

FRANK BRANDENBURG

CAPITALISMO, SOCIALISMO Y EMPRESA:
EL CASO DE MÉXICO

LA CARENCIA de una teoría sobre el papel de la Empresa en economías mixtas y el generalmente controversial aspecto de las discusiones entre capitalismo y socialismo en México, han motivado este escrito. Las realidades del sistema económico mexicano ofrecen interesantes respuestas a preguntas hechas por economistas especializados en desarrollo económico, preguntas tales como: ¿Es posible crear una clase de empresarios responsables en México? ¿Existe ya esta clase en algún lugar de América Latina? ¿Puede un Estado hacerse cargo de los principales medios de producción sin destruir a la empresa en el proceso?

Poca atención se ha dado a la empresa y propiedad de los medios de producción en los países donde se presenta la propiedad mixta especialmente en aquellos que están entrando en fases de desarrollo económico sostenido. La carencia en México de una teoría propia sobre el papel del empresario en donde de hecho existe una economía mixta, hace del caso estudiado que a continuación se presenta, doblemente desafiante.

Ningún intento se ha hecho tampoco para presentar ya sea una teoría sobre la empresa en el desarrollo económico o aun una teoría del papel del empresario en la economía mixta de México. Tan sólo se espera que el modelo que de aquí emerja anime a teóricos del desarrollo para ver de nuevo la necesidad de formular una teoría sobre el papel de la empresa en una economía mixta.

1. SOCIALISMO Y CAPITALISMO EN MÉXICO.—El caso específico de México ofrece interesantes contradicciones.¹ Los mandatos constitucionales permiten tener un importante papel al Estado en la vida económica nacio-

¹ Lo que a continuación se presenta es una síntesis del autor del estudio sobre México, que próximamente será publicado por Prentice-Hall, Inc.

nal, no sólo dirigiendo y regulando el desarrollo económico sino también asumiendo la propiedad de los principales medios de producción. Por la influencia de la tendencia general de los textos escolares públicos, la publicidad política y las leyes escritas, el gran capitalista es asociado en la mente popular con el indeseable capital extranjero y con el imperialismo. Por lo tanto, aún sucede que grupos de ricos industriales y financieros nativos hagan esos coros periódicos que culpan al capital extranjero de todos los males económicos de México. Al mismo tiempo las propiedades del Estado y la proporción de las inversiones públicas en el total de las inversiones nacionales se han incrementado constantemente. También los empresarios han aumentado en número y, en el caso de algunos pocos, como fuentes de gran poder financiero.

El sistema económico mexicano, en ciertos aspectos, merece notable reconocimiento de las naciones latinoamericanas que tratan de arrancar las trabas de las pautas de la economía tradicional.

A diferencia de naciones que aumentan el ingreso *per capita* relativamente rápido mediante el énfasis en una industria o en pocas actividades económicas, como Venezuela, México ha hecho hincapié en el desarrollo económico "armónico": agricultura, manufacturas, comercio, la infraestructura económica, educación y servicios sociales, todos están recibiendo atención. México fue la primera nación que llevó a cabo una extensa reforma agraria y una de las primeras en iniciar cambios revolucionarios en la agricultura e industria así como en romper los antiguos lazos de control de la economía por el triunvirato de la Iglesia Católica, inversionistas extranjeros y militarismo local.

Una mayor libertad política vino después, no a costa de la estabilidad política, del creciente ingreso *per capita* y de ahorros forzados.

Fue establecido un sólido sistema bancario. Apareció una responsable carrera de servicio social. Emergieron estructuras comerciales más sanas de los cambios en la estructura de exportación, cambios que están acentuados por la diversificación; el desequilibrio de la balanza de pagos ha sido superado por un creciente negocio de turismo, resultado de la labor migratoria de México y, por supuesto, por una mayor productividad de México en sí. Reformas fiscales progresivas están lenta pero decididamente reemplazando las anacrónicas estructuras de impuestos. Gobiernos sucesivos han llevado también a cabo programas de habitaciones populares, seguridad social y subvencionado la distribución de alimentos básicos. Finalmente, México ha sufrido menos por la inflación que sus vecinos de Centro y Sudamérica. Por lo tanto, el panorama del balance parece ser prometedor.

Sin embargo, en el otro platillo de la balanza hay igual cantidad de datos que señalan la dirección opuesta. Peonaje, miseria y pobreza son aún prevaletentes: el 40 por ciento de las familias de México están tratando de obtener su subsistencia de un terreno de 12 áreas o de menos tamaño; otro 20 por ciento de las familias de México viven en barrios bajos urbanos, más del 70 por ciento de los habitantes de México están viviendo en viviendas de un cuarto, y el ingreso personal permanece peligrosamente bajo. El aumento anual del ingreso nacional es sostenido adelante del aumento del porcentaje de la población, pero en años recientes lo último ha aumentado mientras que el porcentaje del crecimiento económico ha venido declinando. El programa de educación pública ha logrado casi milagros, sin embargo en 1962, de acuerdo con lo expresado por el Ministro de Educación Pública de México, solamente el 62 por ciento de la población mayor de 6 años de edad es alfabeta. Gran parte de la agricultura está retrasada, la irrigación futura es un imperativo. Hay insuficiente desarrollo de ciertas ramas de la industria y comercio, escasez de crédito, alta incidencia en la evasión de impuestos y desfavorables condiciones para los negocios. No es extraño que, por lo tanto, a pesar de los sólidos beneficios materiales que han acumulado millones de mexicanos, un gran sector de la población mexicana tiene fuertes razones para estar insatisfecha.

Esta insatisfacción acentúa a su vez el argumento de la propiedad de los medios de producción y distribución. El Estado ha tendido a exagerar la culpabilidad del capital extranjero por los bajos niveles de vida cada vez que la expropiación y la nacionalización ha sido políticamente conveniente, mientras que los inversionistas privados locales han tendido a absolver sus responsabilidades por el bajo nivel de vida, culpando al Estado y al capital extranjero. La magia de la industrialización y de la reforma agraria no ha logrado las metas establecidas en los planes del Estado. Por la década de 1960 el identificar la idea de buen gobierno con la poca acción gubernamental ha venido perdiendo su atractivo mítico, también la idea de identificar al Estado como el mayor propietario, con una creciente economía más dinámica, creativa y saludable se ha convertido en una pregunta abierta. Economistas revolucionarios han justificado la propiedad estatal en razón de "una industria sin atractivos para el capital privado" o del "poder que representa esta industria y que ejerce en la economía" o porque "las necesidades del desarrollo económico requieren más productividad de la que propietarios privados están dispuestos a proporcionar". No obstante que gobiernos consecutivos han insistido en que la sustancial iniciativa privada es indispensable, el Estado ha persis-

tido en aumentar sus propiedades y administración de los medios de producción.

A mediados de 1962 una hoja informativa que no es privativa de ningún sector de la economía de México, incluía los siguientes datos:

1. *Comunicaciones y transportes.*—El Estado posee propiedades en cada esfera importante de las comunidades y transportes. Telégrafos, 100 por ciento; ferrocarriles, 97 por ciento; ferrocarriles municipales, 92 por ciento; transportación marítima (por toneladas), 70 por ciento; muelles y otras facilidades de puertos, 90 por ciento; aviación comercial nacional (pasajeros-millas), 35 por ciento; aviación internacional comercial de propiedad local (por capitalización de acuerdo a proyecto pendiente), 85 por ciento; papel de periódico elaborado en fábricas de papel en las cuales el Estado posee la mayoría de las acciones, 100 por ciento; distribución del papel de periódico, 100 por ciento; distribución y exhibición de películas, 80 por ciento; producción de películas (financiamiento), 35 por ciento; aun cuando la industria del teléfono es controlada por capital privado, el Estado le ha prestado impresionantes sumas.
2. *Industrias básicas.*—El Estado posee la mayoría de acciones en otras industrias básicas: fuerza eléctrica (capacidad instalada), 85 por ciento; fuerza eléctrica (venta al público), 96 por ciento; exploración de petróleo y posesión de pozos, reservas naturales de gas, ramos de gas y de petróleo, 97 por ciento; refinería de petróleo, 96 por ciento; petróleo, para venta al público, 92 por ciento; petroquímicas (en términos de porcentaje del total invertido), 70 por ciento; producción de fierro y acero (por fábricas en las cuales el Estado tiene mayoría del control), 60 por ciento.
3. *Otras industrias.*—El Estado retiene la mayoría o el total de intereses en: la única planta productora de furgones de ferrocarril; la segunda armadora en tamaño de automóviles y camiones; dos de las más grandes fábricas textiles; la única planta de fabricación de papel para periódico; un gran ingenio azucarero; la más grande compañía de producción de artículos eléctricos; la mayor planta nacional empacadora de carne; dos de las más importantes elaboradoras de productos de madera del país; la más grande compañía armadora de barcos; y la más grande compañía de almacenes (bodegas).
4. *Bancos y finanzas.*—El Estado posee el 100 por ciento o cerca de este porcentaje en las siguientes instituciones financieras: Banco de México, Nacional Financiera, Comercio Exterior, agricultura privada, agricultura comunal, transporte nacional, producción de azúcar, financiamiento de azúcar, películas, cooperativas, Banco del Ejército y Marina, servicios públicos e

hipotecas urbanas, y pequeños bancos de comercio. También posee los intereses que controlan el Montepío, la Comisión Nacional de Almacenes, pequeños negocios financiados por los fondos de Financiera de León, el Banco de Zamora, y el Banco Provincial de Sinaloa.

5. *Agricultura, irrigación y subsuelo.*—Cerca de la cuarta parte del territorio nacional de México está en manos de agricultores comunales (ejidatarios). Ejidos y cooperativas comunales unidos cuentan con más de la mitad de las tierras cultivadas. El Estado posee en su totalidad ocho novenos de todas las fuentes de irrigación. El Estado se reserva para sí los títulos de los derechos del subsuelo.
6. *Propiedades de la Iglesia, servicios municipales y camas de hospitales.*—La Constitución otorga títulos sobre las propiedades de la iglesia, incluyendo los edificios de las iglesias como propiedades del Estado. El Estado posee también todos los rastos, mercados públicos, alumbrado municipal y agua. El Estado, los sindicatos de trabajadores al servicio del Estado y los establecimientos militares combinados, poseen hospitales y clínicas que tienen el 75 por ciento de “las camas de hospitales” de México.
7. *Distribución de consumos.*—Tres agencias del Estado —El Banco Nacional de Comercio Exterior, ANDSA (Comisión Nacional de Almacenes) y CONASUPO (distribuidor de alimentos básicos a bajo precio— efectivamente controlan la exportación-importación, compras locales, y la distribución a bajo costo de los productos básicos agrícolas. Servidores públicos, maestros, y miembros de las fuerzas armadas compran mercancías básicas de consumo en tiendas especiales a precios reducidos.

Estos datos, indicativos del precio que ha fijado el Estado para una política de rápido crecimiento económico dirigido por el Estado, está apoyado por una tendencia de inversiones. En general las inversiones públicas han crecido en una mayor proporción que las inversiones privadas: éstas últimas representaban el 61.1 por ciento del total de inversiones en 1950 pero tan sólo el 55.0 por ciento en 1961. En términos monetarios el promedio anual de inversiones públicas de 1959-1960-1961, fue 53 por ciento más alto que el de 1956-1957-1958.

El modelo de inversiones extranjeras ayudan a explicar este cambio en favor del sector público. En 1951 el panorama del capital extranjero se mostraba de la siguiente manera: el porcentaje del total de inversiones nacionales atribuidas a capital extranjero representaban un monto aproximado del 13 por ciento: más de la mitad del capital extranjero entrado a México vino en forma de inversión directa, y la causa del cambio de inversión directa extranjera a inversión indirecta favoreció una nueva inversión

relativamente intensa del sector privado de la industria y del comercio. Para 1961 el panorama había cambiado notoriamente: el porcentaje del total nacional de inversiones atribuido directamente al capital extranjero totaliza aproximadamente el 23 por ciento; menos de la cuarta parte de las inversiones extranjeras que penetraron en México lo hicieron en forma de inversiones directas, y el cambio de inversión extranjera directa a inversión indirecta incrementó nuevas inversiones relativamente intensas en el sector público. En resumen, hace solamente una década el capital extranjero favoreció a la empresa privada mientras que el impacto actual del capital extranjero favorece a la empresa estatal.

II: EMPRESARIO: UNA DEFINICIÓN.—La definición del empresario ha permanecido relativamente constante en los escritos de los economistas desde hace algunas décadas. Mientras que respecto a la génesis del término “empresario” hay algunas dudas acerca de su origen preciso; pero ya era empleado, según Maurice Dobb, desde 1755 por Cantillon en su *Ensayo sobre la naturaleza del comercio* para nombrar a aquellos comerciantes que “compran las mercancías del país. . . dan por ellas un precio fijo para venderlas otra vez al mayoreo y al menudeo a un precio inconstante.”² De esta manera, la fisonomía del empresario tuvo desde el principio una connotación incierta. Mientras que economistas clásicos omitían hacer distinciones marcadas entre empresarios y gerentes, no daban importancia al significado crucial de la función del empresario. Fue Karl Marx más recientemente quien explícitamente mostró que “Innovación” comprendía la función primordial del empresario. A finales del siglo XIX y principios del XX los economistas J. S. Mill, Francis A. Walker, Alfred Marshall, J. B. Clarck y Thorstein Veblen, integraron un pequeño grupo de intelectuales que mostraban un especial interés en el empresario. Un destacado economista del siglo XX que continúa escribiendo sobre el empresario es Joseph A. Schumpeter.³ Sus numerosas contribuciones a la teoría de la Empresa sirven como punto de partida para discusiones contemporáneas sobre el tema. Construyendo sobre lo establecido por antecesores, Schumpeter facilitó el consenso general alcanzado por la mayoría de los economistas respecto a los dos indispensables aspectos del empresario: innovar y tomar riesgos.

² Maurice Dobb, “Entrepreneur”, en *Encyclopedia of the Social Sciences*, Vol. V, New York, Macmillan, 1948.

³ En particular, ver los tres trabajos de Schumpeter, *Theory of Economic Development* (1911), *Business Cycles* (1939), y *Capitalism, Socialism, and Democracy* (3ª ed., 1950) así como las críticas tipo de sus trabajos por Richard V. Clemence y Francis S. Doody, *The Schumpeterian System*, Cambridge, Harvard University Press, 1950.

Estos componentes básicos del empresario surgen en repetidas discusiones en el presente sobre el tema empresarial. "Los empresarios no son simples innovadores en el sentido de inventores; ellos son hombres con el deseo de actuar, de asumir riesgos, y de efectuar cambios a través de la organización de esfuerzo humano."⁴ Por lo tanto, la invención no es suficiente para calificar a un individuo para la empresa. El empresario decide qué hacer en la comunidad de negocios, cómo hacerlo y asume responsabilidades por los resultados. Usualmente, pero no siempre, no sólo es suficiente improvisar habilidades existentes, el empresario siempre mira por mejores herramientas y materiales. Tal vez, su labor puede ser aclarada, de alguna manera por la demanda planteada en el párrafo siguiente: "Ningún grado de habilidad puede hacer a su hoz tan efectiva como una guadaña diestramente manejada, ninguna cantidad de entrenamiento puede capacitar al hombre para cortar con una guadaña tanto heno como lo puede hacer con una segadora mecánica."⁵ Otro economista describe a la empresa como "la buena voluntad de tomar riesgos y de innovar".⁶

El poseer y expresar las cualidades indispensables de innovación y de asumir riesgos hacen del empresario un ser distinto de los otros agentes de la comunidad de negocios. Nosotros podemos decir fácilmente quienes no son empresarios. "Un tendero que administra su tienda exactamente igual como lo hizo su padre, un empleado público administrando una industria nacionalizada; un gerente del departamento de ventas en gran negocio; un técnico o un contador; ninguno de éstos es empresario."⁷ Por ello, numerosos individuos en la escena económica no dan la talla para definirlos como empresarios. Esto es verdad en el caso del inventor. Es también igualmente verdadero en el del hombre ordinario de negocios e inversionista pasivo; empresarios, como Schumpeter insistió, son "aquellos que instituyen nuevas combinaciones." La vaga expresión "capitalista" no describe propiamente al empresario. Administradores de negocios y gerentes, o aquellos que tan sólo poseen competencia para dirigir empresas, tampoco califican *ipso facto*. Y mientras el empresario sea tan solo y a la vez un promotor, deberá de ser más que un simple promotor, para calificar como empresario. Evitare-

⁴ Lincoln Gordon, "Private Enterprise and International Development", *Harvard Business Review*, Vol. 38, Nº 4 (1960), pp. 134-35.

⁵ Benjamin Higgins, *Economic Development*, New York, Norton, 1959, páginas 203-204.

⁶ Walter Krause, *Economic Development*, San Francisco, Wadsworth, 1961, página 56.

⁷ Maurice Zinkin, "Entrepreneurs"; Key to Growth", *SRI Journal*, Vol. 5, Second quarter, 1961, p. 44.

mos problemas de carácter semántico, sin embargo, un empresario es claramente distinto de ellos, pero al mismo tiempo posee todas las cualidades del inventor, del hombre de negocios, del capitalista, del gerente, del administrador, del inversionista y del promotor.

El correr riesgos por parte del empresario, su buena voluntad para asumir responsabilidades por el resultado final, tal vez cubra solamente una innovación o una combinación de innovaciones. Posiblemente escoja introducir un nuevo producto. O tal vez desarrolle un nuevo mercado, o recombine los factores básicos de producción, utilizando diferentes técnicas para lanzar un producto ya existente. O tal vez simplemente emplee un nuevo factor o un nuevo método de producción. El empresario aún podría calificarse como tal introduciendo una nueva organización, o expandiendo una organización ya existente para producir un producto o también estableciendo una nueva organización para producirlos. Introducir innovaciones de este tipo tan sólo por el hecho de innovar es insuficiente en la empresa; para el empresario el hacer innovaciones tiene el propósito de obtener mayores ingresos de acuerdo con objetivos específicos. Introducir innovaciones sin lo concomitante, tomar riesgos y asumir responsabilidades extremos para obtener resultados, también es insuficiente para la empresa: El empresario debe asumir responsabilidades por decisiones de tipo empresarial, ya sea que él personalmente asuma el papel de gerente o no, y adicionalmente se enfrente a las condiciones globales de incertidumbre.⁸

A las cualidades básicas de buena voluntad y habilidad del empresario para innovar y asumir la función de tomar riesgos, la mayoría de los economistas aparentemente están de acuerdo en ciertos aspectos asociados a la empresa. Primeramente en los límites de cualquiera sociedad dado el número de individuos poseedores de atributos empresariales suficientes para transformarse en empresarios está severamente limitado. En segundo término, e íntimamente relacionado con el primero, el empresario no sólo cree en esa concepción del Universo considerando el cambio como posible y al hombre como un posible instrumento de cambio, sino que va más allá de otros de estas creencias ya que él personalmente debe promover los cambios. En tercer lugar, los individuos pueden tal vez llegar a ser y permanecer como empresarios por otros motivos que no sean completa o

⁸ Joseph A. Schumpeter, *Theory of Economic Development* (1911) *Business Cycles* (1939) y *Capitalism, Socialism, and Democracy* (3^a ed., 1950). Richard V. Clemence y Francis S. Doody, *The Schumpeterian System* (1950); Benjamin Higgins, *Economic Development* (1959), pp. 122-143, 203,206; Maurice Zinkin, "Entrepreneurs: Key to Growth", *SRI Journal*, Vol. 5, 2nd. quarter, 1961, páginas 43-48.

principalmente de carácter pecuniario. Cuarto, el número de empresarios crecerá significativamente tan sólo cuando obstáculos no-económicos como falta de seguridad personal y de la propiedad no sean severos. Y quinto, el empresario debe tener acceso sobre los recursos necesarios u obtener créditos de diversas maneras.⁹ Por supuesto hay muchas proposiciones relacionadas,¹⁰ pero como los economistas están tan sólo empezando a explorar la universalidad de estas proposiciones adicionales no parece haber razones para dirigir la discusión por temas controversiales. Suficiente es decir que los economistas generalmente están de acuerdo en los 5 aspectos del empresario aquí presentados y tienden a estar en desacuerdo en aspectos adicionales.

III. LA EMPRESA EN MÉXICO.—Algunos historiadores afirman que la Revolución Mexicana tuvo éxito en destruir la antigua élite de hombres de negocios y en el proceso dio nacimiento a una nueva, y exclusivamente Revolucionaria, clase de empresarios.¹¹ Estos historiadores están equivocados, porque, mientras la economía política de México desde 1910 ha eliminado algunas familias ricas pre-revolucionarias y en gran medida ha reducido el campo de acción y el monto de las inversiones extranjeras directas, cualquier pretensión que afirme sobre destrucción completa del viejo grupo requiere una seria afirmación: unos pocos de los mayores, imperios privados financieros en México, industriales, agrícolas, mineros y comerciales no sólo anteceden a la Revolución sino que son poseídos y administrados por hijos y nietos de los empresarios originales. Los Garza Sada poseen y administran el complejo cervecero Cuauhtémoc de Monterrey desde 1884; lejos de destruir a esta particular familia de hombres de negocios, la Revolución ha permitido al imperio Garza Sada extenderse al vidrio, al acero, productos químicos, finanzas, seguros y, poco a poco, acumular posesiones valuadas y estimadas en 700 millones de dólares. Existen docenas de empresarios de menor éxito en el mismo caso. Además de esto, pocos empresarios en la actual escena de negocios de México, cuyas familias estaban íntimamente identificadas con el régimen de Díaz

⁹ Estos puntos coinciden con Gustav F. Papenek, "The Development of Entrepreneurship", *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. III, Nº 2, May 1962, pp. 46-48.

¹⁰ Por ejemplo, ver opiniones expresadas en David C. McClelland, *The Achieving Society* (1961), Ragnar Nurkse, *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries* (1953), Harvey Leibenstein, *Economic Backwardness and Economic Growth* (1957), y Albert O. Hirschman, *The Strategy of Economic Development* (1958).

¹¹ Ver nota Nº 3.

pueden encajar dentro de la categorización de "Empresarios Revolucionarios", sino en otro de sentido más vago. En este grupo de empresarios están los descendientes de los Creel, Macedo, Braniff, Barroso, y Mariscal; todos ellos ejercen pequeña influencia en la política regional y nacional, sin embargo, todavía son empresarios. Otras empresas anteriores a la Revolución están representadas por negocios en los cuales los descendientes de los empresarios originales aún controlan acciones pero menores que la mayoría del control. En muchos casos los cambios en el control de la propiedad de estas antiguas empresas ha acontecido sólo en la última década. Respecto a esto son notables las recientes adquisiciones del Banco Nacional de México, al adquirir suficientes acciones para dominar la industria de papel y pulpa de San Rafael, propiedad de la familia De la Macorra, el Buen Tono y la Tabacalera Mexicana, plantas de las familias Pugibet y Basagoiti, y la Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, fábrica de acero de Carlos Prieto. Empresarios tradicionales (en el sentido de cuando una empresa fue establecida a la perspectiva política de un hombre de negocios o de su linaje directo de empresarios pre-revolucionarios) están indiscutiblemente mezclados con nuevos empresarios revolucionarios. Similares empresarios recientes y antiguos comprende la élite empresarial de México. Economistas mexicanos, autorizados como voceros del Estado, sostienen algunas veces que no existen empresarios responsables en México, que la economía política nacional ha tenido éxito tan sólo en producir un grupo de negociantes irresponsables solamente interesados en aspectos pecuniarios. Aceptando las definiciones de empresario y empresa ofrecidas con anterioridad, esta sucesión de argumentos, los cuales nosotros podemos notar que aparecen frecuentemente en generalizaciones sobre Latinoamérica como un todo, es absurda. Por supuesto México tiene empresarios irresponsables, y tal vez algunos están interesados solamente en motivos pecuniarios. Pero México luce también un grupo de empresarios altamente responsables, los cuales, de acuerdo con su récord y apoyados por sus propias declaraciones, no están exclusivamente o aun primariamente interesados actualmente en motivos pecuniarios. Por ejemplo, plática común en el círculo de negocios de México es que el prestigio social es la mejor motivación del director de uno de los más grandes grupos financieros de México y que el poder es el fin deseado por un empresario que guía los destinos de un complejo compuesto por una veintena de negocios industriales. ¿Si el motivo pecuniario tan sólo determinara su acción, se habrían unido tres empresarios mexicanos con notable éxito en sus distintos campos, como lo son Bruno Pagliai, Antonio Ruiz Galindo y Hugo Salinas, en el año actual de 1962 para invertir en establecer una planta de alu-

minio que presenta pocas probabilidades de regresarles sus inversiones antes de ocho años cuando garantice ganancias, mientras que un alto rendimiento en alternativas de inversiones en hipotecas, finanzas y bienes raíces eran prontamente ventajosas? Nacionalismo, patriotismo, responsabilidad de negocios y conciencia social penetran en el cuadro de motivación. Aplicando la generalmente aceptada definición de empresario y simultáneamente motivada por lo que parece ser algo más que crudos motivos pecuniarios son, a vista de pájaro, por lo menos una docena de los mayores capitalistas de México: Pagliai en tubos de acero, Ruiz Galindo en manufactura de equipos de oficina, Salinas en comercio, Antonio Sacristán en muchas industrias, Carlos Trouyet en teléfonos y financiamiento industrial general, Raúl Bailleres en minas y finanzas, la familia Garza Sada, Joel Rocha comerciando, César Balsa en hoteles, Emilio Azcárraga en radio y transmisiones de televisión, Harry Steel en equipos de oficina, objetos de plata y relojes, y Aarón Sáenz en azúcar, aviación y finanzas.

No pocos economistas mexicanos y de otras nacionalidades, han sostenido que los empresarios mexicanos se contienen de emprender inversiones a largo plazo y se concentran en actividades de inversiones de liquidación cercana. La preferencia por el último tipo de inversiones es históricamente comprensible a través del miedo de la devaluación, contrabando, expropiación, y la competencia de gigantescos consorcios extranjeros. Sin embargo dicha contención es simplemente no sustanciada por la empresa mexicana. Inversiones a largo plazo lo atestiguan en la existencia de numerosas empresas. Lo pudimos apreciar, por ejemplo, en la industria: Hierro y Acero, Hojalata y Lámina TAMSA, Hierro y Acero de México, Aceros Nacionales, Siderúrgica de Monterrey, y Cía. Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey.

Los empresarios mexicanos han impulsado y dirigido muchas fábricas textiles, 40 fábricas de papel y pulpa, 20 plantas de cemento, 10 plantas de sosa cáustica, más de 100 fábricas de zapatos, docenas de plantas químicas y farmacéuticas, decenas de plantas fabricadoras de artículos caseros. Los mexicanos tienen inversiones semejantes en otras empresas a largo plazo como son hoteles, constructoras de viviendas, compañías de seguros, lecherías y fábricas de queso, plantas de transformación de productos alimenticios, y Compañías Marítimas. Entre los grandes empresarios que han dado muestras de estar deseosos de emprender aventuras arriesgadas sobresalen, Carlos Trouyet, Antonio Sacristán, Eloy Vallina y Bruno Pagliai.

Si bien es probable que algunos empresarios mexicanos tengan menos confianza en el futuro de la economía mexicana que la mayoría de los hombres de negocios norteamericanos en la de los Estados Unidos, sin embargo, el núcleo fuerte del sector privado de los centros económicos

mexicanos de inversiones a largo plazo están formados por empresarios mexicanos.

Algunos historiadores estadounidenses han hecho eco al canto de la sucesiva exaltación mexicana de España y los españoles, Francia y los franceses, Estados Unidos y los norteamericanos, afirmando que cada gran propiedad de negocio privado en México ha sido promovida, financiada, construida y administrada por extranjeros. Ningún escolar puede negar que extranjeros y capital extranjero han contribuido mucho al desarrollo económico de México. La inversión extranjera ha llevado el costo de gran parte del crecimiento de México; México ha importado millones de dólares de maquinaria, técnicos extranjeros han rescatado muchas industrias mexicanas en dificultades; y México depende de extranjeros en muchos de sus avances tecnológicos. Es verdad que fueron extranjeros quienes originalmente financiaron y administraron los ferrocarriles, los tranvías, el telégrafo, la energía eléctrica, las industrias de petróleo, y exhibición y distribución de películas: todas estas empresas específicas actualmente pertenecen al Estado, no a propietarios privados mexicanos. Es verdad también que fueron extranjeros quienes establecieron la industria de teléfonos, unas cuantas plantas de cemento, papel y pulpa, y de transformación de productos alimenticios, textiles, de acero y empresas farmacéuticas. Aún reconociendo estas verdades no se requiere de un economista para notar las sólidas realizaciones de empresarios mexicanos.

Tres ejemplos de empresas mexicanas ilustran este punto. Isaac Garza, como previamente se ha anotado, dio los pasos iniciales para construir el Imperio Garza-Sada-G. Sada por 1884; Benjamín Salinas y Joel Rocha unieron sus fuerzas antes de la Revolución en realizar el trabajo básico para lo que llegaría a ser la más grande cadena de tiendas y el complejo de manufacturas de camas y colchones en México; y, sin ayuda del extranjero, Antonio Ruiz Galindo empezó en 1920 a forjar su gran complejo industrial basado en la D. M. Nacional y compañías de Industrias Ruiz Galindo. Un economista no podría refutar esta afirmación, porque en materia de récord algunos negocios que actualmente son propiedad y están dirigidos por extranjeros fueron originalmente establecidos y dirigidos por años por mexicanos. Finalmente, aunque la tecnología del extranjero ha sido indispensable para aumentar la producción total y para introducir nuevos productos, los mexicanos han necesitado poca instrucción del mundo exterior para numerosos esfuerzos comerciales, incluyendo en ellos la elaboración de objetos de oro y plata, manufactura de hormonas y producción de cerámica.

Literatura de asistencia técnica preparada por gobiernos extranjeros

insisten en el tema de que la educación y la tecnología en México están escasas de suministros, que la economía mexicana se ha retrasado por una carencia de técnicos y administradores preparados competentemente. Si nosotros convenimos en que sociedades de bajos ingresos que apenas comienzan a industrializarse y están simultáneamente deseosas de expandir la libertad personal y la justicia social, no se espera de ellas que de repente florezcan, en poco tiempo, dentro de un complejo campo de economía atómica, que México no puede transformar su economía de buena o mala gana durante la noche para igualar funciones de los Estados Unidos, la Unión Soviética u otro poder industrial, entonces las realizaciones en México deberían ser medidas por otros niveles distintos a los característicos de las naciones de industria avanzada. Sin embargo estudiantes de Universidades guías de México, institutos de tecnología y escuelas comerciales se gradúan con un poco más o con un poco menos, que los graduados en Estados Unidos. Adicionalmente miles de técnicos mexicanos y administradores han sido entrenados en el extranjero. El mexicano se ha probado a sí mismo ser altamente receptivo a los nuevos procesos técnicos. Hoy, algunos de los mayores establecimientos industriales y comerciales de México, sufren perceptiblemente debido a carencia de competente dirección técnica aun cuando lo inaccesible del crédito necesario para llevar a cabo mejoras técnicas frecuentemente impide la modernización. Algunas veces el estrangulamiento económico necesita emplear expertos de negocios; pero esta estrategia es usada en U.S.A. también. Institutos mexicanos de estudios superiores, institutos de tecnología y escuelas de entrenamiento egresan anualmente miles de graduados competentemente preparados. Lejos de tener escasez de técnicos y administradores, México actualmente confronta un problema de tener demasiada gente entrenada competentemente para demasiado pocos empleos abiertos. Jóvenes preparados para asumir posiciones técnicas y administrativas no pueden encontrar trabajos correspondientes a las carreras deseadas. La amarga verdad a la que se enfrentan miles de gentes jóvenes es que la preparación formal para carreras comerciales ha dejado atrás las demandas industriales y comerciales. Es precisamente, debido a la escasez de posiciones disponibles, que muchos técnicos y administradores mexicanos aceptan trabajos fuera de México. No encontrar mexicanos empleados en empresas industriales y comerciales en Centroamérica se está volviendo excepcional. Los avances en técnica y preparación universitaria posteriores a la Segunda Guerra han saldado. Algunos economistas han afirmado que el verdadero problema que impide crecer a la economía mexicana es la falta de proyectos bien planeados procedentes del sector de negocios privado. Esta demanda no

coincide escuetamente con empresas y proyectos del sector privado. De acuerdo con los más grandes empresarios de México, por varias décadas el más grande impedimento para llevar a cabo proyectos bien planeados para industrias básicas no ha sido la ausencia de dichos proyectos sino más bien una falta de capital y la indecisión de proyectistas del Estado.

Muchos proyectos bien planeados permanecen por años en la mesa de dibujo exclusivamente porque el Estado descuida el extender los permisos necesarios. En otras instancias agudos cambios en la política pública han detenido el cumplimiento de promociones realistas. La incertidumbre, por un lado, del negocio privado confrontada con un gobierno altamente centralizado cuyo régimen cambia cada seis años y por otro lado, la incertidumbre de un sostenido régimen ponderando las consecuencias de ulteriores anuncios de dominio estatal en negocios privados, inversiones extranjeras, y políticas en general constituyen una barrera siempre presente para la implementación de proyectos bien planeados. Además de esto, los argumentos dirigidos en contra del sector privado por falta de iniciativa en presentar buenos proyectos son debilitados por los logros de muchos empresarios. Por ejemplo 4 empresariales —Sociedad Mexicana de Crédito Industrial, el grupo Garza Sada, Banco Nacional de México y Carlos Trouyet— solos han prohijado más de 300 empresas mayores. Estas fuentes unidas con otros empresarios mexicanos están reteniendo buenas promociones. Por consiguiente nuevos proyectos del sector privado llegarían a ser realidad si se obtienen créditos fáciles y se reduce la inseguridad generada por el sector público.

Virtualmente cualquier escritor en México ha mencionado que los negocios son proliferados por política y políticos, algunos aún sugieren que grandes hombres de negocios y grandes políticos son términos sinónimos. Pero las grandes empresas privadas son inequívocamente dominadas por empresarios los cuales nunca han ocupado un puesto público y que generalmente evaden complicaciones políticas. Políticos y gobierno circunscriben los negocios privados en muchos aspectos; sin embargo, esto no implica que hombres de negocios privados deben convertirse en políticos para lograr obtener éxito en los negocios. Grandes negociantes dejan los partidos políticos a los políticos profesionales, éstos últimos a su vez evitan generalmente entrar a grandes negocios, al menos como empresarios. Un estudio de 8 ministros en el Gobierno Mexicano entre 1934 y 1958 revela que tan sólo 5 de ellos, 2 de los cuales más tarde llegaron a ser Presidentes de México, pueden ser considerados grandes hombres de negocios en la actualidad. Mientras que 3 presidentes anteriores han hechos grandes inversiones en negocios privados: Abelardo Rodríguez (presidente (1932-1934), Miguel Alemán

(1946-1952) y Adolfo Ruiz Cortines (1952-1958), tres anteriores jefes del poder ejecutivo; Emilio Portes Gil (1928-1930), Pascual Ortiz Rubio (1930-1932), y Lázaro Cárdenas (1934-1940) no lo han hecho. Del viejo grupo de políticos revolucionarios que prestaron prominentes servicios militares en el periodo de la lucha civil de 1910-1920 y que actualmente ocupan cargos en altos puestos públicos, solamente uno goza de rango entre los 30 más altos empresarios: anterior general, gobernador y ministro de gabinete, Aarón Sáenz. Existen grandes hombres de negocios como Antonio Díaz Lombardo, quienes han ocupado puestos públicos como punto de partida en la acumulación sostenida de capital; pero este grupo de empresarios es muy limitado en número. A través de los años los intentos de políticos mexicanos para convertirse ellos mismos en grandes empresarios han mostrado una tendencia al fracaso. Mientras que un nuevo grupo de relativamente prósperos funcionarios públicos aparece en la escena de negocios cada seis años, la mayoría de ellos prefiere la seguridad ofrecida por bonos, préstamos, acciones en compañías manejadas por exitosos empresarios o por el Estado, pequeños negocios, e inversiones fuera del país.

Otra manera de destruir el mito de la igualdad de grandes hombres de negocios con grandes políticos es a través de estudios biográficos de los más ricos empresarios de México. Unos pocos de los grandes empresarios de México, como ya se ha anotado, fueron políticos profesionales: Aarón Sáenz (quien ha evitado por décadas complicaciones políticas), Abelardo Rodríguez, Antonio Díaz Lombardo, Miguel Alemán y Adolfo Ruiz Cortines. Antonio Ruiz Galindo uno de los mayores industriales de México, ocupó por 2 años el puesto de Ministro de Economía pero él había estado desarrollando su imperio privado por cerca de dos décadas antes de aceptar el cargo público nacional. Redondeando la lista de empresarios mexicanos en los puestos más altos no se encuentran políticos: miembros del grupo Garza Sada y G. Sada, Pablo Díaz, Emilio Azcárraga, Carlos Trouyet, Raúl Bailleres, Luis Aguilar, Rafael Vallina, Agustín y Luis Legorreta, Manuel Senderos, Gastón Azcárraga, Teodoro Amerlinck, Pedro Maus, Joel Rocha, Jaime Garza, Hugo Salinas, Pablo Macedo, los hermanos Campos, Bruno Pagliai, Harry Steel, los hermanos Lenz, Antonio Sacristán, César Balsa. Ninguno de estos empresarios es considerado como político, ni dentro de la comunidad de negocios mexicana, ni por políticos profesionales, ni por líderes obreros no-marxistas.

Lo que estas diferentes observaciones sobre empresarios y empresa en México sugieren es lo siguiente: 1) el cambio llevado a cabo de una nación tradicionalista a una nación industrial, consciente de la justicia social, no destruyó a todos los empresarios de la época anterior a la revolución

social que se desarrolló en México; una nueva clase de empresarios surgió, pero se incorporaron a los otros, o se incorporaron a ellos, los empresarios pre-revolucionarios. 2) No todos los empresarios mexicanos están exclusiva o principalmente interesados en motivos pecuniarios; aventura, poder, justicia social, prestigio social, nacionalismo, patriotismo, logros, y responsabilidad social son motivos adicionales de los hombres de negocios mexicanos. 3) Numerosos empresarios mexicanos se han hecho cargo de inversiones a largo plazo; demandas de concentración en actividades de rápida liquidación no se justifican en el caso de los más grandes empresarios. 4) Capital y tecnología extranjeros son innegablemente importantes; sin embargo, las mayores empresas, capital y administración, están en manos de mexicanos. 5) Educación y tecnología no carecen de suministros; por el contrario, ellos aparecen estar sobresaturados de técnicos y administradores competentes. El sector privado no exhibe una carencia de capacidad para proyectos bien planeados. 7) Los negocios privados no son acaparados por políticos.

IV. CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN EMPRESARIAL.—Uno de los rasgos de la Empresa, posiblemente el más significativo de todos en el contexto de cualquier debate doctrinal sobre capitalismo-socialismo, es siempre tomado en cuenta en estudios de la economía mexicana y sistema de negocios: varias fuentes empresariales han acumulado tan relativamente grandes cantidades de capital que gozan de una obvia ventaja entre capitalistas privados. Estos pocos líderes de negocios adquieren poder financiero no porque ellos hayan sido hombres de negocios irresponsables o no, deseosos de entrar en inversiones de largo plazo o porque hayan fallado en llevar a cabo proyectos bien planeados o porque carecieron de un personal técnico y administrativo competente o porque estaban inextricablemente atados a grandes políticos. Por el contrario, el hecho de que ellos fueran empresarios, deseosos de innovar, asumir riesgos, y de diseñar y llevar a cabo proyectos bien planeados con un mínimo de unión con la política, incluyendo inversiones a largo plazo, explica mucho de su éxito. Ellos han llegado a ser gigantes en las finanzas, suficientemente interesantes, durante una época en la que el Estado también adquiere continuamente gran propiedad de los medios de producción y mientras el sector público está aumentando su parte del total de las inversiones nacionales. Y fue precisamente el éxito de estos pocos hombres en llevar a cabo el papel empresarial lo que convirtió sus negocios en imperios financieros.

Estas pocas fuentes centralizadas de empresas parecen haber tomado ciertas características de competencia monopolística. Cada uno de estos

grandes grupos empresariales Garza Sada, Banco Nacional de México, Banco de Comercio, Banco Comercial Mexicano, Carlos Trouyet, Raúl Baïlles, Elías Sowrasky, Aarón Sáenz y Sociedad Mexicana de Crédito Industrial, se han expandido en formas de organización similares: estableciendo o ligándose con uno o más bancos, una o más compañías de finanzas, una o más instituciones hipotecarias, decenas de industrias, decenas de negocios comerciales, unas pocas constructoras de grandes unidades de viviendas y, en tres casos, un capital común. Cada uno de los nueve grandes empresarios, que unidos controlan instituciones financieras dominando la mayoría del capital nacional privado, generalmente financian sus propias industrias y promociones comerciales. En tanto que los grandes nueve empresarios utilizan su capital bancario para transformarse en propietarios de nuevas promociones, otros empresarios pueden obtener crédito de ellos tan sólo mediante el pago de intereses relativamente altos. Así pues, dos sistemas de reglas gobiernan mucho del crédito bancario privado de México: instituciones financieras de los nueve grandes extienden créditos en términos fáciles a compañías dentro de sus respectivos imperios pero cargan al máximo que podrían soportar los negocios al extender créditos disponibles a empresas fuera de sus imperios. Por lo tanto, la competencia monopolística con las formas convencionales en los Estados Unidos está presente en las finanzas de México.

Por otro lado, debido a la naturaleza del mercado de consumo de México, todavía limitado y al gran papel del Estado en la vida económica, la competencia monopolística no es operativa en la mayoría de las aventuras industriales, al menos no entre los nueve como tales.

La forma prevalente en la industria básica encuentra ya sea una planta o unas cuantas plantas de propiedad privada compitiendo con una o algunas plantas de propiedad estatal. Sin embargo, los nueve grandes solos gozan de una posición de mando en promociones futuras de carácter privado, porque ellos son lo suficientemente grandes para hacerse cargo y dirigir virtualmente cualquier proyecto industrial en el futuro. En el caso de dos de estas grandes fuentes empresariales probablemente poseen mayor personal disponible profesionalmente competente de directores y técnicos del que el Estado tiene.

Si el capital privado nacional ha de compartir el dominio de ciertas actividades industriales y comerciales básicas en la carrera de México para adelantarse al crecimiento de la población, entonces si el Estado no hace una reversión drástica de la política internacional de empréstitos o un cambio radical en las leyes bancarias de México o en la iniciativa estatal en la organización de empresas de propiedad no pública, solamente las

pocas grandes fuentes empresariales serían capaces de establecer la necesaria equidad. Mientras la inversión potencial es concentrada en las manos de los nueve grandes, la perspectiva de que los empresarios menores participen en futuras grandes especulaciones surge no sólo desde los fondos sustanciales que la finanza de nivel secundario puede poner en juego sino también de la posibilidad del retiro de un viejo empresario de los grandes grupos. El que se realizara esta última alternativa, al menos en el caso de uno de los nueve grandes que es controlado mancomunadamente por dos empresarios, los cuales separadamente poseen grandes industrias, naturalmente cambiaría también el panorama. Bajo predominantes tendencias y prácticas, no obstante, la empresa parece que se concentra y centraliza cada vez más. Ya que los cambios son improbables en las leyes bancarias, a no ser tan sólo que el Estado asista financieramente en la formación corporativa de cooperativas o se incorpore en sociedad con el capital privado o proporcione mayor cantidad de crédito disponible a negocios privados de como los proporcionaba en el pasado, la posesión de las grandes promociones en el futuro recaerá en los nueve grandes y en unas pocas fuentes empresariales adicionales. Después de todo, el verdadero equilibrador ("countervailing power") en el sistema económico mexicano es el Estado como propietario y agente opuesto al gran (y próspero) empresario. Esta es tan sólo otra manera de preguntarse sobre la futura economía política en el grado y naturaleza de la empresa.

(Traducción de Fernando Holguín Q.)