

¿NEONACIONALISMO O DEPENDENCIA?

Víctor M. BERNAL SAHAGÚN

Reiteradamente, funcionarios públicos mayores y menores, intelectuales «progresistas», candidatos, etcétera, han lanzado a los cuatro vientos declaraciones sobre su militancia revolucionaria y su confianza en el destino de una patria libre y soberana, que debe reforzar su independencia y que está abierta a todas las corrientes ideológicas, pero herméticamente cerrada a toda inversión no complementaria a los «planes» de desarrollo independiente, o que enajene el futuro nacional.

Quizás desde que Lázaro Cárdenas terminó su periodo presidencial, no se había insistido tanto, en las esferas oficiales y oficinas, sobre el nacionalismo económico y sobre los efectos negativos que produce en el país la inversión extranjera directa, en especial la realizada por los grandes conglomerados multinacionales, y en la dependencia tecnológica que éstos traen consigo.

Como se sabe, incluso están en vigor nuevas leyes sobre transferencias de tecnología y sobre «regulación» de la inversión extranjera. En el último informe de gobierno del presidente, se dice que en el último año se revisaron “5 mil 884 contratos sobre el uso de patentes y marcas [cuyo] estudio permitió advertir la existencia de graves restricciones y desventajas en la tecnología adquirida en contratos de uno a diez años, que se corrigieron oportunamente [lo que] evitó una salida inútil de divisas hasta de mil millones de pesos durante ese lapso”.¹

Desde este ángulo, es pertinente recordar, así sea de manera sucinta, la situación nacional.

Permítasenos ilustrarla con el ejemplo de los productos farmacéuticos.

De acuerdo con la información del *International Marketing Services* —con sede en Suiza, que ostenta el monopolio de la investigación del «mercado farmacéutico» en México, y que *procesa e imprime los resultados de sus muestreos; en España!*, de donde nos los exporta²—, las ventas de estos productos en las farmacias del país, durante 1973, ascendieron a 4 606 millones, 559 mil pesos, 8.6 por ciento más que en 1972 y casi 40 por ciento arriba de 1971.

Pues bien, de esa nada despreciable cantidad, los 25 laboratorios más importantes, *todos ellos extranjeros*, vendieron el 52.71 por ciento, correspondiendo a los 10 primeros el 25.57 por ciento, y a los principales 5 (*Wyth-Vales, Upjohn, Pfizer, Roche, Scheramex*) el 14.55 por ciento. Esta grave concentración —que se agudiza día a día, pues el crecimiento de «los grandes» es mayor que la del mercado, el que a su vez, dicho sea de paso, supera al del producto nacional— se da en una industria en donde existen alrededor de 800 plantas productoras.

A «los 25», cerca del 3 por ciento del total de laboratorios químico-farmacéuticos instalados en el país, que dominan más de la mitad de

¹ *Excelsior*, 2 de septiembre de 1974, p. 29.

² Y por cuya suscripción anual cada laboratorio paga varios miles de dólares. *Mercado Farmacéutico-México*, IMS AG SUG Switzerland, editado en España, diciembre de 1973, p. 4.

ese «mercado». . . ¿Les estará haciendo mucha mella el Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras? ¿Estarán preparando las maletas el puñado de empresas multinacionales, las mayores proveedoras del mercado interno de automóviles, neumáticos, alimentos procesados, artículos eléctricos, cigarrillos, textiles, maquinaria, servicios turísticos, etcétera? ¿La quiebra amenaza a *Walter Thompson, Mc Can Erickson, Compton*, y tantas otras agencias de publicidad norteamericanas, merced a la prohibición de algunas series de violencia en la televisión mexicana? Todo indica que las respuestas, desgraciadamente, son negativas.

La dependencia se acentúa y la confianza de los conglomerados en la seguridad que el país ofrece a sus inversiones se acrecienta, su diversificación aumenta y se extiende ya a todos los renglones, productivos y de servicios que aseguren altas tasas de rendimiento.

Y ¿por qué no?, si el embajador norteamericano en México, Joseph John Jova, “dijo . . . [en abierta contradicción a lo expresado tantas veces, en todos los tonos]. . . a los empresarios estadounidenses. . . que el gobierno mexicano no siente ninguna animadversión hacia las empresas multinacionales”, y afirmó que “José Campillo Sáenz, secretario mexicano de Industria y Comercio, le pidió de parte del Presidente Echeverría que dijera eso a los empresarios norteamericanos. . .”³ . . . declaración no desmentida, hasta la fecha.

La inversión extranjera directa sigue creciendo: en 1960 fue de 67.9; en 1965 de 152.6; en 1970 de 200.7; en 1971 de 196.1 y en 1973 de 217.5 millones de dólares,⁴ sin contar las reinversiones de recursos, generados por el trabajador mexicano pero que aumentan los activos en poder de los grandes consorcios multinacionales.

El pago por dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera se incrementa año con año: 357.5 millones de dólares en 1970; 383.0 en 1971; 472.5 en 1972 y 594.2 para 1973; los intereses pagados al exterior sobre deudas oficiales sumaron 1 076 millones de dólares de 1970 a 1973 y los créditos del exterior 2 724.3 millones de dólares en el mismo lapso.⁵

El proceso de asociación capital extranjero-capital-nacional-capital del estado continúa sin cesar, en todos los sectores: La Tabacalera

³ *Excelsior*, México, 12 de septiembre de 1974.

⁴ *La economía mexicana en cifras*, Nacional Financiera, México, 1974, e *Indicadores Económicos*, Banco de México, mayo de 1974.

⁵ *Indicadores Económicos*, Banco de México, Mayo de 1974. (Cifras preliminares para 1973).

Mexicana y Cigarrera Nacional —ambas controladas desde los EUA— se unen con financieras del gobierno; “*Cobre de Sonora*, S. A. [es] constituida con mayoría de capital privado aportado por empresas encabezadas por el señor Manuel Espinosa Yglesias, con participación del Gobierno Federal, de la Minera Lampazos y de la *Anaconda Company*”;⁶ el control de los medios de «comunicación» de masas está monopolizado por un pequeño grupo, a su vez dependiente de los anunciantes extranjeros; se realizó en Acapulco, en el local del *Centro de Convenciones* —perteneciente a la oligarquía «mexicana»— el “Encuentro Mundial de la Comunicación”, organizado por los dirigentes de *Televisa*, monopolio de la televisión en México, en donde los principales ponentes fueron el director del *East-West Communication Center* (Wilbur Schramm), el director de la División Comercial de Satélites de la *Hughes Aircraft Company* (Harold Rosen), el presidente de la COMSAT de los EUA (Johnson); el presidente de la *United Press International* (Roderick Deaton);⁷ se substituyen series de televisión extranjeras y violentas... por series de televisión extranjeras y violentas.

Ambigüedad es el nombre del juego... ambigüedad en las declaraciones... en la política económica... en las expectativas de un futuro independiente. Y, como antítesis, seguridad para el capital extranjero —y sus aliados locales—, que conocen claramente, con certeza, los amplios límites dentro de los cuales pueden moverse... para que el proceso de concentración y centralización de capital avance sin interrupciones.

Frente al desempleo, alta composición orgánica del capital (“Las industrias nuevas y necesarias continúan siendo fomentadas de acuerdo a la ley sobre la materia. Se publicaron [en 1973] 5 declaratorias generales y 28 particulares, que favorecen a empresas con inversiones de 1 406 millones de pesos que generaron ocupación para 4 mil 500 trabajadores”⁸; más de 300,000 pesos por obrero empleado!)

Frente a los movimientos obreros independientes, represión; frente a la arrogancia del capital, temor y concesiones; frente a la pobreza y la explotación de las mayorías, despliegues insultantes de derroche en construcciones como Bahía de Banderas, Cancún, «Las Hadas», realizadas por el capital extranjero, prestanombres, o fideicomisarios; por cada patente que se rechaza entran 4 ó 5 a afianzar la dependencia.

México continúa recibiendo «flamante» maquinaria para la insta-

lación de nuevas sucursales de los conglomerados internacionales. Con frecuencia se introduce maquinaria desechada por obsoleta en su país de origen, depreciada e incapaz de competir ya, eficazmente, en un ambiente tecnológico avanzado, pero «ideal» para países como el nuestro, no tan pobres como para no pagar por ella como si fuera nueva. Continúa recibiendo insumos y productos intermedios, cargos intercompañías y visitas de asesores técnicos improductivos —en mercadotecnia y publicidad, ventas, entrenamientos, contabilidad (léase: evasiones fiscales)— con cargo a beneficios locales que escapan así al “reparto de utilidades” y a las tasas impositivas.

Nuestro país sigue siendo campo fértil para la duplicación de productos y patrones de consumo de las potencias imperiales, para el lanzamiento de nuevos modelos de autos ya no anuales sino «74½», para las academias de inglés, sin cuyo conocimiento es difícil encontrar un empleo medianamente remunerado.

De todo esto nuestra pregunta inicial: ¿«neo-nacionalismo» o dependencia?

⁶ *Excelsior*, octubre 19 de 1974.

⁷ “IV informe...” *Excelsior*, 2 de septiembre de 1974, p. 29.

⁸ *Ibid.*