiles artificiales "Courtaulds"; instaló una filial en E.U., en 1911, la "American Visco-- se" que se dedicó a la producción industrial de viscosa, -- seda artificial, para abastecer directamente el mercado -- de E.U.A.; la Ford instaló una empresa en México en 1926, -- en principio no se dedicó a la "manufactura" de automóvi- les sino al ensamble de partes finales, siempre con la fi- nalidad de abastecer el mercado.

Este proceso fue propiciado por la acumulación de ca- pitales y la monopolización de industrias, ante todo de

transformación,²⁸ y la consiguiente exportación de capitales con los que crearon empresas de transformación en el exterior.

Algunas de las firmas internacionales que iniciaron -o que estuvieron en posibilidad de hacerlo- este proceso fueron:

International Harvester, American Sugar and Refining, General Motors, Du Pont, Ford, Imperial Chemical Industries, Unilever, United States Steel Corporation, I. G. Farben Industrie, Mitsubishi, ciertos productos derivados del petróleo de la Standard Oil N. J. propiedad de Rockefeller, L'Air Liquide, BASF, Bayer, Eastman Kodak, General Electric, International Match, Simmons, etc.

En conclusión: Los enclaves y las ET no sólo tienen diferente comportamiento sino hasta distinta naturaleza. La IED no es, necesariamente, equivalente a una ET. El fenómeno transaccional es de reciente aparición. Los monopolios y la acumulación de capitales en la industria de transformación permitió realizar inversiones en el exterior, creando empresas similares a la matriz y orientadas al mercado interno. Las transaccionales no siguen un proceso único sino muy variado, pero con características generales que impiden la confusión con otras empresas, inversiones o casas comerciales.

NOTAS

- 1) El primer campo es preferido por los economistas, políticos e historiadores que las favorecen. En cambio, el segundo por sus colegas que las critican.
- 2) Clementina Zamora Millán. La economía de las inversiones Extranjeras. Tesis (Lic. en Economía). México, -- Compañía Editora Nacional, S.A., 1947, p. 43.
- 3) Salvador Reséndiz Arreola. Inversiones norteamericanas en México y sus consecuencias económicas. Tesis -- (Lic. en Economía). México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1953, p. 39.
- 4) Gurney Breckenfeld. "Ataques a las multinacionales". -- [s.p.i.], p. 42.
- 5) Raymond Vernon. Soberanía en peligro. México, Fondo -- de Cultura Económica, 1973, p. 9-10.
- 6) John H. Dunning. La empresa multinacional. México, -- Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 16-7.
- 7) Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero. La inversión extranjera en México. México, Fondo de Cultura Económica, 1973, p. 14.
- 8) Bernardo Sepúlveda Amor. Las empresas transnacionales en México. México, El Colegio de México, 1977, p. 3.
- 9) Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez. Las empresas transnacionales. México, Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 150-1. Cfr. Bernardo Olmedo Carranza. "El estudio de la empresa transnacional" en Las empresas -- transnacionales en México y América Latina. México, -- Universidad Nacional Autónoma de México, 1982, p. 83.
- 10) Fernando Fajnzylber, Op. Cit., p.9. Cfr. Rubén Anzu-- res. "La SELA y la Carta de deberes y derechos económicos de los estados" en Temática-Económica. México, Vol. III, No. 12, marzo-abril, 1976, p. 71.
- 11) Stephen Hymer. "Las empresas multinacionales y la ley del desarrollo desigual" en La economía y el orden -- mundial en el año 2 000. México, Siglo XXI editores, S.A., 1976, p. 156, 162.

- 12) Theotonio Dos Santos. "La corporación multinacional" en Problemas del subdesarrollo latinoamericano. México, Editorial Nuestro Tiempo, S.A., 1978, p. 36.
- 13) "...al principio, las máquinas se construían en las manufacturas a mano. Era una producción muy costosa que, además, no podía satisfacer la demanda creciente de la industria. Sólo cuando la construcción de máquinas se constituyó en una industria aparte, se hizo posible la aceleración y el abaratamiento de la producción. El rápido progreso de esta industria dio lugar a que el parlamento [inglés] autorizara, en 1824, la exportación de máquinas". Compendio de historia y economía. México, Ediciones de Cultura Popular, 1980, -- p. 267.
- 14) José Luis Ceceña. El imperio del dólar. México, Ediciones El Caballito, S.A., 1972, p. 10.
- 15) A. Efimov, et. al. Historia Moderna. México, Editorial Grijalbo, S.A., 1964, p. 368-370.
- 16) También permite explicar por qué algunos países desarrollados, como Estados Unidos, tienen una balanza -- desfavorable de comercio. El siguiente cuadro nos puede ilustrar al respecto:

Balanza Comercial. Principales países capitalistas desarrollados (miles de millones de dólares)

	1963	1971
Estados Unidos	+6.52	-1.59
Comunidad Económica Europea	-0.98	
Canadá	+0.42	+2.99
Gran Bretaña	-0.37	+0.70
Japón	-0.26	+7.88

Fajnzylber, Op. Cit., p. 66.

- 17) Hymer, Op. Cit., p. 157.
- 18) Las Sociedades Multinacionales. Barcelona, Editorial Noguer, 1977, p. 122-3.
- 19) John Kenneth Galbraith. "En defensa de las multinacionales". [s.p.i.], p. 3.

- 20) José Luis Ceceña. México en la órbita imperial. México, Ediciones El Caballito, S.A., 1978, p. 31.
- 21) No en todos los casos se trató de una inversión extranjera directa, ya que muchos de sus capitales los obtuvieron de inversiones en cartera.
- 22) Ceceña, México..., p. 51.
- 23) "...En vez de unirse a un cártel (prohibido por la ley de los Estados Unidos), invirtieron en clientes extranjeros, proveedores y competidores. Por ejemplo, algunas empresas encontraron que eran compradores oligopolistas de materia prima producida en países extranjeros y tuvieron una monopolización de las fuentes de abastecimiento. Al invertir directamente en las empresas productoras extranjeras, pudieron ganar la seguridad implícita en el control de sus necesidades de materia prima". Hymer, Op. Cit., p. 146.
- 24) Las modernas ET, por el contrario, buscan los mercados de los países desarrollados; o bien, aprovechan la formación y crecimiento de los países menos desarrollados.
- 25) Theotonio, Op. Cit., p. 144-5.
- 26) Hymer, Op. Cit., p. 139.
- 27) Se puede considerar que las ET aparecieron en los primeros años del siglo XX. Pero asumió su forma madura después de la segunda guerra mundial. Desde entonces a la fecha ha tenido su periodo de auge. Los años anteriores constituyeron una etapa de origen y transición.
- 28) El proceso de concertación de acuerdos, asociaciones, absorciones, fusiones con intereses bancarios y la incorporación de los representantes de la industria en el aparato gubernamental, constituye una parte importante y vital de la historia de las ET, pero sale de los límites de la tesis. En este apartado nos limitamos a establecer las condiciones que propiciaron la transnacionalización de la economía, más no a desarrollarlas. Este es un esbozo de historia mundial de ET.

CAPITULO II

"LA SEGUNDA CONQUISTA..."¹

...Se nos quedó el maleficio
de entregar al extranjero,
nuestra fé, nuestra cultura,
nuestro pan, nuestro dinero.

Hoy los seguimos cambiando
oro por cuentas de vidrio;
y damos nuestra riqueza
por sus espejos con brillo.

¡Hoy! ¡En pleno siglo XX;
nos siguen llegando rubios;
y les abrimos la casa;
y les llamamos amigos.

Pero si llega cansado
un indio de andar la sierra,
lo humillamos y lo vemos
como extraño por su tierra.

¡Tú! ¡Hipócrita que te muestras
humilde con el extranjero,
pero te vuelves soberbio
con tus hermanos del pueblo!

¡Oh! ¡Maldición de Malinche;
Infernidad del presente,
cuando dejarás mi tierra,
cuando harás libre a mi gente.

Gabino Palomares

"La Maldición de la Malinche"
(Fragmentos).

Ambiente político a la llegada de la inversión extranjera a México. Período 1917-1920.

La revolución mexicana possibilitó la aparición de un Estado con estatutos jurídicos burgueses. Los primeros gobiernos emanados después del período arcaico se dieron a la tarea de fomentar las relaciones sociales capaces de desarrollar el incipiente capitalismo -que había logrado desenvolverse a nivel de fuerzas productivas-. Se estimuló la libre circulación de mercancías y de la fuerza de trabajo. Se ampararon las ganancias en negocios mercantiles.² Apareció una legislación mercantil que garantizó la propiedad sobre el capital y diluyó cualquier otra; ésta repercutió en la propiedad territorial denominada hacienda, que la forzó a trocarse por un concepto ágil de compra-venta de la tierra, como el de cualquier mercancía -con sentido productivo y no amortizable-. Reglamentación de los derechos políticos y ciudadanos -al adquirir la fuerza de trabajo el status de: libre propietario de su fuerza de trabajo-. En 1917 se creó un Estado -consagrado legalmente en la Constitución de ese mismo año- con las características descritas.

Los gobiernos de Venustiano Carranza, Adolfo de la Huerta, Alvaro Obregón y Plutarco Elías Calles mostraron su interés por la transformación económica y plantearon una serie de políticas económicas a seguir. La reforma --

agraria fue la primera medida política y el gran objetivo, pues se pretendió destruir a los latifundios y repartirlos, con la finalidad de minar el poder de los hacendados y liberar mano de obra campesina al dotarlos de tierra. La segunda medida correspondió a la creación de obras de infraestructura indispensables para el desenvolvimiento de las vías de comunicación --carreteras, ferrocarriles, etc.-- y obras públicas --presas, canales, alcantarillado, etc.--, en favor de los empresarios o aquellos a quienes se quiso promover para que se convirtieran en tales. Una tercera medida, que en la década de los veinte tan sólo fue un esbozo, consistió en la política industrializadora.

La industrialización no fue una política, en todos sus aspectos, definida. Se le trató como una necesidad que más se dejó al azar de una política librecambista --adoptada desde el gobierno de Carranza-- que a una serie de medidas concienzudamente meditadas. Hasta 1929 nació la política de sustitución de importaciones.³

No obstante, los primeros gobiernos posrevolucionarios se dieron a la tarea de fomentar de facto a la industria. Lo demuestra el hecho de que en 1917, a iniciativa del gobierno, se formó la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN, en adelante).⁴

Estas fueron las premisas históricas que permitieron

la instalación y desenvolvimiento de las ET. Sin ellas no sería posible su aparición. Por esta razón se considera -- que las condiciones favorables se dieron a partir del año de 1917, pero se crearon las primeras firmas durante los regimenes de Alvaro Obregón y Plutarco Elías Calles.⁵

Las empresas que fueron creadas por las corporacio-- nes y asumieron la forma de ET "llegaron para quedarse" y avasallar el mercado interno:

En consecuencia, en la medida en que uno de los objetivos perseguidos sea el de incrementar la participación en el mercado, puede esperarse que las filiales estarán en condiciones más fa-- vorables que las empresas nacionales para alcan-- zarlo. En otras palabras, a menos que se acepte el supuesto de que las ET se han establecido en México con el propósito exclusivo de extraer du-- rante algunos años el máximo posible de utilida-- des destinadas a ser reinvertidas en otros paí-- ses, se debería encontrar una tendencia a la in-- tensificación de la participación industrial -- del país.

La experiencia internacional y latinoameri-- cana, la magnitud de la presencia alcanzada en México y la posición de liderazgo que ocupan en los sectores respectivos conducen a refutar ese supuesto, a sostener que las filiales no 'estén de paso' en México, sino que han venido para es-- tablecerse y expandirse en un mercado al que -- buscan imprimir una orientación coherente con -- ese objetivo.⁶

Las ET se ligaron a la industrialización mexicana --

posrevolucionaria. Los enclaves mineros, petroleros, ferrocarrileros o de cualquier otra índole estuvieron contemplados en una política aparte. Lo que propició que se dieran dos vertientes en la política industrial:

- a) La política nacionalista, que se propuso rescatar los recursos naturales y ponerlos al alcance de empresarios privados -- de la burguesía y los revolucionarios -- enriquecidos--, afectando a todo tipo tradicional de IED o enclaves. Toda la pugna que se dio entre los intereses privados extranjeros y el gobierno mexicano -- hasta Cárdenas -- pertenecen a este tipo de política. La inversión estatal, como en el caso de los ferrocarriles, llegó a suplantar a la inversión foránea.
- b) La política de puertas abiertas a la IED, con la condición de que se ubicaran en actividades poco desarrolladas o desconocidas en México. Se tenía la intención de fomentar el desarrollo económico y ayudar al fortalecimiento de la burguesía.⁷

Desde un principio se perfilaron ciertas directrices políticas para dar un tratamiento a la IED. Un ejemplo fue

el Congreso de industriales que se celebró en la Ciudad de México en 1917. El evento revistió importancia dado -- que en él se creó la primera Cámara Industrial (CANC/MI) y sirvió de foro para que la burguesía y el gobierno expusieran sus puntos de vista y criterios para fomentar a la industria.

Los industriales y gobernantes se apoyaron en los artículos 27 y 123 constitucionales, de acuerdo con ellos convinieron en que la industria minera y petrolera en manos extranjeras no volverían a disfrutar del paraíso porfiriano. De ahora en adelante las explotaciones tradicionales no serían propiedad de corporaciones o empresas con capital extranjero, sólo las mantendrían en su poder como simples concesiones. Como medida de estabilidad política y económica no se puso coto a la cuantía de la inversión.

Escasas compañías, como la American Smelting & Refining Co.. (ASARCO) en lugar de pelear supieron sacar provecho de la situación; al contrario de otras, como las de petróleo, que se metieron en complicaciones.⁸

Además de los asuntos mineros y petroleros, al Congreso se convirtió en portavoz de los intereses textileros, de la pequeña industria y de industrias de la más variada característica y condición.

La postura de la clase gobernante se hizo patente en la voz del Sr. Alberto J. Pani, a la sazón Secretario de

Industria, Comercio y Trabajo, que lo calificó de librecambista, pero con la intención de abolir la gran mayoría de los privilegios que fueron concedidos durante el porfirato. Se daría libertad a la creación de industrias fabriles que, además de captar y extraer las materias primas, transformen los productos internamente, de esa manera se evitaría la importación.⁹

Se tomó como eje central de la política el formar una "clase media autónoma" que tendría como misión crear y fomentar la pequeña y mediana industria, que ayudaría a expandir el desarrollo industrial y absorber mano de obra.¹⁰

La idea siguió la lógica tradicional de todo país capitalista que iniciaba su trayectoria por ese camino, pero pronto habría de tropezarse con la dura realidad: las condiciones en que surgieron otras naciones que sirvieron de modelo habían cambiado; los monopolios aparecieron en la escena histórica y la burguesía mexicana no contaba con los capitales suficientes para iniciar la obra industrializadora.

Desde el principio los empresarios comprendieron la carencia de recursos y la necesidad que había de estos. El presidente de la Sección de Industrias Textiles, Sr. J. Rivero Quijano expresó su rechazo, hasta cierto punto parcial, a la postura librecambista del gobierno porque -

esto podía ocasionar el estrangulamiento de industrias nacientes ante la imposibilidad de competir con importaciones de corporaciones extranjeras que estaban en mejor posición de resistir la competencia. Así que sugirió la "protección a determinadas industrias", la protección moderada no era equivocada si se tomaba en cuenta que esa misma protección había alentado y decidido a "los capitales a venir a invertirse".¹¹ Capitales que el país carecía pareció un buen argumento para sugerir la protección moderada -que a ellos también convenía-, sobre todo si se consideraba la experiencia de la propia industria textil:

Los derechos arancelarios indiscutiblemente contribuyeron en gran parte a la afluencia de capitales que vinieron a establecerse en el ramo de algodón, y que hicieron crecer a la industria sistemáticamente e incesantemente hasta el año de 1912.¹²

Los industriales reunidos en la Convención -al menos los textileros- pensaron en la afluencia de capitales extranjeros, pero con los ojos de antaño. A ellos les había tocado la época en la que muchos empresarios españoles, franceses, británicos o alemanes, llegaron al país en busca de negocios, se quedaron y, a la larga, se nacionalizaron.¹³ En contadas ocasiones se habían creado empresas -- por acciones, como fue el caso de la Compañía Industrial de Orizaba, de capital y control mayoritariamente extran-

jero -franceses en el caso referido-. Pero no calcularon el impacto que ocasionarían muchas inversiones foráneas - que se encontraban ligadas con monopolios del exterior. - Prefirieron correr el riesgo.

El tema se siguió tratando con variaciones, después de 1920.

Ambiente político a la llegada de la inversión extranjera a México. Período 1920-1923.

No se ocultó la necesidad de atraer capitales extranjeros para promover el crecimiento económico de México, -- muy al contrario se dio gran difusión para que capitales y empresarios mexicanos regresaran al país y capitalistas extranjeros se decidieran a invertirlos. Curioso, pero -- los que dieron la idea para que las inversiones extranjeras se canalizaran hacia la industria de transformación -- fueron la burguesía --sobre todo-- y la clase en el poder.

Los extranjeros estaban renuentes a invertir en las ramas tradicionales con motivo del artículo 27, como opción se les trató de persuadir para que invirtieran en -- una actividad nueva que estaba fuera del alcance de la legislación de 1917 y que ofrecía todas las libertades posibles: la industria de transformación, que no estaba reglamentada por que la burguesía mexicana no deseaba ponerse casisas de fuerza.

Esta situación benefició a la IED puesto que brindó las mismas oportunidades con recursos desiguales; poco -- a poco los inversionistas extranjeros comprendieron el amplio horizonte que se abría ante sus ojos.

El gobierno de Obregón, en 1921, desató una campaña publicitaria en el extranjero que mostraba al país con -- los brazos abiertos para recibir a todos aquellos que quisieran probar fortuna y aprovechar las oportunidades de -- las muchas que ofrecía un campo tan rico y variado. El -- presidente persiguió un propósito doble, obtener el reconocimiento del gobierno de E.U.A. y atraer capitales extranjeros, ofreciendo seguridad a cambio de apearse a la ley que los protegería si eran respetuosos. Contestando a ciertas preguntas que le hizo la Sra. Manol E. Knudson, de Inglewood, California, Obregón respondió:

El reconocimiento del actual gobierno de México por el de Estados Unidos de Norte-América (sic), no resuelve seguramente los problemas -- que México tiene planteados para su reconstrucción, pero sí reporta grandes ventajas mutuas -- para ambas naciones por las conveniencias comerciales que puedan obtenerse combinando sus fuentes productoras; México como fuente inagotable de materias primas, especialmente combustibles y los Estados Unidos como fuerza industrial en el aprovechamiento principal de las materias -- primas y combustible aludido.

En cuanto a la oportunidad para dicho reconocimiento, considero que siempre esté presente, pues su dilación está perjudicando principalmente los intereses americanos, porque muchos capitales de ese país están mostrándose reservados, mientras la reanudación de relaciones no se realiza y esto da margen, seguramente, a que los -- capitales de Oriente y Europa estén tomando las

mayores oportunidades.¹⁴

Obregón sabía perfectamente que la industrialización y la capitalización no se lograría con fuertes inversiones en minería, petróleo o ferrocarriles, por eso hablaba de "mayores oportunidades"; pero el capital extranjero se empeñó en permanecer en las actividades mencionadas. Se aceptó que permanecieran en los negocios tradicionales, a pesar de las nuevas oportunidades.

Para atraer la atención de los inversionistas hacia actividades económicas inexploradas el gobierno recurrió a diversos medios informativos: la prensa, pago a promotores extranjeros vinculados a canales de divulgación, sociedades o agentes comerciales, usando a los consulados y embajadas de México para informar, correspondencia pública y privada, excursiones de hombres de negocios, etc.

Un recurso muy socorrido fueron las excursiones de hombres de negocios norteamericanos. El gobierno se encargaba -en no pocas ocasiones- de los gastos de viaje y hospedaje, con la intención de que el empresario norteamericano se diera cuenta de manera palpable de que existía una corriente contraria en su país que se empeñaba en presentar un cuadro irreal de la situación mexicana. Los empresarios podían sentirse seguros y traer capitales, con la certeza de que estarían a salvo y harían buenos ne

gocios. Mientras ellos obtenían ganancias, al mismo tiempo ayudarían a estimular la economía mexicana. Las puertas estaban abiertas, aunque existían ciertas reglas.

Ante unos excursionistas --representantes de la industria nacional y extranjera-- Obregón llegó a declarar y reconocer:

Nosotros necesitamos mucho capital, nosotros queremos que venga el capital del extranjero -- que tenga corazón y que tenga conciencia; no -- queremos ese capital de los grandes trusts y de las grandes empresas cuyos representantes no -- tienen ningún contacto con sus trabajadores e -- ignoran sus necesidades y no aprenden a quererlos; nosotros hacemos un llamamiento al capital que venga a regirse por la moral moderna, que -- no aprecie las ventajas materiales de sus éxitos por los dividendos que perciban y que se regocije cuando contribuya con su esfuerzo al desarrollo de nuestro país y al bienestar colectivo de nuestras masas trabajadoras.

¡Volved a vuestra patria, ilustres huéspedes nuestros;

¡Decid al pueblo Norteamericano que si extiende su mano, encontrará la nuestra que la busca; Que México no es el país en descomposición que le han presentado los primeros exploradores de nuestras riquezas que han querido alarmar a sus propios connacionales para tomarse el tiempo necesario y acapararlas en su provecho; que nosotros no queremos que las riquezas vayan a manos de un trust..¹⁵

En el periódico The Nation apareció un artículo, intitu

lado "México en la actualidad", escrito por Plutarco Elías Calles en 1925. En él se sostuvo una política similar a la de Obregón, con la salvedad de que no se mencionaron tantas limitaciones a la inversión foránea y se hizo caso omiso de los monopolios:

Al presente México, en potencialidad tal vez el país más rico del mundo, en su tamaño, necesita y da la bienvenida al capital extranjero. Protegerá de un modo completo al capital que esté -- dispuesto a obedecer las leyes del país. Esas -- leyes no son drásticas ni confiscatorias, como algunas personas hostiles a nuestros propósitos todavía alegan. Las leyes tienen como fin la seguridad de que el trabajador no será explotado sin conciencia como anteriormente y de que reciba la justa parte del fruto de su trabajo...16

Conforme a los resultados y a las respuestas que se dieron a los llanados, se notó una clara tendencia a liberar de toda condicionante a la inversión extranjera en la industria de transformación. En lo que concierne a la industria extractiva hubo cierta flexibilidad pero los -- principios permanecieron rígidos.

En 1927 el Ing. Juan de Dios Villardo, en representación del entonces Secretario de Industria, Comercio y Trabajo, Luis N. Morones, se cuestionó lo siguiente: "Ese capital indispensable para el desarrollo de la industria, -- ¿en dónde se encuentra? Ese capital instrumento de la producción, por desgracia --y hay que confesarlo-- no existe --

dentro de nuestras fronteras; ese capital que hay que consumir para producir la riqueza está afuera, está en el extranjero".¹⁷

La política obregonista de paternalismo y moralidad tocó a su fin. Con Calles se reconoció, sin rodeos, la necesidad de cualquier capital extranjero, ya que sin su ayuda no se desarrollaría la maquinaria industrial.

No obstante, las intenciones eran unas y los resultados otros. El capital extranjero -aun cuando tenía las puertas abiertas- no llegó en las proporciones esperadas. El Ing. Villardo expuso las razones, así como las medidas que consideró pertinentes para atraerlo:

En los actuales momentos y como resultado previsto, indispensable, de la guerra mundial, la ley de la oferta y la demanda ocasiona la dificultad de obtener aquel capital, pues consumida en buena parte la riqueza preexistente, que hoy debería estar fomentando la industria, la oferta de ese capital es corta y, en cambio, la demanda es mucha. Muchas naciones, por la situación a que llegaron después de aquel conflicto mundial, se ven en la necesidad de aumentar hoy su producción, y por lo mismo, de acudir al capital para que auxilie el desarrollo de sus respectivas industrias. En esta concurrencia el país que debe triunfar será, aparte de las mayores garantías constitucionales que otorgue a ese capital..., el que en forma más precisa describa la verdadera situación de aquellos recursos que ofrezca la naturaleza, para que el capi

tal invertido en su explotación obtenga un provecho...¹⁸

El gobierno mexicano dictó una serie de medidas de promoción industrial entre las que cabe destacar el establecimiento libre de industrias, la exención de impuestos, legislación protectora, libertad a la importación de materias primas¹⁹ y la seguridad de que se darían todas las garantías para proteger al capital foráneo.

La conveniencia económica formó parte de las medidas de persuasión utilizadas por la esfera pública y privada. Se les habló acerca de la industria de transformación, la cual iniciaba su crecimiento y las posibilidades de expansión, obtención de dividendos y ganancias, prometían un futuro halagüeño.

Cuando el grupo gobernante se planteó la necesidad de que el capital extranjero no se concentrara demasiado en la industria extractiva y los servicios -que aglutinaban la mayoría de las inversiones-, a cambio tuvo que --- ofrecer alternativas para que la inversión se desplazara a las manufacturas; les hizo ver que en lugar de exportar materias primas y luego regresarlas como productos transformados, era más redituable producirlas en el país y -- abastecer el mercado con el consiguiente efecto en las - ganancias que serían más elevadas.²⁰ La clase gobernante creó las condiciones para que la IED cambiara de forma y

las empresas extranjeras se transformaran --en ET--:

A ningún observador puede escapar el hecho de que nuestro país no cuenta, ni ha contado nunca, con grandes industrias. Para que nos pudiésemos llamar, pomposamente, país de grandes indus--trias, sería necesario que el capital, tanto nacional como extranjero, se hubiera preocupado y se preocupara por aprovechar las materias pri--mas nacionales al erigir centros de producción. Todo lo contrario, la estadística nos revela -- que reimportamos nuestras materias primas y que importamos las extranjeras en tan gran cantidad, que si el capital que funciona en México aprove--chara los productos nacionales, percibiría enor--mes ganancias, ya que la mano de obra es en -- nuestra República mucho más barata que en otros países y que el producto y el consumo naciona--les se hallarían exentos de fletes marítimos y terrestres y de cargos aduaneros y consulares.²¹

El gobierno proporcionó la clave de la futura forma que adoptaría la inversión extranjera. Las condiciones es--taban dadas, el ambiente era de tal manera favorable que existía una libertad si no total, casi. En esa época no -- se reparó en los efectos nocivos de la inversión foránea, al contrario. Se puede suponer que en este periodo tam--bién existió la creencia de que a la larga muchos capita--les sufrirían un proceso nacionalizador --con algunas ex--cepciones²² --, tal como ocurrió durante el Porfiriato. Pe--ro no se tomó en serio la presencia de los monopolios que querían encontrar utilidades a capitales ociosos.

El ambiente era propicio para recibir inversiones ex-
tranjeras y, sobre todo, instalar empresas. Se pueden des-
tacar tres periodos: a) de 1917 a 1920 -gobierno de Ca-
rranza-, en el que bajo una concepción librecambista se -
pensó en la inversión extranjera como un capital que iba
a fluir naturalmente y creyendo que a la larga se naciona-
lizaría; b) el segundo, que comprende de 1920 a 1924 -go-
biernos de Adolfo de la Huerta y Alvaro Obregón-, en el -
que se destacó la invitación a los capitalistas de otros
países a aprovechar los recursos naturales para transfor-
marlos y exportarlos, la invitación se hizo a empresarios
independientes queriendo prescindir de los monopolios; -
c) en el tercer periodo, que se inició con posteridad a -
la firma de los tratados de Bucareli, el gobierno de Ca-
lles dio una gran libertad a la inversión en la industria
de transformación y fue flexible en la industria tradicio-
nal, permitiendo la entrada a los monopolios.

A veces la política económica fue un poco confusa --
puesto que se mezclaron los criterios de la industria ex-
tractiva con los de la transformación.

Acercamiento entre los empresarios mexicanos y los estadounidenses.

Durante el porfiriato las relaciones entre los hombres de negocios mexicanos y los inversionistas extranjeros fueron demasiado estrechas. Los denominados "positivistas", dueños de la escena política del momento, aprovecharon la oportunidad para realizar buenos negocios. Esta burguesía privilegiada negó el acceso y las facilidades a los demás miembros de su clase que no contaban con el suficiente apoyo del gobierno. Los mexicanos ricos -sin concesiones especiales- los resentían con gran celo.

Antes, durante y después del movimiento armado, los líderes mantuvieron contacto con los negocios internacionales. Es de sobra conocida la oferta de Francisco I. Madero a las compañías Standard Oil y Waters Pierce a cambio de ayuda económica. Tiempo después, Carranza abrió una serie de oportunidades a las inversiones estadounidenses. En 1919 Henry Ford visitó México con la finalidad de estudiar las condiciones del mercado y poder establecer tres plantas: en Monterrey, Guadalajara y Cd. de México.

Durante el primer Congreso de Industriales en 1917 - los empresarios mexicanos aceptaron con gusto la llegada de capitalistas extranjeros, sin más condición que no intervenir en las ramas industriales explotadas por naciona

les. Vieron con buenos ojos el que los extranjeros explotaran industrias nacientes, conviniendo, además, que - país necesitaba este tipo de capital para su desenvolvi-
miento. Incluso recomendaron un sistema arancelario favo-
rable y proteccionista -que en realidad era para su bene-
ficio- para atraer inversionistas.²³ Los industriales ima-
ginaron que la inversión se ambientaría o cuando más colo-
caría acciones en el extranjero, puesto que tenían demasia-
do cuidado con los "grandes trusts".²⁴

Agentes de negocios y viajeros ligados a empresarios extranjeros o gente que contaban con recursos para inver-
tir capitales, entraron en contacto con la realidad mexi-
cana y la describieron para hacer notoria la posibilidad
de hacer negocios en México. Tal fue el caso de Philip H.
Middleton quien, en 1919, dejó un relato -nada extraño, -
ni novedoso²⁵ - del potencial económico del país:

México posee las materias primas para práctica-
mente todos los tipos de sucursales de la indus-
tria, pero ellas están inexploradas en casa y -
son exportadas a otros países. Existen algunos
establecimientos manufactureros en México, pero
con algunas notables excepciones ellos operan -
en pequeña escala, debido a la carencia de ma-
quinaria y capital. Entre algunos de los artícu-
los manufacturados que en la actualidad pueden

ser mencionados están los zapatos, mantas, percales, cachimires, pañoletas, cerveza, vinos, muebles, alfarería, cerillos, equipos, sombreros. Seda y cera son manufacturados --tanto animal como vegetal---...²⁶

Middleton, en su libro Mexico Industrial, se encargó de mostrar el potencial natural y la manera como se aprovechaba; las industrias que existían y las que no; el latente e inaprovechado mercado; las posibilidades de éxito; las limitaciones legales y los procedimientos a seguir para establecerse en México.

Lo notable de la publicación consistió en que el autor se dio cuenta de que los recursos naturales y el trabajo barato podían ser aprovechados y explotados en el mismo lugar y, en lugar de retornar las materias primas --transformadas en productos manufacturados, abastecer directamente el mercado interno. Y aunque Middleton, al igual que la burguesía norteamericana, consideró que los mejores negocios se localizaban en las actividades tradicionales --minería, petróleo, servicios y comercio--, al fin percibió la posibilidad de que los grandes inversionistas aprovecharan la industria de transformación.

También fue de los pioneros en presentar una imagen distinta de la que los monopolios querían presentar a la opinión pública norteamericana, respecto a la situación --inestable en México --como si existiera un permanente esta

do de guerra-, con la intención de sensibilizarla y así justificar la presión que ejercían sobre el gobierno mexicano, para que diera marcha atrás a la Constitución de 1917 en los artículos que los afectaba.

No obstante, también Middleton pidió moderación en la legislación para proteger a la inversión extranjera, como recurso indispensable para conservarla o atraerla puesto que no había con que sustituirla. Eso lo sabían muy bien los norteamericanos.

Edward F. Feely, de la Cámara Americana de Comercio, me dijo, durante mi reciente visita a la Ciudad de México: 'México no puede financiar su reconstrucción con capitales nativos. No los poseen. Si fuera el caso sería dudoso que quisieran aprovecharlo. Proverbialmente los mexicanos son gente poco dispuesta para conseguir que se logre esparcir el capital que ellos tienen produciendo en empresas de su país; no importa como conservarlo y hacerlo atractivo. Ellos no son inversionistas, gente que foante. El extranjero es necesitado para la rehabilitación de las líneas de comunicación principalmente para el material rodante y fuerza motriz. La reconstrucción está siendo impedida por la inadecuada facilidad de transportación.

El capital extranjero es requerido para proseguir el desarrollo y explotación de sus campos petroleros, sus ferrocarriles, sus minas, sus campos, sus plantaciones de café y azúcar, sus bosques. Millones de dólares de capital americano están esperando ahora para internarse en México -ansiosamente para entrar al país. Algu-

nos ya comenzaron a ponerse lentamente en circulación para ser usados ahí. Pero el gran volumen de ellos están esperando hasta que se obtenga una sana y definitiva seguridad, una justa y racional legislación que tenga la voluntad de estipular que a los inversionistas extranjeros se les proporcione una adecuada y conveniente protección con la que ellos tengan el derecho de contar y exigir..!27

Eran demasiado poderosos los intereses de los monopolios norteamericanos como para que un simple precepto constitucional les arrebatara la propiedad del subsuelo, se traspasaran a dominio directo de la nación, se "administrara" por el gobierno -por la imposibilidad que tenían los empresarios mexicanos para adquirirlos- y se los devolviera en simple concesión.²⁸

Las medidas contenidas en el artículo 27 de la Constitución de 1917 fueron los instrumentos exclusivos y la única posición asumida tanto por la clase gobernante como por la burguesía respecto a la limitación de la inversión extranjera; una medida que tan sólo pretendió reivindicar la propiedad del subsuelo a control del gobierno -se antepuso la propiedad del mismo a la nación-; explotándola --entre la burguesía extranjera, la burguesía mexicana y el gobierno .

Los Estados Unidos trataron de presionar con el no reconocimiento al gobierno mexicano en tanto no depusie--

ra las disposiciones constitucionales y la medida arrojó ciertos resultados. El gobierno mexicano resistió la presión, y aunque no dio marcha atrás en la esfera legislativa fue demasiado flexible como para no aplicar en todas sus partes los preceptos de la Carta Magna. Todas estas acciones propiciaron los Tratados de Bucareli y el reconocimiento al gobierno de Obregón, en 1923.

La burguesía mexicana se desentendió de los problemas que estaban íntimamente ligados con ella y se limitó a mantener estrechos y cordiales contactos con los hombres de negocios norteamericanos²⁹, por así convenir a sus intereses. Y aunque en materia de política económica "nacionalista" también tuvo que ver, puesto que las medidas se adoptaron en su provecho, prefirió manejar el asunto de discrepar con la burguesía de Estados Unidos tras las bambalinas de la política.

En cambio, le ofreció todo su apoyo para invertir en actividades nuevas y le presentó un panorama halagador: industrias nuevas, no explotadas, recursos naturales, mano de obra barata, ganancias "justas" y convenientes, mercado en expansión, etc..

Las corporaciones extranjeras se aprestaron a enviar grandes sumas de capital y establecer industrias en México. Se dio el caso de que si antes tenían que importar materias primas ahora las tenían a su alcance; si antes te-

nían que exportar productos manufacturados ahora tan sólo bastaba con enviarlos al mercado -contando con todas las protecciones que disfrutaban sus similares mexicanos-. Vieron la posibilidad y no la desaprovecharon, de ello se -- fueron percantando poco a poco.

Actitudes y disposiciones asumidas por los gobiernos de Estados Unidos y México: Acuerdos Internacionales.

Los regímenes de Alvaro Obregón y Plutarco Elías sag tuvieron varias controversias con el gobierno de los Estados Unidos, las disputas se dirimieron en acuerdos internacionales que celebraron en forma implícita o formal.

Las diferencias se concentraron -como indica Lorenzo Meyer-³⁰ en tres puntos fundamentales: afectación a intereses petroleros, lo mismo que a las inversiones agrícolas y pago de deudas -incluidas las reclamaciones que hacían los ciudadanos norteamericanos por daños sufridos en sus propiedades-.

Muchas de ellas tenían como origen la presencia del artículo 27 -y en cierto modo el artículo 123- en sus apartados referentes a intereses extranjeros. Los Estados Unidos impugnaron su promulgación aduciendo su carácter ilegal. De hecho, esta oposición fue lo suficientemente poderosa como para que durante 9 años no se emidiera la correspondiente ley reglamentaria -que fue declarada ilegal, gracias a la intervención del poder ejecutivo puesto de acuerdo con el embajador norteamericano, por el Supremo Tribunal-.

Los Estados Unidos presionaron por la vía del no re-

conocimiento oficial al gobierno mexicano, disposición - que se mantuvo vigente durante la presidencia provisional de Adolfo de la Huerta y, en buena parte, de Alvaro Obregón; argumentando que no se daría el correspondiente reconocimiento en tanto no modificara el sentido del artículo 27 y no se aprobara una legislación más justa que protegiera los legítimos intereses establecidos en México.

El gobierno mexicano trazó su línea a seguir, lo contrario afectaría los intereses de los empresarios. No obstante, la línea fue lo suficientemente flexible como para modificar ciertas disposiciones -aunque no el espíritu de la ley- y aplazar durante buen tiempo la aplicación efectiva.

El presidente provisional Adolfo de la Huerta -miembro activo de la nueva clase gobernante legitimada por el Plan de Agua Prieta- de inmediato trató de obtener el reconocimiento del gobierno de los Estados Unidos para dejar amplio campo de negociación al futuro presidente, prometiendo respetar los derechos adquiridos por los extranjeros. El gobierno americano rechazó la proposición en -- tanto no se firmara un tratado que contuviera claramente las propuestas. De la Huerta declaró que el tratado se -- firmaría con posteridad al reconocimiento, pero el Departamento de Estado Norteamericano rechazó la idea. Lo que al gobierno de Estados Unidos le interesaba era definir -

el alcance del artículo 27 y que no se modificaran los de rechos de plena propiedad.

El 27 de mayo de 1921 el Departamento de Estado hizo llegar al presidente Alvaro Obregón un proyecto de Trata do de Amistad y Comercio, en el que se contenía una posible solución a los puntos en disputa. El documento proponía que los ciudadanos extranjeros de los dos países gozaran de los mismos derechos que los nacionales, otorgando garantías recíprocas en contra de una posible nacionaliza ción, la que sólo tendría verificativo por causa de utilidad pública, siempre y cuando mediase una previa, adecuada y efectiva indemnización. Alvaro Obregón no tuvo más remedio que rechazarla. Era obvio que los intereses de la clase empresarial mexicana no tenía la suficiente fuerza e importancia, ni efectos peligrosos que socavarán la soberanía del poderoso vecino del norte. Se propuso una -- igualdad entre desiguales -- algo muy similar a la igualdad legal burguesa, que al fin y al cabo se expresaba en el -- dominio de la burguesía más poderosa del mundo sobre una débil y recién emancipada burguesía de un país que apenas iniciaba su desarrollo en el capitalismo--.

Las dificultades financieras del gobierno mexicano -- para afrontar el pago de la deuda externa lo orillaron -- a negociar la reanudación de los pagos y a renegociar la deuda con el "International Committee of Bankers on Mexi-

co". Las negociaciones condujeron a un convenio denominado "De la Huerta-Lamont"⁺, que fue firmado el 16 de junio de 1922. El reconocimiento parecía inminente, pero al fin de cuentas se vino abajo por el fracaso de Adolfo de la Huerta para obtener un préstamo de dicho Comité y además de que no se contaba con recursos fiscales suficientes para reiniciar los pagos (sobre todo si agregamos el hecho de que el Secretario de Hacienda encabezó la rebelión de diciembre de 1923, que se tradujo en gastos militares para sofocar el movimiento).

El reconocimiento al gobierno de Alvaro Obregón se concretó hasta el 31 de agosto de 1923, con posterioridad a las "Conferencias de Bucareli", celebradas en la calle -- del mismo nombre. Dichas conferencias concluyeron en los siguientes puntos: 1) las propiedades agrícolas expropiadas a norteamericanos se pagarían con bonos, en tanto no rebasaran la cantidad de 1 755 ha., caso contrario se pagarían al contado y de inmediato; 2) se formaría una Comisión de Reclamaciones de ambos países, para averiguar las reclamaciones acumuladas desde 1868, las originadas duran

+ Se llamó de esa manera por la participación de Adolfo De la Huerta, en ese momento Secretario de Hacienda, y de Thomas Lamont, quien era el presidente del referido Comité de Banqueros.

te la revolución se trataría aparte: 3) se aceptó que el artículo 27 no podía ser aplicado retroactivamente, pero la doctrina de "actos positivos" se mantendría; aún así -- los norteamericanos se reservaban el derecho de reclamar plena propiedad sobre los bienes, con lo que la doctrina de actos positivos quedaba nulificada.

Las "Conferencias de Bucareli" eran resoluciones grvosas que el nuevo presidente electo, Plutarco Elías Ca--lles, de inmediato las desconoció, argumentando que esas conferencias no fueron ratificadas por los gobiernos res--pectivos, convirtiéndose en un acuerdo de caballeros, lo cual no involucraba ni comprometía a su gobierno. El Pre--sidente dejó entrever sus intenciones de no reconocer -- acuerdo alguno tan gravoso cuando dispuso acelerar el -- ritmo de la reforma agraria, que afectaba propiedades de los ciudadanos norteamericanos sin otorgar las indemniza--ciones convenidas; y cuando, en 1925, ordenó a la Secreta--ría de Industria, Comercio y Trabajo, regentada por el -- incondicional Luis Napoleón Morones --jefe de la Confederación Regional Obrera Mexicana (CROM, en adelante), que se encargara de la redacción de la ley reglamentaria del ar--tículo 27.

La embajada yanqui protestó de manera violenta amenazando con no aceptar ninguna disposición que lesionara -- los intereses de sus conciudadanos. A pesar de todo se pu

blicaron las leyes reglamentarias de las fracciones I y IV del artículo 27 Constitucional -en diciembre de 1925 y enero de 1926, respectivamente-. La ley reglamentaria del párrafo I afectaba a propiedades y empresas que, pasando por alto las disposiciones provenientes desde el siglo pasado, hubiera adquirido propiedades en una franja de cien kilómetros en la frontera y cincuenta en las costas. Con las medidas se afectaban intereses ganaderos -como los de Hearst en Chihuahua-, mineros -de Green en Sonora- y petroleros en Tamaulipas y Veracruz.

Pero el problema más fuerte lo ocasionó, en 1926, el párrafo IV que indicaba que todas aquellas empresas que hubieran adquirido sus derechos antes de 1917, deberían de modificar sus títulos de propiedad por meras concesiones que les otorgaba el Gobierno Federal, mismas que durarían cincuenta años. Los norteamericanos desconocieron el registro, pero el gobierno amenazó con cancelar las concesiones y las explotaciones.

Los problemas entre México y Estados Unidos se dejaron sentir de manera aguda e incluso se llegó a creer en un posible conflicto, en el que los yanquis utilizarían la fuerza para hacer respetar los "derechos" de los extranjeros.

La presencia de Dwigth Morrow (socio del famoso financiero J. Morgan), a mediados de 1927, enviado como emba

jador por el presidente Coolidge, suavizó y relajó los ánimos agresivos y pudo llegar a soluciones negociadas. Morrow consiguió persuadir a Calles (ya que de hecho se convirtió en su consejero tácito) para que el Tribunal Supremo declarara inconstitucional la ley reglamentaria del artículo 27 por su carácter retroactivo. Se procedió a la modificación con la participación directa y activa, como siempre, de la embajada norteamericana. De esta manera se reconoció en forma absoluta los derechos petroleros adquiridos antes de 1917. Morrow por su parte aceptó la doctrina de actos positivos; así mismo el hecho de que las empresas deberían cambiar los títulos de propiedad por el de concesiones confirmativas, con la condición de que el cambio sería puramente formal.

El gobierno de Coolidge apoyó a Morrow y declaró cerrado el posible enfrentamiento con México. Ya no se apoyaría a las empresas petroleras, a pesar de que presentaron fuertes objeciones. Las compañías terminaron por aceptar la nueva ley, en su versión modificada.

Actitudes y disposiciones asumidas por los gobiernos de
Estados Unidos y México: Legislación.

La ausencia de una legislación sobre inversiones extranjeras durante el porfirismo ocasionó un régimen de -- puertas abiertas. Para frenar la importancia de Estados - Unidos el gobierno recurrió a la política de contrarres- tar su influencia permitiendo que los ingleses tuvieran mayores oportunidades. La intención era sonesarlos, sin - caer en la influencia de uno u otro. El proceso dio como resultado cierto distanciamiento entre Díaz y el gobierno y las corporaciones norteamericanas.

La aparición, en 1917, de una legislación que afectó directamente a cierto tipo de inversión extranjera tensó las relaciones de México con los monopolios del exterior. La medida ocasionó la modificación de la naturaleza de la inversión extranjera, que en lo futuro aprovecharía nue-- vas oportunidades y el vacío legislativo.

La Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, en - 1929, reconoció que las medidas legislativas afectaban a las empresas que explotaban los recursos básicos de la nación -contenidos en el artículo 27-, pero a cambio de jaba libre el caudal hacia el resto de la industria. Así

se le informó a los empresarios extranjeros:

Los extranjeros que establecen industrias en el país, tienen los derechos de los ciudadanos mexicanos, habiendo, además, la circunstancia de que para la adquisición de tierras no tienen dificultades, porque la ley respectiva los autoriza para adquirir los terrenos que necesitan para establecer sus factorías. (Consúltase el efecto la Ley Orgánica de la fracción I del artículo 27 Constitucional y su reglamento, que aparece en folleto especial la Secretaría de Relaciones Exteriores).³¹

Las leyes se orientaron para atacar los enclaves extranjeros que controlaban los recursos naturales -primarios- y los servicios básicos -la denominada infraestructura- de la nación. Pero dejaron una brecha lo suficientemente amplia como para que por ella circularan las inversiones extranjeras: la industria de transformación.³²

Un análisis de la Constitución de 1917 y de los artículos 27, 28 y 123, que tenían que ver hasta cierto punto con las inversiones y empresas extranjeras, revela que los legisladores de Querétaro atacaron el problema de los enclaves.³³ Pero no repararon en otros ramos de la industria, sobre todo de transformación.³⁴

Sin embargo, existieron una serie de disposiciones dispersas que es conveniente analizar.

En 1929 la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo hizo saber que era muy difícil conocer la nacionalidad del capital extranjero invertido en el país, puesto que - la manera como se constituían las empresas, regularmente en sociedades anónimas, impedía conocer al accionista. - Las acciones eran al portador y se podían enajenar de manera fácil sin exigir un registro. Lo que resultaba evidente era el flujo constante de inversiones extranjeras - que se canalizaban hacia la industria.³⁵

Conocer la nacionalidad no tenía tantas complicaciones como saber el nombre del propietario de las acciones. La explicación radicaba en el uso que hacían las empresas de la razón social de Sociedad Anónima y en la flexibilidad de la legislación.³⁶

Un decreto expedido el 29 de noviembre de 1897 por - Porfirio Díaz -al cual se le hicieron algunas adiciones - el 4 de junio de 1902- y que la Secretaría de Relaciones Exteriores publicó en 1920 para que los inversionistas extranjeros conocieran su vigencia -un marco legal de comportamiento-, señalaba que las empresas y sociedades podían emitir obligaciones o bonos, los cuales se considerarían como bienes muebles, que darían a los tenedores igualdad de derechos y la participación de cada obligacionista en el crédito concedido. Para efectos de disputas y ejecución de contratos se podían regir por las leyes del lugar

del otorgamiento, sin contravenir las leyes mexicanas. Las obligaciones aseguradas con hipotecas de inmuebles se registrarían bajo los mismos criterios, con la salvedad de que los tribunales mexicanos se consideraban competentes para conocer las contiendas.³⁷ Se supone un mismo criterio para las acciones -preferenciales, ordinarias o nominativas- que permitía enajenar los bonos, obligaciones o acciones en favor de cualquier persona o sociedad, en cualquier tiempo, lugar y nacionalidad. Lo que hacía difícil seguir la posesión de las acciones. Cuando la situación lo permitía se podía obtener información de la nacionalidad.

En 1917 se intentó, sin éxito, poner en vigor un Código de Comercio en el que se estipulaba:

...Todas las acciones tendrán iguales derechos y prerrogativas, y estarán representados por títulos nominales formados por el presidente y secretario del Consejo de Administración contendrán todos los requisitos que exige el Código de Comercio y además la renuncia de la nacionalidad del adquirente o propietario de la acción, por el sólo hecho de ser propietario de la acción debiéndosele considerar como mexicano en todo lo que se relaciona con su calidad de propietario o tenedor de la acción o acciones..., sin derecho alguno a pedir protección de Gobiernos Extranjeros o a Agentes Consulares o Diplomáticos.³⁸

No se sabe por qué motivo no se mantuvo vigente el Código de Comercio tal vez se le suspendió. Pero trató de ser el instrumento que no sólo tuviera en sus manos el poder para dirimir disputas, sino forzar a los extranjeros a renunciar a la nacionalidad por el sólo hecho de poseer acciones, para no concederles privilegios especiales. Se trató de la única ley que disponía algo en contra de la industria extractiva y de transformación; quizá por la misma secuencia de las disputas con los enclaves y para no inhibir la afluencia de capital extranjero en otros ramos, se suspendió la aplicación.

Además de estas disposiciones existieron otras que de una y otra forma se relacionaban con los enclaves. En diciembre de 1925 se dio a conocer la "Ley de Extranjería" Hacía julio de 1926 comenzó a aplicarse la nueva "Ley de Emigración e Inmigración" que tendía a controlar tanto el movimiento de extranjeros así como las adquisiciones de propiedades en el país. Las leyes reglamentarias de las fracciones I y IV del artículo 27 que pusieron limitaciones a los bienes inmuebles adquiridos y por adquirirse por parte de extranjeros (aprobada el 21 de enero de 1926). La Ley petrolera de diciembre de 1925 era más concreta respecto a sus intenciones. La ley del 3 de mayo de 1926, "Ley de Industrias Minerales", que destinaba a correr la misma suerte a empresas mineras y petroleras, cuando esti

polaba que los títulos de propiedad minera se trocaban -- por concesiones temporales.³⁹

Existieron una serie de disposiciones menores y criterios temporales pero no por ello menos importantes, algunos de ellos escritos otros no --porque pertenecían a -- la política económica de cada gobierno--.

En general podemos decir que no se concedían privilegios a determinadas nacionalidades. Es de suponerse que -- dependía del grado de influencia que se tenía para que se concedieran prebendas a empresas o extranjeros de una determinada nacionalidad.⁴⁰ La política gubernamental consistió en dar igual tratamiento y conceder los mismos derechos que a los mexicanos (esto es cierto al menos en lo que se refiere a la industria de transformación).⁴¹ En este sentido la legislación era casi inexistente y la que -- perduró, desde el porfiriato, o la que se creó, era limitada y flexible.

El establecimiento de industrias era bastante fácil y accesible; y los impuestos eran reducidos como para -- desdeñar la invitación. Al fin y al cabo se intentó promover y crear industrias: había que aprovechar la ocasión. La Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo señaló las siguientes condiciones y posibilidades:

El establecimiento de industrias en el país es absolutamente libre; no se necesita sino cumplir

con las disposiciones del Departamento de Salubridad, las del Gobierno del Distrito Federal -- en su jurisdicción, las de cada uno de los Estados, que comprenden los impuestos sobre el capital, producción y ventas. Estos impuestos varían en cada una de las entidades de que se trate, pero no son excesivos... Los impuestos municipales se basan en el capital empleado, siendo por regla general del uno al millar cada año...⁴²

El registro de industrias no representaba mayor dificultad y la explotación de las patentes se le dotó de un carácter monopólico: al pago de derechos se le fijaron -- precios irrisorios. Situación que no desdijeron los extranjeros (que a veces explotaban una patente que alquilaban en su país de origen) y que inmediatamente comprendieron, ante la falta de técnica y tecnología en el país.

En 1919 el registro de marcas extranjeras y patentes era de lo más simple. Bastaba erogar \$6.10 pesos para gozar de un permiso por veinte años, con posibilidad de renovación.⁴³ Para las patentes el precio era superior: cuarenta pesos.

Cuando Luis N. Morones ocupó la cartera de Industria, Comercio y Trabajo --de 1924 a 1928--, la política industrial se mostró altamente proteccionista. Para impulsar -- el establecimiento de industrias nuevas se exentó de derechos de importación a toda maquinaria. Se procuró impulsar a las industrias pequeñas y las de quienes poseían re

ducidos capitales, eximiéndolas, durante tres años, del pago de derechos. Se promovió el crecimiento del mercado interno y la exportación de productos, rebajando el importe de los fletes --sobre todo de ferrocarriles-- de transporte. Se otorgaron subvenciones y protecciones arancelarias en contra de importaciones, previo estudio del caso.⁴⁴

Y la cosa no paro ahí, también la propaganda jugó su papel. Se procuró atraer capital extranjero y mostrarle -- que la legislación mexicana no era aplicable en todos los casos, como en la industria de transformación:

...el ministro Morones habló muchas veces, incluso a auditorios de hombres de negocios en los Estados Unidos, de la magnífica disposición en que se hallaba el gobierno del general Calles para aceptar todo tipo de inversión extranjera, con la única condición de que no llegase exigiendo privilegios y se ajustara a la legislación mexicana. Por lo que hace a las industrias extractivas, y desde luego, principalmente, a la petrolera, la política de atracción a la inversión fracasó debido a la fama de radical de la legislación mexicana, que el mismo Morones -- había contribuido a difundir; las industrias manufactureras, en cambio, si comenzaron a ver -- con buenos ojos la política proteccionista, y -- prueba de ello es la llegada a México, entre 1924 y 1928, de las grandes empresas transnacionales --que llegaron para quedarse--...⁴⁵

Estado de las Inversiones Extranjeras Directas en México:
Cuarta.

En el famoso "Balance de la Revolución Mexicana", Luis Cabrera -en 1931- describió una negra situación de los logros obtenidos después del proceso revolucionario; en relación a la inversión extranjera puso en guardia en contra de una "invasión de capitales"; ya que, según decía, estaban acaparando y monopolizando "las fuentes de nuestra industria y de nuestro comercio"⁴⁶

Para apreciar la magnitud e importancia de la "invasión" es preciso analizar la inversión foránea. Pero ello en sí es un verdadero problema, puesto que no se cuenta con datos exclusivos. Los criterios para describir la inversión extranjera varían de persona a persona y de fuente a fuente; en algunos casos se trata de inversión -sin distinción- de capitales norteamericanos y en otros de IED del mismo país; no hay datos exclusivos para señalar la inversión total (directa o indirecta) de todos los países; en ciertos casos las cifras son modestas y en otros exageradas. En el cuadro 1 podemos apreciar tal variedad de criterios, con tan solo referirnos a la inversión norteamericana.

Shulgovski fue el único autor que proporcionó datos hasta cierto punto completos. En 1929 los Estados Unidos

Cuadro 1

Inversiones Norteamericanas en México (1910-1930)
(millones de dólares)

	1910	1911	1912	1913	1914	1919	1920	1924	1928	1929	1930
Evans Clark ^a	800									1200	
M. Périer ^a	1200									1800	
Lorenzo Meyer ^b	745	794	792	784	587	643	535	735		709	672
Robert Dunn ^c			1280					1258			
Max Winkler ^c				800					1550		
Cleona Lewis ^c					587	643		735			709
U.S. Tariff ^c										682	
Uhthoff ^d							800				
Rippy ^e		617								682	
C. Zanora ^f										683	
Sterret y Davis ^g										3000 ⁺ (1395)	
Shulgovski ^h										1559 683 ⁺⁺	

+ Cifra en millones de pesos, que transformada en dólares hace una suma aproximada de 1,395 millones de dólares (entre paréntesis).

++ La primera cifra corresponde al total de inversiones de E.U. (directas, de cartera, etc.). La segunda a la inversión directa.

Fuentes: a) Krauze, Op. Cit., p. 289; b) Lorenzo Meyer. "Los grupos de presión en México", p. 97; c) Roséndiz, Op. Cit., p. 73 y 75, especifica que se trata de inversión directa; d) Luz María Uhthoff, "La American Smelting & Refining Co. en México", p. 153; e) Coccoña, "México en la órbita imperial", p. 117; f) C. Zanora, Op. Cit., p. 53 ss.; g) Krauze, Op. Cit., p. 291; h) Shulgovski, Op. Cit., p. 27-8.

tenían una inversión total -considerando la suma de inversiones directas, de cartera, estatales y privadas- de 1559 millones de dólares en México (país que ocupó el primer lugar latinoamericano, seguido de Cuba con 1525 millones). Al rubro de inversiones directas le correspondieron 683 millones de dólares (segundo lugar latinoamericano; Cuba era el primero con 919 millones). La IED de otros países se dividió de la siguiente manera: Inglaterra tenía 275 millones de dólares -ocupando el segundo lugar-, España - 238 millones y Francia 25 millones.⁴⁷

El dato más estable correspondió al año de 1929, en el que se calculó que la inversión de Estados Unidos llegó a los 682 o 683 millones de dólares, (Salvador Masen--diz, Lorenzo Meyer y Shulgovski, indican que se trató de Inversión Directa).

Si se compara el Producto Nacional Bruto de México - (PNB, en adelante) con las inversiones de Estados Unidos en el periodo que va de 1910 a 1930, se comprende la importancia e influencia de los Estados Unidos. Sobre todo si se toma en consideración que la industria mexicana apenas estaba en vías de crecimiento y que el país era eminentemente agrario (en camino hacia la industrialización). Los cuadros 2 y 3 pueden ilustrar al respecto.

Cuadro 2

Producto Nacional Bruto
Miles de Millones de pesos
(a precio de 1950)

1910-----	14.7
1924-----	16.6
1928-----	18.7
1929-----	18.2
1930-----	16.9

Fuente: Nacional Financiera, S.A., "La Economía Mexicana en Cifras", México, NAFINSA, 1965, p. 29.

Cuadro 3

Paridad Cambiaria

Años	Pesos por dólar
1910-----	2.01
1911-----	2.01
1912-----	2.01
1913-----	2.08
1914-----	3.30
1919-----	1.99
1924-----	2.07
1928-----	2.08
1929-----	2.15
1930-----	2.26

Fuente: Nacional Financiera, S.A., Op. Cit., p.171.

Para 1929, el PNB de México fue de 18,200,000,000 de pesos, en tanto que la inversión directa norteamericana - alcanzó la suma de 632 millones de dólares, que convertidos a pesos (a razón de 2.15 pesos por dólar) arrojó la cifra de 1,466,300,000 pesos; que comparados entre sí nos indica que la inversión directa de Estados Unidos correspondía al 7.6% del PNB.⁴³ Si se comparara la IED de todos los países la cifra aumentaría; pero la inversión estadounidense, por sí sola, volvió sintomática la situación, - sobre todo si se repara que la industria en general, la más moderna y dinámica, estaba en manos de extranjeros y la industria nacional -ante todo la de transformación- - apenas estaba emergiendo (esto podría ayudar a comprender la política nacionalizadora o expropiatoria de enclaves).

Estado de las Inversiones Extranjeras Directas en México:
Discriminación (por actividades económicas).

Se deslindarán las actividades económicas y poco a poco se centrarán en la industria manufacturera que es la actividad favorita de los ET.

Según Shalgovski, la inversión directa norteamericana totalizó 683 millones de dólares en 1929, divididos en las siguientes actividades económicas: 230 en la industria minera, 206 millones en petróleo, 164 millones en transformación.⁴⁹

La Memoria de 1927 editada por la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo -bajo el mando de Luis N. Morones- proporcionó algunos datos generales de los ramos de la industria de transformación: la cuantía de capital en cada ramo, las fábricas ejemplares, el número de obreros y la generación de producción. Aunque no especificó la cuantía de capital en determinadas fábricas y si se trataba, o no, de empresas extranjeras.

La memoria de referencia hizo alusión a ciertos ramos en los que era posible la existencia de inversión extranjera:

- a) Industria Alimenticia. Mil establecimientos de gran variedad, como molinos de trigo, miltanal, cañís, panaderías, fábricas de galletas, empaquetadoras, establecimientos

- tos de licores, cerveza, hielo, et.. Con un capital - de 85 millones y empleando a 31 mil obreros.
- b) Cervecerías. Se consignaban 24 fábricas (que al mismo tiempo fabricaban hielo) con un capital total de 30 millones, que empleaba un total de 5 mil obreros. Entre las más importantes se cuenta la "Cervecería Cuauhtémoc", "Coctezuma", "Modelo", "Cervecería de Toluca y México" y otras, distribuidas a lo largo del territorio nacional.
 - c) Industrias de vinos, licores, hielo y aguas gaseosas, - que sumaban un total de 10 millones. Contaban con 1,600 obreros.
 - d) La industria del cuero, que produce de 10 a 12 millones de pares de zapatos anuales. Cabe destacar a "The United Shoe and Leather Co.", que empleaba 902 obreros que producían medio millón de zapatos anuales.
 - e) Industria Química, a la que depararon un gran porvenir. Entre empresas grandes y pequeñas tenían invertido un capital de 32 millones de pesos, totalizando 380 establecimientos que empleaban a 10 mil obreros. Entre los establecimientos de interés se encontraban la "American Paint and Chemical Co.", "La Viga" y "Herd Chemical Works Co."
 - f) Materiales de Construcción. Industria que ocupaba a -- 8 mil obreros y que contaba con un capital de 20 millones, distribuidos en 420 establecimientos, tales como "La Tolteca", "Cruz Azul", etc..
 - g) Fábricas de Papel. Que tenía invertidos 15 millones. - Con fábricas de renombre: "San Rafael y Anexas", "Peña Pobre" y "El Batán".
 - h) Puros y Cigarros. Con fábricas tan famosas como "La Prueba", "El Valle Nacional", "La Perla", "La Balca y Anexas", "El Buen Tono", "El Aguila", "La Tabacalera Mexicana", distribuidas en la parte central del país.
 - i) Artefactos de hule. Industria de reciente aparición. - Modelo industrial era la Cía. Hulera "El Popo", S.A..
 - j) Otras industrias novedosas. Como la Compañía "Nureka",

fabricante de asbestos y tejas para techos, así como - las industrias de conservar alimenticias.⁵⁰

Antes de que se hagan algunas especificaciones, conviene hacer algunas reflexiones respecto a lo que se consideró "establecimiento industrial", porque el concepto - tal y como se le manejó durante los años veinte -y aún en la actualidad-, en la mayor parte de los casos no correspondió ni a la definición de industria, ni pudo ser una - empresa capitalista: se trató de simples talleres artesanales.

El director de la revista Estadística Nacional, el - Sr. Juan de Dios Bojórquez, nos legó algunas aclaraciones bastante interesantes; sobre todo si consideramos que el Departamento de Estadística Nacional concentraba datos - que, mediante un escrutinio y una selección hasta cierto punto cuidadosa, intentaba dar a conocer. Expuso los criterios que se utilizaron para levantar el Censo Industrial de 1930, para no caer en simplicidades y errores:

Para los efectos del Censo se consideró como establecimiento industrial todo negocio grande o chico productor de uno o más artículos; en --- consecuencia, un mismo establecimiento indus--- trial puede figurar varias veces en el directorio si produce más de un artículo. La defini--- ción anterior supone una diferenciación absoluta de las industrias, que no se presenta en la practica en virtud de que en la República multitud de establecimientos producen el mismo ---

tiempo artículos de clases diferentes.

El capital invertido es bien pequeño; no --- siendo industrial el país sino eminentemente --- agricultor, parece lógico que del capital inver- tido en total, la mayor parte esté representado por el de unas cuantas industrias. Aun cuando -- el resumen de todas no se dé a conocer todavía, podemos anticipar que del total se desprenderá la misma observación en vista de que la inci--- piente industria nacional la constituyen princi- palmente pequeños talleres carentes de maquina- ria, en las que muchas veces aparece el indus-- trial como el único trabajador.

(...) Como si no bastara que las grandes indus- trias estén principalmente en manos de extranje- ros, vemos... un fuerte por ciento de los mate- riales y envases usados son del extranjero, y -- no es que la nación esté imposibilitada para -- producir cuando menos la mayor parte de lo que su industria consume, sino que muchos de los -- productos que se exportan en estado natural vol- vemos a importarlos cuando ya en factorías ex-- tranjeras han sufrido alguna transformación.

Por lo expuesto se comprenderá el amplio cam- po de desarrollo, que en el futuro está llamada a ocupar la industria nacional, así pues, cual- quiera tendencia hacia su crecimiento.⁵¹

Industria de Transformación: Actividades.

Pese a todos los esfuerzos por parte de los empresarios y de la clase gobernante de persuadir a los inversionistas del extranjero a introducirse en nuevas actividades económicas; estos siguieron aferrados a la idea de permanecer explotando recursos tales como el petróleo, la minería, establecerse en ferrocarriles, los servicios públicos y acaparar el comercio.

Los monopolios, sobre todo estadounidenses, que florecieron durante la década de 1870, tenían tan fuertes intereses y demasiado precisada y concentrada su actividad en México, que a los Morgan, Rockefeller, los Green, los Hearst y demás celebridades, no les llamaba la atención expandirse a otros rubros.

La década de los noventa del siglo pasado vio nacer nuevos y poderosos inventos que hicieron surgir a los empresarios con futuro, tal como Henry Ford. La industria de transformación de los principales países capitalistas desarrollados fue objeto de un dinámico e impresionante desarrollo, que decidió seguir los pasos de sus antecesores: los monopolios (en industrias y servicios básicos).

La inversión que realizaron los EE UU no fue pura y simple inversión, sino todo un proyecto de planeación de coordinación de empresas —no sólo como una fracción de

las mismas- que utilizan los especios externos para expan-
derse; lo cual obligó a una filial a estar ligada a una
matriz extranjera o con bancos que le proporcionaron re-
cursos financieros poderosos.

Se puede asegurar -y la Ford es un ejemplo palpable-
que el vínculo de los monopolios con ET en México se ini-
ció en la década de los veinte. Fue la "llegada silencio-
sa" pero eficaz (la dependencia silenciosa al extranjero).

Algunos que han podido percibir con claridad este fe-
nómeno -nos atrevemos a decir los únicos, hasta el momen-
to- son Enrique Krauze, Jean Meyer y Gayetano Reyes:

...el capital extranjero invertido en la indus-
tria va a las filiales industriales (Ford, Colga-
te, etc,) ligada a los bancos norteamericanos;
así los beneficios son altos, ya que la mano de
obra es barata, como los son la tierra y la ma-
teria prima. Estas ventajas aumentan con los --
privilegios concedidos (exenciones fiscales y --
posibilidades de monopolios) y como el producto
se vende además en el mercado nacional, se pue-
de hablar de una suertanancia; de manera que --
el lucro industrial debe ser superior al inte-
rés que se cobra por el capital prestado. Ade-
más, esas inversiones industriales significan --
que el capital extranjero comienza a tomar posi-
ciones estratégicas gracias al control que tie-
nen de la tecnología. La entrada de Ford en Mé-
xico, en 1925, anuncia un fenómeno que no es de
los veinte: el de que la intensificación de la
industrialización llevará a la desnacionaliza-
ción de las industrias y la clase empresarial --

nacional cederá su lugar a los representantes -
de las grandes empresas internacionales.⁵²

Antes de entrar en detalles en el análisis de la industria de transformación -actividad favorita de las EE- y considerar el impacto y grado de integración de la inversión foránea, es pertinente reparar en algunas observaciones.

La mayor parte de las "industrias" en realidad eran talleres artesanales, se carecía de una pequeña industria; y existían algunas grandes industrias, incluso modernas, que controlaban parte considerable del capital y la producción total, estas se hallaban preferentemente en manos de extranjeros. La observación en sí es significativa dado el problema tan grande que era conocer la nacionalidad del capital invertido. Lo que se ha llegado a saber - es importante, pero existe otra parte nebulosa que tal vez no sea posible conocer. Recuérdese que las acciones - de una empresa de sociedad anónima eran al portador, lo que dificultaba conocer la nacionalidad y nombre de sus propietarios. La ley de 1897 -y su modificación en 1902- otorgaba amplias facilidades en este sentido al no poner coto a la emisión y propiedad de acciones con el fin de formar empresas en México o en el extranjero para explotar recursos en el país.

En lo tocante a la industria de transformación, el -

primer intento de un censo serio y completo se verificó en 1929-1930. Para los propósitos del trabajo se tomarán datos de 1930 (que en realidad pertenecen a 1929) y se compararán con algunos datos escuetsos de 1926 y 1928.

El mencionado censo de 1930 reportó un total de 48 926 fábricas⁵³, distribuidas en veinticuatro grupos industriales: Molinería; Pastas Alimenticias; Malta y Cerveza; Conservas; Vinos, Aguardientes y Licores; Azúcar y Alcohóh; Tabacos; Grasas y Aceites; Jabonería; Perfumería y Farmacia; Textiles; Cuero y Pieles; Materiales de Construcción; Cerámica y Vidrio; Combustible y Lubricantes; Productos Químicos; Maquinaria y Vehículos; Hierro y Acero; Metales; Madera; Papel; Gomas y Resinas; Hule; y Empresas Diversas. Los datos deben tomarse con precaución en vista de que el criterio que se utilizó estimaba como fábrica a toda aquella negociación que elaboraba un producto; pero había quienes producían dos o más artículos, lo que hace descender enormemente la cantidad de fábricas. De acuerdo al registro de industrias de 1923 se tenían anotadas 21, 506 establecimientos⁵⁴, lo que hace suponer que para fines de 1929 apenas si se rebasaban los 22 mil establecimientos (a menos de la mitad de las llamadas "fábricas").

El mismo censo de 1930 reportó un valor de capital invertido de \$979, 529, 483.00 pesos, dividido entre los veinticuatro grupos industriales. Para notar el grado de

concentración del capital es preciso referirse a los registros de 1926 y 1928. El primero reportó un total de "12 873 fábricas y talleres con un capital de \$381,474,000.00 pesos"; mientras que en el segundo, "hasta noviembre de 1928 se registraron 21 506 fábricas y talleres, de las que solamente han sido visitadas por los ciudadanos inspectores de industrias 2 871, y estas tienen un capital de \$412,000,152.29".⁵⁵ La misma fuente supone que como se trataba de los establecimientos más grandes, entonces el capital de las fábricas no visitadas es otro tanto de las que si lo fueron; concluyendo que el capital total probable no sería menor de los 824 millones de pesos, en el año de 1928.

La última cantidad estimada debió haber sido mucho mayor debido a que se registraron 9 mil "fábricas" más que en 1926, aunque en su mayoría eran talleres artesanales (para fines de 1929 se calcula que existían 22 mil establecimientos con un capital total de 979 millones de pesos; era probable que en 1928 el capital total fluctuara entre los 930 y 950 millones distribuidos en 21 506 establecimientos).

Si se compara la cantidad total de capital invertido (\$979,529,483.00) en 1930, con la cantidad de establecimientos visitados (2 871) por los inspectores de industrias en 1928, se nota que un 13% del total de estableci-

mientos, por lo regular, eran grandes fábricas que controlaban un poco menos de la mitad de la inversión en la industria manufacturera (\$412,000,159.29), aproximadamente el 42%. Si se supone que el capital de los grandes establecimientos, a fines de 1929, hubiera aumentado, con modestia, a 450 millones, entonces la cifra ascendería al 46% de la inversión total. Se puede calcular las mismas tendencias para el valor de la producción manufacturera en la República.

De acuerdo con los registros que realizó el Departamento de Estadística Nacional (publicados por la Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo en 1929) en el año de 1926, se trató de indagar la nacionalidad y la cuantía del capital invertido.

Se puede suponer que se obtuvieron del reporte de -- cerca de 3 mil establecimientos, con un capital invertido de \$412,967,450.00 pesos (se supone lo anterior debido a que en 1928, un número menor de establecimientos 2 871, -- reportó una cifra menor, 412 millones de pesos; además, -- se toma en cuenta que conforme aumenta el número de establecimientos eran negocios cada vez más pequeños). Los -- 3 mil establecimientos -- que según indicaciones que hacía el Departamento de Estadística, se trataba de los más --- grandes y dinámicos--, constituían el 23.3% respecto a los 12,873 establecimientos registrados en el país en 1926; --

correspondiéndoles el 46.3% de la inversión total.

De los casi 413 millones de pesos de capital invertido, un 23.73% pertenecía a mexicanos; un 20.72% a canadienses (en plantas de luz y fuerza, correspondiente a servicios, que no se consideraran propiamente dentro del rubro de la industria de transformación); los norteamericanos controlaban un 17.34%; los ingleses tenían en su poder un 6.71%; franceses 5.67%; los españoles un 3.88%; y los alemanes -que salieron mal parados de la guerra- un 0.47%. Entre las siete nacionalidades controlaban un 78.53% del total; lo demás, el 21.43%, se distribuía entre austriacos, chinos, japoneses, italianos, libaneses, guatemaltecos, etc.⁵⁶ (véase cuadros No. 4 y 5).

Las ramas a las que se dedicaban eran: Calzado, Cartón, Cemento, Cerillos y Fósforos, Cerveza, Conservas, Curtidurías y Tenerías, Hielo, Hilados y Tejidos de Algodón y Lana, Jabón, Molinos de trigo, Papel, Plantas de Luz y Fuerza, Productos Químicos y Farmacéuticos, Salinas, Tabaco y Vidrio. No en todas estas ramas se puede decir que existieron inversiones de EE, pero era el inicio. Tal vez fue el caso de ciertos inversionistas norteamericanos, ingleses, alemanes y, quizá, franceses.

En el caso exclusivo de los Estados Unidos se calcula que su inversión era de aproximadamente el 8.1% del total de la inversión⁵⁷ en toda la industria manufacturera.⁵⁸

Cuadro 4

Nacionalidad del capital invertido en algunas industrias, cuyos datos pertenecen al año de 1926 (en millones de pesos).

Industrias	Cap. Tot. invertido							Otras Nac.
	Mex.	E.U.	G.B.	Fra.	Esp.	Alem.		
Toda la República \$	412.9	98.1	71.6	27.7	23.4	16.0	1.9	174.1
Calzado	6.6	4.1	1.6	2.2	.196	.279189 (a)
Cartón	.735	.412322
Cemento	8.3	8.3
Cerillos y fósforos	2.2	.667	1.5
Cerveza	21.1	16.3	.700	4.0080 (b)
Conservas	.934	.042	.044	.033	.760	.063	.002
Curtidurías y Ten.	5.1	4.3	.098137	.131	.278	.137
Hielo	6.0	4.8	.191	.031	.035	.299	.054	.538 (c)
Hil. y Tej. de alg.	76.9	76.9(d)
Hil. y Tej. de lana	10.1	10.1(e)
Jabón	7.6	6.2069746	.281	.316
Molinos de trigo	17.1	13.1	.012213	3.7117
Papel	12.0	11.7371
Plantas de luz y f.	206.0	17.8	65.5	23.3	12.0	.823	.851	85.5(f)
Prod. quim. y farm.	2.1	1.9	.027013	.109
Salinas	4.3	.310	3.9
Tabaco	22.4	5.0	3.3	10.0	4.0
Vidrio	2.7	2.6054

a) Chino: .183; b) austriaco: .080; c) austriaco: .202; danés: .127; sueco: .085; d-e) Se desconoce la nacionalidad; f) canadiense: 85.5; japones: .018; italiano: .011.

Fuente: Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, Monografía..., p.32

Cuadro 5

NACIONALIDAD	Absolutas			Relativas
En toda la Republica..	3 412	967	450	100.00 %
Mexicano.....	98	180	155	23.78 "
Canadiense.....	85	566	657	20.72 "
Norteamericano.....	71	610	092	17.34 "
Inglés.....	27	701	906	6.71 "
Francés.....	23	408	947	5.67 "
Español.....	16	010	012	3.33 "
Alemán.....	1	949	921	0.47 "
Austríaco.....		282	225	0.07 "
Chino.....		251	284	0.06 "
Japonés.....		206	900	0.05 "
Italiano.....		147	460	0.04 "
Danés.....		137	000	0.03 "
Suizo.....		117	390	0.03 "
Cubano.....		91	890	0.02 "
Sueco.....		85	650	0.02 "
Libanés.....		82	095	0.02 "
Polaco.....		5	278
Guatemalteco.....			980
Desconocidas.....	37	131	603	21.09 "

Fuente: Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo,
Monografía..., p. 33.

Algunos ramos industriales en que existió cierta posibilidad de localizar IED norteamericana con carácter transnacional fueron: Calzado (a: 0.18% de la inversión estadounidense en el ramo comparado con la inversión to--

tal de la industria manufacturera; b: 2.2% comparando la inversión de Estados Unidos en el ramo de calzado con la inversión total del mismo país; c: 0.38% comparación entre la inversión del ramo respecto a la inversión de las tres mil grandes industrias; d: 24%, comparando la inversión de Estados Unidos en el ramo de calzado con la inversión total en el mismo ramo)⁵⁹, Cerveza (0.07 del total; .97 de los Estados Unidos; 0.16 de las grandes industrias; 3.2 en el ramo), Conservas (0.004%; 0.05; .009%; 4.7%, -- respectivamente) Hielo (.02; .27; .04; 3.1), Productos Químicos y Farmacéuticos (.002; .02; .004; 1.2) y Tabaco (.37; 4.6; .79; 14.7).⁶⁰

Notas.

- 1) El título del capítulo segundo intenta parafrasear un artículo propagadístico (no publicado) escrito por Oskar K. Gull, en 1925, que tenía la intención de despertar el interés de capitalistas norteamericanos para que invirtieran su dinero en México. El artículo se intitulaba: "México, rico en recursos naturales, abre sus puertas al inmigrante industrial. Hacia el sur corría la senda del imperio". En él se destacó gran parte de la concepción norteamericana hacia México, entre otras cosas señalaba: "México es un país de maravillas y un asilo para el industrial que inmigra y que hiciera muy bien en seguir el dictado de ese gran americano que no ha mucho dijo: 'Hacia el sur queda la senda del imperio' (...) Es menester que la clase de norteamericanos que emigran sepan que los principales agricultores y los industriales de México se hallan bien dispuestos a darles la bienvenida y a favorecer el capital extranjero, es decir, capital honrado que esté respaldado por un sano criterio(...) De suerte que con la llegada del inmigrante industrial y del capital extranjero se habrá logrado la segunda conquista de México. La llave que ha de abrir la puerta que conduce a los depósitos donde se hallan atesoradas esas riquezas, está pues en las manos de capitalistas foráneos, a quienes el gobierno de Calles concede desde luego la entrada... La llave, dice México, consiste en dinero para crear la maquinaria industrial de la República, maquinaria que ha de recoger las riquezas naturales del país y enviarlas a los mercados del mundo". Archivo General de la Nación (en adelante: AGN), Galería Presidentes (en adelante: Pres.), Ramo: Obregón-Calles (en adelante: Obregón-Calles), Exp. 104-I-16, fojas: 4-5, 7-8 (9 de febrero de 1925).
- 2) Se reglamentaron las relaciones contractuales de uso y

venta de la fuerza de trabajo, como propietarios de mercancías (capital y trabajo, respectivamente). La posibilidad de su venta por un tiempo determinado y su uso en el transcurso del lapso convenido. Se estipuló la explotación -sin aparecer con tales términos- de la fuerza de trabajo por medios jurídicos y se hizo caso omiso de las leyes económicas. Lo que permitió al patrón una ganancia -plusvalía- legal.

- 3) La medida tomó cuerpo hasta 1939 y se le denominó: --sustitución de importaciones de bienes de consumo. René Villarreal. El desequilibrio externo de la industrialización de México (1929-1975). México, Fondo de Cultura Económica, 1981, p. 7, 23-4.
- 4) La industria de transformación tomó la vanguardia del proceso productivo en 1940. Manuel Avila Camacho y Miguel Alemán alentaron -con tibieza y decisión, respectivamente- las medidas de industrialización. Coincidió, de manera curiosa, con el incremento extraordinario de las inversiones extranjeras. Octavio Ianni. El estado capitalista en la época de Cárdenas. México, Ediciones Era, S.A., 1977, p. 56-80. Cfr. Blanca Torres. México en la segunda guerra mundial. México, El Colegio de México, 1979, (Historia de la revolución mexicana, 19), p. 215-6. Luis Medina. Civilismo y modernización del autoritarismo. México, El Colegio de México, 1982 (Historia de la revolución mexicana, 20) p. 37-8.
- 5) La Ford instaló su planta ensambladora en 1926. El --proceso coincidió con el despegue definitivo del país para regirse por las leyes del capitalismo. Las ET no son propias de sociedades precapitalistas.
- 6) Fajnzylber, Op. Cit., p. 242.
- 7) Al principio se intentó prescindir de los monopolios. En esta época encontramos una gran gama de alternativas: los empresarios que decidieron quedarse a radicarse; pequeñas corporaciones que tenían interés de ins

talar una empresa; firmas y representaciones comerciales; hasta la entrada en escena de las corporaciones gigantes interesadas en establecer una filial. El estudio se ha de centrar en la política de puertas abiertas, puesto que afectó a la industria de transformación. Sin prescindir de la política nacionalista que proporciona la clave legislativa de la época.

- 8) Enrique Krauze. La reconstrucción económica. México, El Colegio de México, 1977 (Historia de la revolución mexicana, 10). p. 253-4.
- 9) Secretaría de Industria y Comercio. Algunos documentos relativos al Primer Congreso Nacional de Industriales. México, Imprenta Victoria, 1917, p. 39-40.
- 10) Idem, p. 10.
- 11) Idem, p. 153.
- 12) Idem, p. 155.
- 13) Dawn Keremitsis. La industria textil mexicana en el siglo XIX. México, Secretaría de Educación Pública, 1973, p. 128-139. Jorge Basurto nos precisa: "Para 1910-11, de acuerdo con el estudio de Cecena, la economía mexicana estaba dominada por capitalistas extranjeros que controlaban cerca del 80% del capital conjunto de las principales empresas. Pero no debe dejarse de reconocerse el papel que jugaron los inmigrantes españoles y franceses en aquella época, cuyos capitales, aún cuando no eran los más significativos fueron más provechosos para la economía del país, ya que estuvieron orientados hacia el desarrollo de industrias destinadas a producir para el mercado interno. La mayoría de las plantas textiles que surgieron durante el porfiriato fueron fincadas con capitales franceses; las nuevas cervecerías en Toluca, Monterrey, Guadalajara y Orizaba, generalmente tenían un grupo alemán entre sus fundadores; y en las industrias del papel, explosivos, cemento y acero, destacaban empresarios franceses, españoles o británicos...."

La presencia de esos inmigrantes hispanos y franceses es también importante porque, en el transcurso del -- tiempo, se mexicanizaron y constituyeron el embrión -- de una clase industrial nativa junto con aquellos capitalistas mexicanos que, abandonando las haciendas y el comercio, se aventuraron a invertir en la indus----- tria. Dicho grupo, 'sobrevivió a la era revoluciona-- ria que siguió a su llegada, y dio una contribución -- sólida a la creación de la clase industrial moderna -- del país". Jorge Basurto. El proletariado industrial en México (1850-1930). México, Universidad Nacional -- Autónoma de México, 1975, p. 21, 24.

- 14) AGN, Pres., Obregón-Calles, Exp. 104-R1-A, f. 15 (24-V-21).
- 15) AGN, Pres., Obregón-Calles, Exp. 103-A-30, f. 168-9 -- (19-IX-24). A propósito, tanto la burguesía como la -- clase gobernante entendían por "trust": tanto la aglu tinación y asociación de productores como el monopo-- lio mismo. No hubo distinción entre trust y monopolio, aquel una variante de este. Compendio..., Op. Cit., -- p. 336-8.
- 16) AGN, Pres., Obregón-Calles, Exp. 104-P-86, f. 1 (1-VII-25).
- 17) Estadística Nacional. (quincenal) Dir. Juan de Dios -- Bojórquez. Año III, No. 56, mayo 31 de 1927, p. 2.
- 18) Loc. Cit.
- 19) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo. La indus- tria, el Comercio y el Trabajo. Tomo I. México, Tipog- rafia Galas, 1928, p. 144.
- 20) En el periodo de estudio no se encontraron polémicas en torno a la aceptación de la inversión extranjera, hubo aceptación. No sucedió como en la década de los 40 en que la CANACINTRA presentó fuertes objeciones.
- 21) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo. Memoria de los trabajos realizados por la Secretaría... Méxi- co, Talleres Gráficos Editorial, 1929, p. 16.

- 22) La excepción se refiere a que en los altos círculos gubernamentales y empresariales se tenía conciencia de que ligar una empresa filial con un monopolio era nocivo, debido a que afectaría a los empresarios, a quienes podrían ganarles el mercado interior. Como solución se pensó en permitirles el acceso a ramos poco o nada explotados. Por esa razón, durante el gobierno de Calles, se levantaron las restricciones, a pesar de que se sabía que este tipo de capital no se nacionalizaría.
- 23) Secretaría de Industria y Comercio, Algunos documentos..., p. 163.
- 24) Idem, n. 159.
- 25) En 1907 el inglés Percy Martin publicó una obra en donde difundió las condiciones económicas de México, para alentar a los inversionistas --sobre todo-- ingleses a aprovechar las oportunidades que ofrecía el régimen porfiriano (como medida para contrarrestar la influencia norteamericana). Percy F. Martin. Mexico of the Twentieth Century. Vol. II. London, Edward Arnold, 1907.
- 26) Traducción libre. Philip Harvey Middleton. Industrial Mexico. New York, Dodd, Mead and Company, 1919, p.129.
- 27) Traducción libre. Idem, p. XI-XII.
- 28) AGN, Pres., Obregón-Calles, Exp. 104-RL-A, f. 1-2 -- (15-V-21). En este documento, además de otras cosas de interés, se señala lo siguiente: "La Asociación Americana de México, ha tomado una firme actitud en la plataforma que ni el presente Gobierno Mexicano ni otro Gobierno Mexicano, debe ser reconocido por el Gobierno Americano hasta que se celebre un convenio por medio del cual el Gobierno Mexicano se obligará a devolver a los Ciudadanos Americanos los derechos de -- que han sido privados por la Constitución ilegal que se expidió por la facción militar de la que era cabeza Carranza.

"Ha sido una práctica durante los recientes años, el agrupar a todos los Americanos residentes en otros países, bajo el título de 'Expatriados' con toda la ignominia que la palabra significa, en el vocabulario común. Nosotros tenemos la firme convicción, sin embargo, que nuestros nacionales que residen en otros países nuevos y vírgenes, tienen derecho, con muy pocas excepciones, a las alabanzas más halagadoras como introductores de negocios que hacen un trabajo de vital importancia para el futuro bien de los Estados Unidos. El hombre de Negocios Americano que vive en México debe poseer las virtudes y el valor de innovador, si va a sufrir la tormenta de la revolución y le yes hostiles que le han rodeado. Es una vergüenza para este país, que se haya permitido luchar a él sólo".

- 29) Una futura historia de los negocios entre Estados Unidos y México podría dar cuenta de que manera se fusionan y se compenetran una y otra.
- 30) Lorenzo Meyer. "El primer tramo del camino" en Historia General de México. Tomo IV. México, El Colegio de México, 1977, p. 147. Se utilizará de manera primordial la obra de Meyer para la realización de este apartado. Otras obras que se utilizarán: Cecena, México..., p. 110-7; Krauze, Op. Cit., p. 183 y ss.
- 31) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo. Monografía sobre el estado actual de la industria en México. México, Talleres Gráficos de la Nación, 1929, p. 23.
- 32) El pilar de la revolución, sin que se dieran cuenta de ello, el soporte de la futura formación económica sería la industria de transformación: aunque tardaría en mostrar su fuerza e importancia para dejar rezagadas a las demás actividades.
- 33) El artículo 27 señalaba que "la propiedad de tierras y aguas comprendidas dentro de los límites del territorio nacional corresponden originariamente a la nación", con lo que se pretendía arrebatar el dominio directo del subsuelo a los extranjeros. El Estado se

abrogó el derecho a realizar expropiaciones y a dictar a la propiedad privada las modalidades que se consideraran adecuadas al interés público. El inciso primero precisó que sólo los mexicanos tenían derecho a adquirir dominio de tierras y aguas; de obtener concesiones de minas y combustibles minerales. Los extranjeros que adquirieran propiedades, automáticamente renunciarían a su nacionalidad; se les prohibía poseer bienes en una faja de 100 km a lo largo de la frontera y de 50 en las playas. El inciso cuarto prohibió a las sociedades comerciales por acciones adquirir o administrar fincas rústicas. Cuando se formen sociedades para explotar cualquier industria que no fuera agrícola, podrían poseer o administrar los terrenos estrictamente necesarios para sus funciones. El inciso quinto estableció reglamentaciones parecidas a los bancos, aunque les permitió tener capitales impuestos sobre propiedades urbanas y rústicas. Este artículo precisó el fraccionamiento de latifundios.

El artículo 28 prohibió los monopolios, la exención de impuestos, cualquier tipo de asociación monopolista y los privilegios de protección a la industria.

El artículo 123 precisó las relaciones laborales: jornada de 8 horas, jornada máxima para trabajo nocturno, prohibió las labores insalubres para mujeres y jóvenes. Estableció un día de descanso, salario mínimo y participación de utilidades. Se obligaba al patrono a proporcionar a los trabajadores habitaciones cómodas, higiénicas y baratas, además de los servicios a la comunidad. Responsabilizó a los patrones por los accidentes de trabajo y enfermedades profesionales. Le concedió a los obreros y a los patronos el derecho de coaligarse y de efectuar huelgas y paros. Previó la instalación de Juntas de Conciliación y Ar-

- bitraje para el arreglo amistoso de los conflictos -- obrero-patronales. Se prohibieron los despidos injustificados. Jesús Silva Herzog. Breve Historia de la Revolución Mexicana. Tomo II. México, Fondo de Cultura Económica, 1970, pp. 267-281.
- 34) La razón es fácil. No se podía --ni se puede-- dar una legislación específica para regular el funcionamiento --intrínseco-- de las ET; lo contrario se tomaría como modelo para aplicarse a la industria nacional, en perjuicio de la burguesía. Por eso es que las leyes sobre inversiones extranjeras que se aprobaron desde --1943 hasta 1973, han puntualizado la nacionalidad y --regulado --en lo externo-- su comportamiento: que no explote demasiado y no envíe al exterior demasiados dividendos, sino los "justos". Para un análisis al respecto, véase: Cesáreo Morales. "Ideología y Transnacionales" en Iztapalapa (semestral). México, Universidad Autónoma Metropolitana, Año 1, No. 2, enero-junio, 1980.
- 35) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, Monografía..., p. 11-2.
- 36) Era un fenómeno mundial y no exclusivo de México. Fenómeno que tenía sus raíces en el aspecto económico. "En aquella época, dice Walter W. Heller, economista norteamericano: 'No se exigía el registro de acciones, no había reglas de divulgación...ni requerimientos de márgenes, ni barreras legales a la manipulación de --precios de las acciones, ni límites a los conflictos de interés entre los bancos y sus filiales en el ramo de los valores". La época que refieren es el año de 1929. Luz María Espinosa. Las corporaciones transnacionales y la transferencia de tecnología en México, 1970-1976. Tesis (Lic. en Historia). México, Tesis --Haro, 1983, p. 32.
- 37) Boletín Oficial de la Secretaría de Relaciones Exteriores. (mensual). Dir. Manuel Carpio. Tomo XXXVIII,

- No. 1, 1920, p. 190,191.
- 38) Archivo General de Notarias. Archivo Histórico (en adelante se citará como: AGNot.), Notario: Jesús Rosete, notario número 74 (en adelante: Notario 74), Vol. 51, Número de Escritura: 4103 (en adelante: N.E. 4103), fecha: 9-VIII-1917 (en adelante: 9-VIII-1917), fojas: 199-200.
 - 39) Krauze, Op. Cit., p. 201.
 - 40) "Los grupos empresariales extranjeros en México estuvieron en contacto constante con los miembros del Gabinete, o sea con los administradores; claro que también se veía a los ministros como medio de influir en la formulación de una política; es decir, podrían servir de intermediarios y representar el punto de vista de las compañías ante el Presidente. Sin embargo, lo más frecuente en estos contactos era el intento de influir en la forma en que la política era responsabilidad de los secretarios; para el propósito de los grupos, los ministerios más importantes fueron los de Relaciones Exteriores, de Industria, Comercio y Trabajo, y de Hacienda. La Secretaría de Relaciones Exteriores proveía el medio institucional de comunicación con la administración de las políticas que les afectaban directamente". Lorenzo Meyer. Los grupos de presión extranjeros en el México revolucionario, 1910-1940. México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1973, p. 62.
 - 41) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, Monografía..., p. 23.
 - 42) Loc. Cit.
 - 43) Middleton, Op. Cit., p. 152-155. El autor abunda en más datos.
 - 44) Krauze, Op. Cit., p. 192; Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, Monografía..., p. 24.
 - 45) Krauze, Op. Cit., p. 198.
 - 46) Citado en: Idem, p. 290.

- 47) Anatol Shulgovski. México en la encrucijada de su historia. México, Ediciones de Cultura Popular, S.A., -- 1977, p. 27-8. Apud en Foreign Capital in Latin American, New York, 1955, p. 79.
- 48) La tesis se enfoca más en la IED de Estados Unidos, -- aunque no con exclusividad. Puesto que los datos son relativamente abundantes en comparación a la IED de -- otros países. De paso diremos que la comparación que se hace es de inversión a producción, la proporción -- ascendería si en lugar de comparar el PNB con la in-- versión, se hace con la producción de empresas extran-- jeras.
- 49) Shulgovski, Op. Cit., p. 27.
- 50) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, La indus-- tria..., Tomo I, p. 47-86.
- 51) Estadística Nacional. Año VII, No. 107, septiembre de 1931, p. 375.
- 52) Krauze, Op. Cit., p. 292. El fenómeno tiene su origen en los años veinte, que se destaque con más fuerza en años posteriores es otra cosa.
- 53) Secretaría de la Economía Nacional. Memoria presenta-- da por el Lic. Primo Villa Michel, secretario del ra-- mo. México, Editorial Cultura, 1933, Cuadro General.
- 54) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, Monogra-- fía..., p. 25.
- 55) Loc. Cit.
- 56) Un informe de la época caracterizaba a los extranje-- ros de esta forma: "El alemán se dedica, por lo gene-- ral, a los negocios de ferretería, maquinaria y pro-- ductos químicos y de laboratorio; arraiga sus intere-- ses, aprende fácilmente el idioma y se asimila a nues-- tra vida social. El inglés es industrial (minas, trans-- portes, azúcar y petróleo); algo retraído en sus cos-- tumbres, es en lo general un buen residente, Los nor-- teamericanos son en su mayoría mineros, industriales, agricultores y petroleros; no se adaptan completamen-- te a nuestro medio social y se les dificulta aprender

a fondo el idioma. El francés se dedica a la industria textil y al comercio de telas y ropa en general, convive con México y no es reacio a asimilarse al medio. Los italianos se dividen en dos grupos, uno de ellos se dedica a diversas industrias, mormolería, la brado de cobre, etc., y también a restaurantes y hoteles; el otro grupo a la ganadería y agricultura y ambos se pliegan fácilmente a nuestras costumbres. Los españoles, aunque tienen otros intereses, se dedican en su mayoría al comercio en general y constituyen un elemento social como económico, útil al país. Los polacos, turcos, sirios, libaneses, árabes, lituanos, rusos y checoslovacos, concretan sus actividades a industrias de diversa índole y al comercio poco productivo para el país; se mezclan más bien entre sí; aprenden fácilmente nuestro idioma y son, en fin, lo que se puede llamar mercaderes conservadores de sus costumbres..." José Mijares Palencia. El gobierno mexicano, su organización y funcionamiento. México, Secretaría de la Presidencia, 1976, p. 24.

- 57) Producto de calcular la inversión total 881,474,900.00 en 1926 y la inversión total norteamericana en los 3 mil principales establecimientos, 71,610,092.00, en el mismo año.
- 58) Shulgovski señalaba que la inversión directa norteamericana en la industria manufacturera en 1929 era de 6 millones de dólares, que convertidos a pesos daban un total de \$12,900,000.00. Los datos aportados por el Departamento de Estadística Nacional, en 1926, indicaban una inversión norteamericana en las 3 mil principales empresas en la industria de transformación de \$71,610,092.00. Si a esta cantidad se resta el capital correspondiente a plantas de luz y fuerza considerada dentro de servicios quedan \$6,093,709.00 Los datos del departamento no incluyen a todos los ramos industriales, como es el caso de las pastas ali-

menticias, vinos, aguardientes y licores, azúcar y al
 c6hol, grasas y aceites, material de construcci6n, --
 combustibles y lubricantes, maquinarias y veh6culos,
 hierro y acero, metales, madera, hules, gomas y resi-
 nas. Parece muy dif6cil que en tres a6os, con estable-
 cimientos m6s reducidos --casi de tipo artesanal-- y
 menores inversiones, se duplicara la inversi6n, para
 alcanzar los 12 millones de pesos que consignaba Shul-
 govski. Aunque no es remoto, habr6a que indagar a fon-
 do. Por eso es que preferimos apoyarnos en los datos
 y cifras del Departamento de Estad6stica.

59) Los resultados son producto de las siguientes opera-
 ciones, respectivamente:

$$\begin{array}{r} \text{a: } \$881,474,900 - 100\% \\ \quad 1,638,312 - X \end{array} = 0.18\%$$

$$\begin{array}{r} \text{b) } \$ 71,610,092 - 100\% \\ \quad 1,638,312 - X \end{array} = 2.2\%$$

$$\begin{array}{r} \text{c) } \$412,967,450 - 100\% \\ \quad 1,638,312 - X \end{array} = 0.38\%$$

$$\begin{array}{r} \text{d) } \$ 6,672,648 - 100\% \\ \quad 1,638,312 - X \end{array} = 24\%$$

Todos los datos pertenecen al a6o de 1926, aportados
 por el Departamento de Estad6stica Nacional: a) inver-
 si6n total en la industria manufacturera: 881 millones;
 b) inversi6n total de Estados Unidos: 71 millones; --
 c) inversi6n de las 3 mil grandes empresas: 412 millo-
 nes; d) inversi6n total del ramo de calzado: 6 millo-
 nes e inversi6n de estadounidenses en el mismo ramo: --
 1.6 millones (v6ase cuadro 4). Secretar6a de Indus-
 tria, Comercio y Trabajo, Monograf6a..., p. 25 y 32.

60) Idem, p. 32-3.

CAPITULO III

CONSTITUCION DE SOCIEDADES Y EMPRESAS EXTRANJERAS.

Los partidarios de la inversión extranjera, libre e ilimitada, desdeñando como desdeñan las condiciones prácticas en que de hecho se desenvuelve este fenómeno, nos lo presentan completamente deformado, pues si por una parte abultan exageradamente lo que tales inversiones significan..., por la otra parte, en cambio, oscurecen y tratan de esconder en forma ilícita un hecho muy importante, de categoría histórica... y que no es otro que el 'precio' que los pueblos débiles como México tienen forzosamente que pagar, no sólo en réditos de los capitales que invierten en condiciones de desigualdad y ventaja los monopolios de los países dominantes, sino - sobre todo, en pérdida de libertad, en menoscabo de la autonomía nacional con todas las consecuencias que esto implica, y en subordinación colectiva al nuevo conquistador...

Narciso Bassols, Obras.

Formas Organizativas de las Empresas Extranjeras.

Las corporaciones extranjeras que decidieron, como pioneras, incorporar filiales a la industria de transformación mexicana, lo hicieron con la intención de ocupar espacios vacíos y establecer negocios no conocidos en el

en el país,¹ lo que propició que las primeras ET se instalara como nuevas empresas. Lo anterior se demuestra -- por el hecho de que hasta el año de 1950 las 71 filiales extranjeras que existían en México en la industria manufacturera, 52 de ellas (alrededor del 73.2%) se trataban de creación de empresas nuevas y 11 (es decir, el 15.5%) por la vía de adquisición de empresas ya existentes.²

En particular, los monopolios norteamericanos controlaban, hasta 1946, 56 filiales en la industria manufacturera; 41 de esas filiales (aproximadamente el 73%) se trataban de nuevas empresas establecidas, mientras que tan sólo 11 (el 20%) por compra de empresas nacionales existentes con anterioridad.³

Los norteamericanos desde muy pronto mostraron cierta inclinación por adquirir empresas ya establecidas.⁴

La razón de por qué las corporaciones extranjeras escogieron el camino de crear nuevas empresas, se encontró en las siguientes circunstancias: la política económica respecto a desarrollo industrial e inversión extranjera, en la que tanto la burguesía como el gobierno de México se opusieron a aceptar su llegada a campos explotados con anterioridad; y porque se trataba de inversiones en industrias novedosas.

La cercanía con los Estados Unidos condicionó el --

que se establecieron la mayor cantidad de filiales procedentes de ese país.

Sin embargo, el proceso de incorporación de filiales no fue tan simple, como pudiera parecer a simple vista en los datos estadísticos, sino mucho más complejo.

Se requiere un estudio cuidadoso de cada empresa (que obviamente sale de las posibilidades del presente trabajo), pero en el presente apartado sólo se esbozarán algunas características. Cabe aclarar que de acuerdo al método que se está siguiendo -de lo general a lo particular-, la exposición se apoya en dos supuestos, para facilidad del manejo de datos: el análisis se concreta en la industria de transformación, por tratarse de la actividad original y favorita de las ET; y se hace más énfasis en las empresas estadounidenses, aunque no con exclusividad.

La incorporación no se dio sólo por la vía de crear nuevas empresas y adquirir las ya existentes, sino que recurrieron a formas indirectas, alternativas o diferentes. Tal fue el caso de la adquisición de acciones -- que no significó la posesión inmediata y exclusiva de la empresa; que como ya se sabe las acciones eran al portador y en no pocas ocasiones se desconocía al propietario y su nacionalidad, lo que propiciaba su anonimato.⁵ El -

caso del tabaco ilustra la manera como se fue monopolizando silenciosamente esta importante industria en unos de los Estados Unidos; la intención era frenar el avance -- francés reflejado en la fábrica "El Buen Tono", que tenía colocadas acciones en Francia, de donde procedía la inyección de capital. El embajador francés, Perrier, declaró -- "la llegada silenciosa y continua de americanos, en la agricultura, las minas, el comercio y la industria"⁶. Se puede suponer que la adquisición de acciones corrió pareja, de forma paulatina, a su dominio y control.

Otra rama económica que siguió los lineamientos antes descritos fue la industria hulera. Muchos españoles y mexicanos comenzaron a ser desplazados por norteamericanos, tal como sucedió con la Compañía Hulera "El Pono".⁷

En algunas empresas participaron accionistas extranjeros, pero el anonimato cumplió su cometido e impidió -- identificar al individuo o empresas propietarios de las acciones, aunque no sucedió del todo con la nacionalidad.

Por ejemplo, la industria del jabón, en 1928, contaba con un total de 229 fábricas, en las que invertían individuos o empresas de diversas nacionalidades, sin que se conociera el nombre o razón social de los poseedores de acciones (véase cuadro número 6).

Lo mismo sucedió con la industria cervecera, la del papel y la de fósforos y cerillos (véase cuadros números

7, 8 y 9).

Cuadro 6

Industria del Jabón (1928)

No. de fábricas: 229

Nacionalidad del capital	Total del capital	%
Inversión en la República	11,205,440 (pesos)	100.00
Mexicanos	9,791,414 "	83.38
Españoles	982,385 "	8.79
Japoneses	126,994 "	1.13
Norteamericanos	111,456 "	0.92
Chinos	108,641 "	0.90
Libaneses	55,213 "	0.47
Alemanes	29,337 "	0.27

Fuente: Estadística Nacional. Mensual, México, Año VI, --
No. 94, agosto, 1930, p. 327.

Cuadro 7

Industria del papel (1927).

No. de fábricas: 5

Capital invertido en la República:	\$12,556,014.00
Mexicano:	12,169,667.00
Alemañ:	386,347.00

Fuente: Estadística Nacional. Mensual, México, Año IV, --
No. 77, diciembre, 1928, p. 37-8.

Cuadro 8
Industria Cervicera (1926-28)
(en millones de pesos)

	1926	1927	1928	%
No. de fábricas:	20	30	22	
Capital invertido:	21.15	21.49	22.49	100.00 ⁺
Nacionalidad:				
Mexicano	17.32		17.54	77.97
Español	2.91		3.97	17.65
Norteamericano	1.00		0.69	3.10
Austriaco	0.24		0.28	1.23

+ Porcentaje sólo para el año de 1928.

Fuente: Estadística Nacional. México. No. 77, dic. de ---
1928 y No. 90, abril de 1930, p. 136-7.

Cuadro 9

Industria de Fósforos y Cerillos (1928)

No. de fábricas: 14

Nacionalidad	Total del capital	%
	\$2,150,378.00	100.00
Mexicanos	1,434,457.00	69.03
Españoles	655,349.00	30.43
Italianos	10,572.00	0.49

Fuente: Estadística Nacional. Mensual. México, Año VI,
No. 93, julio, 1930, p. 260.

En la misma forma, la aparición de firmas comerciales no implicó el establecimiento de empresas e invade explicar la manera como llegaron a hacer su "aparición" -- las filiales de los monopolios tales como Palmolive Peet [en el caso del jabón], Simons, International Match [de fósforos y cerillos], Dupont [en productos químicos], -- British American Tobacco [industria tabacalera], United Shoe and Leather [materias primas y fabricación de calzado], International Harvester [maquinaria agrícola], United Fruit [productos naturales tropicales], etc."⁸

Otro proceso de incorporación consistió en la explotación de patentes y marcas. La concesión abarcó desde el uso de una patente simple y su aprovechamiento individual (sin implicar créditos, sólo en el registro público), hasta la elaboración de todo el producto bajo la fórmula, ingredientes y marca proporcionados por la empresa concesionante, como fue el caso de la casa "Aga" que elaboraba gas acetileno, la planta de anuncios de gas "Maón",⁹ la Cía. Medicinal "La Cañon" y la "Coca-Cola".

Por ejemplo, en 1919, el apoderado de la Coca Cola, Sr. Enrique Picazo, certificó en el registro de patentes y marcas que:

La marca que el Sr. Arturo Mundet, domiciliado en México, D.F., presentó para su registro, consiste en la palabra 'Coca Cola'... sin que --

para nada absolutamente se desvirtúa esta marca de nuestra propiedad...¹⁰

Desde sus inicios la Coca-Cola trabajó con concesionarios a quienes proporcionó fórmulas, vendió tecnología y marca de fábrica.¹¹

Existieron otros tipos de empresas con capital extranjero que sin llegar a convertirse en SA, estuvieron muy próximas a lograrlo; o con el tiempo lo hicieron; o se convirtieron en empresas nacionales. La United Shoe and Leather Co. se trató de un ejemplo del primer caso, lo mismo que "El Buen Tono", que también se aproximó al segundo caso; la Cervecería Moctezuma y fábricas textiles pertenecieron al tercero.

Por otra parte, en la década de los veinte ya estaban representadas, de alguna manera, las corporaciones monopolistas norteamericanas y de otros países. No fue preciso esperar a la instalación de filiales, la gran mayoría exportó sus productos -en este caso su presencia se inició desde principios de siglo-. En determinadas circunstancias algunas empresas se aproximaron o pasaron a la forma de SA.

Por ejemplo, en un directorio del Distrito Federal, de 1905, se encontraban registrados: "The Antimercury and Chemical Co.", productora de artículos medicinales; la "Waters Pierce Oil", como fabricante de jabones, además -

de su tradicional explotación petrolera; la Cía. Manufacturera "Singer", con sus máquinas de coser --no se sabe si con representación comercial o como fabricante--.¹²

En la Gaceta Oficial de la Oficina de Marcas y Patentes se registraron, de 1919 a 1921, las siguientes marcas --amén de las patentes--: United Shoe Machinery Co. of México (como representación y casa comercial), Singer Manufacturing Co., La Campana (Dr. Bell's) (como concesión de patentes y marcas), Gurity, Colgate y Co., ACME México (Mexican General Electric Co.), Ralston y Purina (Ralston Purina Co), Orange Crush Co., Baier Aspirina, Chiclets --- Adams, Coca-Cola (Concesión de patentes y marca), Aceite "Monarca" y lubricante "Etna" (Cía. Mexicana de petróleo "El Aguila"), Procter and Gamble, Wextite (Kellogg Toasted Corn Flake Co.), Columbia, Palmolive Co., Farben fabriken, Eastman Kodak Co., The Excelsior Shoe Co., General Motor Co., Kelvinator, Studebaker, Stromberg-Carlson, Monsanto Chemicals Works, Iveready (National Carbon Co.), Stanley, British American Tobacco Co. Ltd., Johnnie Walker, SKF, - The Bayer Co. Inc. (N.Y., U.S.A.), White Horse, Consolidated Rolling Mills Foundries Co., S.A. (La Consolidada), Carbona, Vick Chemical Co., OSRAM, Gillette, Phillip Morris & Co. Ltd., Carnation, Du Pont, Pearles, Iodex, General Tire and Rubber Co. (productos de goma: "General"), - Life Savers, Sloan, Listerine, Fab (Colgate & Co.). La -

gran mayoría de ellos se trataba de registro de marcas de productos de importación.¹³

En 1925, en un directorio del D.F. aparecieron firmas comerciales y establecimientos fabriles. En calidad de importador de anilinas y colorantes la Cía. Comercial Mexicana "Kosmos", S.A. (establecida en 1920). Como importador de artefactos y tacones de hule la Goodyear Tire & Rubber Co. of México, S.A. (1922). Importadores de maquinaria y material para la fabricación de calzado: Mexico -- Shoe Machinery Co., S.A. (1921)¹⁴ y United Shoe Machinery Co. of Mexico, S.A. (1908).¹⁵ Importador de maquinaria para fábrica de cervezas: The Bishop & Babcock México Co., S.A. (1874). Para productos químicos: American Chemical Co., S.A. (1921), Bona & Cardonato (Representantes de la Casa Carlos Erbe de Milán, Italia), Gerber y Cía. (Representantes de Mallinckrodt Chemical Works, St. Louis, Mo., U.S.A.). Fábricas para calzado: Heliose Shoe Manufacturing Co., S.A. y United Shoe & Leather Co., S.A. (1912). Fábricas de cartón: Cardboard Limited S.A.. Importador de conservas alimenticias: Armourand Company de Chicago, Ill. -- (1922); y como fabricante: Bannister & Co., fábrica inglesa de conservas alimenticias. Fabricante de dulces: Cía. Dulcera "Lady Baltimore", S.A. (1919). Fabricante de galletas y pastas alimenticias National Biscuit Co. (de N. Y., U.S.A.) (NABISCO). Para impermeables: Martí, S. en C.

D. (Representantes de Chas. Macintosh and Co., Ltd., de Manchester, Inglaterra) y la United American Macincont Co. Inc. 15

Las empresas y sociedades mencionadas tuvieron diferentes formas organizativas y constitutivas. La representación en México pasó por diferentes etapas:

- a) Importación de mercancías (los productos estaban representados en el mercado nacional por la marca).
- b) Representantes Comerciales. Facturistas, comisionistas y representantes legales. Se encargaron de los pedidos, la comercialización del producto, el debido registro de la marca y la atención de asuntos de competencia legal. Los abogados tuvieron una actuación de primer orden, quienes podían atender uno o más productos.
- c) Casas Comerciales. La empresa se hizo cargo directamente de la exposición y venta del producto.
- d) Explotación de patentes. A un individuo o sociedad se le dio la concesión de aprovechamiento de la patente y la empresa concesionante se encargó de suministrarle fórmulas preparadas, tecnología, ingredientes y marca (en algunos casos, se puede decir que este tipo de empresas tuvieron un carácter transnacional diferido).
- e) Empresas de marca o firma. Son directas en la explotación

tación de su propiedad (marcas, patentes, tecnología etc.) Se trató de un caso típico de M.T. Establecen filiales de nueva creación o adquieren empresas locales, por compra de la fábrica o de acciones.

Fuera de esta caracterización, existieron algunos casos de excepción. Por ejemplo, algunos extranjeros decidieron a título individual invertir en México. Este tipo de inversión se le caracterizó como extranjera. Sin embargo, las actividades se realizaron como la de cualquier otra empresa mexicana. Se podían conseguir patentes o financiamiento del extranjero pero la empresa logró mantener su autonomía y tuvo en su poder las acciones más importantes. Con el tiempo podría llegar a nacionalizarse o transnacionalizarse -si perdiera su independencia al ligarse con un monopolio extranjero-. Una parte del estudio se centra en este tipo de caso: la United Shoe and Leather Co., S.A..

Como conclusión se puede decir que en la década de los veinte muy pocas filiales poseían un carácter transnacional (otras estaban en vías de lograrlo). Algunas explotaban patentes (de manera diferida o directa): Coca-Cola, La Campana, Neón (anuncios luminosos). Otras realizaban una actividad directa: Ford, United Shoe Machinery Co. of México y, quizá, la Cía. Hulera "El Popo".

Otras más no se precisa exactamente su ubicación y -

quizá no tuvieron en este tiempo un carácter transaccional, algunos de estos casos fueron: "Ledy Baltimore" (fabricante de dulces), "National Biscuit Co." (fabricante de galletas y pastas alimenticias), "Garboard Ltd." (fabricante de cartón), "Bannister & Co." (fábrica inglesa de conservas alimenticias) y "Aga" (fabricante de gas acetileno). La mayoría de ellas instaladas entre 1917 y 1926, pasando de alguna manera por los procesos organizativos y constitutivos descritos.

La United Shoe and Leather Company, Sociedad Anónima.

A fines del siglo pasado, el México porfiriano era considerado como un lugar próspero y abierto a las inversiones extranjeras. No obstante, Porfirio Díaz decidió llevar una política de doble filo y delicada en sus consecuencias: reducir las oportunidades a la inversión estadounidense e incrementar las opciones y las inversiones de otros países. Esta política contradictoria --como principio-- en materia de relaciones exteriores, tendía a sonar la influencia norteamericana frente a la de otras potencias como Alemania, Gran Bretaña y Francia.

La política no afectó a todos los renglones de la economía como fue el caso de la industria de transformación que en ese tiempo no se le concedió mucha importancia y no se le impusieron regulaciones considerables (se tenía la esperanza de que las empresas a la larga se nacionalizarían); ni surtió todos los efectos económicos y políticos esperados. Disminuyó un poco la importancia relativa del coloso del norte y, a su vez, despertó sospechas e inquietudes que se tradujeron en consecuencias negativas, en años posteriores, para el régimen porfiriano. Sin embargo las inversiones estadounidenses continuaron llegando.

Entre tanto, la economía estadounidense era víctima

de un proceso monopolizador muy concentrado (a principio de siglo la industria de transformación siguió los pasos a la industria extractiva, ferrocarriles, servicios, comercio y banca). Ciertos ciudadanos que querían emprender algún negocio y no contaban con recursos abundantes se veían impedidos por la presencia de alguna corporación -- que dominaba el ramo económico. Así que este tipo de pequeño empresario independiente fue de los primeros extranjeros que invirtieron en México en la industria de transformación. Este país les presentó un panorama diferente y un mercado virgen, fuera del control de los monopolios -- (excepto en los casos del petróleo, minería, bancos, electricidad y ferrocarriles).

Poco capital fue suficiente, después se conseguirían patentes, financiamentos, técnicas y maquinaria. Las máquinas se comprarían o alquilarían con representantes o -- casas comerciales establecidas en México; las herramientas se conseguirían de la misma manera; el financiamiento se obtendría de alguna de las muchas casas bancarias norteamericanas, inglesas o francesas establecidas en el -- país, se lograría estrechando relaciones con las embajadas, casas de comercio, cámaras o empresarios del mismo -- ramo; las patentes, inventos o marcas se conseguirían estableciendo convenios con las corporaciones estadounidenses o de otro país.

Este tipo de empresa, así establecida, marcó un cambio fundamental en el comportamiento -no en la naturaleza- de la inversión tradicional durante el porfiriato, al dirigirse a la industria de transformación y abastecer al mercado interno. No se trató de una UT, tampoco de un enclave en sentido estricto, sino que estaba en proceso de transición.¹⁷

Queriendo aprovechar las condiciones del país pródigo -sin restricciones- y apoyándose en la información de la época que exhibía a México como un país de oportunidades¹⁸, Joseph Henry Weiter se trasladó en 1906 desde su ciudad natal San Louis, en Missouri, E.U.A., con la intención de radicarse en la Ciudad de México e iniciarse en los negocios del ramo del calzado. El hecho de que desconociera el idioma español no fue impedimento para que fundara la "United States Shoe Manufacturing Co., S.A." (USSMOSA, en adelante), con un capital de 36,000.00.¹⁹

Para establecer la USSMOSA, el Sr. Weiter adquirió un terreno de 3,335 m² a la Cía. Bancaria de Obras y Bienes Raíces. La propiedad no tardó en ser hipotecada para incrementar el capital y las actividades de la sociedad; para el efecto se consiguió un préstamo de \$50,000.00 que hizo el Banco Internacional e Hipotecario de México²⁰, -

quien cedió el crédito al Sr. William F. Steven (en 1909; y otro préstamo del Sr. Roger Otto Harrison (súbdito inglés) por la cantidad de \$100,000.00 (octubre de 1910).²¹

El negocio de la USSECSA no marchó así, al contrario en el año de 1912 su Asamblea de Accionistas decidió que la sociedad se disolviera y se fusionara con otra empresa para formar una nueva sociedad (que se denominaría United Shoe and Leather Co., S.A.). Al momento de su disolución la antigua sociedad traspasó bienes por un valor de ----- \$1,425,000.00.²² Al tiempo de fusionarse, el Sr. Weiter -- decidió fundar, en el mismo año, una nueva compañía de -- calzado: "Eclipse Shoe Manufacturing Co., S.A.", con un -- capital social de \$1,200,000.00 (reservándose el puesto -- de presidente)²³. Seguramente las ganancias no eran nada despreciables.

Por otra parte, el 7 de noviembre de 1910 se constituyó, la "Puebla Canning Company, S.A.", especializada en la curtición de pieles y preparación de materias primas para la industria del calzado e industrias afines. La compañía se instaló en un terreno con una superficie de --- 3 389 m², comprado --el 24 de nov., de 1911-- a la Cía. Nueva del Rastro. Las instalaciones lindaban con las de la -- USSECSA.

Dado el incremento de operaciones y rendimiento del negocio, en el mes de diciembre de 1911 la Asamblea de Accionista decidió aumentar su capital social y cambió su nombre por el de "United Leather Company, Sociedad Anónima" (ULCSA, en adelante).²⁴

Por sus características la ULCSA seguramente fue controlada por ingleses (el hecho que su representante y apoderado fuera un inglés nos sirve de pista, aunque no como evidencia segura). Para aumentar capital recurrió a la hipoteca de propiedades, de esta manera se obtuvo un crédito de la Cía. Mercantil Mexicana por la cantidad de \$36,000.00, posteriormente el crédito fue cedido al Banco Hipotecario de Crédito Territorial Mexicano, de capital franco-mexicano.²⁵

La vida de la sociedad fue efímera ya que en septiembre de 1912 procedió a su disolución; no porque los negocios anduvieran mal -como señala arriba-, sino que decidió emprender actividades de mayor envergadura. La Asamblea de Accionistas decidió fusionarse con la USSMOSA, para formar una nueva sociedad.

El señor Fred Adams, en representación de la USSMOSA, y el señor Robert W. Robertson, en representación de la ULCSA, convinieron, el 9 de sept. de 1912, crear una nue-

va compañía y celebrar un contrato de Constitución de Sociedad que denominaron: United Shoe and Leather Company, Sociedad Anónima (USLUSA, en adelante).²⁶ Se comprometieron a traspasar todo su activo a la nueva empresa, a cambio de recibir la compensación en bonos y acciones; la sociedad recién constituida se obligó a cubrir las hipotecas que gravaban las propiedades (con bonos hipotecarios).

El objeto de la nueva sociedad fue: curtir y elaborar cueros y pieles indispensables para fabricar mercancías compuestas de pieles, hule, fierro, cobre, madera u otros materiales; fabricar zapatos, zapatillas, bolsas, guarniciones, cuellos y tapetes.

La sociedad se reservó, de acuerdo a sus posibilidades, la facultad de construir edificios y maquinaria. Adquirir, retener y usar de la manera más conveniente los terrenos que se requieran. Comprar, negociar o vender cueros, pieles, grasas, zapatos, zapatillas y cualquier artículo producido, registrar, comprar, arrendar, usar, retener, vender, ceder y disponer de cualquier marca industrial, comercial, patentes, invenciones, mejoras y gozo de cualquier ventaja de las licencias de uso. También vender o disponer de acciones, bonos u obligaciones de cualquier sociedad anónima, y votar con cualquier acción que se es dueño. La Sociedad podía tener uno o más despachos y llevar los libros de contabilidad fuera del D.F. -

-salvo lo prohibido por la ley-. Finalmente, poseer bienes raíces y bienes muebles situados dentro y fuera de la República Mexicana.

Se estableció la duración de la Sociedad en 99 años; y el capital social se fijó en \$2,165,000.00, en una emisión de 21,650 acciones, con valor nominal de \$100.00 cada una. Todas las acciones fueron expedidas al portador. Las acciones se distribuyeron de la siguiente manera:

\$565,000	en acciones Serie A (pagadas)	Preferencia
250,000	" " " B "	"
250,000	" " " C (20% pagadas)	"
220,000	" " " D pagadas	ordinarias
880,000	" " " E (10% pagadas)	"

En caso de dividendos anuales, se estimó distribuirlos primero a los tenedores de acciones de preferencia (10% interés anual a las Series A, B y C). Las acciones ordinarias recibirían dividendos una vez que fueran pagados los dividendos de acciones preferentes.

La aportación de cada socio fue de:

US\$1000

\$ 365,000.00	en acciones Serie A (10% pref.)
150,000.00	" " " B "
150,000.00	" " " C "
140,000.00	" " " D (ordinarias)
560,000.00	" " " E "

ULCSA

\$ 200,000.00	en acciones Serie A (10% preferencial)
100,000.00	" " " B "
100,000.00	" " " C "
20,000.00	" " " D (ordinarias)
320,000.00	" " " E "

Para pagar la suscripción a las acciones, tanto la USMCSA, como la ULCSA, traspasaron a la USLCSA todo su activo, negociación, cuentas por cobrar, marcas, patentes, dinero y propiedad. A cambio, la nueva Compañía les pagó todo su activo (en acciones) e hipotecas (con bonos hipotecarios). Las compañías se disolvieron y comprometieron a no entrar nunca más en sus respectivos ramos.

Los tenedores de hipotecas: el Sr. Starret, la Cía. Banco de Crédito Territorial Mexicano, la Nueva Colonia del Castro, S.A. y el Sr. Kerrison, accedieron a cancelar las y a cambio, recibieron bonos hipotecarios. El Sr. Kerrison, además, adquirió adicionalmente \$65,000.00 en acciones Serie A y 320,000.00 en acciones Serie D, con la opción de comprar hasta 330,000.00 en acciones Serie E; todas corrian -a excepción de la Serie A- a cargo de las acciones que le correspondían a la USMCSA. Los Certificados de Obligaciones se expidieron al portador. Los pagos de dividendos se realizarían anualmente. Sólo hasta 1918

Los bonos comenzarían a ser amortizados y se daría un plazo de 25 años para su pago total, mientras tanto cobrarían intereses.

El órgano supremo de dirección recayó en un Consejo de Administración, quien podía delegar responsabilidades. El Consejo se constituyó con 5 consejeros propietarios y 2 suplentes, todos ellos accionistas de la USLCSA.

La distribución de ganancias netas se realizaría de acuerdo a los siguientes criterios:

- a) \$11,000.00 anuales para la amortización de los bonos -- hipotecarios.
- b) Fondo de reserva. Sobre 5% de ganancias netas anuales hasta igualar una quinta parte del capital social --- (\$ 435,000.00).
- c) Pago de 2.5% a consejeros y comisarios de acuerdo a la concurrencia comparativas a las juntas.
- d) Pago de dividendos preferenciales a las Series A, B, y C. (10% de interés anual).
- e) El resto de ganancias, si las hubiere, se dividirían -- entre las acciones ordinarias.

El primer Consejo de Administración se formó con las siguientes personas:

Fred Adams:	Presidente (inglés)
R. H. Robertson:	Tesorero y Gerente General
J. H. Hogart:	Secretario (inglés) ²⁷

E. Dean Fuller:	Abogado y apoderado
J. E. Body:	Consejero Suplente
H. D. Covey:	Comisario Propietario
P. H. Devy:	Comisario Suplente

La Sociedad fue objeto de una serie de modificacio--
 nes en su capital social y su composición. En 1916 se ---
 aumentó a \$ 2,845,000.00 (28,450 acciones). A partir de --
 este año se concedió el derecho de suscripción a emplea--
 dos y operarios de la fábrica, para adquirir acciones con
 el carácter de nominativas y con una serie de regulacio--
 nes que le permitían a la empresa recuperarlas en cual---
 quier momento. ²³ En junio del mismo año se redujeron ---
 \$23,000.00 el capital social. En 1919 se redujo el capi---
 tal social a \$2,204,000.00 (22,040 acciones). El 29 de di--
 ciembre de 1920 la Asamblea de Obligacionistas y el Conse--
 jo de Administración aprobaron un aumento al capital so--
 cial, que ascendió a \$2,625,400.00.

En enero de 1921 se resolvió reformar los estatutos
 de la USLSEA. En sus artículos 28 y 29 se dieron los cam--
 bios más significativos, puesto que los que controlaban --
 el negocio se concedieron el derecho de obtener mayores --
 dividendos y los que participaban como accionistas ordina--
 rios recibieron ganancias relativamente menores (que de --

cualquier caso no dejaban de serlo) y en ellos recayó el mayor peso en caso de pérdidas.

Artículo 28.- Relativo a utilidades y distribución, rezaba lo siguiente:

- a) a partir de 1915 se separará la suma de 511,000.00 -- anuales para amortización de bonos.
- b) 5% para el fondo de reserva, hasta formar una quinta -- parte del capital 3525,240.00.
- c) 2.5% para los miembros del Consejo y Comisarios.
- d) Pago de utilidades a acciones de Serie A, B y C prefe-- renciales (10% anual sobre valor nominativo).
- e) Se separará la cantidad que la Asamblea de Accionis--- tas juzgue necesario para formar uno o más fondos de -- previsión.
- f) Se separará la cantidad necesaria para pagar a los te-- nedores de acciones Serie D (de 2a. preferencia, 10% -- anual)
- g) Fondo para adquirir acciones a un precio inferior al -- valor nominal. Se separará un 20% de las utilidades lí-- quidas. Las acciones se comprarán y se reducirá el ca-- pital social.
- h) El resto de utilidades se distribuirá en prorrata a -- los tenedores de acciones Serie E y G ordinarias.

Artículo 29.- Relativo a pérdidas, indicaba:

Estas se distribuirán entre los accionistas de acuer

do al número de acciones, cobiendo reportar las pérdidas primero a las acciones ordinarias, después a las de 2a. -- preferencia y finalmente a las de 1a. preferencia.²⁹

En 1924 la USLUSA participó en un convenio al lado -- de un grupo de industriales de calzado --que podemos caracte-- terizar, de acuerdo a su presentación, como forma prima-- ria de cártel³⁰ --:

Todas las ventas de calzado al por mayor que hi-- cieren los fabricantes que concurren a este ac-- to, las concertarán y llevarán a cabo precisa-- mente en moneda de oro del cobo nacional o en -- plata al tipo de cambio que a las once a.m. de cada día, fije la persona nombrada al efecto, -- tipo que estará en vigor durante veinticuatro horas.³¹

Las empresas firmantes del acuerdo y sus representan-- tes fueron: Julio Zetina (mexicano), gerente y apoderado de la fábrica de calzado Excélsior y Anexas; J. E. Hogart (inglés), en representación United Shoe and Leather Compa-- ny, S.A.; Arturo Sert de Sanz (mexicano), apoderado de la Eclipse Shoe Manufacturing Co., S.A.; Walter Holden (in-- glés) Gerente General y Vicepresidente de la Holden y Cía.; Carlos A. Certucha (mexicano), gerente de la Cía. Manufac-- turera de Calzado, S.A.; Juan Pedro Labirigoyen (francés),

director de P. Lebrunoyen y Hno.: Sebastien Lyscutier -- (francés), gerente de la sociedad Danilo Lyscutier y Hno.: Angel García Bárcena Hnos.: junto con los Sres. Tomás Barró (español), Felisa A. Ealdívar (mexicano) y Carlos L. Elizondo (mexicano).

El convenio se estableció como forma de salvaguardar intereses al buscar hacer sus negocios con una moneda fuerte. El controveutor se exponía a pagar al grupo de fabricantes, por la pena de daños y perjuicios, cinco mil pesos oro nacional metálico. El depósito se haría en un negocio hasta cierto punto neutral, conocido y relacionado con todos: en la United Shoe Machinery Company of México, S.A.³², quien tenía que poner la multa a disposición de los fabricantes no penados. El pacto tenía vigencia de un año, prorrogable cada trimestre; en tanto no fuera refutado o la mayoría no acordara darlo por terminado.³³

La United Shoe and Leather y el ramo del calzado.

En 1925 la USMUSA estaba considerada, sino la más importante, como una de las principales empresas fabricantes de calzado en la República y, en concreto, en el Distrito Federal (lugar de residencia). En ese año llegó a producir 500,000 de pares de zapatos utilizando el traba-

jo de 902 obreros (dedicados a la preparación de materias primas y a la fabricación de zapatos), cuando la producción anual del país fluctuaba entre los 10 y 12 millones de pares.³⁴

Si se considera que la empresa poseía, a fines de 1920, un capital social de \$2,626,400.00 y suponiendo que de esa fecha a 1929 se mantuvo constante, con algunas fluctuaciones de incremento; si a esto agregamos que en 1929 el valor del capital invertido en la industria del calzado era de \$10,840,000.00, correspondiéndole a 302 fábricas de calzado en la República un subtotal de \$ 9,210,000.00 y a 2,875 talleres de calzado el otro resto, es decir \$ 1,630,000.00; se comprenderá la importancia de la USLCSA, quien tenía en sus manos el 28.5% de la inversión nacional de fábricas de calzado.³⁵

De acuerdo con los datos de 1929, relativos al valor de la producción de calzado, los 3,177 establecimientos arrojaban un total de \$ 24,229,120.00. De ese total correspondía a los 302 fábricas \$ 19,500,000.00; en cambio, a los 2,875 talleres una cifra de \$ 4,729,120.00.³⁶

Con seguridad la USLCSA era uno de los dos establecimientos reportados por el censo de 1930 que tenían un valor de producción superior al millón de pesos anuales; entre los dos ocupaban 542 obreros y sumaban una producción de \$ 3,319,162.00.³⁷ Pero con todo, seguramente la empre-

se estableció produciendo la mayor parte y ocupaba el mayor número de obreros, puesto que al mismo censo de 1930 reportó un establecimiento que ocupaba 306 obreros.³⁸ La otra empresa importante, en esta época, era la Escéclior y Anexas, propiedad de Julio Zetina, pero no tenía el tamaño ni la magnitud de la USMOSA.

Los datos se vuelven más relevantes si en lugar de referirse al valor de la producción en toda la República se hace exclusivamente al D.F.. En él aparecieron 80 fábricas de calzado que generaban un valor de producción de \$ 10,264,305.00. En este sitio se concentraba el 52.3% del valor producido en todo el país con tan sólo el 26.5% del total de fábricas, generado por la cuarta parte -el 27.5%- de obreros empleados. Esto indicaba un proceso de concentración, de industrialización y técnica más avanzadas, adquirida en los Estados Unidos o comprada en México (aquí adquiere importancia la United Shoe Machinery Co. of México, S.A., de maquinaria para calzado). Además, en la capital se localizaban las dos empresas que más producción, pues poseían el 32.3% de producción en el D.F. y 17% de la República. También se localizaba la única empresa que ocupaba 306 obreros en un sólo establecimiento.³⁹

En 1926, las empresas más grandes y dinámicas tenían invertido en la industria del calzado un capital de \$ 5,572,648.00, del cual los norteamericanos tenían en su

poder \$1,633,312.00 -es decir, el 24.2% del total-. Si -
se compara esta cifra con el capital que el Sr. Weiter -
(de nacionalidad norteamericana) traspasó en 1912 a la -
USLUSA, que fue de \$1,425,000.00, es muy posible que con-
trolara toda la inversión proveniente de Estados Unidos;
sobre todo, si agregamos que él era propietario y crea-
dor de la Eclipse Shoe Manufacturing Co., S.A.. Cabe ---
aclarar que el resto del capital de la USLUSA -cercano -
a un millón de pesos- era de inversionistas ingleses. --
Los inversionistas de esta nacionalidad participaron en
las grandes industrias del ramo con un capital de -----
\$ 2,219,666.00 -es decir, con el 33.3% del total-.⁴⁰

La USLUSA controló la industria del calzado; además,
el tamaño de la empresa le permitió dominar la inversión -
de capital, el valor de la producción, la productividad -
por obreros -relativamente empleaba menos trabajadores-,
pagaba relativamente menos salarios, obtuvo mayores ga-
nancias y mayor participación en el mercado nacional.

Compañía Médica La Cámara, Sociedad Anónima.

Los productos medicinales "Dr. Bell" aparecieron en el mercado mexicano en los primeros años del presente siglo. Antes de 1917 las mercancías se exportaban de Estados Unidos hacia México, las que eran recibidas por un representante-concesionario de la Dr. Bell Medicine Company (sociedad organizada bajo las leyes del Estado de Kentucky, E.U.A.), quien se encargaba de distribuirles a agentes de ventas.⁴¹

La situación cambió cuando el Sr. Henry Pfeiffer vendió -el 11 de julio de 1917- todos los derechos, títulos e intereses de la negociación establecida -o por establecerse- en México, Guatemala y el Salvador, al Sr. Walter Groth por la suma de \$ 25,000.00 dólares.

Los derechos incluyeron la explotación de medicinas de patente y el derecho a su fabricación, composición y venta de los siguientes productos: Miel de alquitrán de pino, Jarabe Tónico, Ungüento antiséptico, Sutherland's unguento ojo de águila, Fosalex, Anti-dolor, Tónico venta piperita, Montada Blanca; todas respaldadas por la garantía del Dr. Bell.

La explotación de patentes y derecho de fabricación no empezó de inmediato, pero paulatinamente se concretaría. Entre tanto se dedicó a la venta de productos prove-

nientes de Estados Unidos.

La compra de derechos propició la organización de un negocio y una sociedad entre el Sr. Walter Groth (de nacionalidad alemana) y Julio Sagar (de nacionalidad austriaca), a la que denominaron: Compañía Medicinal La Campana, Sociedad Anónima, domiciliada en la Cd. de México (tanto el uno como el otro eran comerciantes que decidieron introducirse a la producción).

La empresa La Campana tuvo dos modalidades. Por un lado se trató de una inversión extranjera de procedencia alemana; y por el otro, se constituyó como un negocio de compra, venta, explotación de marcas y patentes y fabricación de productos de origen estadounidense, de la Dr. Bell Medicine Company (quien reguló fórmulas, patentes, marcas y derechos). No podemos decir que se trató de una típica ET, pero una vez que explotó patentes y productos extranjeros e invirtió capital extranjero, se asemeja a una ET con carácter diferido (faltaría la intervención directa de la Dr. Bell Co.).

La sociedad se constituyó con el objeto de explotar los productos medicinales antes mencionados y su aprovechamiento, a cuyo fin se planeó establecer agencias o sucursales y nombrar los agentes necesarios.⁴²

La duración de la sociedad se fijó en 50 años e inició operaciones con un capital social de \$ 50,000.00 oro

nacional, que aportó inicialmente Walter Groth; quien cedió, a favor del negocio recién establecido, todos los derechos sin mediar gravamen alguno. La composición del capital se dividió de la manera siguiente:

249	acciones	para	el	Sr.	Walter	Groth
249	"	"	"	"	Rudolf	Groth
1	"	"	"	"	Julio	Sager
1	"	"	"	"	Heinrich	Wriedt

Un total de 500 acciones nominativas, con valor de cien pesos oro nacional cada una (enteramente pagadas).

Para efectos legales se estableció que la Asamblea General de Accionistas constituía el poder supremo, los accionistas tenían iguales derechos y prerrogativas y su voto en la Asamblea contaría de acuerdo al número de acciones en posesión, un voto por cada acción. La administración y manejo de negocios recayó en un Consejo de Administración: un presidente, un gerente, un tesorero y dos vocales. La vigilancia quedó en manos de un comisario.

La distribución de utilidades netas se haría de la siguiente forma:

- a) Un balance anual, cada lo. de julio.
- b) 5% para un fondo de reserva, hasta que iguale una cuarta parte del capital social.
- c) 5% para un fondo de previsión.
- d) El resto entre los accionistas, en proporción al número

ro de acciones en posesión.

e) De la misma manera se repartirán las pérdidas (hasta donde alcance el capital social).

El primer consejo de administración se formó con el Sr. Walter Groth fungiendo como presidente, Gerente y Tesorero, a la vez; Heinrich Wriedt como primer vocal y secretario; y Julio Sager como Comisario.⁴³

En 1920 la Asamblea de accionistas decidió reducir el capital social y reformar estatutos y escritura. El capital pasó de \$ 50,000.00 a \$ 30,000.00 oro nacional. También en esa ocasión se modificó la posesión y división de acciones.⁴⁴

Se emitieron un total de 1,200 acciones con valor nominal de \$ 25.00 cada una (de ésta manera solamente quedó representado el 60% del valor original de las acciones y del capital primitivo). Las acciones se suscribieron de la siguiente manera:

Walter Groth	-	598	acciones de 25 pesos cada una.
Rudolf Groth	-	598	" " " " " "
Enrique Wriedt	-	1	" " " " " "
Julio Sager	-	1	" " " " " "
Augusto Helas	-	1	" " " " " "
Gerard Groth	-	1	" " " " " "

No se sabe con certeza a que obedeció la reducción del capital; pero a fines del año de 1920 La Campaña adquirió una finca (con superficie de 363 m²) en la que se encontraba construido la casa no. 144, 146 y 148 de la tercera Calle de Bolívar, comprada a la familia Téllez. Quizá en esto radique la explicación.⁴⁵

En 1923, La Campaña estaba en plena operación productiva, fabricando productos en México abandonando la representación comercial: de ello tenemos prueba cuando el Sr. Walter Groth, en su calidad de presidente del Consejo de Administración, renunció a su puesto de Gerente y se lo concedió al Sr. Hermann Dalhaus. El Consejo otorgó poder especial al Gerente y le señaló que una de sus atribuciones era:

Comprar materias y demás efectos necesarios; cuidar de la conservación y reparación de las - fincas, instalaciones, maquinarias y demás propiedades de la Compañía.⁴⁶

Compañía Medicinal La Campaña, S.A., y el ramo farmacéutico.

En una conferencia sustentada por el profesor Carlos F. Landero ante la Sociedad Científica Antonio Alzate, él

consideraba que el país, en 1920, llenaba todos los requisitos necesarios para que en lugar de que se importaran productos químicos, estos se explotaran directamente en México y, además, se llevaran a cabo todos los procesos de producción, ya que existían casi todos los productos minerales y naturales susceptibles potencialmente de ser aprovechados y transformados. Tras una serie de ejemplos demostraba que no pocas empresas importaban materias primas o materiales que existían en abundancia en el territorio mexicano, los cuales eran transformados y puestos a disposición del público a precios muy altos, cuando se estaba en posibilidad de abaratarlos.⁴⁷

La industria farmacéutica se encontraba más o menos en las mismas circunstancias; es decir, importando productos o creando empresas que le daban acabado final a las materias primas o fórmulas (patentes) importadas. Excepcionalmente, alguna fábrica elaboraba de principio a fin un producto.

Además, sucedía que las empresas grandes y de reciente creación -en los años veinte- en la industria farmacéutica estaban en manos de extranjeros y ocasionalmente de mexicanos. La inversión mexicana dominaba en laboratorios reducidos o personales (la misma situación en que se encontraba toda la industria).

El reciente censo, en 1930, reportó una inversión de

\$ 2,100,000.00 y un valor de producción de \$ 3,337,319.00 fruto del trabajo de 359 obreros contratados en 50 establecimientos.⁴⁸

La Compañía Medicinal La Campesina se constituyó en 1917 con un capital de \$ 50,000.00 pero en 1920 decidió reducirlo a \$ 30,000.00. La cantidad no era despreciable en esta época, sobre todo si se considera que la industria estaba en sus orígenes, muy pocos establecimientos eran de grandes empresas.

El censo de 1930 nos indica, para empezar, que 41 establecimientos (de estos, 6 no empleaban obreros) ocupaban 159 obreros que generaban un valor de producción de \$ 539,939.00; en cambio, otros 3 establecimientos, cuyo valor de producción era mayor de \$ 50,000.00 y menor de \$ 100,000.00, que ocupaban a 54 obreros entre todos (un promedio de 18 obreros cada establecimiento), tenían un valor de producción de \$ 223,458.00; por otra parte, 5 establecimientos ocupaban 108 obreros que fabricaban productos con valor de \$ 1,424,923.00; finalmente, la concentración industrial y el comienzo del ramo se vuelve evidente cuando se nota que una sola empresa obtenía una producción con valor de \$ 1,148,979.00 generada por 33 obreros.⁴⁹

Si cotejamos el valor de la producción farmacéutica nacional, que era de \$ 3,337,319.00, con la del D.F., que era de \$ 2,998,723.00, se encuentra con que la capital de

la República generaba el 83% de la producción. En el D.F. se localizaban las 6 empresas más grandes (véase el párrafo anterior) que juntas ocupaban 146 obreros quienes producían un valor de \$ 2,573,922.00, que representaba el 76% del valor de la producción nacional.

Ahora bien, como no se cuenta con datos suficientes, no se sabe si la Cía. Medicinal La Campana se encontraba entre los 10 establecimientos ubicados en el D.F. cuyo valor de producción en conjunto era de \$264,745.00 (en promedio: \$ 26,000.00 cada una), generado por 61 obreros (en promedio: 6 obreros por cada establecimiento); o si se trataba de la única empresa reportada por el Censo de 1930, que ocupaba 34 obreros que producían un valor de \$ 75,579.00⁵⁰

De acuerdo con los datos aportados por el Departamento de Estadística Nacional correspondientes al año de 1926, los establecimientos más grandes de la industria química y farmacéutica contaban, prescindiendo de la inversión de mexicanos, con una inversión extranjera de la siguiente manera:

Alemanes-----	109,765.00
Norteamericanos-----	27,500.00
Españoles-----	13,500.00
	<u>\$150,765.00</u>

Los datos no abarcaban el conjunto de la industria, ni deslindaban lo que era producción química de la farma--

contar.

Finalmente, el Censo de 1930 reportó un total de 39 propietarios o socios directores en la industria farmacéutica del D.F.; de ellos 18 eran extranjeros, 4 eran alemanes.⁵¹

Los propietarios y accionistas más importantes de La Campana eran Walter, Rudolf y Gerard Groth, de nacionalidad alemana. En 1920 la empresa contaba con un capital social de \$ 30,000.00.

United Shoe Machinery Company of Mexico, Sociedad Anónima.

El estado de Massachusetts, E.U., y en particular la ciudad de Boston han gozado tradicionalmente de fama y prestigio en la industria del calzado.⁵²

Esta industria fue objeto, desde fines del siglo pasado y principios del presente, de un proceso monopolizador muy concentrado, tanto en lo que se refiere a la fabricación de calzado como lo concerniente a las máquinas para este mismo artículo. En 1899 apareció la United Shoe Machinery Corporation como expresión de un proceso de "fusión de 7 empresas con el monopolio de la maquinaria para calzado".⁵³

En los primeros años del siglo XX, los Señores Henry Connor y Sidney Wilmont Winslow (residentes en Boston y Concord, Mass., respectivamente) decidieron constituir una sociedad bajo las leyes del Estado de Maine, Estados Unidos, con el nombre de: United Shoe Machinery Company of Mexico.

Las máquinas para calzado comenzaron a exportarse inmediatamente hacia México y se sabe que para 1906 se registró la Marca de Fábrica (con el mismo nombre social) en la Oficina de Patentes y Marcas. Años después la Sociedad quedó registrada en México, alrededor de 1908⁵⁴, con el mismo nombre, encargada a un representante comercial -

el Sr. Luis Chanes (comerciante), quien fungió como Gerente General.

Durante muchos años la sociedad mantuvo la representación comercial, posteriormente se transformó en una casa comercial representada por el mismo gerente⁵⁵, quien tenía en su poder los contratos de alquiler que le confirió la United Shoe Machinery Co. of México, dentro del periodo de 1919 a 1923.⁵⁶

Ante la demanda creciente del mercado mexicano, la corporeación en Boston decidió reducir las exportaciones hacia México y, a la vez, dar comienzo a la fabricación de maquinaria en ese país, para satisfacer las necesidades de manera directa.

De esa manera, en marzo de 1923, las bases constitutivas de la sociedad se modificaron sustancialmente. El Sr. Edward Nichols Chase fue enviado a México en representación de la United Shoe Machinery Co. of Mexico (de Boston) de los señores Connor y Winslow, con la finalidad de formar y constituir una Sociedad Anónima. La nueva sociedad se denominó: United Shoe Machinery Company of México, Sociedad Anónima (USMC of MSA, en adelante).

La sociedad se proponía -tenía por objeto- fabricar⁵⁷, comprar, vender, arrendar, importar, explotar y negociar en cualquier forma máquinas, piezas, accesorios, herramientas y artículos relacionados con la industria, comer

ció y fabricación de calzado. Adquirir patentes de invención, marcas de fábrica y comercio y privilegios exclusivos. Comprar, adquirir o arrendar bienes muebles e inmuebles. Adquirir de cualquier forma el pasivo o activo de otras sociedades o casas de comercio; además, establecer en el país o fuera de él otras compañías, empresas, sucursales o agencias para el mismo ramo u otros negocios.

La duración se fijó en 70 años y como residencia la ciudad de México. El capital social se estableció en ----- \$ 500,000.00 oro nacional, con una emisión de 5 mil acciones (todas al portador) cuyo valor nominal era de \$ 100.00 cada una. El pago de las acciones fue hecho de la siguiente forma:

-Acciones Liberadas:

United Shoe Machinery Company of Mexico	4,680	\$468,000.00
Luis G. Chanes	230	23,000.00

-Acciones Ordinarias:

John Henry Connor	20	2,000.00
Edward Nichols Chase	10	1,000.00
Sidney Wilmont Winslow	20	2,000.00
Pedro C. Magallanes	10	1,000.00
Ignacio Pérez	10	1,000.00
Maurice Goldemberg	10	1,000.00
Juan Manuel Ruiz Esparza	10	1,000.00

Total	5,000	500,000.00
-------	-------	------------

Como representante de la United Shoe Machinery Co. - of Mexico. el Sr. Luis Chanes traspasó el activo (propiedad de aquella) a la USMC of MSA; la aportación incluyó -

la Marca de Fábrica (que databa de 1906) y el contrato de alquiler de maquinaria (dentro del periodo de 1919 a 1923) sin costo alguno.

El activo estaba conformado de la siguiente manera:

Mercancías en existencia	324,624.31
Muebles y enseres	6,412.20
Cuentas corrientes	96,004.00
Documentos por vencer	40,958.77
Efectivo	<u>.72</u>
	\$468,000.00 (oro nacional metálico) ⁵⁸

Las acciones liberadas que adquirió el Sr. Luis Chanes se le dieron a cambio y como pago a la aportación que hizo de un terreno situado en la calle Ponciano Arriaga - (el Sr. Chanes vivía en la misma calle). El predio tenía una superficie de 1,214 m² y un valor de \$ 23,000.00 (sin limitación y sin gravámenes).⁵⁹

La dirección y administración del negocio se confirió, principalmente, a un Consejo Consultivo que radicaría fuera del domicilio social (en Boston) y quedó compuesto por tres miembros: John V. Connor, presidente; Sidney W. Winslow, vicepresidente; Edward Nichols, tesorero. Paralelamente funcionaría un Consejo de Administración en la Cd. de México integrado por: Luis G. Chanes, Secretario y Gerente; Ignacio Pérez, Mauricio Goldemberg y Juan

Manuel Ruiz Escorza, como vocales; Pedro C. Magallanes, --
Comisario. De esta forma, las decisiones del Consejo Con-
sultivo debían ser acatadas por el Consejo de Administra-
ción.

Se estimó que las utilidades se debían establecer --
anualmente de acuerdo a un balance general, que se distri-
buiría de la siguiente manera:

- a) 5% para el fondo de reserva, hasta alcanzar una --
quinta parte del capital social.
- b) El resto sería distribuido a prorrata entre las ac-
ciones (si es que así lo determinaba el Consejo Con-
sultivo)
- c) Lo mismo sucedería con las pérdidas.

No se cuenta con datos para establecer si la USMC of
MSA aprendió pronto la fabricación de maquinaria para --
calzado. En caso de una respuesta afirmativa, entonces la
Compañía estuvo en condición inmejorable para aprovechar
un mercado favorable y en posición estratégica para acuan-
rarlo, debido a que en esa época no existían fábricas de
maquinaria para calzado. En caso de una respuesta en sen-
tido negativo, eso no significó que la empresa no hubiera
establecido, por lo menos, un taller mecánico de composu-
ra de la maquinaria que vendía, compraba o arrendaba. ⁶⁰

La maquinaria de la USMofUSA era muy conocida en Méjico y utilizada por los principales productores de calzado en el D.F.; no en balde cuando en 1924 los fabricantes llegaron a un acuerdo de solamente recibir pagos en oro metálico a todas las ventas al mayoreo, se puso como juez neutral y conocido comunmente a la USMofUSA, a la que dejarían en depósito las multas de los infractores del convenio.

También en ese mismo año el Sr. Ricardo Aguilar, representante de la Sociedad jalisciense "Graciano Aguilar Sacs." y propietario de la fábrica de calzado con el mismo nombre, confirió un poder a la USMofUSA, a fin de que en su nombre realizara cobros, pagos, expida recibos, recoja correspondencia, giros, bultos postales o por express, -- carga de ferrocarriles y depósitos. El poder lo podía -- ejercer cualquier persona que representara debidamente a la United. ⁶¹

El Consejo Consultivo reunido en Boston, Mass., Estados Unidos, el día 20 de agosto de 1925, decidió nombrar al Sr. William Arthur Hapgood como encargado de la dirección de los asuntos de la Compañía, otorgándole amplios -- poderes semejantes a los del Sr. Luis Chanco. El Consejo de Administración, días después --el 31 de agosto--, ratifi

có la resolución y nombró como Gerente General al Sr. Hogg, "con facultades idénticas a las que tiene el poder otorgado al Sr. Luis Chanes".⁶²

De esta forma los acontecimientos mostraron que la resolución de los negocios quedó en Boston, la administración en México, quedando como una filial al servicio de -- una corporación --monopolista-- extranjera.⁶³

United Shoe Machinery Co. of México, S.A. y el ramo de los talleres mecánicos.

Si la industria farmacéutica era de reciente creación más lo era la industria de talleres mecánicos (aunque no se trata, en sentido estricto, de una industria).

México no conocía la industria de máquinas-herramientas (o lo que hoy en día se conoce como bienes de capital). Era mucho más fácil importarlas, principalmente de Estados Unidos, que fabricarlas (que la calidad dejaría mucho que desear). En su lugar, la industria se redujo a una serie de talleres mecánicos encargados de la reparación de las máquinas importadas. En México faltaba la tradición manufacturera sobre la cual se promovieron e idearon la construcción de máquinas que suplantarán el trabajo del hombre (no de su fuerza de trabajo), tal como ocurrió en

Inglaterra en el último cuarto del siglo XVIII.⁶⁴

Se calculó que en 1944 la existencia de máquinas herramientas en México apenas el 15% se debió a la producción nacional, el resto eran importadas; entre ellas una ínfima parte se canalizó hacia la industria y la mayoría "a la reparación de las máquinas existentes".⁶⁵ Aquí es donde adquiere significado los talleres mecánicos -era raro encontrar una empresa cuyas máquinas fabricaran máquinas-herramientas-.

Por lo regular, cuando nos trasladamos hacia años anteriores la proporción de la producción nacional de maquinaria disminuye. A mediados de la década de los veinte, - se puede calcular que la industria en México importaba la casi totalidad de maquinaria; pero no toda la maquinaria se dirigía hacia la industria sino, de preferencia, hacia los talleres mecánicos de reparación de maquinaria.⁶⁶

En este medio se insertó la USMCoFISA. Cuando en 1923 decidió iniciar la fabricación de maquinaria para calzados lo más seguro fue que en un principio no lo logró, al menos en una buena cantidad de años si se parte del supuesto efectivo que la Crisis de 1929 retrajo muchas actividades e inversiones.

La USMCoFISA continuó con el negocio de importación de maquinaria y exposición para la venta, ya sea para venderlas arrendarlas o comprarlas. Pero, seguramente, no se

redujo a esa actividad sino que podemos suponer que por lo menos instaló un taller para la reparación de la maquinaria.

El capital social de la USMCOFESA era muy importante de \$ 500,000.00, como para no haber instalado un taller mecánico por lo menos. En 1923 la empresa decidió conformarse como Sociedad Anónima precisamente para emprender la fabricación de maquinaria para calzados (el protocolo lo establecía de esa manera), ese fue el principal objeto de la Sociedad.⁵⁷

En 1929, la inversión total de capital de los talleres mecánicos era de \$ 10,700,000.00, con un valor de producción de \$ 30,500,000.00, generados por el trabajo de 15,700 obreros ocupados en 984 establecimientos.⁵⁸

Una tercera parte de los establecimientos no ocupaban obreros sino que eran trabajados por sus dueños. En este ramo se dio una concentración muy fuerte de producción en manos de empresarios industriales (principalmente mineros, petroleros y electricidad). Tan sólo 45 empresarios controlaban establecimientos que producían \$ 100,000.00 o más, estos negocios generaban un valor de \$ 24,683,229.00, es decir el 80% respecto al total de la república, la producción era realizada por 11,699 obreros. Un establecimiento por sí solo ocupaba 2,117 obreros; 24 establecimientos, que ocupaban cien o más obreros, totali

zaban 8,100 obreros.⁶⁹

En especial el D.F. controlaba una producción con valor de \$ 10,475,631.00, generada por 4,510 obreros ocupados en 209 talleres (en esto hay que incluir ferrocarriles y tranvías). En la capital se localizaban 9 empresas --reportadas por el censo de 1930-- que ocupaban 3,588 obreros, quienes generaban una producción con valor de ----- \$ 3,862,462.00. Un taller, por si solo, ocupaba 746 obreros que producían un valor total de \$ 508,020.00.⁷⁰

De acuerdo a las tendencias --y lo notemos ver arriba-- de que el valor de la producción es mayor que la inversión; entonces de ser cierto que la USMCOFUSA instaló un taller mecánico, esta empresa tiene que estar ubicada entre los más importantes, tanto en el D.F. como en la República. Con participación importante en la producción --del ramo, así como monopolizando el abastecimiento, la venta, la compostura y la reparación de maquinaria para la industria del calzado.

Posición de algunas agrupaciones obreras ante las inversiones extranjeras.

La participación de las organizaciones obreras durante los gobiernos de Obregón y, sobre todo, de Calles fue importante. Se explicará como fomentan, inhiben o no toman partido ante la inversión extranjera.

La clase en el poder y los empresarios tenían conciencia de que querían un desarrollo económico independiente y soberano encabezado por la burguesía; la que pasaría, paulatinamente, a ocupar el lugar de los extranjeros y fomentaría la industria y la capitalización del país. Quedaría en sus manos tanto la reconstrucción como el despegue económico, inhibido durante el porfiriato y por la inversión extranjera.

El gobierno tomaría un lugar vigilante y alerta en la ayuda a los empresarios, a crear un clima de confianza, a mantener la estabilidad social, a ocuparse de las demás clases para que no se profundizaran las diferencias, aprovechar a la inversión extranjera considerándola valiosa ayuda de tipo complementaria y transitoria (sin estar definida con tales términos); en caso necesario aunque no estaba en sus planes, basados en una concepción liberal-

el gobierno entraría en escena para acunar vacíos y debilidades de la burguesía o suplantar, soneter y regular -- a los inversionistas extranjeros.

Para llevar a efecto tales supuestos, los gobiernos posteriores a la Constitución de 1917 recurrieron a una serie de medidas políticas para contener el avance de los inversionistas extranjeros y sus respectivos gobiernos. -- Así tenemos que Carranza estableció ciertos principios en materia internacional --en la denominada doctrina Carranza⁷¹-- para intentar poner condiciones a los extranjeros y apoyar el desarrollo autónomo del país, con cierta y limitada ayuda extranjera.

Los caudillos de Agua Prieta, Obregón y Calles, continuaron con la política de apoyar tenazmente a los empresarios --aunque reforzaron el apoyo a los negocios del grupo en el poder--. Obregón, a diferencia de Carranza, abrió la posibilidad de que llegaran más inversiones extranjeras, pero las prohibió tener relación con los monopolios extranjeros y establecerse en los renglones tradicionales.

Después de la firma de los tratados de Bucareli y la rebelión delahuertista la política varió. En esta ocasión le tocó inaugurar una nueva etapa al presidente Calles --recién electo en 1924--, quien inmediatamente procedió a la intervención del gobierno en la economía y la -- apertura a las inversiones extranjeras, siempre y cuando

acateran las disposiciones constitucionales correspondientes. El jefe del ejecutivo --mediante la negociación y --acuerdos relativamente secretos-- dispuso: una legislación flexible y respeto a los derechos adquiridos por los extranjeros, aunque no los reconocía formalmente --en esto --se asentaban los acuerdos con el embajador Dwight Morrow--.

En este contexto se desempeñaron algunas agrupaciones del movimiento obrero, tales como la Confederación General de Trabajadores (CGT, en adelante) y la Confederación Regional Obrero Mexicana (CROM, en adelante) de Luis Napoleón Corones.

La CGT, creada en 1921, constituyó la continuación --del anarcosindicalismo de la Casa del Obrero Mundial. Pero la central estaba más preocupada en consolidarse y en fijar líneas de acción, que en participar en la crítica --a la política del momento. Su cometido político sóloamente se redujo a la acción directa sin participación política, aunque al lado de las reivindicaciones proletarias. No --obstante, a algunos observadores atentos no se les escapó analizar la política gubernamental relativa a inversiones nacionales y el tratamiento a inversionistas extranjeros. En 1922, José C. Valadés, integrante de la CGT, expuso lo siguiente:

En los últimos meses del gobierno de Carranza en que se principió a fomentar la base para un capitalismo nacional, dio por resultado que la zona petrolera se convirtiera en un campo de batalla entre el capital inglés y el carriacano porque la producción minera se restringía y se le imponían enormes contribuciones con el fin de que los ingleses dejaran el campo al nacional capitalismo nacional. Además, el capitalismo inglés necesitaba el petróleo para su marcha y para su industria.⁷²

La CGT vertió muchas opiniones -nada bondadosas, por cierto- acerca del capitalismo, la burguesía, los monopolios y de algunas empresas en particular; pero en pocas ocasiones se criticó la política económica que siguieron el gobierno y la burguesía nacional o extranjera.

Lo que sí se dio en gran escala fue el apoyo abierto a la política seguida por los gobiernos posrevolucionarios; la alinación y la adulación se convirtieron en consignas de agrupaciones edictas y amparadas por el estado. Una de ellas, la más importante para el periodo Obregón - Calles, fue la CROM, quien apoyó incondicionalmente las líneas de acción trazadas por el grupo en el poder. Esperaban a que soplaran los vientos para correr a favor, nanca en contra; estaban atentos a las órdenes de sus protectores o benefactores para marchar adelante o hacia atrás,

a la derecha o a la izquierda con un tono suave o, aparen-
tamente, radical.

El periodo de euge de la CROM comprendió de 1924 a -
1928, coincidiendo con la presidencia de Plutarco Elías -
Calles. El líder de esta central obrera siempre dio mues-
tras de apoyo incondicional.

La CROM se sumó a la política económica del gobierno.
En esa época Calles se propuso capitalizar el país, desa-
rrollar renglones de actividad económica incipiente o des-
conocidos y liberar a la inversión extranjera. Se permi-
tió la inversión tradicional siempre y cuando acatara los
preceptos Constitucionales. Se hizo un llamado a la inver-
sión extranjera -no importaba si provenía o no de monono-
lios- para que se establecieran en nuevos renglones indus-
triales y los fomentaran: a esta nueva inversión se le -
prometió el disfrute de los mismos derechos que los empre-
sarios nacionales, exención de impuestos, aranceles favo-
rables y proteccionistas, etc. La CROM, incluso, se con-
virtió en vocero de esta política.

Pero los Estados Unidos se empeñaron en acusar tanto
al "Lenin mexicano" -Obregón- como al "bolchevique" de Ca-
lles, de aproximarse de manera peligrosa al laborismo y -
a las reformas comunistas -por la utilización, la protec-
ción y, de modo recíproco, el apoyo que recibieron de --
agrupaciones tales como la CROM, el Partido Nacional Agrá-

rietas y otras-. Los miembros de la CROM y el mismo Morones salieron a la defensa del gobierno, con la intención de deslindar propósitos:

Debe desecharse toda idea de corte de alcances radicales acerca de que la Confederación... deje por un momento de velar por los intereses y los derechos de los trabajadores sin tomar en cuenta ninguna consideración nacional. ...No se trata de destruir el capital; se trata de consolidar el trabajo y el capital armónicamente, todo para beneficio del trabajador.⁷³

La CROM estableció que su primera intención y último objetivo era la defensa de los trabajadores. Pero ante todo estaban las necesidades nacionales. La central había evolucionado -decía el Secretario de Industria, Comercio y Trabajo, Sr. Morones- al grado tal que había dejado de lado la lucha contra el capital, de ahora en adelante el obrero debía moderar sus demandas y reducirlos a lo razonable,⁷⁴ deberían emplearse nuevas tácticas para evitar -amistosamente los conflictos que conducirían a una cooperación entre el capital y el trabajador, todo al beneficio de éste.⁷⁵

No obstante estas explicaciones los líderes de la CROM -en especial el dirigente de los Sindicatos del D.F., el Sr. Alfredo Pérez Medina- insistieron en que la colaboración con el capital traería como consecuencia natural

y automática el abaratamiento de los artículos de primera necesidad, esto -como consecuencia lógica irrefutable- el abaratamiento del costo de la vida; el obrero, en adelante, no necesitaría solicitar más aumentos salariales, sino que lo que obtuviera sería necesario para atender con holgura sus necesidades más apremiantes; la demanda de -- brazos, en lo sucesivo, aumentaría la cotización de los -- mismos sin recurrir a medios violentos, que siempre desabocan en la inflación.

El Sr. Pérez concluyó mejor la exposición lógica de la CROM:

Es necesario, por tanto, cooperar (sic) en to do y por todo con el gobierno para facilitar -- así la importación y desarrollo de capitales del exterior, pues con esta actitud los trabajado-- res se beneficiarán y el abaratamiento de los -- artículos de primera necesidad será un hecho in-- concluso (sic).76

De esta manera los dirigentes de la CROM no sólo se convirtieron en voceros de la política gubernamental, sino también en promovedores de un México saludable, notad-- cialmente rico, tranquilo y favorable a la inversión ex-- tranjera.

¿Quién mejor que la CROM para ofrecer la serenidad -- llamada México a los extranjeros, garantizada en contra -- de movimientos huelguísticos, aumentos salariales y acti--

tudes hostiles? ¡Ah! ¡eso sí!, debían de respetar los derechos de los trabajadores, como única condición. ¿Quién sería el defensor de los obreros? La Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo y su ministro el Sr. Morones, en otras palabras: La CROM, apoyada en el artículo 123. Siempre fiel a las políticas trazadas por el grupo gobernante y los empresarios.

Para que no hubiera lugar a dudas, para que las palabras no se las llevara el viento y para que existiera un compromiso con el extranjero, el señor Alfredo Pérez Medina hizo de dominio público las promesas y compromisos que contraería la CROM, cuando declaró:

Muy lejos de que los obreros pongan cortapisas y obstáculos a la implantación de nuevas industrias y a la inversión de capitales, tanto extranjeros como nacionales, están deseosos de manifestar una vez más su voluntad y mejor cooperación por conseguir en el menor tiempo posible la reconstrucción del país... Y, en consecuencia, los capitales extranjeros serán siempre bien recibidos por la organización obrera representada por la CROM, que les dará toda clase de facilidades para su mejor inversión, coordinando así de esa manera a la política del gobierno nacional..., que ha ofrecido y de hecho otorga a todos los capitalistas, compatriotas y extranjeros, todo género de garantías que ya -- por su parte las estatuyen las leyes.

Los trabajadores, conscientes de sus deberes como miembros de esta Federación y de la --

CRON; comprometidos de las nobles y elevadas --
tendencias del actual gobierno, no vacilan tam- --
bién en aportar su contingente de esfuerzo para --
obtener la importación de capitales del exte- --
rior... 77

Incluso Luis I. Morones llegó a presentarse ante --
auditorios de empresarios y gentes relacionadas con el go- --
bierno de los Estados Unidos para hacerles ver las condi- --
ciones y las ventajas de la inversión en México.

Morones y gente de la CRON y del gobierno mexicano --
utilizaron el argumento de que los ojos del mundo estaban --
puestos en el país para aprovechar sus riquezas. Europa --
estaba aprovechando las ventajas y oportunidades que los --
norteamericanos desdenaban. 78

Pero los cronistas sabían perfectamente que los euro- --
peos estaban exhaustos después de la contienda mundial y --
que el único país que poseía capitales y recursos sufi- --
cientes para invertirlos en el extranjero eran los Esta- --
dos Unidos. Hacia ellos, indirectamente, dirigieron sus --
voces. Tenían que presentar el panorama de manera tal que --
se ganara la confianza y el crédito.

Otra vez el Sr. Pérez se apresuró a extender sus opi- --
niones a la prensa, cuyas palabras se reprodujeron en un --
artículo intitulado: "Acabaron los tiempos de huelgas", --
dice un líder cronista tranquilizando al capital extanje- --
ro".

Se trató de una opinión que pretendió reforzar la política callista, dar confianza al capital extranjero y exponer con claridad la política que se pretendía seguir en materia laboral. La necesidad era mayéscula debido a que el líder de la agrupación sindical más poderosa del país, el Sr. Morones, era, a la vez, ministro del ramo industrial, comercial y laboral. En ese artículo el Sr. Pérez expresó:

El prejuicio que hasta ahora tienen los industriales y capitalistas extranjeros para no desarrollar sus actividades en el país, así como para vernos con marcado desdén, es el de que los elementos laborantes organizados obstruccionan con sus pretensiones y demandas a los capitalistas, al extremo de hacerles prohibitivo todo campo de acción.

Sobre esto, queremos declararlo enfáticamente, diremos que ya acabaron los tiempos de que las agrupaciones obreras aisladamente hicieran y formularan sus pliegos de peticiones y que hoy, tanto el Comité Central de la CROM como la Federación de Sindicatos, para apoyar esos pliegos de peticiones estudia previamente la situación económica del país y de la industria, contra la cual voyas dirigidas y el de este estudio encuentran viable lo solicitado, apoyan desde luego la situación obrera; pero si por lo contrario, encuentran que la situación económica no es favorable para la industria, entonces de ella no solamente no apoyan a los peticionarios, pues ni siquiera aprueba lo hecho... Las peticiones de indemnizaciones y reclamaciones han disminuido

en un 60%, fenómeno que se debe a que la Federación de Sindicatos hizo saber que no se permitía ningún movimiento de huelga ni la presentación de ninguna reclamación o petición si antes esta misma Federación no acuerda en favor de ello.⁷⁹

Se pretendió persuadir al inversionista extranjero por medio de la aclaración de la política económica a seguir y las cifras de lo hecho. La CROM se comprometió a controlar, manejar y manipular a los obreros (el riesgo, ca si forma parte de la táctica).

Los propagandistas y mercaderes cromianos -de entrada- lograron sus propósitos, pero la Crisis de 1929 hizo trizas sus logros. Habría que esperar algunos años -para ser precisos, hasta 1946-, para que las inversiones de carácter transnacional retomaran su dinamismo, crecimiento y desarrollo inicial.

Notas.

- 1) Por ejemplo, la industria textil, la más extendida en la década los veinte, no se vio afectada por este tipo de inversión. La llegada de Empresas Transnacionales, como la Celanese Corp. of America y Burlington Mills, será posterior, en los años cincuenta, con motivo de la aguda crisis y atraso tecnológico por el que atravesaba la industria. Keremitsis, Op. Cit., p. 232, 235-6.
- 2) En años relativamente recientes, en 1968, la tendencia del establecimiento de filiales tomó un curso contrario. De 1951 a 1968 se establecieron 365 filiales, de las cuales el 43.2% que se incorporaron a la producción manufacturera lo hicieron por la vía de compra de empresas ya establecidas; el 43.2% por el establecimiento de nuevas empresas. Salvador Cordero. Concentración industrial y poder económico en México. México, El Colegio de México, 1977. (Cuadernos del CES, 18), p. 31-2.
- 3) Fajnzylber, Op. Cit., p. 249-251. Alma Chapoy consigna una serie de datos aparentemente diferentes: para 1946 existían un total de 134 filiales de empresas extranjeras de las cuales el 50%, o sea 69 empresas, eran de nueva creación y el 20%, o sea 27 empresas, eran casos de absorción de las ya existentes. La diferencia de datos, con los antes citados, consiste en que mientras Salvador Cordero (vid supra, cita no. 2) y Fajnzylber se refieren a filiales de empresas extranjeras en la industria de transformación, Alma Chapoy habla de filiales en la industria minera, transformación, comercio, etc. Alma Chapoy. Empresas Multinacionales. México, Ediciones El Caballito, 1975. p. 189-190.
- 4) Si comparamos los datos de 1950 -que se refieren a todos los países que poseían filiales en México- con los datos de 1946 -exclusivos para los Estados Unidos-, se constata que coincide el número de empresas -once- por

vía de adquisición, todas en manos de norteamericanos. Esta inclinación no es exclusiva de los Estados en México, sino en todas partes en que tienen negocios, -- excepto Japón. Como ejemplo, el 29% de las filiales -- estadounidenses en el Canadá, hasta 1946, se trató de compras de empresas locales como forma de penetración: hacia 1967 la proporción ascendió al 58%. En Europa -- Occidental fue de 23.2 hasta 1946 y de 43% hasta 1967. Alma Chapoy, Op. Cit., p. 39

- 5) Vid Supra. Capítulo II, en el tema: actitudes y disposiciones asumidas por los gobiernos de Estados Unidos y México: Legislación.
- 6) Krauze, Op. Cit., p. 290.
- 7) "Todas las empresas norteamericanas productoras de llantas, con la excepción de la Firestone, establecieron fábricas en nuestro país, en la época anterior a la última guerra mundial. Dos de ellas, la Goodrich y la General Tire, se asociaron con capitales mexicanos y españoles, pero posteriormente los eliminaron por completo, quedando en posesión total de la industria". Cedeña, México..., p. 120-1.
- 8) Krauze, Op. Cit., p. 290.
- 9) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, Monografía..., p. 5-6.
- 10) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo. Gaceta oficial de la Oficina de Patentes y Marcas. México, Año XVIII, No. 1, enero de 1919.
- 11) La compañía ameritaría un estudio especial, todo parece indicar que en 1926 establece una planta embotelladora y oficinas, de modo paralelo continúa con las -- concesiones.
- 12) L.F. Fritsche (comp.) Directorio de México, Distrito Federal, 1905. México, Ruhland y Ahlschier Sucr., -- 1905, p. 512 y ss.
- 13) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, Gaceta oficial..., años de 1919, 1920 y 1921.

- 14) Esta empresa quizá estuvo emparentada con la United States Machinery Co. Inc., también establecida en 1921, y representante de una firma de maquinaria para calzado norteamericana.
- 15) La United Shoe Machinery Co. of Mexico, S.A., sirve de ejemplo en este trabajo. Véase el presente capítulo.
- 16) En los dos casos no se precisa si son importadores-representantes; pero el directorio señala que se trata de "Fábricas de impermeables". José R. García (Comp.) Directorio comercial Murguía y guía de la ciudad de México y del Distrito Federal, 1925-1926. México, Antigua Imprenta de Murguía, 1926. p. 456 y ss.
- 17) Para haber podido cambiar la naturaleza de la IED era preciso que la empresa estudiada estuviera ligada con alguna corporación extranjera. La empresa los mantiene pero con agentes externos (patentes, financiamiento, etc.), manteniendo su independencia. Las primeras inversiones extranjeras en la industria de transformación la realizaron poseedores independientes de capital. Por eso es que nos referimos a un cambio de comportamiento y no en la naturaleza del capital de fuera.
- 18) Un ejemplo de este tipo de información fueron los libros de Percy F. Martin y Philip H. Middleton, publicados en 1907 y 1919, en Inglaterra y Estados Unidos, respectivamente. Martin, Op. Cit. Middleton, Op. Cit.
- 19) José R. García, Op. Cit., p. 1163. Cantidad nada despreciable en México si tomamos en consideración que la gran mayoría de los negocios se trataban de talleres artesanales con escasos recursos.
- 20) Banco de propiedad y control norteamericano. Cecaña, México..., p. 65. El mismo autor consigna una Cía. Bancaria de Fomento y Bienes Raíces, de propiedad franco-norteamericana. No se sabe si es la misma -se puede suponer que sí- que vendió el terreno al Sr. Weiter.

- 21) AGNot. Notario 68, Vol. 53, N.E. 3641, 12-IX-1912, -- f.: 35-81.
- 22) Loc. Cit.
- 23) Es casi seguro que el Sr. Weiter no aportó todo el capital de la Eclipse Shoe Co. (habría que consultar el protocolo de constitución de sociedad), pero quizá -- una parte considerable. Lo demás, por otros socios: -- banqueros, comerciantes, industriales o alguna otra -- persona relacionada con la colonia norteamericana. -- Las ligas del Sr. Weiter con esta clase de gente se -- dieron desde un principio por los créditos de que fue objeto. Además, por que él apareció fungiendo, en --- 1926, como Presidente de la Cámara Americana de Comercio. José R. García, Op. Cit., p. 1163.
- 24) AGNot. Notario 68, Vol. 53, N.E. 3641, 12-IX-1912, f. 35-81.
- 25) Loc. Cit.; Ceceña, México..., p. 76.
- 26) Resulta significativo que en el año de 1912 se constituyeron varias sociedades extranjeras en México, de -- preferencia norteamericanas. Acentuando el cambio de comportamiento de la inversión tradicional. Aprovecharo las facilidades que les brindó el gobierno de Madero.
- 27) En 1926 aparecieron los siguientes datos del Sr. J. -- H. Hogart: "Comerciante. Establecido hace tiempo en -- la capital de la República, toma parte de las actividades de la colonia inglesa. Es Gerente de la United Shoe & Leather Co., S.A. y actualmente es Vicepresidente de la Junta Directiva de la Cámara Central de -- Comercio de la República de México..." José R. Garcia, Op. Cit., p. 1116.
- 28) En la escritura se estipulaba que no se expedirían títulos de acciones ordinarias nominativas hasta que no estuvieran íntegramente pagado su importe y no se entregarían sino hasta después de tres años de la fecha de suscripción. En el transcurso de esos tres años sólo podían ser trasmitidas por endoso o cesión a otro

empleado o trabajador de la Compañía, previo consentimiento del Consejo de Administración siempre que el empleado o trabajador hubiera permanecido al servicio de la Compañía durante ese tiempo y podrían disponer de ellas en favor de cualquier persona dando aviso al Consejo de Administración. AGNot. Notario 28, Vol. -- 103, N.E. 3246, 27-I-1921, f.: 201-231.

29) Loc Cit.

30) "...es un convenio escrito, firmado por empresas de un ramo determinado, mediante el cual se comprometen a adptar una serie de medidas comunes en relación a uno o varios aspectos importantes de su negocio, con vistas a asegurar el control del ramo o la defensa común de sus intereses. Las empresas signatarias del cártel siguen manteniendo su independencia, y sólo tienen que operar de acuerdo con las estipulaciones a que se ha comprometido". Cecena, El imperio..., p. 15. En otra obra se señala: "La palabra cártel se emplea para designar agrupaciones de empresas...La acepción exacta de la palabra implica la noción de acuerdo "limitado y temporal" entre diversas empresas de un mismo ramo de la industria, con miras a desarrollar (o defender) un "monopolio" total o parcial sobre un mercado. La práctica del cártel equivale a salir al paso de la competencia. El objetivo perseguido consiste en elevar sin riesgo los precios y, en todo caso, evitar su descenso [o estancamiento]. Para llevar a cabo tal política es importante que el cártel agrupe a la mayoría de las grandes empresas del sector afectado". Las Sociedades Multinacionales, Op. Cit., p. 66.

31) AGNot. Notario 22, Vol. 178, N.E. 9498, 4-X-1924, f.: 69-72.

32) Esta empresa forma parte del estudio. Véase el presente capítulo.

33) AGNot. Notario 22, Vol. 178, N.E. 9498, 4-X-1924, f.: 69-72.

- 34) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo, La Industria.... Tomo I, p. 47 y ss. Un resumen general de industrias establecidas en la república mexicana, que comprendía de julio de 1917 hasta diciembre de 1922, indicaba que 65 establecimientos de calzado habían elaborado 700,409 pares de zapatos de promedio anual, lo cual es una cifra muy baja. AGI, Trabajo, Caja 207 Exp. 44, f. 103.
- 35) Secretaría de la Economía Nacional, Op. Cit., p. 172 y Cuadro General.
- 36) Idem, p. 175.
- 37) Secretaría de la Economía Nacional. Primer censo industrial de la república. 15 de mayo de 1930 (actividades del año de 1929). México, [s.e.], p. 1930. p. 87. Quizá la cifra parezca extraña si tomamos en consideración el número de obreros que empleaba la USLCSA, pero resulta que la empresa no sólo se dedicó a la fabricación de calzado sino a la reparación de pieles y materias primas.
- 38) Idem, p. 93.
- 39) Secretaría de la Economía Nacional. Primer Censo Industrial de 1930. Resúmenes generales por entidades. Vol. II. Tomo VII. México, [s.e.], 1933, p. 295 y 298.
- 40) Secretaría de Industria, Comercio y Trabajo. Monografía..., p. 32.
- 41) La escritura notarial no da indicios de que los artículos de venta se fabricaran en México; en la venta de derechos de representación una de las facultades señalaba lo siguiente: "Así como [adquirir los] derechos y acciones para percibir de los agentes los productos de ventas en cuentas corrientes y existencias de mercancías y demás derechos". AGNot. Notario 74, - Vol 51, N.E. 4103, 9-VIII-1917, f.: 197-203. Por ese motivo suponemos que se trataba de una representación comercial que tenía concesión de patentes que no llegó a utilizar en la producción.

- 42) En 1923 la Asamblea Extraordinaria de Accionistas decidió que también era objeto de la Sociedad la explotación de productos diferentes a los medicinales. --- AGNot. Notario 28, Vol. 129, N.E. 4392, 14-V-1923, --- f.: 38-40.
- 43) Loc. Cit.
- 44) AGNot. Notario 28, Vol. 98, N.E. 3036, 24-VI-1920, --- f.: 275-280.
- 45) AGNot. Notario 28, Vol. 130, N.E. 4673, 7-II-1924, --- f.: 79-86. En 1924 un predio urbano ubicado en la calle Ponciano Arriaga, con una superficie mayor pero sin construcción --superficie de 1 214.5 m²--, tenía un valor de \$23.000.00, según consta en la aportación --- que hizo el Sr. Luis Chanes a la United Shoe Machinery Co. of México, S.A. AGNot. Notario 28, Vol. 123 --- (apéndice), N.E. 4341, 21-III-1923.
- 46) AGNot. Notario 28, Vol. 130, N.E. 4608, 1-XII-1923, --- f.: 1-6. El Sr. Dalhauss duró más o menos dos años en el puesto de gerente, al que renunció en 1925. AGNot. Notario 28, Vol. 140, N.E. 5218, 9-VI-1925, f.: 26-29.
- 47) Confederación de Cámaras Industriales. Boletín de la Confederación de Cámaras Industriales. México, No. 14, julio de 1920, p. 357.
- 48) Secretaría de la Economía Nacional, Memoria..., p. --- 172, 175 y Cuadro General.
- 49) Secretaría de la Economía Nacional, Primer Censo..., p. 87.
- 50) Secretaría de la Economía Nacional, Primer Censo..., Vol. II, Tomo VII, p. 295.
- 51) Idem, p. 268.
- 52) Blanche Evans Hazard. The organization of the boot --- and shoe industry in Massachusetts before 1875. Cambridge, Mass., U.S.A., Harvard University Press, 1921.
- 53) Ceceña, El imperio..., p. 10-11. No se han encontrado datos fehacientes que prueben que la United Shoe Machinery Co. of Mexico, S.A., fue una filial de la Uni

ted Shoe Machinery Corp., pero la razón y nombre social, incluso la procedencia, conduce a identificarlas. Todo parece coincidir pero no se encontró el dato específico. En este trabajo suponemos que así fue. De todas maneras, la compañía mexicana estaba relacionada con un gran productor de maquinaria para calzado estadounidense. Hacia el año de 1926, en un directorio de la ciudad de México aparecen solamente tres representantes de fabricantes de maquinaria para calzado: Ing. Karl B. Amtmann (alemán), la México Shoe Machinery Co. S.A. (establecida en 1921) y la United Shoe Machinery Co. of Mexico, S.A., que era la más conocida de todas (véase al final del inciso de la United Shoe and Leather Co., S.A., en el presente capítulo). José R. García, Op. Cit., p. 664.

54) Loc. Cit.

55) Cuando en 1923 Luis Chanes pasó el activo de la compañía que representaba no lo hizo como propietario sino como representante de la United Shoe Machinery Co. of México, de Boston, verdadera propietaria del activo en el país. AGNot. Notario 28, Vol. 123, N.E. 4341, 21-III-1923, f.: 268-283.

56) Loc. Cit.

57) En este punto y en este preciso momento la sociedad se modificó sustancialmente. Con la posibilidad de que cuando decidiera emprender la fabricación de maquinaria para zapatos, entonces la empresa adquiriría un carácter transnacional efectivo. Sumando que, además, se encuentra ligada a una corporación monopolística estadounidense. Por eso se subraya la palabra.

58) AGNot. Notario 28, Vol. 123 (apéndice), N.E. 4341, 21-III-1923.

59) El terreno fue adquirido por compra a la Sra. Ma. Teresa Iturbe de Villeneuve, el 18 de diciembre de 1922. Resulta curioso que en fechas tan próximas se hayan ligado dos acontecimientos. Se puede suponer que la ad--

quisición estaba premeditada si tomamos en consideración que en esa época las autoridades, apoyadas en el artículo 27 constitucional, prohibieron a personas -- o sociedades extranjeros poseer bienes raíces. En este caso la utilización de un comerciante mexicano fue fundamental: sobre todo si tomamos en consideración -- que lo incluyeron como accionista. Facilitando la incorporación de la sociedad a México, con un terreno -- de su propiedad en donde establecer el negocio o empresa. Claro que el Sr. Chanes no ignoraba lo sucedido, no fue víctima sino instrumento --por convenir a -- sus intereses--. AGNot. Notario 28, Vol. 123, N.E. --- 4341. 21-III-1923, f.: 268-283.

- 60) "La producción en México estaba representada por empresas que fabricaban herramientas para reparación de maquinaria; o talleres dedicados a repararlas". Shkurovich. La industria de máquinas-herramientas. Tesis (Lic. en Economía). México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1944, p. 43.
- 61) AGNot. Notario 28, Vol. 130, N.E. 4708, 10-III-1924. f.: 128-130.
- 62) AGNot. Notario 28, Vol. 140, N.E. 5308, 31-VIII-1925, f.: 112-117.
- 63) En sus primeras etapas las Empresas Transnacionales -- contaban con poca autonomía, debido a que la matriz -- se encargaba directamente de la planeación y organización de la filial, tomando en consideración su experiencia operativa en los negocios. Pero cada ocasión que la filial logró consolidarse, ella fue la única -- capaz de conocer directamente las condiciones del mercado (por más información que pueda recibir la Corporación transnacional, ubicada o concentrada en la matriz), entonces el proceso se invierte y se logra una relativa autonomía. Cfr. Remy Montavon. La implantación de dos empresas transnacionales en México. México, Premia Editora, 1980. p. 74-6.

- 64) Carlos Marx. El Capital. Tomo I, México, Fondo de Cultura Económica, 1974. p. 302-316.
- 65) Shkurovich, Op. Cit., p. 36.
- 66) "Las máquinas-herramientas importadas a principios de siglo XX se utilizaban por los órganos gubernamentales. Gran parte del equipo con que actualmente cuentan las fábricas de la Dirección de Material de Guerra, datan de ésta época. Se conocieron entonces las fresadoras, así como las prensas de embutir... En 1890, las máquinas más avanzadas que producían las fábricas americanas y las inglesas, fueron traídas al país por distintas empresas: mineras, petroleras, textiles, etc. De esta fecha en adelante, se importaron muchas máquinas-herramientas de las más variadas marcas y dimensiones, destinadas particularmente a los nuevos talleres que se fueron estableciendo y a las industrias de reciente creación". Idem, p. 39,40. --- Prácticamente las industrias fabricantes de maquinarias eran desconocidas en México. Lo que se propaló fueron los talleres mecánicos de composuras de máquinas y herramientas.
- 67) De ser efectivo que la empresa instaló por lo menos un taller mecánico, ya no una empresa. entonces investigaciones posteriores podrán ubicar mejor a la empresa en el ramo y resaltar su importancia.
- 68) Secretaría de la Economía Nacional, Memoria..., p. 172, 175 y Cuadro General.
- 69) Secretaría de la Economía Nacional, Primer censo..., p. 87-93.
- 70) Secretaría de la Economía Nacional, Primer censo..., Vol. II, Tomo VII, p. 295 y 298.
- 71) La doctrina Carranza consideraba que los extranjeros no debían de gozar de más garantías que los nacionales; se debían acabar los monopolios; no se podía ni se debía reconocer la aplicación de la doctrina Monroe; se debían establecer lazos de solidaridad con América Latina; y se debían promover alianzas y trata

- dos con países europeos y otras nacionalidades. Luz --
 María Uthhoff. La American Smelting and Refining Co.
 (ASARCO) en México, 1890-1930. Tesis (Lic. en Histo--
 ria). México, Universidad Nacional Autónoma de Méxi--
 co, 1983. p. 97-8.
- 72) Guillermina Baena Paz (Conn.) La Confederación Gene--
ral de Trabajadores (1921-1931). Antología. México, --
 Centro de Estudios Históricos sobre Movimiento Obre--
 ro, 1982. p. 49.
- 73) José Luis Reyna y Marcelo Miquet. Introducción a la --
historia de las organizaciones obreras en México: ---
1912-1966. México, El Colegio de México, 1976. p.30.
- 74) Krauze, Op. Cit., p. 186.
- 75) De acuerdo con estas concepciones, Flavio Barbosa opi--
 na: "Estas concepciones y esta política llevarían a --
 los cromianos a la degeneración hasta convertirse, al
 refrendar su alianza con la camarilla callista, en --
 los años treinta, en un grupo que condena 'la agita--
 ción' y las huelgas, es decir en un grupo al servicio
 del capital (...) Pero sin duda lo que caracteriza a
 la CROM de estos años es su total integración con la
 política que prohió durante el cuatrienio callista y
 que quedaría claramente definida a partir del acuerdo
 con el embajador Morrow. En el ensamble, los laboris--
 tas se convierten en un segmento de la burocracia po--
 lítica especializada en funciones casi policiacas. So--
 bre ellos se concentra una parte sustancial de estas
 sucias tareas, lo que los lleva a incrementar las ac--
 tuaciones de sus grupos de choque". Flavio Barbosa Ca--
 no. La CROM, de Luis Morones a Antonio J. Hernández.
 México, Editorial Universidad Autónoma de Puebla, ---
 1980. p. 36-7.
- 76) Idem, p. 309-310.
- 77) Idem, p. 307-8.
- 78) Loc. Cit.
- 79) Idem, p. 305-6.

CONCLUSIONES.

El trabajo demuestra que los empresarios y la clase gobernante mexicana aceptaron la entrada de la IED al país. Con la intención de recuperar el control de los recursos básicos de la nación permitieron -en cambio- que el capital extranjero -propiedad de corporaciones monopolistas- instalara empresas en la industria de transformación. Haciendo uso de la propaganda, la publicidad, las declaraciones públicas y oficiales, garantizando el control del movimiento obrero por medio de organizaciones laborales aliadas -con funciones casi policíacas- y las conveniencias lucrativas, trataron de convencer -y en algunos casos lo lograron- al capital foráneo para que invirtiera en México. También estimularon la afluencia de la inversión extranjera al otorgar una serie de medidas proteccionistas y de promoción industrial, igualdad de derechos y oportunidades que a los nacionales, medidas de protección y exención de impuestos. Todo con la finalidad de promover a unos cuantos empresarios mexicanos que decían actuar en nombre del interés nacional.

Ante estas condiciones ideales las Asambleas Directivas de las corporaciones -monopólicas- extranjeras decidieron aprovecharlas y trasladar capitales para establecer empresas dedicadas a elaborar productos y abastecer el mercado de manera directa. De esa manera la estrategia

global de expansión de la corporación de cumplir, las -
ganancias aumentarían y se controlarían directamente el --
mercado. Si siquiera pensaron en adeccarse, liberarse o res-
ponder de alguna forma con las nociones políticas de desa-
rrollo nacional de México, las aprovecharon.

Durante el desarrollo del trabajo expositivo y, en -
específico, en la definición de el concepto transnacional,
se destacó que para conocer la naturaleza de estas empre-
sas era preciso reparar en la inversión extranjera direc-
ta y su comportamiento; pero también era necesario anali-
zar a las empresas extranjeras en su organización interna
(en términos de organización social). A partir de este mo-
mento fue posible establecer una definición más objetiva.

El realizar una revisión crítica permitió definirlo
como aquella empresa extranjera -propiedad de una corpora-
ción monopolista- que se incorpora a la economía de otro
país -se articula con ella- con la intención de producir
en el lugar y abastecer el mercado interno.

Se hizo una distinción con el enclave y se le consi-
deró como su antecedente en la medida en que era una em-
presa extranjera, nada más. El antecedente directo de las
transnacionales se encontró en la empresa industrial -aun-
que el más remoto fue la manufactura del siglo XVI- y en

la propia matriz, de donde adoptó su forma.

Con la ayuda del concepto y comprensión de la naturaleza que les es inherente, fue posible ubicar el período favorable para la llegada de las primeras empresas durante los gobiernos de Obregón y Calles, quienes prepararon el terreno propicio para recibirlos.

Los empresarios no tuvieron objeciones y se mostraron dispuestos a aceptar a la inversión foránea. El grupo gobernante fue más cauto en ese asunto, aunque finalmente les permitió el acceso y les abrió las puertas.

En el transcurso de tiempo en que se adoptaron criterios políticos para su tratamiento, se distinguieron tres periodos. El primero, de 1917 a 1920, en el que se accedió al flujo de inversiones extranjeras, siempre y cuando abandonaran las inversiones tradicionales. El segundo, de 1920 a 1923, de transición, en el que Obregón decidió la apertura al capital del exterior, pero poniendo cortenissas al acceso de monopolios. El tercero de 1923 a 1928, posterior a la firma de los Tratados de Bucareli, Calles retiró las restricciones.

Durante este proceso se destacaron dos criterios políticos industriales. El primero pretendió recuperar los recursos nacionales -de la industria extractiva y ferrocarriles- para ponerlos al alcance de los empresarios nacionales; y el segundo, mucho más concreto, que dispuso ace-

lerar el crecimiento de la industria de transformación, - utilizando como ayuda al capital extranjero.

La primera fue motivo de disputas y discrepancias internacionales, en tanto la segunda pretendió atenuarlas, al ofrecer una alternativa a la inversión tradicional. La primera fue objeto de una legislación rigurosa, en tanto que la otra no tuvo tantas restricciones legales.

La IED continuó su proceso y empezó a modificar sus comportamientos -no su esencia-, puesto que los capitalistas extranjeros canalizaron sus inversiones hacia la industria de transformación, alejándose del modelo de enclave. Las inversiones de este tipo, por lo común, pertenecieron a empresarios individuales que venían a probar --- suerte y a enriquecerse.

Pero una vez que las condiciones políticas de México se transformaron y se dictaron medidas económicas para favorecer el crecimiento del mercado interno, gracias al final del movimiento armado de la revolución, entonces se notó un cambio en la naturaleza de la IED. Las inversiones extranjeras se canalizaron con más insistencia hacia la industria de transformación, iniciando el viraje. En estas condiciones las inversiones provenían no sólo de empresarios independientes sino de corporaciones monopolistas. De inmediato sintió la presencia de éstas en ramos desconocidos -como el del hule y automotriz- e incipien-

tes -el farmacéutico, químico y alimentos-.

La hegemonía que adquirieron los negocios norteamericanos después de la Primera Guerra mundial y la cercanía de México condicionó que la mayor cantidad de inversiones de tipo transnacional quedaran en manos de las corporaciones de Estados Unidos; con lo cual México quedó bajo el dominio del coloso del norte.

Los extranjeros -particularmente los norteamericanos- no tardaron mucho tiempo para ponerse a la vanguardia del desarrollo industrial y productivo del país; se ubicaron en los ramos de mayor dinamismo y controlaron los establecimientos más grandes, modernos y redituables. Así, hicieron acto de presencia las ET en la industria automotriz, maquinaria y equipo, sustancias y productos químicos y farmacéuticos, alimentos, bebidas, hules y tabaco -que, como señala Norma Gamboa, hoy en día se encuentran en sus manos y tienen un alto grado de desarrollo-.

Pero el establecimiento de empresas no ocurrió de inmediato, sino que devino de un proceso de formas organizativas variadas, la más simple consistió en importar mercancías; o bien, se firmaron acuerdos para otorgar la representación de un producto a un concesionario; en ocasiones los extranjeros decidieron abrir casas comerciales para exponer y vender sus productos; en otras circunstancias vendieron patentes o el derecho de explotación; hasta --

que al fin se decidió instalar una empresa que realizara de manera directa la producción y venta de mercancías, -- entonces el establecimiento --cuando estuvo controlado por un monopolio-- adquirió la forma de transnacional.

Para ejemplificar el proceso transnacional se recurrió al estudio de tres casos de empresas extranjeras. -- Las cuales muestran tres momentos hacia el cambio.

La United Shoe and Leather Co., S.A. --propiedad de -- norteamericanos y británicos-- no adquirió la característica de una transnacional por no estar ligada y afiliada a un monopolio extranjero; en todo caso, mostró el cambio -- de comportamiento de la inversión tradicional.

La Compañía Medicinal La Campana se dedicó al aprovechamiento de patentes concedidos por la Dr. Ball Co., de Saint Louis, Missoari, E.U.A. Inició la transición rumbo a la transnacionalización debido a la explotación --que -- efectuaron los propietarios alemanes-- de patentes norteamericanas orientadas al mercado nacional (sólo faltó la -- intervención directa de la corporación).

La United Shoe Machinery Co. of México, S.A. constituyó el caso más revelador, puesto que desde su constitución en 1923, se marcó como principal objeto de la sociedad producir maquinaria para calzado, hechas en México --con capital de una corporación estadounidense-- para -- el mercado interno.

Es preciso concluir que el estudio de casos hechos a base de actas constitutivas es limitado; aunque sirve, en principio, para ejemplificar el proceso transnacionalizador. Es necesario que se inicien estudios sobre casos concretos y se revisen las formulaciones teóricas.

En la parte final del trabajo se aclara que algunas organizaciones obreras fueron utilizadas como instrumentos para invitar a las inversiones extranjeras y controlar a los obreros, para no ahuyentar al capital extranjero -disimulando un clima de confianza- o para presionarlo cuando las condiciones así lo requirieron. La CPOY de Luis Morones, a nivel de grupo dirigente, se sumó a la política de los empresarios y el grupo gobernante para aceptar, convencer y estimular -ni siquiera se reservó el derecho de permitir- a la inversión extranjera para que viniera a aprovechar los recursos de México, en campos vírgenes como la industria de transformación.

Sólo espero que este trabajo pueda contribuir en algo para que se comprendan los efectos nocivos e irreversibles de las empresas transnacionales, que desde un principio se arraigaron para quedarse. Que se entienda que la solución no está en fomentar a la burguesía para recuperar la soberanía nacional, cada vez más socavada gracias

a sus soluciones nacionalistas. Que se debe encontrar un proyecto social -no de clase- que deberá intentar e incluir a los trabajadores de este país y a ellos deberá de beneficiar. Que nos permitan comprender el espíritu popular:

México, que lindo eres,
hay quien te quiere,
pero hay quien te USA.

(Dominio Público)

Bibliografía.

1. Alcániz Patiño, Emilio. Los problemas del desarrollo industrial de México. México, Banco Nacional de Comercio Interior, S.A., 1955.
2. Antor, David H. (Comp.) The multinational corporation and social change. New York, Praeger Publishers, 1976.
3. Escobedo Paz, Guillermina (Comp.) La Confederación General de Trabajadores (1921-31). México, Centro de Estudios Históricos del Movimiento Obrero, 1982.
4. Baines, Dudley H. "Los Estados Unidos entre las dos guerras, 1919-1941" en Los Estados Unidos de América. México, Siglo XXI editores, 1979 (Historia Universal Siglo veintiuno, 30).
5. Barbosa Osao, Flavio. La CROM, de Luis Coronas a Antonio J. Hernández. México, Editorial Universidad Autónoma de Puebla, 1980.
6. Bassols, Narciso. Obras. México, Fondo de Cultura Económica, 1979.
7. Basurto, Jorge. El proletariado industrial en México (1850-1930). México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1975.
8. Bell, Daniel. El advenimiento de la sociedad post-industrial. Madrid, Alianza Editorial, 1976.
9. Bhagwati, Jagdish. La economía y el orden mundial en el año 2 000. México, Siglo XXI editores, 1976.
10. Cámara Nacional de la Industria de Transformación. 20 años de lucha (1941-1961). México, Ediciones de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, 1961.
11. Cecilia Gómez, José Luis. El capitalismo monopolista y la economía mexicana. Tesis (Lic. en Economía). México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1962.
12. ----- El imperio del dólar. México, Ediciones El Caballito, 1970.
13. ----- México en la órbita imperial. México, -- Ediciones El Caballito, 1970.
14. Cordero, Salvador. Concentración industrial y poder económico en México. México, El Colegio de México, -- 1977 (Cuadernos del CIES, 13).

15. Cordero, Salvador y Rafael Escobín. Los grupos industriales: una nueva organización económica en México. México, El Coloso de México, 1977 (Cuadernos del --- CDS, 23).
16. Chapoy Bonifaz, Alma. Empresas multinacionales. México, Ediciones El Caballito, 1975.
17. Chávez Orozco, Luis. Revolución industrial, revolución política. México, D.A.P.F., 1937 (Biblioteca del obrero y campesino, 23).
18. Departamento de la Estadística Nacional. Memoria de los censos generales de población agrícola, ganadero e industrial, de 1931. México, Talleres Gráficos de la Nación, 1932.
19. Departamento del Trabajo. Memoria del primer Congreso Mexicano de Derecho Industrial. México, Talleres Gráficos de la Nación, 1934.
20. Dorossi, Flavia. El empresario mexicano. México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1977.
21. Domhoff, William. ¿Quién gobierna los Estados Unidos? México, Siglo XXI editores, 1969.
22. Dos Santos, Theotónio, et. al. Problemas del subdesarrollo latinoamericano. México, Editorial Nuestro --- Tiempo, 1975.
23. Dunning, John H., et. al. La empresa multinacional. México, Fondo de Cultura Económica, 1975.
24. Espinosa Cortés, Luz María. Las corporaciones transnacionales y la transferencia de tecnología en México, 1970-1975. Tesis (Lic. en Historia). México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1983.
25. Fajazylber, Fernando y Trinidad Martínez Ferragó. Las empresas transnacionales. México, Fondo de Cultura --- Económica, 1975.
26. Fritsche, L. F. (Comp.) Directorio de México, D.F., - 1905. México, Ruhland y Ahlschier Suer., 1905.
27. García, Alejandro, et. al. United Fruit Company: un caso de dominio imperialista en Cuba. La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1976.

28. García, José E. (Comp.) Directorio de capital extranjero y cía de la ciudad de México - del E.E. 1927-1935. México, Antigua Imprenta de Zaragoza, 1928.
29. González Casanova, Pablo. La economía, ciertos aspectos sobre inversiones extranjeras. México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1955.
30. Guzmán Avila, José Napoleón. Historia y la inversión extranjera, 1830-1911. Morelia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, 1982 (Historia Nuestra, 3).
31. Haring, Clarence. Inversiones extranjeras en América Latina, un examen retrospectivo. México, Banco de México, 1949.
32. Hazard, Blanche Evans. The organization of the boot and shoe industry in Massachusetts before 1875. Cambridge, Mass., U.S.A., Harvard University Press, 1921.
33. Huberman, Leo. Los bienes terrenales del hombre. México, Editorial Nuestro Tiempo, 1940.
34. Katz, Friedrich. La guerra secreta en México. Tomo I. México, Ediciones Tra, 1953.
35. Keresitsis, Dawn. La industria textil mexicana en el siglo XIX. México, Secretaría de Educación Pública, - 1973 (Septententas, 67).
36. Krauze, Enrique, Jean Meyer y Cayetano Poyes. Historia de la Revolución Mexicana, periodo 1924-1936. La reconstrucción económica. México, El Colegio de México, 1977 (Historia de la Revolución Mexicana, 10).
37. Martin, Percy F. Mexico of Twentieth Century. Vol. II. London, Edward Arnold, 1907.
38. Marx, Carlos. El Capital. Tomo I. México, Fondo de -- Cultura Económica, 1974.
39. Mattelart, Armand. La cultura como empresa multinacional. México, Ediciones Tra, 1974.
40. ----- Multinacionales y sistemas de comunicación. México, Siglo XXI editores, 1977.
41. Medina, Luis. Historia de la Revolución Mexicana, periodo 1940-1952. Civilismo y modernización del estado

- ritarismo. México, El Colegio de México, 1962 (Historia de la Revolución Mexicana, 20).
42. Meyer, Lorenzo. Los grupos de presión extranjeros en el México revolucionario, 1910-1940. México, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1973.
 43. ----- "El primer trazo del camino" en Historia General de México. Tomo IV. México, El Colegio de México, 1977.
 44. Middleton, Philip Harvey. Industrial Mexico, 1919 --- facts and figures. New York, Dodd Mead and Company, - 1919.
 45. Mijares Palencia, José. El gobierno mexicano, su organización y funcionamiento. México, Secretaría de la Presidencia, 1976.
 46. Montavon, Remy. La implantación de dos empresas transnacionales en México. México, Prensa Editora, 1980.
 47. Nacional Financiera, S.A. Statistics on the Mexican economy. México, Nacional Financiera, 1966.
 48. Nevins, Allan y Henry Steele Commager. Breve historia de los Estados Unidos. México, Compañía General de -- Ediciones, 1963.
 49. Olmedo Carranza, Bernardo. "El estudio de la empresa transnacional" en Las empresas transnacionales en México y América Latina. México, Universidad Nacional - Autónoma de México, 1982.
 50. Reséndiz Arreola, Salvador. Inversiones norteamericanas en México y sus consecuencias económicas. Tesis - (Lic. en Economía). México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1953.
 51. Reyna, José Luis y Marcelo Miquet. "Introducción a la historia de las organizaciones obreras en México, --- 1912-1966" en Tres estudios sobre el movimiento obrero. México, El Colegio de México, 1976 (Jornadas, 30).
 52. Roux-López, Francis. El surgimiento del imperialismo económico y los Estados Unidos. La penetración económica en México (1876-1910). Tesis (Lic. en Ciencias - Diplomáticas). México, Universidad Nacional Autónoma

- de México, 1963.
53. Secretaría de Industria y Comercio. Algunos documentos relativos al Primer Congreso Nacional de Industriales. Organizado bajo el patrocinio de la ... Méri- co, Imprenta Victoria, 1917.
 54. ----- La industria, el - comercio y el trabajo en México. Durante la gestión - administrativa del señor General Plutarco Elías Ga- - lla. 1925-1927. / Vol. México, Tipografía Gallo, 1929.
 55. ----- Memoria de los tra- bajos realizados por la ... durante la gestión admi- nistrativa del Sr. Emilio Portes Gil, presidente pro- visional de la República Mexicana. México, Talleres - Gráficos Editorial y Diario Oficial, 1929.
 56. ----- Memoria presentada por el Lic. Aarón Sáenz, secretario del ramo. México, Talleres Gráficos de la Nación, 1931.
 57. ----- Memoria presentada por el Lic. Primo Villa Michel, secretario del ramo. México, Talleres Gráficos de la Nación, 1932.
 58. ----- Monografía sobre - el estado actual de la industria en México. México, - México, Talleres Gráficos de la Nación, 1929.
 59. Secretaría de la Economía Nacional. Memoria presenta- da por el Lic. Primo Villa Michel, secretario del ra- mo, al V. Congreso de la Nación, en obediencia del --- art. 93 constitucional, el 10. de septiembre de 1933. México, Editorial Cultura, 1933.
 60. ----- Primer censo indus- trial de la república. 15 de mayo de 1930 (activida- - des del año de 1929). México, [s.e.], 1930.
 61. ----- Primer censo indus- trial de 1930. Sesiones generales por entidades. --- Vol. II, Tomo VII. México, [s.e.], 1933.
 62. Sée, Henri. Orígenes del capitalismo moderno. México, Fondo de Cultura Económica, 1977.
 63. Sepúlveda Amor, Bernardo, et. al. Las empresas trans-

- nacionales en México. El Colegio de México, 1977.
64. Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chucucero. La inversión extranjera en México. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.
 65. Shkarovich, Boris F. La industria de aluminio-herramientas. Tesis (Lic. en Economía). México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1984.
 66. Shulgovski, Anatol. México en la encrucijada de su historia. México. Ediciones de Cultura Popular, 1977. (Presente y pasado de México, 3).
 67. Las Sociedades Multinacionales, Barcelona, Editorial Noguer, 1977.
 68. Torres Vainés, Blanca. Victoria de la Revolución Mexicana, periodo 1940-1952. México en la Segunda Guerra Mundial. México, El Colegio de México, 1979 (Historia de la Revolución Mexicana, 19).
 69. Ugarte Chávez, Juan Manuel. Las formas de control de las empresas transnacionales de sus subsidiarias en el exterior. Tesis (Lic. en Economía). México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1981.
 70. Unthoff López, Luz María. La American Smelting and Refining Co. (ASARCO) en México, 1890-1930. Tesis (Lic. en Historia). México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1983.
 71. Vernon, Raymond. El dilema del desarrollo económico de México. México, Editorial Diana, 1979.
 72. ----- Soberanía en peligro. México, Fondo de Cultura Económica, 1973.
 73. Villarreal, René. El desequilibrio externo de la industrialización de México (1929-1975). México, Fondo de Cultura Económica, 1981.
 74. Wartofsky, Marx W. Introducción a la filosofía de la ciencia. Madrid, Alianza Editorial, 1981.
 75. Zamora Millán, Clementina. La economía de las inversiones extranjeras. Tesis (Lic. en Economía). México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1947.

Bibliográficas.

1. González, Luis (Jona.), et. al. Fuentes de la historia contemporánea de México. Libros y folletos. Vol. II. - México, El Colegio de México, 1962.
2. López Lecado, Diego G. Bibliografía económica de la Revolución Mexicana (1910-1919). México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1932.
3. ----- "Fuentes para el estudio de la industria y la promoción industrial" en Bibliografía de historia económica y social de México. Vol. IV. México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1979.
4. Molina Zárate, Yolanda. Traxen de la situación económica de México; índice analítico, 1925-1969. México, Ediciones BATAÑEZ, 1970.
5. Ross, Stanley. Fuentes de la historia contemporánea de México. Periódicos y revistas. Vol. II. México, El Colegio de México, 1967.
6. Silva de Mejía, Luz María, et. al. Traxen de la situación económica de México, 1925-1976. México, BATAÑEZ, 1978.

Fuentes periódicas.

1. Anzures Espinosa, Rubén. "La SEIA y la Carta de deberes y derechos económicos de los estados" en Temática Económica, política y social. México, Vol. III, No. 12, marzo-abril, 1975. pp. 59-71.
2. Boletín de la Confederación de Cámaras Industriales. - (Mensual) Dir. Lic. Carlos Nobles. México, 1920.
3. Boletín oficial de la Secretaría de Relaciones Exteriores. (Mensual) Dir. Manuel Garpio. México, 1920-1924.
4. Breckenfeld, Garney. "Ataque a las multinacionales". - [s.p.i.] p. 41-43. (Para detalles véase: Brown, Lester, en esta bibliografía).
5. Brown, Lester R. "La corporación multinacional. Coloso

- de los tiempos modernos" en Economía y Comercio. ---
(Servicio Cultural e Informativo de los Estados Unidos)
No. 1, 1976, pp. 3-12.
6. Galzardo y Torrealba. (Quincenal) Dir. Carlos M. Elizondo. México, 1930.
 7. Noticiario Regional. (Quincenal) Dir. Juan de Dios -
Bojórquez. México, 1925-1932.
 8. Estadística (Bimestral) Dir. Alonso Aguilar M. México,
Año VIII, Vol. 3, No. 45, mayo-junio de 1932.
 9. Excelsior. (Diario). México, 1920.
 10. Gaceta oficial de la Oficina de Patentes y Marcas. --
(Mensual) Secretaría de Industria Comercio y Trabajo.
México, 1919-1922.
 11. Galbraith, John Kenneth. "En defensa de las multina--
cionales". [s.p.i.] pp. 3-8. (Para detalles véase: --
Brown, Lester, en esta bibliografía).
 12. Iztapalapa. (Semestral) Dir. Carlos Castro Ozuna. Mé-
xico, Universidad Autónoma Metropolitana, Año 1, No. 2,
enero-junio, 1980.
 13. Martínez Cedejas, Leodagario. "La actuación de las -
transnacionales en México" en El Economista Mexicano.
México, Vol. XI, No. 5, marzo 1977, pp. 155-164.
 14. Mason V., Edgar. "Iberoamérica y las transnacionales"
en Temática-Económica, política y social. México, Vol.
III, No. 12, marzo-abril 1976, p. 79-86.
 15. Mercado, Jaime. "Las inversiones extranjeras ante la
administración financiera de México" en El Economista
Mexicano. México, Vol. VI, No. 11-12, diciembre 1970,
enero 1971, pp. 61-64.

Documentales (de archivo).

1. Archivo General de la Nación.
Galería: Presidentes. Ramo: Obregón-Calles.
Galería: del Trabajo. Ramo: Departamento del Trabajo.
Galería: Gobernación.
2. Archivo General de Notarias. Archivo Histórico.
3. Archivo Histórico Diplomático "Genaro Estrada".