

WEP 2-28

WP No.13

Spanish

(Also exists in English)

WORLD EMPLOYMENT PROGRAMME RESEARCH

Working Papers

EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES
EN EL EMPLEO Y LOS INGRESOS:
EL CASO DE MEXICO

Víctor Manuel Bernal Sahagún
con la colaboración de
Angelina Gutiérrez Arriola
y
Bernardo Olmedo Carranza

Instituto de Investigaciones Económicas
Universidad Nacional Autónoma de México



International Labour Office, Geneva

PROGRAMA MUNDIAL DEL EMPLEO

Documento de Trabajo

EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES
EN EL EMPLEO Y LOS INGRESOS:
EL CASO DE MEXICO

Víctor Manuel Bernal Sahagún
con la colaboración de
Angelina Gutiérrez Arriola
y
Bernardo Olmedo Carranza

Instituto de Investigaciones Económicas
Universidad Nacional Autónoma de México

Nota: Los Documentos de Trabajo son materiales
preliminares circulados para estimular la
discusión y el comentario crítico.

Copyright © Oficina Internacional del Trabajo
Ginebra

Julio de 1976

Una versión revisada del presente trabajo será probablemente incluida en el libro: "Empleo, ingresos y empresas transnacionales en países en desarrollo" que se proyecta publicar en breve.

I N D I C E G E N E R A L

	<u>Pág.</u>
PROEMIO	I
INTRODUCCION	1
NOTAS METODOLOGICAS	16
I. Antecedentes y sumario de la investigación	16
II. La información en México	18
III. Muestra	19
PRIMERA PARTE	
LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED) Y LAS EMPRESAS MULTINACIONALES (EMN) EN MEXICO	25
I. Antecedentes y tendencias	25
A. El Porfiriato	25
B. La Revolución	28
C. Período Postrevolucionario	29
D. La IED y las EMN a partir de la segunda guerra mundial	34
E. Origen de la IED y monopolización de la econo- mía mexicana	42
II. El proceso de sustitución de importaciones	59
A. Participación de la IED y de las EMN	59
B. EMN, mercado interno y "sustitución de expor- taciones"	75
SEGUNDA PARTE	
LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, LAS EMPRESAS MULTINA- CIONALES Y LOS INGRESOS EN MEXICO	82
I. Acumulación de capital	82
A. La formación de capital y el financiamiento	82
B. La balanza de capital y la IED	86
C. La desnacionalización de la economía mexicana	90
II. La distribución del ingreso	94
A. Ingresos del capital	94
B. La IED y las remuneraciones a los trabajadores	114
C. Distribución de ingresos en las grandes EMN en México	123
D. EMN y consumo en México	133

	<u>Pág.</u>
TERCERA PARTE	
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, EMPRESAS MULTINACIONALES Y EMPLEO EN MEXICO	137
I. Los efectos directos sobre el empleo	137
A. Tendencias de la población económicamente activa y del empleo en las empresas extranjeras	137
B. Tecnología y productividad	142
C. Desnacionalización y empleo	151
II. Las EMN y el empleo indirecto	156
A. Aglutinación y mercado interno	156
B. Factores dinamizadores del empleo y EMN	160
C. Algunas consideraciones sobre las EMN, el reclutamiento y la capacitación de personal	164
III. Las maquiladoras en México	171
A. Características y antecedentes	171
B. Número de empresas, actividades principales y localización geográfica	176
C. Impacto de las maquiladoras en el empleo y los ingresos	179
D. La estabilidad de la industria maquiladora	183
APENDICE	A-1
BIBLIOGRAFIA	

INDICE ESTADISTICO

	<u>Pág.</u>
Cuadro 1 MEXICO: DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA IED, 1940 y 1945	35
Cuadro 2 COMERCIO EXTERIOR MEXICANO, 1921-1973	38
Cuadro 3 MEXICO: EVOLUCION INVERSION EXTRANJERA POR ACTIVIDADES	40
Cuadro 4 MEXICO: VALOR DE LA IED TOTAL Y ACTIVIDADES MAS IMPORTANTES. SEGUN EL PAIS DE RESIDENCIA DEL INVERSIONISTA	44
Cuadro 5 MEXICO: PROPIEDAD DE LAS 500 MAYORES FIRMAS NO FINANCIERAS. 1972	48
Cuadro 6 MEXICO: PARTICIPACION DE LA IED EN EL VALOR DE LA PRODUCCION TOTAL DEL PAIS	53
Cuadro 7 MEXICO: PRODUCCION DE LOS 4 MAYORES ESTABLECIMIENTOS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (1970)	55
Cuadro 8 MEXICO: GRADO DE PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN EL CAPITAL SOCIAL DE LAS EMPRESAS (1969-1974)	57
Cuadro 9 CRECIMIENTO COMPARATIVO DE LA POBLACION/PIB EN MEXICO	60
Cuadro 10 FECHA DE INICIACION DE OPERACIONES EN MEXICO. 283 EMN	66
Cuadro 11 MEXICO: RELACION IMPORTACIONES/PIB, 1941-1973	68
Cuadro 12 MEXICO: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES POR CLASE DE MERCANCIA, 1956-1973	69
Cuadro 13 MEXICO: COMERCIO EXTERIOR DE 222 EMN MANUFACTURERAS, 1974	74
Cuadro 14 MEXICO: DESTINO DE LAS VENTAS DE SUBSIDIARIAS DE EMN DE LOS E.U.A., 1960-1972	76

Pág.

Cuadro 15	
MEXICO: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE SUBSIDIARIAS DE EMN DE LOS EUA, 1966-1972	78
Cuadro 16	
MEXICO: PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES QUE VAN A OTRAS FILIALES, POR LUGAR DE DESTINO, 1960-1972	79
Cuadro 17	
MEXICO: FBCF DE LA IED 1962/1967	83
Cuadro 18	
MEXICO: FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL ACTIVO TOTAL DE LA IED, 1965-1971	84
Cuadro 19	
MEXICO: REMESAS AL EXTERIOR DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA	88
Cuadro 20	
MEXICO: TENDENCIAS DEL CAMBIO DE PROPIEDAD DE EMPRESAS EXTRANJERAS	91
Cuadro 21	
MEXICO: ADQUISICIONES DE EMPRESAS MANUFACTURERAS POR 197 DE LAS MAYORES EMN DE LOS E.U.A.	92
Cuadro 22	
MEXICO: INGRESOS Y RENDIMIENTOS DE LA IED, 1963 y 1970	97
Cuadro 23	
MEXICO: RENDIMIENTO Y VALOR AGREGADO DE LA IED, 1963-1970	98
Cuadro 24	
MEXICO: REMESAS DE LA IED, 1962-1970	100
Cuadro 25	
MEXICO: TASAS DE DEPRECIACION IED-TOTAL NACIONAL	102
Cuadro 26	
MEXICO: RENDIMIENTO DE LA IED, 1970	103
Cuadro 27	
MEXICO: VENTAS-UTILIDADES NETAS. IED-EMN, 1970-1971	105
Cuadro 28	
MEXICO: VENTAS Y UTILIDADES NETAS DE 255 EMN, 1970-1973	108
Cuadro 29	
MEXICO: VENTAS Y UTILIDADES NETAS DE 141 EMN INDUSTRIALES, 1973-1974	112
Cuadro 30	
MEXICO: EMPLEO TOTAL E INGRESOS DEL TRABAJO DE LA IED -1970-	116

PROEMIO

Este estudio se realizó a iniciativa del Programa del Empleo, de la Oficina Internacional del Trabajo, con el copatrocinio del mismo y de la Universidad Nacional Autónoma de México, por conducto del Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc.).

Es fruto del trabajo de un equipo formado para el efecto, integrado por las siguientes personas:

Angelina Gutiérrez Arriola y Bernardo Olmedo Carranza, quienes colaboraron con gran entusiasmo en todo el proceso de recopilación y tabulación de los datos y en la discusión de los avances de la investigación. (La primera, además, escribió la versión inicial del capítulo sobre maquiladoras).

Ignacio Cabrera González y Manuel Pérez Cárdenas fueron valiosos colaboradores en la fase preliminar de obtención de estadísticas.

En la discusión del informe parcial -agosto de 1975- participaron los investigadores Fernando Carmona y Theotónio Dos Santos.

Mención especial y agradecimiento debemos al maestro Alonso Aguilar Monteverde y al doctor Raúl Trajtenberg, que no escatimaron tiempo ni dedicación para revisar y sugerir modificaciones tanto al documento inicial como a las versiones subsecuentes.

Los resultados obtenidos fueron posibles gracias a la gentil colaboración de empresas públicas y privadas, así como oficinas del gobierno federal mexicano entre las que es de justicia destacar a: el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, (Subsecretaría de Industrias. Secretaría de Industria y Comercio), la Subsecretaría de Ingresos (Se-

cretaría de Hacienda y Crédito Público); la Secretaría de Gobernación; la Dirección de Estudios Técnicos del Instituto Mexicano del Seguro Social; la Dirección de Estudios Económicos del Banco de México; el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores; el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y la Bolsa de Valores de México.

Debemos también reconocer las facilidades brindadas por el Instituto de Investigaciones Económicas y el estímulo de su director, licenciado Arturo Bonilla Sánchez.

Finalmente, nuestro agradecimiento a Margarita Hernández Gutiérrez, a cargo del trabajo de oficina y la mecanografía, actividades que desempeñó con eficacia.

La coordinación de la investigación -en todas sus etapas- y la redacción estuvieron a cargo del suscrito.

Cd. Universitaria, D. F., mayo de 1976.

Víctor Manuel Bernal Sahagún
Investigador del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Cuadro 31	MEXICO: EMPLEO TOTAL E INGRESOS DEL TRABAJO DE LA IED, 1973	117
Cuadro 32	MEXICO: EMPLEO TOTAL E INGRESOS DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1973	118
Cuadro 33	MEXICO: RELACION INGRESOS PER CAPITA EMPLEADOS/OBREROS DE LA IED, 1963 - 1973	121
Cuadro 34	MEXICO: DIFERENCIAS SALARIALES DE TRABAJADORES DE EMN	123
Cuadro 35	MEXICO: DISTRIBUCION DE INGRESOS DE TRABAJADORES DE 254 EMN,	126
Cuadro 36	MEXICO: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE INGRESOS DE TRABAJADORES DE 254 EMPRESAS MULTINACIONALES, 1973	127
Cuadro 37	MEXICO: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS GRUPOS EXTREMOS DE INGRESOS DE TRABAJADORES DE 254 EMN, 1973	130
Cuadro 38	MEXICO: DISTRIBUCION DE INGRESOS DE 30 EMPRESAS NACIONALES, 1973	132
Cuadro 39	MEXICO: DISTRIBUCION DEL INGRESO DE LA POBLACION URBANA, 1970	133
Cuadro 40	MEXICO: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA P.E.A.	137
Cuadro 41	MEXICO: PERSONAS OCUPADAS POR LA IED, POR ACTIVIDADES, 1963-1973	140
Cuadro 42	MEXICO: RELACION INVERSION NETA EN MAQUINARIA Y EQUIPO/ EMPLEO. 247 EMN INDUSTRIALES, 1973	146
Cuadro 43	MEXICO: RELACION PRODUCTIVIDAD PER CAPITA IED/NACIONAL 1963-1970	147
Cuadro 44	MEXICO: ESTIMACIONES DEL EMPLEO DIRECTO NETO DE LA IED, 1963-1970	154

Cuadro 45 MEXICO: INTEGRACION NACIONAL DE 201 PRODUCTOS INDUSTRIALES DE EMN	162
Cuadro 46 MEXICO: TRABAJADORES EXTRANJEROS EN FUNCIONES TECNICAS Y DIRECTIVAS, POR NACIONALIDAD	169
Cuadro 47 MEXICO: NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS DE MAQUILA POR LOCALIDAD, 1973-1974	177
Cuadro 48 MEXICO: PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS MAQUILADORAS, 1974	180

I N T R O D U C C I O N

El peso de las empresas multinacionales (EMN en adelante) en la economía mundial es de tal magnitud, que preocupa a todos los estados, aun a los de gran desarrollo, sede de la mayor parte de éstas. Es por ello que en los últimos años las EMN son uno de los principales objeto de estudio y atención por parte de gobiernos, universidades e institutos de diversos países, así como de organismos internacionales.

En los mismos Estados Unidos, origen de las mayores empresas privadas del mundo, hay una fuerte corriente de opinión que presiona para que se realicen investigaciones, y se tomen medidas de control, sobre la inversión extranjera directa (IED en adelante).

En una audiencia del senado de ese país, John C. Culver, director del Subcomité de Política Económica Exterior, dijo que:

"Aunque la economía de nuestra nación /EUA/ fue construida con la ayuda de inversiones británicas y de otros países, durante nuestra propia vida hemos estado acostumbrados a pensar de los Estados Unidos como un enorme exportador de capital y hemos puesto poca atención, relativamente, a las tendencias de la inversión interna.

Ahora el panorama está cambiando y sucesos recientes

han dramatizado la necesidad de investigar sobre las implicaciones de la posible adquisición de sectores capitales de nuestra economía por inversionistas del exterior." (1)

En la misma reunión se mencionaba que, según fuentes oficiales de los EUA, en 1972, "un somero análisis de 341 empresas manufactureras indica que de los mayores inversionistas extranjeros en los Estados Unidos, el mayor número de firmas del exterior se encuentra en las ramas de maquinaria no-eléctrica, productos químicos y similares y en maquinaria eléctrica y electrónica, en orden descendente"⁽²⁾ con 68, 60 y 37 empresas del exterior respectivamente, seguidas por las de instrumentos de precisión, fotográficos y de control, con 25 compañías extranjeras por rama, y las de productos de metal y de alimentos con 23 cada una.

El Departamento de Comercio de los EUA reporta 302 millones de dólares de nuevas inversiones extranjeras en 1972 y un valor total, en libros, de la IED de 14 363 millones, con un saldo favorable de 160 millones de dólares en la cuenta del exterior correspondiente, sin contar en ella los saldos de la inversión estadounidense en el exterior. (3)

A pesar de que el peso de esas inversiones es insignificante en una economía como la de ese país, el simple hecho de

(1) Foreign investment in the United States, Hearings before the Subcommittee on Foreign Economic Policy of the Committee on Foreign Affairs, U.S. Government Printing Office, Washington, 1974, p. 1.

(2) Ibid, p. 6.

(3) Ibid, p. 7-12, (Cifras preliminares para la IED)

ver parte de su aparato industrial controlado desde el exterior hizo que surgieran voces en la tribuna del congreso, como la del Rep. Gaydos (Diputados por Pennsylvania) quien, el 30 de junio de 1973 se quejaba de que

"nuestra nación /EUA/ se ha convertido en un supermercado internacional con nuestros negocios en venta a precio de ganga. Los compradores extranjeros se están tragando compañías de bienes raíces, turbinas, alfombras, chocolates y acero.

'Compra /producto/ americano' una vez tuvo un significado patriótico. Ahora tiene uno vacío. 'Compra /producto/ americano' es ahora el grito de batalla de los inversionistas extranjeros.

Un extranjero propietario de una fábrica aquí, empleando americanos /estadounidenses/, estará en competencia directa con las fábricas de los americanos, que también emplean americanos. A primera vista podría parecer sólo un ejemplo clásico de nuestro sistema de libre empresa: justa y abierta competencia entre americanos.

Pero si, como en el pasado, esos negocios, propiedad de extranjeros, obtienen subsidios de su gobierno, eso ya no es justa y abierta competencia." (4)

Y parece, por los elementos de juicio de que disponemos, que hay poderosos sectores con la misma actitud del Diputado Gaydos, que consideran a la IED en los EUA como una amenaza real y presente contra la soberanía de su país.

(4) Citado en Foreign investment... p. 9.

Al mismo tiempo, otros juicios, más razonables desde el punto de vista del status internacional, tratan de evitar todo enfrentamiento abierto. Así por ejemplo, el "Informe del grupo de investigación sobre Inversión Extranjera en los Estados Unidos", de la Cámara de Comercio de ese país; en sus "Razonamientos" se asegura que

"Es de importancia vital para los Estados Unidos disponer de una argumentación sobre las inversiones extranjeras, en la cual se establezcan claramente tanto los aspectos positivos como negativos de todos los tipos de inversión.

Esto es importante por dos razones principales. Primero, porque los ataques irracionales a la inversión extranjera invitarían, inevitablemente, a desquitarse de la misma manera contra los inversionistas de los Estados Unidos en el exterior. Segundo, dichos ataques frenarían los beneficios que las inversiones extranjeras juiciosas traen a los Estados Unidos, en términos de empleo, efectos en la balanza de pagos y acceso a los nuevos productos y tecnología." (5)

Es decir, la polémica entre el perjuicio-beneficio de la IED, y especialmente de las EMN, no se circunscribe a los círculos intelectuales de los países subdesarrollados, sino que es motivo de desvelos para políticos y legisladores del "primer mundo", como decíamos, sede de las matrices de los gigantes in-

(5) Ibid, p. 5

dustriales, comerciales y de servicios, que extienden su campo de acción hasta los más apartados rincones de la tierra.

Desde principios de siglo, han llamado la atención las alianzas bancario-industriales de diferentes naciones avanzadas, que dieron lugar al surgimiento de los consorcios del acero, de los ferrocarriles, del petróleo y de la electricidad y mucho se ha escrito sobre el tema.

Los estudios más objetivos coinciden en el análisis de la internacionalización de los capitales acumulados en los grandes países desarrollados del mundo occidental, que siempre han mostrado gran adaptabilidad, cambiando constantemente sus estrategias y tácticas de expansión, a fin de poder competir de manera eficaz en el mercado mundial. Cuando no fue suficiente la apertura de una agencia de ventas encargada de las importaciones de productos manufacturados en su país matriz y su comercialización interna, ni su actividad podía estar limitada por la administración y supervisión de cultivos de gran demanda mundial y el transporte y la exportación de los mismos a los grandes centros de consumo, la exportación de capitales se convirtió en la condición sine qua non para su supervivencia y crecimiento. La evolución acelerada del capitalismo ocasiona modificaciones estructurales, en donde las EMN jugarían un papel cada vez más determinante, al expresar en forma concreta la etapa contemporánea de desarrollo capitalista. El crecimiento de las EMN es, a nuestro juicio, complementado con el surgimiento y consolidación del capitalismo monopolista de estado, el fenómeno económico-social más importante del mundo occidental, que ha venido a modificar

profundamente la estructura productiva, no sólo de las potencias predominantes sino de los propios países llamados subdesarrollados, en especial a partir de la culminación del segundo conflicto bélico mundial.

Los mecanismos "tradicionales" de exportación de capital y de explotación de recursos naturales tuvieron que sufrir un cambio radical, impulsados fundamentalmente por:

- El mercado de los países centrales proporcionaba un marco demasiado estrecho para dar salida a los capitales acumulados, que saturaban de hecho sus economías, limitando el crecimiento industrial, base de su expansión;
- La consolidación de la hegemonía norteamericana en el área capitalista, que tuvo como expresiones más acabadas el Plan Marshall en Europa, y la intervención —armada en muchos casos— en Asia, Medio Oriente y América Latina;
- El intenso desarrollo científico-tecnológico precipitaba la obsolescencia de plantas industriales completas, que de la noche a la mañana eran ineficaces para competir en un mercado oligopólico, pero plenamente capaces de satisfacer —incluso con capacidad instalada ociosa— la demanda interna de países relativamente pequeños;
- Las políticas proteccionistas aplicadas por los países débiles, aprovechando la coyuntura favora-

ble que se presenta con la guerra, lo que dio lugar a la intensificación de lo que se ha llamado en la literatura económica la "política de sustitución de importaciones".

El objetivo era la industrialización a cualquier precio como solución al subdesarrollo y a la creciente presión de los grandes grupos de la población que exigían, cada vez de modo más vehemente, reivindicaciones económicas y sociales.

Uno de los resultados más importantes es la descolonización y el surgimiento de regímenes populistas y nacionalistas en América Latina, Asia y Africa;

- La tendencia alcista de los salarios en los países altamente industrializados que, sumado a los gastos de fletes y a las tarifas aduanales, hacía que las empresas desplazaran parte de su capacidad productiva a los lugares de mano de obra abundante y barata, en busca de mayores tasas de beneficio; y
- La expansión del mercado mundial y la exacerbación de la competencia monopolista, basada en especial no en la lucha de precios, sino en la capacidad tecnológica, la diferenciación de productos, la conglomeración y la fusión de empresas.

Dentro de este marco general se presentan, desde luego, diferencias substanciales en la actuación de diferentes empresas,

o de la misma empresa en los diversos países en que invierten y hay numerosas y serias investigaciones que lo demuestran.

Pero las similitudes, los elementos comunes entre las EMN son, a juicio nuestro, mucho más importantes que cualquier diferencia que pueda presentarse en su modus operandi, y son las que permiten identificar tendencias y medir —así sea mediante aproximaciones sucesivas— los efectos de su actuación.

A riesgo de caer en esquematizaciones, intentemos mencionar algunas de las características —no necesariamente en orden de importancia y sin pretender ser exhaustivos— que hacen que las EMN no puedan ser consideradas, ni estudiadas, dentro del fenómeno general de la IED.

- a) Con sede en un país altamente desarrollado*, tiene intereses en más de un país, los cuales pueden ser de diversos tipos. La ONU menciona —y estamos de acuerdo— que esos intereses "pueden referirse a activos, ventas, producción, empleo o beneficios [que provengan] de oficinas y afiliadas en el exterior." (6)

Algunos autores limitan el apelativo de "multinacional" a aquellas firmas que tienen filiales, o sucursales, en más de cuatro o seis países como mínimo, cuestión que a nosotros nos parece una ar-

* La sede "oficial" de algunas empresas se encuentra en países subdesarrollados, con fines de manipulación fiscal aunque su centro real de decisiones esté en Europa o los EUA.

(6) ONU. Department of Economic and Social Affairs, Multinational corporations in world development, United Nations Publications, New York, 1973, p. 4.

bitraria y peligrosa limitación. No es lo mismo que una empresa mexicana instale pequeñas —o aun medianas— plantas en todos los países centroamericanos, que otra, propiedad de ciudadanos franceses, o de los EUA, instale una gran fábrica en Europa, en Ecuador o en México, gracias a la cual podrán dominar los mercados zonales integrados, desde la subse.

En el caso de México, esto adquiere particular importancia dada su situación geográfica y las inevitables relaciones que, históricamente, ha mantenido con los EUA y los países centroamericanos. Es común el desplazamiento, en ambos sentidos, de pequeños capitales que de ninguna manera podrían ser considerados como parte del flujo de recursos manejados por las EMN, ni por su peso absoluto ni por los efectos sobre las economías locales.

- b) Una gran capacidad financiera, no únicamente por sus recursos propios —usualmente son autofinanciables— o por las estrechas relaciones que los ligan con el sistema de los grandes bancos, también multinacionales (y que llegan a la mutua copropiedad), sino por la frecuencia con que utilizan el ahorro captado por la red bancaria de los países de acogida y la extrema facilidad de transferencia de capital entre sus filiales y subsidiarias. En un momento determinado, una empresa, situada en cualquier país del mundo, puede recibir ayuda de su ca

sa matriz, de los bancos del país sede, de los bancos del propio país en que está instalada, de las filiales y subsidiarias de otros países y, a través de ellas, del sistema bancario de esas naciones, etcétera.

Obviamente, a mayor diversificación geográfica de una EMN, mayor elasticidad para la obtención de fondos. Se ha estimado que

"Un sistema con una matriz y dos subsidiarias tiene tres veces más conexiones /financieras/ intercompañías que uno con una matriz y una subsidiaria. Una matriz con tres subsidiarias tiene seis veces más líneas de interconexión que con una sola. Y un sistema con veinticinco unidades (una matriz y veinticuatro subsidiarias) y diez diferentes tipos de lazos entre cada par de unidades, tendría 3 000 líneas financieras intercompañías." (7)

Dichas conexiones son:

<u>Matriz-subsidiaria</u>	<u>Subsidiaria-matriz</u>
Préstamos a corto plazo	Dividendos
Préstamos a largo plazo	Compra de insumos
Créditos sobre ventas futuras	Intereses a corto plazo
Créditos sobre asistencia por cobrar	Intereses a largo plazo
Créditos sobre regalías por cobrar	Regalías
	Intereses sobre cuentas por pagar.(8)

(7) Robbins, Sidney M. y Stombaugh, Robert B., Money in the multinational enterprise. A study in Financial Policy, Longman Group Ltd., London, 1974, p. 17.

(8) Ibid, p. 14.

(Sin mencionar la sobrefacturación y subfacturación intrafirmas y otros mecanismos de ocultamiento de beneficios).

c) La planeación, hacia el interior de todo el sistema, en busca de objetivos globales —beneficio, control de mercados, etcétera— con claras políticas "antiprovinciales". Sólo una EMN puede permitirse el desplazar su punto de equilibrio a cuatro, cinco o más años, soportando pérdidas en la operación de varias de sus subsidiarias o en el lanzamiento de nuevos productos, para lograr los fines de la firma como un todo.

La organización de estas empresas les proporciona canales de comunicación instantánea y, por ende, el control absoluto de las decisiones en cualquier parte del mundo.

La mayoría de ellas cuentan con una doble cadena ejecutiva: una jerárquico-administrativa, responsable de los recursos y resultados financieros y de servicios internos; en pocas palabras, del manejo de la empresa como parte de un mercado local o zonal, y una técnica-asesora, —que en los organigramas de las EMN aparece con línea punteada— encargada del entrenamiento y supervisión del personal de las diversas áreas, de acuerdo con las normas establecidas desde la casa matriz. Con esto se asegura una eficacia similar en todas y cada una de las áreas de trabajo y se eliminan en gran medida las

dificultades de adaptación al trasladar personal de una planta a otra, incluso de diferentes países, puesto que —sin menospreciar las peculiaridades propias de cada mercado— el vendedor, el publicista, el administrador, el obrero, mexicano, recibe un entrenamiento idéntico al de Venezuela, España o Brasil, de acuerdo a manuales idénticos e impartidos por los mismos profesores.

De esta manera se obtiene, además de las reducciones en costos y la estandarización del trabajo, una "conciencia corporativa" que facilita la integración de resultados en función de la EMN como una sola empresa y no como unidades independientes entre sí.

- d) El control de los principales procesos tecnológicos de la actividad a que se dedican. Este incluye no sólo las funciones productivas propiamente dichas, sino las de comercialización (ventas, publicidad) y las administrativas (costos, recursos humanos), que cada día adquieren mayor importancia. La investigación y experimentación ocupan los lugares más destacados en las prioridades de las EMN, dado que no les es posible crecer, o sobrevivir siquiera, sin el lanzamiento de nuevos productos y la creación de necesidades nuevas. Sea en la fabricación de bienes de consumo, de producción o en la prestación de servicios, esas empresas son las

que detentan el monopolio tecnológico en el mundo occidental. Para ellas es tan imprescindible encontrar constantemente substitutos a las materias primas naturales, o sintéticas con unos pocos años en el mercado, como desarrollar nuevas técnicas pu blicitarias y de ventas que les permitan realizar sus mercancías y mantener ocupada su capacidad ins talada. Las EMN son, en resumen, la esencia y la expresión de la llamada sociedad de consumo; y

- e) Por último, y quizá lo determinante: el dinamismo y capacidad de adaptación son dos características, inseparables, de las EMN, que las hacen diferentes al resto de las pequeñas y medianas empresas, aunque éstas también inviertan fuera de su país.

Como escribe Vernon...

"Una corporación puede crear descendientes sin límite, generar los hermanos que necesita, aún morir y resucitar.

Si los atributos de la vida ilimitada y la iden tidad múltiple de una corporación son revolucio narios, más lo es su capacidad para adquirir fá cilmente diferentes nacionalidades para sus des cendientes y hermanos. Puede haber algunas limi taciones al poder de una corporación norteameri na /o de cualquier otra nacionalidad/ para crear o adquirir una sucursal corporativa fran cesa, brasileña o congoleña; pero estas limita-

ciones no son generalmente prohibitivas. En consecuencia, aunque los padres de la empresa multinacional sean norteamericanos, sus descendientes pueden asumir muchas otras nacionalidades." (9)

Amén de que estos atributos pueden confundir al investigador, permiten a las EMN sobrevivir, y aún expandirse, bajo las más diversas reglas de juego. Posteriormente volveremos sobre este tema, en el caso de México.

Deliberadamente hemos omitido las cuestiones del peso relativo de las ventas o los negocios en el exterior, respecto a las ventas totales de la empresa, y de la relación inversión nacional-participación extranjera de las filiales y subsidiarias, por tres razones principales: Primera, creemos que la proporción de ventas internas-externas de las empresas está más estrechamente ligada con el país receptor que con la EMN en sí. El 5% de las ventas de una gran industria en seis o siete pequeños países puede ser un elemento más determinante y distorsionador de estas economías, que el ocho, diez o más por ciento en un país altamente desarrollado; Segunda, la proporción de capital extranjero en una empresa local es secundaria en referencia al origen del financiamiento, el tipo de relación contractual, la propiedad de patentes y marcas, etcétera; y, Tercera, como decíamos, la EMN tiene una gran flexibilidad financiera que, aun

(9) Vernon, Raymond, Soberanía en peligro, FCE, México, 1973, p. 10.

da a la función de las bolsas de valores y las sociedades anónimas, hace muy difícil llegar hasta el fondo del misterio de la propiedad, lo que impide conocer con certeza hasta qué grado una firma con aparentemente sólo el 5 ó el 10% de capital exterior está realmente controlada por él. En este mismo estudio hemos tenido que acudir a decenas de fuentes a fin de identificar, sin lugar a dudas, el origen del capital de las empresas de la muestra a la que nos referiremos más adelante.

Confiamos en que en las páginas anteriores hayan quedado claras nuestras ideas sobre las diferencias entre IED y EMN, las que, en última instancia, determinarán gran parte del contenido del estudio.

NOTAS METODOLOGICAS

I. Antecedentes y Sumario de la Investigación

Dado que este trabajo forma parte de uno mayor, compuesto de estudios de caso, intentamos respetar, hasta donde fue posible, los lineamientos de la nota metodológica preparada por el Programa Mundial del Empleo, de la Oficina Internacional del Trabajo, en Ginebra. (10)

En México, como en otros países subdesarrollados, según quejas de decenas de investigadores, la información estadística es no sólo insuficiente, sino, en muchos casos, contradictoria y poco confiable, aunque aparentemente se están haciendo serios esfuerzos para mejorarla.

Debido a ello, en un principio se planteó la posibilidad de realizar una encuesta entre un número seleccionado de filiales de EMN instaladas en el país.

Antes de imprimir el cuestionario definitivo preparado para el efecto, probamos uno preliminar a fin de hacer los ajustes finales. Se hicieron entrevistas personales en doce filiales de EMN establecidas en el país, conducidas por el coordinador del estudio, las cuales, con dos excepciones, resultaron virtualmente inútiles, al grado de que se tuvo que desechar la idea.

Las razones fundamentales de esa decisión fueron:

(10) Ver: Sabolo, Yves y Trajtenberg, Raúl, El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos. Nota metodológica, OIT, Ginebra, 1974 (Mimeógrafo).

- a) La fecha más cercana para lograr una entrevista con un funcionario capaz de proporcionar la información era extemporánea en relación a los plazos disponibles, (poco menos de ocho meses) y en el curso del estudio piloto se hizo patente la necesidad de entrevistar, cuando menos, a tres personas por empresa (de mercadotecnia, de producción y de administración), lo que agravaba el problema.
- b) En nueve de las empresas se nos aseguró que era im prescindible una autorización de la casa matriz pa ra poder proporcionar información a personas ajenas al gobierno. Este simple hecho limitaba la viabilidad de la encuesta e ilustra el alcance de la dependencia;
- c) Bajo esas circunstancias, el costo del proyecto se elevaba a cifras totalmente fuera del presupuesto disponible; y
- d) Durante la labor de recopilación de estadísticas en fuentes oficiales, nos dieron acceso a cuestionarios contestados por las propias empresas, los cuales contenían una gran parte de la información que buscábamos. Esta, complementada con la que se nos proporcionó en otros organismos, privados y gu bernamentales, también por empresa, más los datos globales de diversas investigaciones de varios orí genes —entre ellas la del Banco de México sobre

IED— se logró formar un banco de cifras que a la postre substituyó, de manera satisfactoria, a la frustrada encuesta.

II. La información en México

Permitásenos una breve digresión para comentar algunos hechos que surgieron de esta fase del estudio y que consideramos podrán ser de utilidad a otros investigadores:

1.- Existe una multiplicación de esfuerzos hacia los mismos fines, lo que trae consigo no solamente el desperdicio de recursos —particularmente grave en un país como México— sino a interpretaciones erróneas por falta de acuerdos en la metodología, en la clasificación de datos, etcétera. Es imposterable la creación de un centro único de informática que unifique, y substituya hasta donde sea posible, a decenas de pequeños departamentos de investigación, muchos dedicados a la consecución de idénticos objetivos, pero que obtienen resultados diferentes.

2.- La información recogida por dependencias del gobierno, y aún por instituciones privadas, es considerada como secreto de estado.

En particular, a pesar de que es abundante, hay una gran resistencia para proporcionar información bruta —sobre todo por parte de los funcionarios de menor jerarquía— en parte por la descon-

fianza de que pueda ser usada con propósitos de evaluación crítica y en parte porque se refleja inseguridad en sus propias cifras, pues es claro que la información agregada resulta menos vulnerable.

Son realmente excepcionales las oficinas —públicas y privadas— donde la confidencialidad no se convierte en un muro de contención para el investigador, o en donde la burocracia no levante sus barreras que obligan a retrasar proyectos por semanas, o meses, en espera de una firma de autorización; y

- 3.- La confiabilidad de la información, en la mayoría de los casos, es sumamente precaria y con frecuencia se encuentran mediciones diferentes, cuando no contradictorias, que es preciso utilizar con buena dosis de precaución.

III. M u e s t r a

Hasta la fundación del Registro Nacional de Inversión Extranjera en 1973, el Banco de México era la única institución que sistematizaba los cambios de la inversión extranjera en el país.

Por razones que ignoramos, dichas estadísticas dejaron de publicarse hace algunos años, reanudándose indirectamente a través de informes del grupo Hacienda-Banco de México, que dieron origen al libro La inversión extranjera en México⁽¹¹⁾,

(11) B. Sepúlveda y A. Chumacero, FCE, 1973.

cuyo "apéndice estadístico" contiene la información más completa sobre el tema, y llega a 1970. Las cifras de ese apéndice, más los informes del Banco de México para años posteriores —la información recogida por el Registro mencionado aún es fragmentaria y no está sistematizada—, son la base de este estudio en lo que al conjunto IED se refiere. Sin embargo, como explicamos anteriormente, creímos indispensable hacer una comparación de subconjuntos tomando una muestra de EMN definidas, para nuestros objetivos, como empresas instaladas en México: a) con casa matriz en algún país de la Comunidad Económica Europea, Japón, Canadá o los EUA; b) registrada en las listas de Fortune como una de las 500 corporaciones más grandes de los EUA o de las 300 del resto del mundo*; c) con más del 5% de su capital en manos de una empresa con las anteriores características o que ésta, a su vez, estuviera controlada por una de ellas.

Incluimos en la muestra a empresas con participación estatal porque consideramos que este hecho no altera, en lo esencial, el comportamiento ni la dependencia de las subsidiarias y filiales, pues el Estado, si bien con algún poder de negociación mayor hacia el interior, depende de la tecnología, control de mercados, etcétera, de la EMN como un copropietario cualquiera.

Con base en estos criterios, se lograron identificar 700 filiales y subsidiarias de poco más de 250 EMN operando en el país.

* Como este criterio resultaba demasiado rígido, optamos por incluir en la muestra a las filiales de firmas multinacionales cuyo capital social y/o ventas totales fuesen ligeramente menores a las registradas en Fortune, y cubrieran los otros requisitos. Se encontraron tan pocas empresas en esas condiciones que virtualmente se conservó el concepto.

La diversificación fue el principal obstáculo a que nos enfrentamos puesto que las firmas no observaban un patrón fijo en el establecimiento, o compra, de nuevas plantas. Incluso una misma empresa actuaba de forma diferente si se trataba de una simple integración —vertical u horizontal— que si exploraba una nueva actividad. Así, nos encontramos con EMN que controlaban, a través de sub-matrices locales, a cinco o diez compañías aparentemente independientes entre sí para efectos fiscales, o de producción y distribución, pero que disponían de estos financieros consolidados. (Un laboratorio químico-farmacéutico, por ejemplo, era copropietario, y centralizaba el poder de decisión financiera, de otros dos laboratorios, dos procesadoras de alimentos y una importadora y distribuidora de sofisticado instrumental médico; una corporación tabacalera, además de los negocios relativos a su actividad, tenía fuertes intereses en firmas de perfumería; consorcios industriales dominaban grandes inmobiliarias, etcétera; es decir, la conglomeración es un fenómeno presente, y en ascenso, en la economía mexicana).

Debido a esos problemas, a la falta de homogeneidad en la información y el riguroso tratamiento de los datos, de acuerdo con nuestras especificaciones de EMN, se tuvieron que desechar 445 fichas de empresas, la gran mayoría pequeñas divisiones de la sub-matriz, separadas sólo por asientos contables de las que no se disponía de información desagregada o completa.

Llegamos así a una muestra de 255 empresas principales —247 industriales— que empleaban, en 1973, a más de 231 mil trabajadores —el 43.8% del empleo total de la IED en el mismo año;

con ventas de más de 5 000 millones de dólares y una inversión neta en maquinaria y equipo de cerca de 1 650 millones de dólares.

Cabe aclarar que algunos datos concretos, como antigüedad de su iniciación de operaciones en el país, capital social, ventas para años determinados, origen de los capitales y nombre de la matriz, etcétera, se consiguieron para un número mayor de empresas, lo que se aclarará en forma pertinente cuando sean utilizados.

Consideramos que la muestra básica es suficientemente representativa como para permitirnos llegar a conclusiones válidas sobre las características y el comportamiento de las EMN en México, no sólo por su peso en la economía nacional, sino porque su actuación es determinante en las directrices y tendencias de las ramas y sectores económicos más importantes, dominadas por la IED.

Dada la diversidad de fuentes a que acudimos, es conveniente hacer algunas aclaraciones sobre la información de la IED que manejaremos: 1) El Banco de México considera extranjera a toda empresa cuyo capital social pertenezca a una entidad no residente en México en un 5% o más; 2) Sus fuentes son todas primarias y "la información se obtiene en forma directa, por correo certificado y es obligatorio que la proporcionen las empresas"(12); 3) "El valor de la inversión extranjera: comprende la

(12) B. Sepúlveda y A. Chumacero, ob. cit., p. 115.

parte del capital contable $\overline{\overline{\quad}}$ diferencia o excedente del activo sobre el pasivo $\overline{\overline{\quad}}$ que es, exclusivamente, propiedad de extranjeros más las deudas, a corto y a largo plazo, con la matriz. Se refiere al valor acumulado en libros de la inversión extranjera directa." (13); 4) Las cifras sobre la IED, pues, se refieren al capital de las empresas realmente en manos extranjeras, excluyen la parte de capital propiedad de mexicanos; 5) Los datos "relativos a la formación bruta de capital fijo se refieren a la inversión de la empresa, independientemente de que la propiedad sea de nacionales y/o de extranjeros." (14) Lo mismo se aplica a las ventas, utilidades, capital tangible reproducible fijo, inversión bruta total, insumos y valor agregado, etcétera; y 6) Estas estimaciones difieren de las del Departamento de Comercio de los EUA, porque: al Banco de México: a) considera —con razón— como norteamericanas las inversiones que por diversas razones aparecen como establecidas en otros países, pero se conoce el origen de su capital; b) clasifica a las empresas con la nacionalidad del país que tenga mayor porcentaje en el capital, c) excluye a los préstamos provenientes de fuentes diferentes de la matriz como IED y d) incluye en esa categoría a las empresas con 5% o más de capital del exterior, mientras el Departamento de Comercio de los EUA no incluye a las empresas de los casos a), sólo contabiliza el porcentaje de capital estadounidense en el caso b), incluye a las firmas del caso c) y toma como extranjeras o norteamericanas en el exterior sólo a las empresas con más de 25% de capital del exterior. (15)

(13) Ibid, p. 116.

(14) Ibidem.

(15) Ibid, pp. 116-117.

Estas discrepancias en la metodología hacen de hecho imposible la comparación de las cifras de la IED de distintos orígenes, por lo que restringiremos el uso de los datos ajenos al Banco de México, y/o a la muestra original comentada líneas arriba, a la identificación y comprobación de tendencias.

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y LAS EMPRESAS MULTI-
NACIONALES EN MEXICO

I. Antecedentes y Tendencias

A. El Porfiriato

Dentro del vasto margen de error a que están sometidas todas las cifras sobre la IED de principios de siglo en México —y seguramente en otros países— quizá las que más se acercan a la realidad son las registradas por Luis Nicolau D'Olwer, con base en diversas fuentes. (1)

Creemos importante referirnos, así sea someramente, a esa etapa de la historia de México porque, como dice el mismo autor:

"Las inversiones extranjeras son una de las características del régimen porfirista /fines del siglo XIX y principios del XX/. No que antes no hubieran entrado a México e incluso obtenido concesiones del gobierno federal; pero en aquel período alcanzan un nivel hasta entonces insospechado.

Este hecho es producto de factores diversos. Por una parte, el ansia de "mejoras materiales" acusada ya con tanta vehemencia en la República Restaurada; por otra, la convicción cada vez más acentuada de que el capital mexicano no bastaría para satisfacer esa ansia; por fin, las facilidades del mercado monetario

(1) "Las inversiones extranjeras", en Historia Moderna de México, El Porfiriato, vida económica, Daniel Cosío Villegas (ed.), Editorial Hermes, 2a. ed., 1974, pp. 973-1185.

en los países capitalistas." (2)

Al término del porfiriato (1911) el panorama que presenta la IED es el siguiente: (3)

a) La inversión total del exterior, incluyendo la deuda pública, era, aproximadamente, de 3 400.8 millones de pesos que, al tipo de cambio de 2.012 pesos por dólar⁽⁴⁾, nos da 1 690.3 millones de dólares de esa fecha, cifra realmente alta para esos años, resultado lógico de la serie de prerrogativas que el gobierno de Díaz otorgó a los capitales extranjeros;

b) Los inversionistas más importantes eran:

los EUA, con el 38.0% del total,

la Gran Bretaña, con el 29.1% y

Francia, con el 26.7%

c) Las actividades hacia las que se dirigían los recursos del exterior, reflejaban claramente la fase de la división internacional del trabajo prevaleciente en el mundo: desarrollo de las comunicaciones, extracción de materias primas y exportación de capital, en las siguientes proporciones:

Ferrocarriles	33.2%
Minería y metalurgia	24.0%
Deuda pública	14.6%
Servicios públicos	7.0%
Bienes raíces	5.7%
Banca	4.9%

(2) Ibid, p. 978.

(3) Ibid, p. 1154. A menos que se indique lo contrario, todos los datos fueron tomados de esa obra de D'Olwer.

(4) Santillán López, R. y Rosas Figueroa, A. Teoría general de

- d) La inversión en la industria sólo representaba el 3.9% del total y estaba casi exclusivamente en manos de Alemania y Francia. Asimismo, la inversión en petróleo era muy pequeña, y concentrada en los capitales británicos y estadounidenses, que lo seguirían controlando hasta la expropiación de 1938;
- e) En relación a las empresas más importantes del país, un conocido investigador mexicano ha dejado claramente establecido que "el capital extranjero tenía una enorme importancia en la economía mexicana en 1910-1911. De las 170 sociedades anónimas consideradas [las mayores] ejercía control sobre 130, es decir, sobre el 76 por ciento. Además, los capitales extranjeros tenían participaciones considerables en otras 9 empresas importantes del grupo de "Las 170" [...] el capital extranjero representaba el 77.7 por ciento del total"... (5)

Siguiendo al mismo autor, encontramos que el grado de control de la IED en las principales ramas de actividad era:

Petróleo	100 %
Minería	98.2 %
Agricultura (Sociedades anónimas)	95.7 %
Industria	86.0 %
Electricidad	89.0 %
Bancos	78.5 %
Ferrocarriles	52.9 % (6)

las finanzas públicas y el caso de México, Escuela Nacional de Economía, UNAM, México, 1962, p. 255.

(5) Ceceña Gámez, J.L. México en la órbita imperial, Ediciones "El Caballito", 2a. ed., México, 1973, pp. 53-54.

- f) Conocemos la fecha de fundación de 142 de esas 170 empresas, y es interesante mencionar que 139 de ellas fueron establecidas entre 1876-1911, coincidiendo con la iniciación del primer período presidencial de Porfirio Díaz, bajo cuyo régimen tuvo lugar la consolidación del capitalismo en México,⁽⁷⁾ y
- g) Es importante destacar que, después del capital extranjero en "las 170", el inversionista más importante era el Gobierno Mexicano con el 14% del capital total de aquéllas —de los cuales el 13.1% se concentraba en una empresa— en el cual el sector privado nacional sólo participaba en un 9%. (8)

B. La Revolución

Obviamente, existe poca información estadística sobre la etapa revolucionaria de 1910-1920. Durante ella, y aprovechando la distracción de los países europeos en la primera guerra mundial, los EUA aumentaron enormemente su influencia en México. Desde manipulaciones políticas, reconocimiento y desconocimiento de los gobiernos revolucionarios, aprovisionamiento de armas y préstamos a diferentes grupos, hasta las expediciones militares, directas o a través de levantamientos mercenarios pagados por las empresas petroleras, no dejaron de explorar ninguna forma de injerencia en los asuntos internos, a fin de establecer su hegemonía en el país. Algunos de los hechos internos

(6) Ibid, p. 55

(7) Ibid, pp. 86-94.

(8) Ibid, p. 63.

que, directa o indirectamente, tienen importancia para nuestro tema son: 1) el tipo de cambio del peso mexicano sufre fuertes fluctuaciones. Después de la devaluación de diciembre de 1914, en la que pasa de 2.24 a 4.36 pesos por dólar, llega hasta 23.83 pesos por dólar en 1916, estabilizándose posteriormente. En 1920 la paridad era de 2.01 pesos por dólar.(9); 2) Se expide la Constitución de 1917, que será objeto de fuertes ataques del exterior, por su contenido nacionalista; 3) La IED, con excepción del petróleo y la energía eléctrica, se estanca, y en algunos sectores disminuye; 4) La deuda exterior, heredada del porfiriato, crece con nuevos empréstitos suscritos por los gobiernos en turno; y 5) México sufre varias incursiones militares de los EUA, y un levantamiento en la zona petrolera, financiado por las compañías explotadoras de petróleo. (10)

C. Período Postrevolucionario

Estos son algunos resultados de la revolución, en términos comparativos 1921 (culminación)-1910 (inicio):

- La población total se redujo en un 5.4%;
- La población económicamente activa descendió el 7.2% (hasta 1930 alcanza el nivel de 1910);
- La PEA industrial disminuyó en un 27.1% y la dedicada a manufacturas en 22.3% (en 1930 representaban el 85.3 y el 91.1%, respectivamente, en relación a 1910

(9) Santillán L. y Rosas F. *op. cit.*, p. 255.

(10) Ver J. L. Céceña Gámez, *op. cit.*, pp. 103-115. También F. Pescador Castañeda, "Breves antecedentes históricos sobre las inversiones extranjeras directas" en Inversiones extranjeras privadas directas en México, Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-EUA, Sección Mexicana, México 1971, pp. 88-93.

y en 1940 la PEA ocupada en manufacturas era un 0.6% inferior a la de treinta años antes); y

- La producción de petróleo crudo, controlada totalmente desde el exterior, crece en más de 53 veces: 3.6 millones de barriles en 1910 contra 193.4 millones en 1921; el volumen más alto en toda la historia del país hasta 1973, año en el que fue de 191.5 millones de barriles. (11)

Al término del movimiento armado, México era un país semidestruido, con una infraestructura anacrónica, una deuda exterior enorme y los principales sectores de su economía aún en manos del exterior. La tarea de reconstrucción sería de una dificultad extraordinaria, y a ella debían dedicarse los máximos esfuerzos.

Todo estaba por hacer, y los años siguientes estuvieron marcados por los intentos de consolidación económica; lo cual, aunque con altibajos, se estaba logrando. El proceso se ve interrumpido bruscamente por "la gran depresión", cuyos efectos se dejan sentir intensamente: el producto nacional bruto disminuye —a precios constantes de 1950— en una quinta parte entre 1928 y 1932, año en el que alcanza su punto más bajo desde 1909. El comercio exterior se deprime, tanto en importaciones como en exportaciones, casi a la mitad y la producción petrolera decrece en un 34.6% en el mismo lapso, etcétera.

A excepción de los recursos dedicados a las activida-

(11) Censos Generales de Población, Dirección General de Estadística y Petróleos Mexicanos, Tomados de Nacional Financiera, Statistics on the Mexican Economy, México, 1974, cuadros 1.1 y 1.7

des petroleras, la IED decrece ... "La gran depresión de los Estados Unidos trajo una disminución en todas las inversiones en el área y la repatriación de mucho capital en el extranjero."

(12)

Sin embargo... "Al iniciarse el régimen del general Cárdenas en 1934, la economía mexicana se encontraba todavía fuertemente dominada por monopolios extranjeros: ... Las inversiones extranjeras, que en su mayor parte tomaban la forma de filiales de grandes monopolios norteamericanos y europeos, alcanzaban un valor en libros según cifras oficiales del gobierno mexicano de 3 900 millones de pesos en 1935. Su importancia puede estimarse por el hecho de que en ese año el Producto Nacional Bruto del país fue de 4 500 millones de pesos." (13)

Esa inversión se concentraba en:

- Petróleo: 95% de la producción controlada por dos compañías norteamericanas y una angloholandesa.
- Electricidad: "Dos grandes monopolios, uno de capital canadiense-europeo y otro norteamericano, manejaban alrededor del 90 por ciento de la industria de ge

(12) Newfarmer, Richard S. y Mueller Willard F., Multinational corporations in Brazil and Mexico: structural sources of economic and noneconomic power, Committee on Foreign Relations, US Government Printing Office, Washington 1975, p. 47.

(13) Ceceña Gámez, J.L. ob. cit., pp. 117-118. El tipo de cambio en ese año era de 3.597 pesos por dólar, después de la devaluación de 1932. Es decir, la IED era de 1 084.2 millones de dólares. Santillán y Rosas, op. cit., p. 255

neración de energía eléctrica del país." (14)

- Minería: tres empresas norteamericanas controlaban el 90 por ciento del total de la producción minera.
- Comunicaciones y Transportes: A excepción de "el servicio local de telégrafos [estatal...] y algunos servicios de teléfonos locales, en la frontera norte del país"⁽¹⁵⁾ las comunicaciones por cable estaban dominadas por dos firmas norteamericanas y una sueca.
- Los ferrocarriles: aunque el sistema principal tenía el 51% de participación estatal, "el 49 por ciento restante y una crecida deuda, estaba en manos de capitalistas extranjeros" (16) De las otras dos firmas que disponían del "95 por ciento del kilometraje y del servicio"⁽¹⁷⁾ una era inglesa y otra de los EUA.
- Industria: El ensamble de automóviles, la producción de llantas, el hierro y el acero y la industria química estaban controladas o tenían fuerte participación norteamericana. La producción de cemento estaba controlada por los ingleses, el papel por franceses y alemanes y la industria textil por capitales franceses y españoles. (18)
- Comercio: "El gran comercio en la preguerra se encontraba dominado por intereses franceses. [...] El me-

(14) Ceceña Gámez, ob. cit., p. 118.

(15) Ibid, p. 119.

(16) Ibid, p. 120.

(17) Ibidem.

(18) Ibid, p. 121.

diano comercio y el de granos era acaparado por ciudadanos de diversas nacionalidades, especialmente españoles." (19)

Ese era el panorama que se encontró el gobierno de Lázaro Cárdenas, el que tuvo que enfrentarse a fuertes intereses internacionales, así como a la resistencia al cambio que ofrecieron algunos sectores nacionales.

Durante este régimen, se llevaron a cabo acciones trascendentes que disminuyeron la dependencia del capital exterior, tales como la nacionalización de los ferrocarriles y del petróleo, y una enérgica reforma agraria.

Estas medidas, aunadas a la política obrera del cardenismo, que favorecía francamente la distribución del ingreso, fortalecieron el mercado interno, y sentaban las bases para el ulterior crecimiento de una industria independiente, pues el nacionalismo del Estado, que contaba con una amplia base popular, había producido una retracción de la IED.

En efecto... "En 1940, último año del gobierno del general Lázaro Cárdenas, las inversiones extranjeras directas se habían reducido [...] La deuda exterior, en cambio, había aumentado, pero no por nuevos préstamos, que no los hubo en absoluto, sino como resultado de las expropiaciones del petróleo, y agrarias, por la nacionalización de los ferrocarriles y por las reclamaciones de daños causados en la lucha armada." (20)

(19) Ibidem.

(20) Ibid, p. 124.

La IED bajó, de los 3 900.0 millones de pesos en 1935, que comentábamos líneas atrás (1 084.2 millones de dólares, al tipo de cambio de ese año, 3.597 pesos por dólar) a 2 471.9 millones de pesos en 1940 (449.1 millones de dólares, por la devaluación de 1938). (21)

Es decir, debido a las fluctuaciones cambiarias, la reducción a precios corrientes sería del 58.6 por ciento en cifras en dólares o de 36.6 por ciento, con referencia a pesos mexicanos, lo cual en realidad no tiene demasiada importancia para los fines de nuestro análisis. Es durante el cardenismo, entonces, la única etapa de la historia de México en que la IED sufrió una drástica disminución, y en la que el estado empieza a cobrar un mayor peso en la actividad económica del país. A partir de entonces la IED cobrará otra vez un fuerte impulso que —a excepción de 1947/1949, como veremos más adelante—, no perderá hasta la fecha.

D. La inversión extranjera directa y las empresas multinacionales a partir de la segunda guerra mundial

De 1940 a 1945, se inician cambios importantes en el destino de la IED en el país, pues la coyuntura de la guerra favorece la práctica de la política de sustitución de importaciones, a través de incentivos y facilidades que serían plenamente aprovechados por aquélla.

La distribución sectorial del capital extranjero en ese lapso cambia de la siguiente manera:

(21) La cifra de 1935, del gobierno mexicano fue tomado de J.L. Ceceña, ob. cit., p. 117, la de 1940 es del Banco de México, tomada de B. Sepúlveda y A. Chumacero, La inversión extranjera en México, FCE, 1973, p. 120.

Cuadro 1

MEXICO: DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA IED, 1940 y 1945
(millones de dólares)

	1940	% a/	1945	% a/	% de varia- ción 1945/ 1940 (decre- mento)
T o t a l	449.1	100.0	568.7	100.0	26.6
Agricultura	8.3	1.9	12.0	2.1	44.6
Minería	107.5	23.9	134.9	23.7	25.5
Petróleo	1.2	0.3	0.9	0.2	(25.0)
Industria	32.0	7.1	99.8	17.6	211.9
Construcción	-	-	4.0	0.7	-
Electricidad	141.2	31.4	136.2	24.0	3.5
Comercio	15.7	3.5	28.7	5.1	82.8
Transportes y comunicacio- nes	142.0	31.6	145.5	25.6	2.5
Otras	1.1	0.3	6.7	1.2	509.1

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México. Tomado de B. Sepúlveda y A. Chumacero, ob. cit., p. 120

a/ La suma puede ser diferente a 100 por el redondeo de cifras.

Es evidente pues, que la tendencia de la IED a dirigirse hacia el sector industrial fundamentalmente tiene su punto de partida en este período, y se conservará hasta nuestros días. De sólo un 7.5 por ciento del total de sus recursos dedicados a las actividades industriales en 1940, llega hasta el 17.5 por ciento al término de la guerra, en 1945, mientras que otros sectores, como la electricidad y los transportes y comunicaciones

—que pasan del 31.5 al 24.0 y del 31.6 al 25.6, respectivamente— empiezan a ser abandonados en manos del Estado. A partir de esas fechas, el

"ambiente favorable a la inversión extranjera así como la ampliación de obras de infraestructura económica llevada a límites sin precedentes, y facilidades fiscales y proteccionistas, despertaron confianza entre los capitalistas extranjeros, quienes incrementaron en forma importante sus inversiones en México." (22)

De 1947 a 1949 hay un decremento de la IED, que pasa de 618.6 a 518.6 millones de dólares, aunque en 1950 vuelve a tomar su ritmo ascendente, impulsado de modo predominante por el sector industrial.

Entre las causas, externas e internas, de esa disminución podríamos destacar:

- 1) la gran tarea capitalista de la reconstrucción europea y japonesa que ocupa una gran parte de los capitales disponibles;
- 2) el interés de las grandes empresas norteamericanas por obtener un lugar en esas regiones, antes de que todos fueran ocupados por capitales locales, y asegurar así su ulterior crecimiento;
- 3) la crisis de la economía norteamericana en los últimos años de la década;
- 4) la reconversión de una economía de guerra en una

(22) F. Pescador, ob. cit., p. 96.

- de paz, con todas sus implicaciones en el proceso de acumulación de capital, en las prioridades de inversión, etcétera;
- 5) la previsión de la guerra de Corea y el problema que la revolución China presentaba al occidente;
 - 6) el incremento de la capacidad de importación de América Latina, como uno de los resultados de la guerra, que permitió un aumento de reservas de la región;
 - 7) la confianza, aún no recobrada, en la seguridad de las inversiones, después del régimen del Gral. Lázaro Cárdenas;
 - 8) las nacionalizaciones de empresas de transportes;
 - 9) la repatriación de capitales que se habían refugiado en México durante la guerra; y
 - 10) el impacto inicial de la creación de una comisión intersecretarial (1947) encargada de reglamentar las limitaciones de la participación del capital extranjero en algunas ramas productivas al 49% de la propiedad de las empresas.

Es muy importante destacar que el comercio exterior mexicano fue históricamente superavitario hasta 1940. A partir de entonces, con las excepciones de 1942 y 1943, el déficit ha sido crónico.

El siguiente cuadro nos muestra el comportamiento del comercio exterior de México de 1921 a 1973:

Cuadro 2

COMERCIO EXTERIOR MEXICANO 1921-1973
millones de dólares

	Importaciones	Exportaciones	Relación Exportaciones/ Importaciones
1921-1925	893.0	1 598.9	1.79
1926-1930	852.0	1 396.0	1.64
1931-1935	414.5	738.9	1.78
1936-1940	654.1	1 002.4	1.53
1941-1945	1 253.0	1 065.8	.85
1946-1950 <u>a/</u>	2 760.8	2 242.9	.81
1951-1955	4 197.4	3 130.3	.75
1956-1960	5 548.4	3 684.1	.66
1961-1965	6 573.8	4 775.2	.73
1966-1970	9 718.4	6 113.6	.63
1971-1973	8 784.6	5 091.9	.58

Fuente: Elaborado con cifras de: 1900-1949 Secretaría de Industria y Comercio, Dirección General de Estadística. 1950-1973 Banco de México, S.A. Tomadas de Statistics on the Mexican economy, Nacional Financiera, México, 1974, p. 373.

a/ A partir de 1950, los datos incluyen la importación a las zonas de libre comercio y las revaluaciones hechas por el Banco de México sobre algunas exportaciones.

Mientras que por cada dólar de importación se exportaban 1.53 dólares en el período 1936-1941, esta relación se desploma en los años siguientes —incluyendo los años más definitivos de la Segunda Guerra Mundial— tornándose cada vez más agudo el problema. En el lapso de 1970-1973 sólo se exportaron 58 centavos de dólar por cada uno de importación. Esta situación contribuyó a que los gobiernos de Miguel Alemán y de Adolfo Ruiz Cortines decretaran sendas devaluaciones del peso mexicano en 1949 y 1954, en que se estableció la paridad actual de 12.50 pesos por dólar, con una baja de casi el 45%.

La información sobre el período 1940-1950 es en extremo

deficiente, pero es indudable que la coyuntura de la guerra, y especialmente el impulso que recibió la economía mexicana durante el período presidencial de Cárdenas permitieron que el producto nacional bruto tuviera en la década de 1941 a 1950 el máximo crecimiento (74.2%) en lo que va del siglo, lo que resultaba sumamente atractivo para los capitales del exterior.

A fines de los años cuarenta, el mercado interno mexicano estaba listo para jugar un nuevo papel en la división internacional del trabajo, lo que explica la persistente tendencia del capital extranjero a desplazarse hacia el sector industrial y, dentro de éste, particularmente a las ramas productoras de bienes de consumo, como se observa en el cuadro 3:

Cuadro 3
MEXICO: EVOLUCIÓN INVERSIÓN EXTRANJERA POR ACTIVIDADES
 Algunos años seleccionados: 1950-1973
 (millones de dólares)

	1950	% a/	1960	% a/	1970	% a/	1973 b/	% a/
T O T A L...	566.0	100.00	1 081.3	100.00	2 822.3	100.00	3 617.4	100.00
Agricultura	4.1	0.72	19.4	1.79	30.9	1.09	4.8	0.13
Minería	111.8	19.75	168.8	15.61	155.4	5.51	196.8	5.44
Petróleo	11.9	2.10	21.6	2.00	26.3	0.93	7.9	0.22
Industria manufacturera	147.9	26.13	602.2	55.69	2 083.1	73.81	2 768.9	76.54
Construcción	4.8	0.85	8.9	0.82	9.8	0.35	5.8	0.16
Electricidad	136.8	24.17	14.9	1.38	3.0	0.11	3.0	0.08
Comercio	70.1	12.39	196.2	18.14	436.2	15.46	540.6	14.94
Transportes y comunicaciones	75.4	13.32	30.7	2.84	7.9	0.28	10.2	0.28
Otras	3.2	0.57	18.6	1.72	69.7	2.47	79.3	2.19
Industria manufacturera:	147.9	100.00	602.2	100.00	2 083.1	100.00	2 768.9	100.00
Prods. alimenticios	17.4	11.76	43.4	7.21	148.3	7.12		Información des gregada no dispo nible
Ind. de bebidas	2.6	1.76	20.0	3.32	87.2	4.19		
Ind. del tabaco	18.3	12.37	17.6	2.92	59.3	2.85		
Fab. de textiles	2.9	1.96	15.3	2.54	43.0	2.06		
Calzado y vestido	0.9	0.61	1.3	0.22	13.7	0.66		
Madera y corcho	-	-	-	-	3.1	0.15		
Muebles y accesorios	-	-	1.3	0.22	10.2	0.49		
Papel y productos de papel	1.0	0.68	23.1	3.84	63.9	3.07		
Imprentas y editoriales	0.5	0.34	3.6	0.60	26.2	1.26		
Cuero y prods. del cuero	-	-	0.1	0.02	2.1	0.10		
Productos del caucho	14.9	10.07	51.8	8.60	86.2	4.14		
Fab. de sust. y prods. químicos	38.7	26.17	213.0	35.37	617.9	29.66		
Fab. de prods. minerales no me tálicos excepto petróleo y carbón	7.0	4.73	35.6	5.91	81.2	3.90		
Industrias metálicas básicas	7.9	5.34	31.2	5.18	76.8	3.69		
Fab. de prod. metálicos excepto maq. y equipo de transporte	4.4	2.97	23.7	3.94	125.3	6.02		
Maquinaria, excepto la eléctri ca	2.1	1.42	17.1	2.84	112.6	5.41		
Maq., aparatos y arts. eléctricos	7.2	4.87	52.4	8.70	215.2	10.33		
Const. de material de transporte	18.9	12.78	36.8	6.11	211.6	10.16		
Inds. manufactureras diversas	3.1	2.10	14.9	2.47	99.4	4.77		

Fuente: Banco de México. (De 1950 a 1970 tomado de Sepúlveda y Chumacero, *ob. cit.*, Cuadro 1 del Apéndice Estadístico). 1973: Informes Anuales, no publicados, Oficina de Cuenta del Exterior.

a/ La suma puede no ser 100 debido al redondeo de cifras.

b/ Cifras preliminares.

De un 17.55% del total de la IED, que absorbía en 1945, superada por los transportes y comunicaciones (25.58%), la electricidad (23.95%) y la minería (23.72%), en 1950 pasa a ocupar el primer lugar con el 26.13%, con un crecimiento de más del 48% en ese lapso.

A partir de esos años, con la llegada de Miguel Alemán a la presidencia del país, se acentúa el proceso, combinado con la tendencia a la "mexicanización" de las actividades propiamente infraestructurales, como el transporte, las comunicaciones internas y la nacionalización de la industria eléctrica, las cuales, a través del subsidio gubernamental, aunado a exenciones de impuestos locales y federales, las garantías irrestrictas para su operación segura, la libertad de cambios, la venta de empresas en manos de capitalistas nacionales, etcétera, abonan el terreno para que la inversión extranjera directa en la industria manufacturera crezca como nunca en la historia del país, tanto en sentido absoluto como en relación al total de la IED.

Así tenemos que, mientras la inversión del exterior en los transportes y en las comunicaciones disminuye hasta menos de un 1% del total después de 1965, y en la electricidad virtualmente desaparece con la compra de empresas extranjeras por el gobierno de López Mateos (concluida prácticamente por Díaz Ordaz), en la industria y en las actividades comerciales —complementarias entre sí— crece de manera incontenible, y llega a dominar, según cifras preliminares del Banco de México, el 91.49% de la IED para 1973, merced a un ritmo de crecimiento que casi duplica la inversión cada cinco años en la primera

(124% en 1955/50; 82% en 60/55; 99% en 65/60 y 74% en 70/65).

Otro sector que pierde importancia relativa es la minería (19.76% de la IED en 1950, a 5.44% en 1973), también a causa de la política de mexicanización auspiciada en muchos casos por las mismas empresas del exterior, que optaron por dirigir sus capitales a actividades más rentables y de menos riesgos que las extractivas (fluctuaciones en el mercado mundial, incremento de los costos de explotación, elevada relación de capital/equipo-mano de obra, temor a medidas de nacionalización de los recursos naturales, etcétera).

En cuanto al total de la IED, de 566 millones de dólares que el Banco de México reporta para 1950, alcanza 1 081 millones para 1960 (un 91% de incremento) y 2 822 en 1970 (161% más que en 1960), y disminuye su ritmo de crecimiento en los primeros dos años de la presente década (6.2% de 70 a 71 y 5.9% de 1971 a 1972), debido en parte a la incertidumbre que generalmente trae consigo el cambio de gobierno en el país. Sin embargo, de 1972 a 1973, recupera su dinamismo y se incrementa en un 14%, llega, según cifras preliminares, a 3 617 millones de dólares en 1973 y, de acuerdo con estimaciones del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, ascendería a --- 4 002 millones en 1974 y a 4 482 en 1975, es decir, se habría multiplicado por ocho en un lapso de veinticinco años. (23)

E. Origen de la IED y monopolización de la economía mexicana

(23) Ultimas Noticias, 9 de septiembre de 1975.

Es indiscutible la hegemonía de la inversión de los EUA en el mundo occidental, y la importancia aplastante de las EMN de ese país en relación a las de otras potencias occidentales. En México, repetimos, esta situación se agrava con la vecindad y las relaciones que históricamente se han tenido con tal país.

En el cuadro número 4 podemos observar la proporción en que diversos países desarrollados están presentes en la IED en México.

Cuadro 4

MEXICO: VALOR DE LA IED TOTAL Y ACTIVIDADES MAS IMPORTANTES SEGUN EL PAIS DE RESI-
DENCIA DEL INVERSIONISTA (Algunos años seleccionados)
 -millones de dólares-

	1950	%	1960	%	1970	%	1972	%
T o t a l	566.0	100.0	1 081.3	100.0	2 822.3	100.0	3 147.2	100.0
E.U.A.	389.7	68.9	899.7	83.2	2 240.7	79.4	2 537.6	79.9
Alemania	n.d.	-	6.2	0.6	95.2	3.4	96.0	3.0
Canadá	85.9	15.2	24.5	2.3	44.4	1.6	66.3	2.1
Francia	5.2	0.9	16.8	1.5	44.1	1.6	46.4	1.5
Holanda	n.d.	-	8.0	0.7	49.5	1.6	36.8	1.2
Inglaterra	29.7	5.2	55.0	5.1	94.4	3.3	120.7	3.8
Italia	n.d.	-	10.7	1.0	55.3	2.0	51.8	1.6
Japón	n.d.	-	5.1	0.5	22.0	0.8	38.1	1.2
Suecia	51.6	9.1	15.8	1.5	36.3	1.3	45.0	1.4
Suiza	n.d.	-	14.3	1.3	77.7	2.8	76.3	2.4
Otros	3.8	0.7	25.2	2.3	62.6	2.2	59.2	1.9
Industria	147.9	100.0	602.2	100.0	2 083.1	100.0	2 377.5	100.0
E.U.A.	-	-	488.3	81.1	1 636.2	78.5	1 879.8	79.1
Alemania	-	-	2.8	0.5	86.3	4.1	88.4	3.7
Canadá	-	-	9.6	1.6	36.1	1.7	49.3	2.1
Francia	-	-	15.1	2.5	16.7	0.8	20.0	0.8
Holanda	-	-	5.5	0.9	41.7	2.0	33.5	1.4
Inglaterra	-	-	25.0	4.2	78.6	3.8	102.8	4.3
Italia	-	-	10.4	1.7	50.7	2.4	44.2	1.9
Japón	-	-	3.9	0.6	16.3	0.8	31.9	1.3
Suecia	-	-	10.4	1.7	21.2	1.0	28.0	1.2
Suiza	-	-	11.4	1.9	64.1	3.1	65.8	2.8
Otros	-	-	19.6	3.3	35.2	1.7	33.8	1.4
Comercio	70.1	100.0	196.2	100.0	436.2	100.0	515.0	100.0
E.U.A.	-	-	168.9	86.1	337.0	77.3	414.7	80.5
Alemania	-	-	3.4	1.7	8.3	1.9	7.1	1.4
Canadá	-	-	2.9	1.5	4.0	0.9	6.3	1.2
Francia	-	-	1.4	0.7	25.8	5.9	25.4	5.0
Holanda	-	-	1.4	0.7	7.4	1.7	3.2	0.6
Inglaterra	-	-	7.6	3.9	5.6	1.3	6.4	1.2
Italia	-	-	-	-	4.1	0.9	7.0	1.4
Japón	-	-	1.2	0.6	5.5	1.3	6.1	1.2
Suecia	-	-	5.4	2.8	15.1	3.5	16.9	3.3
Suiza	-	-	2.8	1.4	12.6	2.9	9.5	1.8
Otros	-	-	1.2	0.6	10.7	2.4	12.4	2.4

Fuente: Banco de México. 1950-1970 tomadas de B. Sepúlveda y A. Chumacero, ob. cit., p. 124. 1972,

Como uno de los resultados de la II Guerra, a partir de 1950 el peso de la inversión de los E.U.A. en la IED total fue cada vez más determinante hasta alcanzar su máximo en 1961, en el que participa con el 85.3% del total. Con una ligera recuperación en 1968, esa importancia relativa declina, llegando al 79.3% en 1969 —el mínimo desde 1960— iniciando al año siguiente un leve ascenso (79.4%) que sigue en 1971 (80.9%), disminuyendo nuevamente en 1972 (79.9%).

La participación de los E.U.A. en la IED total, a partir de 1950, ha sido así (en porcentajes):

1950	68.9	1965	83.5
1957	77.8	1966	83.6
1959	74.1	1967	79.9
1960	83.2	1968	81.2
1961	85.3	1969	79.3
1962	85.0	1970	79.4
1963	84.7	1971	80.9
1964	83.5	1972	79.9 (24)

Sin duda, los acontecimientos mundiales de los últimos años, la crisis monetaria, la guerra de Vietnam y la permanente tensión en el Medio Oriente, la política de distensión entre las grandes potencias socialistas y capitalistas, etcétera —en los cuales, no es ningún secreto, influyen en gran medida las poderosas EMN—, han tenido mucho que ver en los recomodos constantes de la IED en México, y en todo el mundo.

Sin menoscabo de esos hechos, las cifras anteriores sólo pueden ser tomadas como aproximaciones, entre otras razones por:

(24) Elaborado con datos del Banco de México. Hasta 1970, tomados de B. Sepúlveda y A. Chumacero. *op. cit.*; 1971 y 1972 de los Informes Anuales (no publicados). Oficina de Cuenta del Exterior.

Primera, la práctica del Banco de México de ubicar a las empresas como nacionales del país que posean la mayor proporción de capital del exterior, presenta una serie de obstáculos casi insalvables, pues no obstante que refleja con bastante aproximación el control de las firmas, encubre el monto real de la participación de los países con participación minoritaria; y, Segunda, una parte de la inversión que aparece como canadiense, europea, e incluso japonesa, proviene de filiales y subsidiarias de EMN norteamericanas, lo que oscurece aún más la verdad. (25)

Si aplicamos a las cifras globales de la IED las mismas proporciones que encontramos en la muestra de EMN de firmas de otros países que sólo son submatrices, o dependen, de matrices de los EUA, la participación real de capital norteamericano sería, aproximadamente, de 84%, a costa de la disminución de capitales que aparecen como canadienses, alemanes, e ingleses fundamentalmente.

De cualquier manera, tomando los datos conocidos exclusivamente para fines comparativos, encontramos que, después de los EUA, los países cuya presencia era de cierta importancia en México en 1972 son: Inglaterra, con el 3.8% del total de la IED y el 4.3% en la industria; Alemania, con el 3.0 y el 3.7%, respectivamente; Suiza, con el 2.4 y el 2.8; y Canadá, con el 2.1% en ambos (total e industria). El resto de inversiones extranjeros tienen menos del 2.0% del total.

(25) Sin contar con las diferencias de criterios en la clasificación de los datos, que llevan a la obtención de cifras en ocasiones contradictorias. (Véase las notas metodológicas al principio de este trabajo)

En el sector comercial, los países con mayores intereses son: EUA (80.5%), Francia (5.0%) y Suecia (3.3%).

En los otros sectores, hacia los que se ha dirigido apenas el 8.9% del capital extranjero, los países más importantes, fuera de los EUA que también los dominan, son: Canadá e Inglaterra en minería, con el 6.8% y el 6.0% de la IED en el sector; Inglaterra en los transportes (19.0%); Francia (2.1%) e Italia (1.0%) en "otras actividades", que comprenden los servicios y actividades no bien especificadas; y Suiza en la construcción (11.7%).

La participación del capital estadounidense en la IED de esos otros sectores fue, en el mismo año:

Agricultura	99.9%
Petróleo	100.0%
Construcción	54.0%
Electricidad	100.0%
Transportes	74.3%
Otras actividades	78.4% (26)

Como se ve, todos los renglones en donde existe IED están bajo el control de capitales de ese país, aunque al interior de la industria manufacturera...

"Desde 1966 /hasta 1970/ la posición de los EUA ha declinado en importancia relativa /en México/ respecto a otros inversionistas extranjeros en 11 de 18 industrias, mientras que ha crecido en cinco. Esto refleja

(26) Banco de México, Informe Anual 1972 (no publicado), Oficina de Cuenta del Exterior.

el alza de las EMN europeas occidentales y, en menor medida, las japonesas, que han emergido durante los sesentas para competir con las firmas de los EUA en todas las áreas del mundo." (27)

Como hemos visto, en los últimos años esta situación ha variado, y seguirá variando, como resultado de la sorda competencia entre los gigantes industriales con base de operaciones en diversos países industrializados. Sin embargo, en última instancia, es secundario el hecho de que una empresa sea de los EUA, europea o japonesa, lo que deseamos es acercarnos lo más posible a la imagen real, y al proceso de la desnacionalización y tendencias monopólicas de la economía mexicana.

De acuerdo a un reciente estudio —de autores ya citados— la "distribución de la propiedad de las 500 empresas no financieras" más grandes de México era así, en 1972:

Cuadro 5

MEXICO: PROPIEDAD DE LAS 500 MAYORES FIRMAS NO FINANCIERAS 1972
(número de firmas)

	Extranjeras		Mexicanas 1/				Total	
	Núm.	Por-ciento	Núm.	Por-cien-	Núm.	Por-ciento	Núm.	Por-ciento
50 Mayores	10	20	19	38	21	42	40	80
De la 51 a la 100	23	46	18	36	9	18	27	54
De la 101 a la 200	35	35	52	52	13	13	65	65
De la 201 a la 300	34	34	57	57	9	9	66	66
De la 301 a la 400	27	27	48	48	25	25	73	73
De la 401 a la 500	32	32	63	63	5	5	68	68
T o t a l e s:	161	32	257	51	82	16	339	68

Fuente: Elaborado por Newfarmer y Mueller, ob. cit., p. 53, con base en diversas fuentes.

1/ Incluye 5 empresas mineras en las que el Estado tiene intereses mayoritarios, en sociedad con firmas extranjeras cuyos intereses sobrepasan el 25 por ciento.

(27) Newfarmer y Mueller, ob. cit., p. 50.

"Ciento seis de las 161 empresas extranjeras son firmas de los EUA, así como 7 de las 10 mayores. Puesto que las 100 y 200 mayores controlan el grueso de los activos del grupo, la estructura de la propiedad en los escalones superiores es especialmente importante. Corporaciones del exterior, la mayoría instaladas en EUA, controlan el 33 por ciento de las 100 y el 35 por ciento de las 200 mayores firmas." (28)

Según la misma fuente, en las 300 mayores empresas manufactureras —incluidas 20 compañías mineras— la situación es más aguda: 150 de estas empresas pertenecen a capitalistas del exterior (61 en las 100 mayores, 46 de la 101 a la 200 y 43 de la 201 a la 300) de las cuales 97 son estadounidenses (39 de la 1 a la 100, 31 de la 101 a la 200 y 27 de la 201 a la 300) 124 son privadas mexicanas (27 de la primera categoría, 43 de la segunda y 54 a la tercera) y 26 del Estado (12, 11 y 3 respectivamente). (29)

El control del capital de este grupo de "las 300" revela una concentración aún mayor:

"Las corporaciones foráneas controlan el 52 por ciento de los activos (capital registrado) del grupo, mientras que 32 por ciento es de propiedad privada nacional y el 16 por ciento del Estado. En 11 de las 18 industrias, las firmas extranjeras controlan más de la mitad del capital de las grandes firmas en esos sectores. Su control es particularmente significativo en

(28) Ibid, p. 53.

(29) Ibid, p. 54.

las ramas de maquinaria no eléctrica (95 por ciento), transportes (79 por ciento), productos químicos (68 por ciento) y maquinaria eléctrica (60 por ciento)."(30)

Las industrias del tabaco, madera, caucho, instrumentos y "otros" —"aunque es menos significativo por el pequeño número de empresas en la muestra"— son controlados en un 100 por ciento por el capital exterior. (31) "Las firmas de propiedad mexicana predominan en sólo cuatro de las 19 ramas —textiles, alimentos, manufacturas no metálicas y, menos significativo, productos de piel." (32)

Dentro de las empresas con participación extranjera, el principal poseedor es EUA, con 70 por ciento del total. (33)

No obstante lo dramático de estos datos, debemos recordar que la multicitada fuente respeta los lineamientos del gobierno de los EUA, apuntados en las "notas metodológicas", lo que disminuye la magnitud real del fenómeno de la desnacionalización. Si bajásemos la proporción de capital extranjero al 5 por ciento, participación que, bajo ciertas circunstancias, permite detentar el poder de decisión en una empresa —sobre todo si se complementa con la posesión de patentes, marcas, procesos productivos, "management", mercados internacionales y otros—, el control extranjero, según nuestras propias estimaciones, sobrepasaría el 45 por ciento de las 500 mayores empresas no financieras, y el 70 por ciento de las 300 mayores manufactureras, incluyendo en ese control a empresas de participa-

(30) Ibidem.

(31) Ibidem.

(32) Ibid., p. 55.

(33) Ibidem.

ción estatal mayoritaria, las cuales también deben seguir las sugerencias de sus socias, las EMN, de quienes continúan dependiendo en varios de los aspectos ya mencionados.

Esta participación del Estado en la economía mexicana requiere que le dediquemos nuestra atención, así sea brevemente.

Aunque su presencia se ha dejado sentir desde principios de siglo, ésta se limitaba a las actividades de infraestructura y apoyo a la inversión privada. Su acción se diversifica después de la revolución pero es hasta 1934-1940, con Cárdenas, cuando empieza a jugar un papel realmente importante, con las nacionalizaciones de recursos básicos, como el petróleo, etcétera.

A partir de esas fechas su influencia ha crecido a tal grado que en 1970 ocupaba, en las actividades industriales (incluyendo la eléctrica) a cerca de 190 000 personas, y controlaba 288 unidades industriales, con activos fijos brutos de más de 5 200 millones de dólares y, en 1973 eran más de 350 los organismos descentralizados y empresas de participación estatal-mayoritaria y minoritaria.

El campo de acción del Estado es tan amplio en la actualidad, que es difícil encontrar una actividad en la que no esté presente: industrias extractivas y de transformación (desde carbón, petróleo y otros minerales no metálicos hasta fabricación de automóviles y camiones, textiles, alimentos, etcétera), hoteles y restaurantes, ferrocarriles, aviación, explotaciones agropecuarias y forestales, inmobiliarias, bancos, telecomunicaciones, etcétera.

Esta situación obedece, entre otras razones, a que el gobierno mexicano se ha constituido en la tabla de salvación de las empresas privadas con dificultades financieras. Antes que permitir que una fuente de trabajo sea cerrada, y sin importar la actividad a que se dedique, aquél ha concedido subsidios y exenciones fiscales, se ha asociado o ha comprado decenas de empresas en quiebra, incluyendo aquéllas con capital extranjero. En los últimos años se ha incrementado la colaboración entre filiales de EMN, empresas nacionales y estado, hasta convertirse en la característica principal de la que se denomina "economía mixta", eufemismo generalizado en círculos oficiales para designar al capitalismo monopolista de estado.

Las conexiones entre estado-EMN van más allá de las joint ventures. Existe una diversa gama de bienes y servicios cuya producción y comercialización está monopolizada por las EMN, tanto local como internacionalmente —sea por el tipo de tecnología utilizada, por ejemplo la cibernética, sea por el intrincado mecanismo mundial de las patentes y marcas, v.gr. los productos químico-farmacéuticos— y de las cuales el estado es el principal consumidor individual.

En el curso de ésta investigación se encontraron subsidiarias de EMN que dependían en un 20% ó más de las ventas al gobierno, y éste a su vez no tenía otra fuente de aprovisionamiento que aquéllas. Esta interdependencia acentúa el carácter monopólico (oligopólico) de la economía mexicana, y sus contradicciones inmanentes.

Gracias a las facilidades e incentivos otorgados indiscriminadamente en busca de la industrialización del país, —que analizamos en el siguiente apartado— que los capitales del exterior supieron aprovechar al máximo, la participación de la IED en el valor de la producción nacional ha ido creciendo sin cesar, especialmente en el sector industrial y, dentro de éste, en las ramas más dinámicas y modernas, dependientes de tecnología avanzada y gran concentración de capital. Esta participación, cuantitativamente, se ha desarrollado como sigue en los únicos años para los que existe información:

Cuadro 6

MEXICO: PARTICIPACION DE LA IED EN EL VALOR DE LA PRO-
DUCCION TOTAL DEL PAIS
(Actividades seleccionadas)

	<u>P o r c e n t a j e</u>	
	<u>1962</u>	<u>1970</u>
Producción total	9.8	12.6
Minería	68.9	56.3
Industria	19.6	27.6
Comercio	7.4	6.8
Algunas ramas industriales:		
Bebidas	10.4	19.0
Tabaco	65.0	79.7
Papel y prods. de papel	22.4	27.4
Imprentas y editoriales	6.1	11.7
Productos de caucho	76.7	84.2
Industria química	58.4	67.2
Minerales no metálicos	24.4	26.6
Metálicas básicas	17.7	25.2
Productos metálicos	20.6	37.0
Maquinaria	44.9	62.0
Maquinaria eléctrica	58.3	79.3
Material de transporte	42.6	49.1
Manufacturas diversas	17.6	29.6

Fuente: Banco de México, tomado de B. Sepúlveda y A. Chumacero, ob. cit., apéndice estadístico.

El 27.6% del valor de la producción total del país es sin duda una cifra muy elevada, sobre todo si se toma en cuenta que ramas importantes del sector industrial están bajo el control absoluto del capital del exterior. En cinco de las trece ramas industriales, la IED domina más del cincuenta por ciento de dicho valor, entre las que destacan la de producción de maquinaria, eléctrica y no eléctrica, con casi un 80% en la primera y un 62% en la segunda, y las de productos de caucho (84.2%) y de productos químicos (67.2%).

De acuerdo con los pocos datos disponibles, se destaca el grado de monopolización, de las ramas industriales principalmente, que han alcanzado las EMN que operan en México. Todas las fuentes coinciden:

- a) En una encuesta directa realizada en 1969 entre 113 empresas industriales extranjeras en México, se recibieron respuestas de 96 de ellas, respecto al lugar en ventas que ocupaban en sus respectivos mercados. Sólo el 10.4% estaban en una posición posterior al quinto lugar, mientras que el 84.4% estaba en uno de los tres primeros (el 8.4% respondió que constituían un monopolio puro). En cuanto al número de empresas en "su" mercado, de 99 respuestas, el 52.5% competían con cuatro o menos empresas ---- (8.1% no tenían competencia) y el 68.7% con nueve o menos. Su peso en el mercado nacional quedó establecido —a pesar de lo aleatorio y/o aparentemente poco representativo de la muestra— cuando el 52.7% (de 93 empresas) contestaron que sus ventas repre-

sentaban más del 20% de las del mercado al que concurrían (11 empresas controlaban más del 80%, 17 del 60 al 79% y 21 del 40 al 59%). (34)

- b) Otro estudio, utilizando "como indicador de concentración la participación de los cuatro mayores establecimientos en la producción de los sectores (cuatro dígitos)" (35), —el cual relaciona la participación de las EMN en la producción con la de las empresas nacionales (EN)— llegó a los siguientes resultados:

Cuadro 7
(Para 1970)

	% de producción de las:		
	<u>EMN</u>	<u>EN</u>	<u>Total</u>
Producción de los 4 mayores establecimientos de la industria manufacturera:			
75% o más del sector	70.7	29.3	100.0
De 50% a menos de 75%	46.9	53.1	100.0
De 25% a menos de 50%	29.8	70.2	100.0
Menos de 25%	12.8	87.2	100.0
T o t a l ...	34.9	65.1	100.0

Fuente: Fajnzylber y Martínez T., ob. cit., p. 303.

- c) El estudio más reciente respecto al control de las filiales estadounidenses de los mercados en que compiten, reveló que el "cuarenta y cinco por ciento de las subsidiarias de EMN de los EUA tenían un promedio ponderado de participación en el mercado de más

(34) Comité Bilateral..., ob. cit., apéndice.

(35) Fajnzylber, F. y Martínez T., T., Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, versión preliminar, mimeógrafo, CIDE-CONACYT, 1975, p. 288.

del 25 por ciento en sus líneas de productos combinadas. Las industrias en donde era especialmente alta la participación de esas firmas eran las de minerales no metálicos, caucho y hule, metálicas básicas, maquinaria eléctrica y no eléctrica, vehículos y material de transporte e instrumentos." (36) Tomando en cuenta que la fuente a) tiene como base los "4 mayores establecimientos", y no las firmas ni, mucho menos, los conglomerados bajo un control central y que b) se ocupa sólo de las EMN con más del 25% de su capital norteamericano —véase "notas metodológicas"—, debemos asumir que la concentración está subestimada, aunque, incluso con esas salvedades, es suficientemente demostrativo de la monopolización de la economía mexicana, por parte de las EMN.

Las derivaciones de ese control monopólico no escaparán al lector: manipulación de precios, dependencia de las decisiones del exterior, fuga de divisas, capacidad de influir sobre la política económica del país, son sólo algunas de ellas.

No intentaremos profundizar sobre el problema de la formación de precios bajo condiciones de "competencia imperfecta", bástenos comentar que en ella, a pesar de las economías de escala, el incremento de la productividad y el consecuente decremento de los costos unitarios reales, hay elementos ficticios

(36) Newfarmer y Mueller, ob. cit., p. 84.

que elevan los costos reportados, vía gastos publicitarios, depreciación acelerada, precios de transferencia, cuotas de obsolescencia, ayuda técnica, que tienen una considerable repercusión en los precios —aunque casi imposible de medir, por los recovecos de la contabilidad multinacional.

Esta concentración es tanto más grave si se consideran los patrones en que las EMN (y la IED en general) participan en el capital de las empresas.

Algunas investigaciones recientes son bastante ilustrativas:

Cuadro 8

MEXICO: GRADO DE PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN EL CAPITAL SOCIAL DE LAS EMPRESAS (1969 - 1974)

	Más de 50%		75% y más		Número de empresas	
	Total	Industria	Total	Industria	Total	Industria
Comité Bilateral (1969)	--	67.3	--	--	--	113
Banco de México (1970)	68.6	67.0	60.0	56.3	1 883	1 107
Newfarmer y Mueller (1972)*	83.0	81.0	--	--	366	288
IIEc-OIT (1974)	65.9	66.8	54.6	55.0	335	322

Fuentes: Obras citadas anteriormente.

* Sólo EMN estadounidenses.

Las cuatro fuentes coinciden en lo fundamental, respecto a la preferencia de los inversionistas extranjeros por retener el control total de la empresa a través de la posesión del mayor número posible de acciones.

Las cifras del Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-EUA-Sección Mexicana, los del Banco de México y los nuestros son muy similares, aunque la muestra del primero es relativamente pequeña.

Las discrepancias entre los datos del estudio norteamericano —Newfarmer y Mueller—, por un lado, y del Banco y los nuestros, por el otro, se debe a las diferentes bases de cálculo, ya aclaradas. Si en los datos del Banco y los de nuestra muestra aplicamos el mismo criterio, la proporción de empresas con más de la mitad de su capital social en manos extranjeras se eleva al 71.4 y al 75.3% respectivamente. Las diferencias que aún persisten revelan que el capital estadounidense es partidario de la participación mayoritaria, mientras que el capital de otras regiones —europeo, principalmente— es menos reuente a instalar empresas mixtas en asociación con nacionales, de la iniciativa privada o del estado.

A pesar de que no están disponibles aún los datos del Banco de México para 1974, podemos asumir, sin temor a equivocarnos, que efectivamente ha habido una ligera disminución en la propiedad extranjera mayoritaria del capital social de las EMN de 1970 a 1974, merced a las nuevas leyes sobre inversión extranjera directa y transferencia de tecnología, que entraron en vigor en 1973 y que comentamos en el apéndice.

II. El proceso de sustitución de importaciones

A. Participación de la IED y de las EMN

Como hemos mencionado antes, como parte de la política de sustitución de importaciones, los gobiernos posteriores a 1940 otorgaron concesiones y subsidios —directos e indirectos— a toda aquella inversión que se orientara al desarrollo del sector industrial, cuyas

... "características específicas las determinó el proceso de sustitución de importaciones. Al orientarse primeramente hacia el consumo urbano y tratar de abastecer gradualmente sus necesidades, dio origen a una industria que por el tamaño del mercado y el tipo de productos, requería tanto de una fuerte protección de la competencia de importaciones cuanto de apoyo gubernamental para reducir los costos." (37)

El crecimiento de la población urbana es un fenómeno que se acentúa a partir de la década de 1940, coincidiendo con la fase del crecimiento industrial sostenido, como se ilustra en el siguiente cuadro:

(37) Fajnzylber, F. y Martínez Tarrago, T., ob. cit., p. 236.

Cuadro 9

CRECIMIENTO COMPARATIVO DE LA POBLACION Y DEL PIB EN MEXICO
(porcientos de incremento)

	<u>1940/ 1930</u>	<u>1950/ 1940</u>	<u>1960/ 1950</u>	<u>1970/ 1960</u>	<u>1973/ 1970</u>
Población total	19	31	35	40	15
Población urbana	24	59	61	62	21
PIB total (1)	--	--	73	97	19
PIB industrial (1)	--	--	87	133	22

Fuentes: Elaborado con cifras de Statistics on the Mexican Economy, ob. cit., cuadros 1.2 y 2.6 Población: 1940-1960 Datos Censales. 1970 y 1973 Interpolaciones y extrapolaciones de los datos censales a junio 30 de cada año. PIB: Banco de México. Datos sujetos a revisión.

(1) Precios de 1960.

Las tendencias son claras, aun considerando que la definición de población urbana —más de 2 500 habitantes— deja mucho que desear. Si observamos las tendencias de las mayores ciudades, tenemos que en 1950 sólo una tenía más de 400 mil habitantes, dos de 300 a 400 mil y 10 de 100 mil a 300 mil; ya para 1960 existían 3 con más de 400 mil, y 16 con más de cien mil, y en 1970 seis con más de 400 mil, y 34 con más de 100 mil habitantes.

Los 10 núcleos urbanos más importantes absorbían el 15% de la población total del país en 1950, el 20% en 1960 (con un crecimiento del 82% en 10 años) y el 24% en 1970 (63% de incremento en el mismo lapso) con un 16% concentrado en el área del Distrito Federal y sus alrededores.

Consideramós vital para nuestro estudio destacar estos hechos, porque:

"Este proceso migratorio por el cual la población se

agrupa cada vez más en grandes núcleos urbanos, ha modificado substancialmente la composición del mercado interno al concentrar a millones de consumidores en áreas relativamente pequeñas, facilitando la distribución y promoción de las ventas de las más diversas mercancías y servicios." (38) lo que sin duda ha sido una buena razón para que las EMN hayan puesto los ojos —y sus capitales— en nuestro país y apoye de paso la decisión de incluirlo en los estudios de caso sobre esas empresas y los "mercados protegidos".

Esta concentración de la fuerza de trabajo y de mercados trae consigo —y a su vez la agudiza— la concentración industrial en unas cuantas grandes ciudades. Para 1965, en el área metropolitana de la capital de la república estaba instalado el 30.1% de los establecimientos industriales del país, con el 39.4% del capital invertido, el 44.6% del valor de la producción y el 45.6% del personal total del país ocupado en el sector. (39) Para 1970 la situación se agrava, y esta pequeña zona de la República Mexicana centralizó el 54.5% del Producto Industrial Bruto total, que sumado al que se obtiene en los estados de Jalisco y Nuevo León, llegó al 69.8%. (40)

Dado el peso que la IED tiene en la industria, no es extraño que su distribución geográfica presente el mismo perfil:

(38) Bernal Sahagún, Víctor M., Anatomía de la publicidad en México, Ed. Nuestro Tiempo, México, 1974, p. 149.

(39) Ortiz W., Arturo, "El centralismo en México", en Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, IIEc-UNAM, N° 13, 1972, p. 129.

(40) Bassols Batalla, Angel, Regiones económicas y regiones industriales en México. Tesis doctoral en proceso. IIEc-UNAM, México 1975.

"El 81% de la inversión estadounidense la más importante en manufacturas está situada en el Distrito Federal y en el Estado de México; el 8.9% se encuentra localizado en Nuevo León y el restante 9.2% en todos los demás estados de la República ... las empresas norteamericanas que operan en el sector industrial moderno y dinámico se encuentran localizadas en un 83% en el Distrito Federal y el Estado de México." (41)

En cuanto a la intervención gubernamental: "El Estado mexicano ha utilizado diversos métodos de apoyo al desarrollo industrial. Estos se pueden clasificar en tres grupos principales de políticas: de asignación de recursos, impositiva y comercial." (42)

Pero "ni la política arancelaria, ni los controles cuantitativos a la importación, ni la legislación de fomento, constituyen en sí o en conjunto una política de industrialización propiamente dicha. La inversión paraestatal y las inversiones mixtas auspiciadas por Nacional Financiera, si bien logran colmar huecos importantes en la estructura industrial, no tienen ni la continuidad ni la unidad de objetivos necesarios para encuadrar el proceso de industrialización en un marco coherente que limitara la anarquía del proceso de sustitución de importaciones... Dejada a su propio impulso, la sustitución de importaciones se orienta hacia aquellas ramas en que tanto el tamaño del mercado como

(41) B. Sepúlveda y A. Chumacero. ob. cit., p. 34.

(42) Solís, Leopoldo, ob. cit., p. 223.

los períodos de gestación y recuperación de la inversión hacen más rentable y segura la actividad empresarial." (43)

Dentro de esta absoluta libertad de inversión, la acción del Estado no sólo no prohibió, sino colaboró en forma entusiasta al dominio del capital extranjero.

"La carencia de restricciones respecto a las ramas manufactureras en que podían invertir, las facilidades fiscales a que podían acogerse, la ausencia de limitaciones sobre la técnica a emplear, la existencia de un mercado cautivo, y por último, la facilidad para repatriar sus capitales a una tasa de cambio libre y estable, hicieron del desarrollo industrial de México un terreno deseable para el capital extranjero." (44)

"Mediante la compra de empresas establecidas; a través de asociaciones con empresarios mexicanos o por sí mismas, las ET /EMN/ han penetrado la industria nacional y en gran medida han moldeado su estructura. Son ellas las que dominan las ramas más dinámicas, las que marcan los criterios de eficacia, las que establecen los criterios de diseño y calidad, las que determinan la tecnología." (45) Los autores citados resumen en esas líneas el rol de la IED en general, y las EMN en particular, en la determinación y desarrollo de la estructura productiva del país.

Si a la dinámica misma de las EMN le aumentamos las fa

(43) Esjónzylber y Martínez T., ob. cit., pp. 242-243.

(44) Ibid., p. 245.

(45) Ibid., p. 246.

cilidades proporcionadas por el Estado y la actitud de subordinación que han asumido los capitalistas nacionales, tenemos el conjunto de explicaciones básicas del dominio creciente del exterior sobre la economía nacional.

Los resultados de la muestra de EMN tomada para el presente estudio, en cuanto a la antigüedad de su inicio de operaciones en México, coinciden plenamente con las afirmaciones hechas en las páginas anteriores, sobre el paralelismo entre el desarrollo de la IED y el del proceso de sustitución de importaciones.

El 72.8% de las EMN estudiadas, en todos los sectores, se establecieron después de 1948, y casi la mitad, 48.4% tenían menos de 16 años de antigüedad. En la industria manufacturera, los porcentajes son mayores: 73.4% para las establecidas después de 1948 y 48.7% para las de menos de 16 años. Más del 52%, en ambos casos —total e industria manufacturera— empezaron a trabajar en México entre 1948 y 1962.

Otras investigaciones que han recogido el mismo dato con firman también la juventud de la inversión extranjera: los resultados de una encuesta de la Cámara ^{América} de Comercio de México entre 143 empresas instaladas en las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey —los tres centros industriales y comerciales más importantes del país—, revelan que el 51% de ellas tienen menos de 20 años de fundadas (52% de las industriales) y el 74% lo fueron con posterioridad a 1943 (75% de las industriales); únicamente 22 empresas (15 industriales, 16% para ambas) tenían más de 40 años. (46)

En otra encuesta, realizada por la sección mexicana del Comité de Hombres de Negocios México-Estados Unidos, entre empresas extranjeras, la razón es explícita: al preguntarles por qué se habían establecido en México, un 63.7% —de 160 respuestas, 113 empresas industriales— respondió que "para substituir importaciones", siendo éste, con mucho, el motivo principal de su inversión, seguido por el de "aprovechar los recursos naturales" con un 14.5%. (47)

Entre otras razones, clasificadas como "aspectos exter-

(46) American Chamber of Commerce of Mexico, Encuesta Nacional de Salarios, Sueldos y Prestaciones 1973. México 1975. Las empresas se presentan en clave y quince de ellas no pudieron ser identificadas como extranjeras, lo que no altera en lo fundamental las conclusiones.

(47) Vázquez Tercero, H. Comité Bilateral, ob. cit., p. 261

Cuadro 10

FECHA DE INICIACION DE OPERACIONES EN MEXICO. 283 EMN
(Porcentajes)

	Antes de 1937	1938 a 1947	1948 a 1957	1958 a 1962	1963 a 1973	Num. de empresas	%	Después de 1948
T o t a l	11.3	15.9	24.4	27.9	20.5	283	100	72.8
Comercio	16.7	33.3	16.7	33.3	-	6	100	50.0
Industria manufacturera:	10.9	15.6	24.7	27.6	21.1	275	100	73.4
Algunas ramas seleccionadas:								
Alimentos	30.0	30.0	-	20.0	20.0	10	100	40.0
Productos de caucho	66.7	16.7	-	-	16.7	6	100	16.7
Productos químicos	6.7	18.3	20.8	38.3	15.8	120	100	74.9
Minerales no metálicos	28.6	28.6	-	-	42.8	7	100	42.8
Ind. metálicas básicas	14.3	42.9	14.3	-	28.6	7	100	42.9
Productos metálicos	4.2	16.7	33.3	37.5	8.3	24	100	79.2
Maquinaria no eléctrica	-	15.0	30.0	25.0	30.0	20	100	85.0
Maquinaria eléctrica	13.0	8.7	34.8	13.0	30.4	23	100	78.2
Material de transporte	10.7	14.3	17.9	21.4	35.7	28	100	75.0
Manufacturas diversas	-	-	45.5	27.3	27.3	11	100	100.0
Otras (b)	28.6	14.3	28.6	14.3	14.3	21	100	57.2

Fuente: Tabulación del equipo IIEc-OIT, de cuestionarios contestados por las propias empresas a la Secretaría de Industria y Comercio.

- (a) Por el redondeo de cifras, la suma puede no ser igual a 100.
 (b) Incluye minería, agricultura, bebidas, tabaco, textiles, calzado y vestido, papel y productos de papel, imprentas y editoriales y derivados del petróleo y carbón, en las que el número de empresas era muy pequeño.

nos" por los autores de esa encuesta, las empresas contestaron que lo que más había influido para su decisión de instalar plantas fabriles en el país fue:

El tamaño del mercado nacional	40.8%
La estabilidad política	22.3%
La estabilidad monetaria y libertad de cambios	16.5%
La política proteccionista	11.7%

No obstante que la muestra —113 empresas— es relativamente pequeña, los resultados son bastante claros en cuanto a los móviles de inversión.

Una vez establecida —creemos que sin lugar a dudas— la etapa en que las principales EMN acudieron a competir en el mercado mexicano, en constante crecimiento, surgen grandes interrogantes: ¿La IED ha sido el factor determinante que ha permitido la aceleración y profundización del proceso de sustitución de importaciones en México? ¿Su presencia, crecimiento e influencia es lo que ha determinado la estructura industrial actual del país? ¿El saldo de su operación ha resultado positivo en términos de balanza comercial, tecnificación, empleo, y, lo más importante, en el proceso de acumulación de capital?

Tratemos de encontrar algunas respuestas, acudiendo a la información disponible.

Como se ha visto, desde el inicio de los cuarentas el comercio exterior mexicano ha sido deficitario, déficit que se ha ido incrementando sin cesar. Sin embargo, la relación importaciones-producto interno bruto ha conservado una tendencia descendente, desde 1951-1955:

Cuadro 11

MEXICO: RELACION IMPORTACIONES/PIB 1941-1973
(millones de dólares corrientes)

Años	PIB (1)	Importación de mercancías y servicios (2)	Importación de mercan- cías (3)	(2)/(1)	(3)/(1)
1941-1945	15 252.2	1 710.7	1 267.4	11.2	8.3
1946-1950	25 854.7	3 752.7	3 023.4	14.5	11.7
1951-1955	34 024.4	5 469.2	4 197.4	16.1	12.3
1956-1960	49 828.2	7 570.5	5 548.4	15.2	11.1
1961-1965	81 494.1	9 748.3	6 573.9	12.0	8.1
1966-1970	137 532.2	15 656.5	9 718.4	11.4	7.1
1971-1973	126 832.0	14 454.5	8 784.6	11.4	6.9

Fuente: Banco de México: 1941-1950, tomado de Leopoldo Solís, La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, 5a. ed., Siglo Veintiuno Ed., México, 1975, p. 105. 1951-1973 de Nacional Financiera, Statistics on the..., ob. cit., cuadros 2.5 y 7.1

El cuadro anterior muestra una clara dirección de las importaciones a disminuir su importancia en relación al PIB. Después de alcanzar el 16.1% en el lustro de 1951-1955, llega al 11.4% en 1966-1970, que se mantiene en los primeros tres años de la presente década, lo que significaría un logro importante de la política de sustitución de importaciones, de no ser por ciertas características peculiares del caso mexicano:

- 1) El lapso de 1941-45, de baja relación de importación de mercancías/PIB, no es representativo, pues este comportamiento obedece más bien al impacto de la guerra mundial; sería especulativo atribuirle al proceso de sustitución de importaciones el fuerte incremento que sufre dicha relación en el siguiente período;
- 2) No se disponen de cifras sobre importaciones por clase de mercancía hasta después de 1950, pero es sabido que, durante los años que siguieron a la gue

rra, en México se vivió una etapa de grandes facili-
dades para la importación de bienes de consumo sun-
tuario,, lo que, sin duda influyó en el aumento de
la relación;

- 3) El crecimiento acelerado del PIB en la década del
sesenta, efectuado merced al aprovechamiento de la
capacidad instalada, antes ociosa, disminuye el pe-
so relativo de la importación de mercancías, que au-
menta más lentamente;
- 4) La composición misma del comercio exterior, por cla-
se de mercancía, a partir de la fecha en que hay in-
formación, presenta algunos rasgos que valdría la
pena mencionar:

Cuadro 12

MEXICO: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES POR
CLASE DE MERCANCIA 1956-1973

Años	Importa- ciones	Bienes de producción		Bienes de consumo	
		Total	No dura- bles	Durables	Alimentos
1956-60	100.0	81.5	35.2	10.7	4.8
1961-65	100.0	79.7	33.7	13.3	3.1
1966-70	100.0	81.8	33.5	12.1	2.8
1970-73	100.0	78.4	35.6	11.9	6.5

Fuente: Banco de México, tomado de Nacional Financiera, ob. cit., cuadro 7.6

- a) En términos relativos, la importación de productos
alimenticios hasta 1972 disminuyó. En 1973 sufre
una fuerte elevación debido a la compra de cerea-
les y granos por la caída de la producción agrí-
cola nacional;

- b) Los bienes de producción provenientes del exterior han tenido una participación un tanto irregular en las importaciones totales, aunque consideramos que eso más bien es ocasionado por restricciones y facilidades aduanales que por las necesidades productivas mismas. Otro elemento que distorsiona el análisis es la inclusión, hasta 1969, de los movimientos originados por la operación de maquiladoras, que a partir de 1970 son excluidos de las estadísticas de la balanza de pagos;
- c) El peso relativo de los bienes de producción no duraderos decreció hasta 1970, sobrepasando el nivel más alto —1956-1960, 35.2%— en los primeros años de los setentas, por las mismas razones que mencionamos en el inciso anterior; y
- d) Los bienes de consumo durable representaron el --- 13.3% de las importaciones totales en el lapso de 1961-1965, a partir del cual iniciaron un descenso seguro, porque en esos años se inició la producción de automóviles en el país —ya que antes sólo existían plantas de ensamble— en uno de los procesos de sustitución de importaciones que más ha evolucionado —y en el cual las EMN han sido determinantes, y en donde la introducción en el mercado local de las filiales norteamericanas establecidas en el período de 1956-a 1970, se realizó a través de adquisiciones de empresas nacionales en un 54.6%. (48)

5) Por otro lado, no es fortuito el hecho de que la relación entre las remisiones al exterior de la IED (utilidades, regalías, etcétera) y las nuevas inversiones del exterior haya estado en su punto más bajo en el mismo período en que las importaciones llegaron al máximo como proporción del PIB. Durante 1941/1945 salieron del país 1.65 dólares por cada uno de inversión directa, coeficiente que disminuye a 1.49 en 1946/1950 y las remisiones de las empresas del exterior casi igualan a sus inversiones en 1951/1955, con una relación de 1.06. A partir de entonces vuelve a crecer hasta alcanzar su máximo en el período 1971/1973: más de 2.02 dólares de envíos al exterior por cada uno de inversión. Posteriormente retomaremos este asunto.

Es muy clara la vinculación del proceso de crecimiento "hacia adentro" con el crecimiento de la IED, y la tendencia crónica del déficit de la balanza de pagos mexicana, en el cual las filiales y subsidiarias de las EMN han tenido mucho que ver.

En un trabajo ya citado se encontró, para 1970, que:

- a) Sólo el 2.2% de las empresas nacionales que importa-
ban lo hacían en volúmenes de más de 800 mil dólares,
y el 27.3% entre 40 mil y 800 mil, mientras que en
el grupo de EMN estos porcentajes eran del 18.9% y
del 59.8%, respectivamente; (49)

b) Sus importaciones tenían los siguientes pesos relativos:

	<u>1970</u>	<u>1971</u>	<u>1972</u>
Al total de importaciones	28.0%	28.9%	28.3%
A las importaciones del sector privado	36.6	38.1	38.9
A las importaciones del sector privado de bienes de producción	47.8	48.3	51.5 (50)

c) Por consiguiente, el déficit de la balanza comercial de las EMN ha tenido una gran significación en el del país, del que representó el 47.4% en 1970, el 54.9% en 1971, el 51.2% en 1972 y el 33.9% en 1973. (51)

Los mismos autores comentan que esta disminución en el déficit de 1973 correspondiente a las EMN se debe, por un lado a las importaciones extraordinarias de alimentos que se realizaron en ese año, y por otro, a las fuertes exportaciones de la rama automotriz, dominada por aquellas, lo que no representa, de ninguna manera, una modificación en las tendencias.

d) Por ramas productivas, a dos dígitos, la composición de las importaciones de las EMN manufactureras era como sigue, en 1973 (942 millones de dólares de importaciones totales);

(50) Ibid., p. 517

(51) Ibid., p. 549.

Vehículos y equipos de transporte	26.6%
Industria química	25.6
Maquinaria eléctrica	12.3
Maquinaria no eléctrica	9.8
Productos metálicos	<u>6.7</u>
Total cinco ramas	81.0 (52)

(cada una de las demás ramas representaba menos del 40% del total).

e) Obviamente, la monopolización de la economía mexicana, y el papel que han jugado las EMN en esa situación, se refleja también en el comercio exterior.

f) Para 1973, las cinco mayores firmas de cada rama importaban las siguientes proporciones del total de importaciones de las EMN:

- Más del 90%: tabaco, calzado y vestido, derivados del petróleo, madera y corcho, muebles no metálicos y cuero y piel (en las tres últimas el 100% era importada por dos, una y tres empresas, respectivamente).
- 70 al 90%: papel y celulosa, bebidas, imprentas y editoriales, caucho y hule, metálicas básicas, vehículos y equipo de transporte y manufacturas diversas.
- 50 al 69%: textiles, minerales no metálicos y productos alimenticios;
- En la más baja de todas, la sub-rama de "química industrial", las cinco mayores empresas importaban el 37%.

- En el resto, cuatro ramas, "las cinco" representaban entre el 40 y el 49% del total de las importaciones de las EMN que operaban en ellas.⁽⁵³⁾

g) Las cifras más recientes, las obtenidas por nuestro equipo de investigación para 1974, reflejan la misma situación, aún considerando que la muestra es menor en número de empresas, pero altamente representativa por la discriminada selección:

Cuadro 13

MEXICO: COMERCIO EXTERIOR DE 222 EMN MANUFACTURERAS -1974-
(millones de dólares)

	Importaciones (1)	Exportaciones (2)	Relación exportaciones/importaciones (2)/(1)
%Total Ind. Mfra.	1 322.5	438.2	33.1
Alimentos	26.1	13.7	52.5
Bebidas	2.5	1.7	68.0
Tabaco	-	6.8	-
Textiles	7.8	75.4	966.7
Calzado y vestido	8.6	0.2	2.3
Madera y corcho	5.0	0.3	6.0
Papel y productos de papel	46.6	1.5	3.2
Imprentas y editoriales	-	5.5	-
Productos de caucho	42.7	7.7	18.0
Productos químicos	356.9	67.0	18.8
Minerales no metálicos	44.7	10.0	22.4
Metálicas básicas	65.1	21.5	33.0
Productos metálicos	33.6	21.3	63.4
Maquinaria no eléctrica	30.9	11.5	37.2
Maq. y arts. eléctricos	172.6	25.3	14.7
Material y eq. de transporte	442.7	158.8	35.9
Diversas	36.7	10.0	27.3

Fuentes: Elaborado con la información de las empresas al Instituto Mexicano de Comercio Exterior y a las Secretarías de Hacienda y Crédito Público y de Industria y Comercio.

(53) Ibidem.

El déficit de esa muestra, de 222 EMN —la tercera parte, aproximadamente de la utilizada por los autores citados— representa el 27.6% del déficit de la balanza comercial del país (el 31% si excluimos las importaciones a las zonas y perímetros libres); el 21.8% del total de importaciones (34.3% de las efectuadas por el sector privado), mientras que las exportaciones de las mismas empresas fueron apenas del 15.4% del total y poco más del 6% de sus ventas.

B. EMN, mercado interno y "sustitución de exportaciones"

Si hubiesen quedado dudas sobre el hecho de que la explotación del mercado interno ha sido el objetivo prioritario para las EMN, las estadísticas disponibles de las filiales norteamericanas en México para el período 1960-1972, que nos proporcionan las disiparán:

Cuadro 14

MEXICO: DESTINO DE LAS VENTAS DE SUBSIDIARIAS DE EMN DE LOS E.U.A. -1960-1972-
 (Total, sectores y ramas seleccionadas)
 (millones de dólares)

	1 9 6 0			1 9 6 6			1 9 7 2		
	Locales (1)	Exportac. (2)	(2)/(1) (3)	Locales (4)	Exportac. (5)	(5)/(4) (6)	Locales (7)	Exportac. (8)	(8)/(7) (9)
T o t a l...	460.9	9.0	2.0	1 258.7	28.4	2.3	2 867.8	145.1	5.1
Industria	413.2	2.7	0.7	1 164.1	22.2	1.9	2 689.3	137.1	5.1
Alimentos	26.5	*	-	109.5	2.6	2.4	362.2	7.1	2.0
Productos químicos	176.4	5.1	2.9	314.5	12.5	4.0	762.9	32.9	4.3
Productos de caucho	7.9	0.0	-	58.9	0.1	0.2	107.5	0.5	0.5
Metálicas básicas	9.1	0.0	-	81.2	*	-	159.6	2.4	1.5
Maquinaria no eléctrica	20.1	*	-	59.1	0.5	0.9	147.7	7.3	4.9
Maquinaria eléctrica	27.8	*	-	128.3	0.6	0.5	321.6	28.5	8.9
Material de transporte	123.2	0.0	-	309.0	4.4	1.4	558.0	46.5	8.3
Comercio y Servicios	47.3	0.7	1.5	90.8	1.8	2.0	162.1	12.1	1.3

Fuente: Special survey of the senate subcommittee on multinational corporations, Newfarmer and Mueller, ob. cit., apéndice estadístico, cuadros 21 al 23.

* Menos de 100 000 dólares.

Si bien es cierto que el crecimiento de las exportaciones de las EMN a partir de 1966 —en 1960 eran insignificantes— fue notable en términos absolutos, para 1972 apenas si correspondían al 5.1% de las ventas locales (4.8% del total de las ventas de las subsidiarias "mexicanas"), y estaban concentradas en tres ramas industriales: las de material de transporte, productos químicos y maquinaria eléctrica, que en conjunto representaban casi el 80% de la exportación de la industria (74.4% de las totales).

El cuadro anterior nos ilustra, de paso, sobre la evolución de las ventas locales en los últimos años: 173.1% de aumento entre 1960 y 1966, y 127.8% de 1966 a 1972, lo que constituye un rotundo mentís a la afirmación, bastante generalizada del "poco dinamismo del mercado interno".

El lugar de destino de las exportaciones de las mismas empresas, aporta también elementos esclarecedores:

Cuadro 15

MEXICO: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE SUBSIDIARIAS DE EMN DE LOS EUA

-1966 y 1972-
(Total y sectores y ramas seleccionadas)

	Exportaciones totales (millones de dólares)		Lugar de destino en por ciento de las exportaciones totales (a)							
			E.U.A.		América Latina		Europa		Otros	
	1966	1972	1966	1972	1966	1972	1966	1972	1966	1972
T o t a l...	28.4	145.1	59.7	56.3	27.1	33.8	10.3	7.9	3.0	2.0
Industria	22.2	137.1	56.5	55.2	26.5	34.3	13.2	8.4	3.8	2.1
Alimentos	2.6	7.1	85.6	68.8	11.1	16.1	0.2	11.3	3.2	3.8
Productos químicos	12.5	32.9	49.8	34.5	29.1	41.3	19.8	18.4	1.4	5.8
Productos de caucho	0.1	0.5	52.3	25.0	34.6	68.7	0.0	*	13.1	6.2
Metálicas básicas	(b)	2.4	0.0	79.2	74.3	16.4	5.7	0.1	20.0	4.4
Maq. no eléctrica	0.5	7.3	13.5	20.6	16.0	50.6	0.0	21.5	70.5	7.3
Maquinaria eléctrica	0.6	28.5	45.1	74.4	54.9	27.9	0.0	7.6	0.0	0.1
Material de transporte	4.4	46.5	57.8	70.9	27.3	29.1	9.9	*	5.1	0.0
Comercio y Servicios	1.8	2.1	2.7	11.4	97.3	88.6	0.0	0.0	0.0	0.0

Fuente: Idem., cuadro anterior.

(a) Las sumas pueden no ser igual a 100 por el redondeo de cifras.

(b) Menos de 100 000 dólares.

* -Menos de 0.05%

La proporción de las exportaciones a los países desarrollados ha disminuido en el período, a costa del aumento en América Latina, lo que, creemos, se debe fundamentalmente a que: 1) Las exportaciones a Europa de productos manufacturados se realiza cada vez más a través de las filiales de las EMN europeas; 2) La retracción económica empezaba a tener graves efectos en la economía estadounidense, lo que se reflejó en restricciones en la importación, que culminaron con la nueva Ley de Comercio; y 3) Las EMN estadounidenses instaladas en México aprovecharon su carácter de "latinoamericanas" para incrementar su participación en los mercados zonales de la región: sus exportaciones representaron casi el 35% de las efectuadas por el país a los miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, las cuales aumentaron en un 119.6% en el mismo lapso (1966-1972).

Esta afirmación se refuerza si nos atenemos a los datos sobre la porción de las exportaciones que se hacen a través de otras filiales y las que se dirigen al mercado "libre":

Cuadro 16

MEXICO: PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES QUE VA A OTRAS FILIALES,
POR LUGAR DE DESTINO -1960-1972- (TOTAL E INDUSTRIA)
(porcientos)

	Exportaciones totales		E. U. A.		América Latina		Europa		Otros	
	Total	Ind.	Total	Ind.	Total	Ind.	Total	Ind.	Total	Ind.
1972	82.9	82.2	95.8	95.6	69.9	69.6	46.1	46.1	82.6	82.6
1966	78.4	75.0	95.9	95.0	50.4	44.5	45.2	45.2	95.0	95.0
1960	53.5	54.5	61.8	79.8	43.2	16.3	9.7	9.7	0.0	0.0

Fuente: Idem., cuadro anterior.

De las exportaciones totales efectuadas por subsidiarias de EMN —estadounidenses— instaladas en México, el 53.5% se hacían a las filiales del resto del mundo en 1960, proporción que aumentó al 78.4% en 1966 y al 82.9% en 1972, como resultado de la expansión mundial de las propias EMN en ese lapso, de la integración de sus objetivos como corporaciones y de la diversificación de su producción como conglomerados, que acentúa la interdependencia al interior de la firma.

No resulta extraño el observar que la máxima dependencia se dé en relación a sus matrices en los EUA (de 61.8% en 1960 al 95.8% en 1972), ni que sea en el comercio con los países europeos en donde la participación de las subsidiarias norteamericanas se enfrenta a un mercado protegido y de gran competencia con las EMN de ese continente.

Tampoco sorprende, conociendo los antecedentes y la influencia norteamericana en la zona, el constante aumento del comercio entre subsidiarias establecidas en México con las que funcionan en otros países de América Latina, en donde la monopolización de la economía se acelera, concentrándose en manos de las EMN; los mercados regionales son tentadores y las facilidades que se ofrecen a los inversionistas del exterior son irresistibles.

El comercio fuera de esas tres grandes áreas es poco importante en el total, y aunque es notable la disminución de la parte de las exportaciones de filiales estadounidenses "mexicanas" que van a las subsidiarias establecidas en otros países, después de representar el 95.0% en 1966, consideramos que esto se debe al incremento del comercio exterior con países socialis

tas, o que tienen pequeñas subsidiarias —o no tienen— instaladas en su suelo, lo que altera las proporciones.

Las cifras y los elementos que se han dado hasta ahora, no dejan lugar a dudas respecto al rol que la IED y las EMN han desempeñado en el proceso de sustitución de importaciones, en la concentración de poder económico, el control del mercado interno y en el comercio exterior mexicano. En los capítulos siguientes trataremos de profundizar sobre el impacto que han tenido sobre la acumulación de capital y las variables dependientes: la distribución del ingreso y la generación de empleos:

SEGUNDA PARTE

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LOS INGRESOS EN MEXICO

I. Acumulación de capital.

A. La formación de capital y el financiamiento

Es evidente la necesidad de profundizar en el conocimiento de la magnitud y de las tendencias de la acumulación de capital, puesto que ésta es la que condiciona a todo el proceso de desarrollo económico.

Sin embargo, ante la ausencia de información reciente y confiable, y a las limitaciones que nos impone el presente estudio, deberemos conformarnos con analizar someramente algunos de sus aspectos más cercanos a nuestro interés inmediato: los efectos que la operación de empresas controladas desde el exterior tienen sobre el excedente producido en México, su impacto sobre la balanza de capitales y la distribución del ingreso generado.

El comportamiento de la IED en la formación bruta de capital fijo (FBCF) nacional no guarda un patrón definido; antes bien su tendencia es errática.

De 1962 a 1970, únicos años para los que existe información, ha evolucionado así:

Cuadro 17

MEXICO: FBCF DE LA IED -1962/1967-

<u>Año</u>	<u>FBCF</u>	<u>% de la FBCF nacional</u>	<u>Año</u>	<u>FBCF</u>	<u>% de la FBCF nacional</u>
1962	95.7	4.8	1967	268.4	5.6
1963	103.2	4.0	1968	161.3	3.1
1964	167.3	5.2	1969	252.8	4.4
1965	222.9	6.3	1970	356.2	5.5
1966	260.2	6.4			

Fuente: Banco de México, tomado de Sepúlveda y Chumacero, op. cit., p. 163

En la industria manufacturera ocurre algo similar. En 1962, la IED contribuía con el 16.0% a la FBCF del sector, proporción que disminuye al 14.7% en 1967, después de alcanzar su máxima de 16.5% en 1965.

Sin duda esto se debe, como razón principal, al hecho, ya comentado, de que las EMN (y las corporaciones extranjeras en general) persiguen objetivos corporativos y no tienen interés en conservar un flujo constante de acumulación en un país determinado. Esta explicación parece la más lógica, dada que la tasa de rentabilidad de la IED pasó del 14.1% en 1962 al 18.4% en 1970, correspondiendo al sector industrial tasas del 15.7% y del 19.4% en los mismos años, por lo que no cabe aducir problemas financieros de las subsidiarias locales. (1)

Por otro lado, el uso cada vez mayor de recursos internos para el financiamiento de sus activos disminuye todavía más su aportación real a la acumulación de capital nacional. Aprovechando sus relaciones con el sistema bancario del país,

(1) Sepúlveda y Chumacero, ob. cit., p. 63 (La tasa de rentabilidad representa el cociente de la suma de las utilidades, los intereses, las regalías y otros pagos entre la inversión acumulada del año anterior).

y el hecho de que son buenos "sujetos de crédito", utilizan el ahorro interno para la compra de empresas y el aumento de sus activos, como lo revelan las siguientes cifras:

Cuadro 18

MEXICO: FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL ACTIVO TOTAL DE LA IED
1965-1971 (millones de dólares)

	1965	%	1970	%	1971	%
Variación del activo total	<u>608.0</u>	<u>100.0</u>	<u>1 230.6</u>	<u>100.0</u>	<u>1 199.0</u>	<u>100.0</u>
Recursos externos	290.3	47.8	448.2	36.4	464.2	38.7
Recursos internos	317.7	52.3	782.4	63.6	734.8	61.3
Industria, variación del activo total	<u>481.4</u>	<u>100.0</u>	<u>724.3</u>	<u>100.0</u>	<u>644.2</u>	<u>100.0</u>
Recursos externos	260.1	54.0	313.2	43.2	294.5	45.7
Recursos internos	221.2	46.0	411.1	56.8	349.8	54.3
Comercio, variación del activo total	<u>85.9</u>	<u>100.0</u>	<u>406.3</u>	<u>100.0</u>	<u>420.8</u>	<u>100.0</u>
Recursos externos	16.6	19.3	74.2	18.3	120.8	28.7
Recursos internos	69.3	80.7	332.1	81.7	300.0	71.3

Fuente: Banco de México, 1965 y 1970 tomado de Sepúlveda y Chumacero, ob. cit.; 1971, Informe Anual, Oficina de Cuenta del Exterior.

Más del 60% del financiamiento de los activos de la IED en 1971 provino de recursos locales, que se sustrajeron de otros fines quizá más útiles en términos de intereses nacionales. Por otro lado, esta situación es más grave si se piensa que una parte de lo que aparece como "inversión extranjera" no es una aportación de capital, sino asientos contables por concepto de marcas, patentes y otros intangibles y maquinaria sobrevaluada que eleva artificialmente la entrada real de capital. No se disponen de elementos de juicio que permitan hacer una estimación más o menos aproximada, pero sin duda el capital que

realmente ingresa al país es mucho menor que lo que muestran las apariencias.

Y no hay que olvidar que hay otros elementos, como las prácticas de depreciación, o del manejo de los precios de transferencia, que permiten el ocultamiento de beneficios y disminuyen artificialmente la capacidad de formación de capital.

El manejo de las tasas de depreciación de las EMN se finca en las amplias facilidades de la legislación fiscal mexicana, que permite, sin consulta y mediante la aplicación del "método de línea recta" sobre los costos de adquisición, porcentajes anuales de depreciación hasta del 20% de equipo de transporte y material rodante, del 10% en maquinaria y equipo, del 5% en las inversiones de edificios y construcciones, y hasta 5% por concepto de amortización de las inversiones en activo fijo intangible.

Pero, además, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza "con fines de fomento económico"... "métodos de depreciación acelerada"... "mediante acuerdos de carácter general que señalan las ramas de la producción industrial, agrícola, ganadera o pesquera, que podrán gozar del beneficio." (2)

A reserva de revisarlo con más detalle, en capítulos siguientes, permítasenos adelantar que en una parte de nuestra muestra, se ha llegado a establecer un promedio de depreciación anual del 9.3%, sobre maquinaria y equipo, porcentaje que de manera inobjetable, permite el escamoteo de ganancias y

(2) Ley del Impuesto sobre la Renta.

afecta las estimaciones sobre inversión neta.

Los precios de transferencia, tan celosamente guardados por las EMN, son probablemente el factor determinante en el ocultamiento de beneficios. Ante la imposibilidad de obtener datos precisos, acudamos a los supuestos del único estudio realizado en México sobre el particular; tomándolo únicamente como ilustración (para 1970):

"Para ilustrar la importancia relativa de los valores de sobrefacturación que se obtienen, se los ha comparado con la remesa de utilidades a los distintos países de origen de las ET [EMN...] para la hipótesis "baja" de sobrefacturación (20%) los recursos transferidos bajo esa modalidad alcanza un valor de 120 millones de dólares. Para la hipótesis "alta", la cifra se eleva a 300 millones." (3)

Y la remesa de utilidades para ese año, según el Banco de México, fue de 136.0 millones de dólares, es decir, la transferencia de recursos por sobrefacturación sería del --- 88.2% y del 121%, en las hipótesis baja y alta, respectivamente, en relación a las utilidades remitidas.

En el análisis de los ingresos del capital de la IED y las EMN revisaremos lo más detalladamente posible estos problemas.

B. La balanza de capital y la IED

La salida del excedente generado en el país, cualquiera que sea la forma que tome, es sin duda un factor que depri

(3) Fajnzylber y Martínez T., ob. cit., pp. 531-533.

me y distorsiona el proceso interno de acumulación de capital. Además del saldo negativo del comercio exterior, las remesas por concepto de dividendos, intereses y otros pagos a compañías con inversión del exterior crecen absoluta y relativamente: de 1951 a 1955, estos pagos representaban el 6.1%, porcentaje que aumentó al 6.9 en 1956-60, al 7.8 en los siguientes cinco años, al 8.7 de 1966 a 1970 y al 9.4 de 1970-1973, sumando en todo el lapso -1951/1973- 4 327 millones de dólares, un 19.6% más que el total de la IED en 1973. (4)

A partir de 1959, el saldo de los movimientos de capital originados por la IED, computados por el Banco de México, ha sido negativo para nuestro país, problema que se ha ido agravando incesantemente: de 1960 a 1964, dicho saldo fue de 267.0 millones de dólares, que casi se duplicó en el período 1965-1969, en el que México sufrió un déficit de 513.4 millones de dólares por el mismo concepto, correspondiendo, para 1970, 150.8 millones de saldo negativo, casi 50% por arriba del promedio anual del quinquenio anterior.

Es decir, el país sufrió una descapitalización de 931.2 millones de dólares en sólo diez años, cerca del 45% del valor total en libros de la IED en 1970.

Las cifras acumuladas de los años 1961/1965 y 1966/1970 son definitivas:

(4) Nacional Financiera, ob. cit., cuadro 7.1

Cuadro 19

**MEXICO: REMESAS AL EXTERIOR DE LA INVERSION
EXTRANJERA DIRECTA**
(millones de dólares)

	61/65	66/70	Incremento %
Utilidades remitidas	245.3	448.6	82.9
Intereses	121.2	315.7	160.5
Regalías	119.8	166.6	39.1
Asistencia técnica	<u>160.2</u>	<u>309.7</u>	<u>93.3</u>
T o t a l:	646.5	1 240.6	91.9

Fuente: Elaborado con datos del banco de México. B. Sepúlveda y A. Chumacero, ob. cit., apéndice estadístico.

Y las tendencias se agudizan, atendiendo exclusivamente a las cifras de la balanza de pagos ya que la información ajustada sobre IED no está disponible aún de 1971 a 1974:

(en millones de dólares)

	1971/1974 P/
Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con capital extranjero	1 996.6
Inversiones extranjeras directas	1 035.0
Créditos del exterior (neto) a empresas con inversión extranjera	740.3
S a l d o ...	(221.3)

Fuente: Banco de México: 1971 tomado de Nacional Financiera, Statistics on... ob. cit.; 1972 a 1974 de Indicadores Económicos, Gerencia de Investigación Económica, Vol. III, N° 8, julio de 1975.

P/ Cifras preliminares para 1974.

De acuerdo con estas estadísticas, en los cuatro primeros años de la década las remisiones de las empresas con capital extranjero fueron un 70% mayores que las de los cinco años anteriores, lo que da una idea bastante cercana a la realidad

del impacto de la IED sobre el proceso de acumulación de capital, vía sustracción de recursos locales hacia el exterior.

La tasa media de crecimiento anual de las utilidades remitidas, las regalías y los pagos por asistencia técnica, entre 1955 y 1970 fueron de 7.2%, 17.2% y 15.7% respectivamente, correspondiendo a la industria manufacturera tasas de 11.8%, 18.1% y 24.0%, para los mismos años y rubros. Con ese comportamiento, no es aventurado afirmar que en un futuro más o menos mediano los pagos por esos conceptos serán igual —o mayores— que las utilidades obtenidas. (La relación entre regalías, intereses y asistencia técnica contra utilidades, era en 1960 de 71.2%, la cual pasó a 81.4% en 1970, lo que parece confirmar nuestra aseveración). (5)

Sin considerar los ingresos ocultos —precios de transferencia, depreciación acelerada, etcétera— el crecimiento de los beneficios remitidos en diversas formas por el capital extranjero ha aumentado constantemente, en función de la inversión acumulada. Esas remisiones representaban en 1963, 10.1% de la IED acumulada en 1962, y para 1970 la proporción subió al 12.4% de la inversión del año anterior, correspondiendo a la industria un movimiento del 10.8 al 13.2%, al comercio del 7.3 al 9.3 y a la minería del 12.9 al 14.7% para los mismos años.

En 1963, por cada dólar que salía del país por pagos al exterior entraban 0.38 y 0.73 centavos en minería e industria, por concepto de nuevas inversiones, y el neto de las cuentas intercompañías.

(5) Banco de México, Sepúlveda y Chumacero, ob. cit., p.

Para 1970, esta relación ya era de 0.29 centavos en minería y 0.53 en industria, sin contar con las disposiciones de utilidades acumuladas de otros ejercicios sino exclusivamente los rendimientos e inversiones del año.

De acuerdo con los datos anteriores, no es difícil darse cuenta del impacto que tiene la inversión extranjera en la descapitalización del país y, por consiguiente, en la capacidad de generación de empleos y en la distribución del excedente producido.

C. La desnacionalización de la economía mexicana

Para concluir estos breves comentarios sobre las características de la acumulación de capital, permítasenos agregar otro factor que distorsiona la contribución del capital extranjero al proceso: la compra, o aumento de control, en las empresas ya establecidas.

Los cambios en la proporción nacional-extranjera de la propiedad —en 1970— de 118 empresas, en relación a la que tenían en la fecha de su fundación, se muestran en el siguiente cuadro:

Cuadro 20

MEXICO: TENDENCIAS DEL CAMBIO DE PROPIEDAD DE EMPRESAS EXTRANJERAS

<u>Disminuyó la propiedad extranjera:</u>	13.5%
De 90% ó más a 50-89%	4.2%
De 90% ó más a 49% ó menos	4.2%
50-89% a 49% ó menos	3.4%
Se "mexicanizaron" totalmente	1.7%
<u>Aumentó la propiedad extranjera:</u>	19.5%
50-89% a 90% ó más	1.7%
49% ó menos a 90% ó más	2.6%
49% ó menos a 50-89%	11.0%
Cambio mayor a 10%, sin cambiar de "grupo"	4.2%
Se conservó la proporción	62.7%

Fuente: Encuesta directa del Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-EUA, ob. cit., p. 265.

Sólo el 1.7% de las empresas pasaron a ser 100% nacionales, mientras que el 13.6% pasaron a control absoluto del exterior, y el 62.7% fueron fundadas ya como extranjeras.

Otras fuentes arrojan resultados aún más determinantes: el conocido estudio de la Universidad de Harvard sobre las 187 más importantes corporaciones manufactureras de los EUA, reveló que, 162 de ellas establecieron 411 subsidiarias en México hasta 1967 (el 58.4% entre 1958-1967). De éstas, sólo el 42.1% (173) fueron de nueva creación, en tanto que 177 (el 43.1%) ya eran empresas en funcionamiento, y las compraron las EMN; 35 (el 8.5%) nacieron como resultado de fusiones y ampliaciones de otras subsidiarias; y del resto (26 empresas, 6.3%) se desconoce su origen. (6)

(6) Vaupel, J.W. y Curhan, J.P. Themaaking of multinational enterprise, a

La práctica de las EMN de introducirse al mercado mexicano a través de la adquisición de empresas ya establecidas tiende a agudizarse visiblemente. Unicamente el 9% de las subsidiarias establecidas antes de 1945 fueron adquisiciones de firmas nacionales; cifra que llega al 39% en el período de 1956 a 1960, al 64% de 1966 a 1970, y al 75% de 1971 a 1972.(7)

Esta ha sido la propensión:

Cuadro 21

MEXICO: ADQUISICIONES DE EMPRESAS MANUFACTURERAS
POR 197 DE LAS MAYORES EMN DE LOS E.U.A.

Períodos	Porcentaje de nuevas afiliadas estableci- das por adquisición	Total de afiliadas establecidas
Antes de 1945	9	35
1946 a 1950	6	18
1951 a 1955	11	18
1956 a 1960	39	54
1961 a 1965	43	60
1966 a 1970	64	77
1971 a 1972	<u>75</u>	<u>32</u>
T o t a l:	43	294

Fuente: Newfarmer y Mueller, ob. cit., p. 69.

Y estos datos —insistimos— se refieren exclusivamente a empresas con más del 25% de capital extranjero, y a un número reducido de EMN estadounidenses, lo que a todas luces subestima la magnitud real de la desnacionalización.

Y estas empresas adquiridas, en general, no tenían problemas financieros, eran sólidos negocios, con altos beneficios.

source book of tables based on a study of 187 major U.S. manufacturing corporations. Graduate School of Business Administration, Harvard University, EUA, 1969, Citado por Comité Bilateral..., ob. cit., p. 156.

(7) Newfarmer y Mueller, ob. cit., p. 69.

"La comparación entre beneficios antes de impuestos en los 12 meses antes de la compra con el monto pagado por la matriz de los EUA, proporciona un conservador índice de rentabilidad. El 74 por ciento de todas las firmas adquiridas reportaron utilidades. Más del 65 por ciento tenían beneficios mayores al 4 por ciento, y 53 por ciento de más del 9 por ciento." (8)

Los autores citados estiman, además que "Del crecimiento de los activos de las afiliadas de los EUA en México, entre 1960 y 1972, un 20 por ciento se derivó de las empresas adquiridas [] y []. En las ramas de minerales no metálicos y "otras" industrias, constituyeron una mitad o más de todo el crecimiento." (9) lo que, a todas luces refleja la sobreestimación de las cifras oficiales sobre la contribución de la IED a la FBCF.

(8) Ibidem.

(9) Ibidem.

III. La distribución del ingreso

A. Ingresos del capital

No es ocioso repetir una vez más la precaución con que deben ser manejadas las cifras de ingresos de capital.

El sistema productivo capitalista, uno de cuyos principales objetivos es la obtención del máximo beneficio posible, pone al alcance de las empresas un sinfín de expedientes contable-administrativos, de manejo de precios, de especulación, de aplicación de tasas de depreciación y obsolescencia, etcétera, que les facilitan el ocultamiento de ganancias y oscurecen el panorama real para el observador ajeno a ellas.

Y si esas prácticas impiden tener una visión clara de los ingresos de capital de las empresas nacionales que las aplican —con excelentes resultados al parecer, según las constantes quejas sobre la inestimada evasión fiscal en México—, a pesar de que podrían ser controladas y descubiertas más fácilmente, el tratar de estimar el excedente generado por los trabajadores de las EMN es una tarea ingrata, que generalmente lleva al investigador a resultados discutibles, y difícilmente comprobables en forma empírica, aún aceptando un gran margen de error.

La costumbre de considerar como ingreso de capital a las utilidades obtenidas en un ejercicio se presta cada vez más a subestimaciones peligrosas. Si bien los pagos de intereses, regalías, asistencia técnica y otros pagos son costos reales para una empresa local, ... "para una empresa extranjera, el costo de usar la tecnología de la matriz es un costo margi-

nal y aunque puede haber un cargo por regalías éste es irrelevante, ya que sólo representa una transferencia de utilidad dentro de la corporación"⁽¹⁰⁾, puesto que en ella las partes funcionan cual contribuyentes interdependientes sin autonomía propia. Es decir, los estados de resultados de las EMN como corporación, o conglomerado, reflejan la suma algebraica de los saldos correspondientes a sus filiales y subsidiarias.

Desde el exterior de la EMN —y aún en la mayoría de los empleos "no confidenciales" de la misma— es imposible el determinar con precisión las fugas de recursos a través del mecanismo de los costos. A guisa de ejemplo, y sin pretender generalizar nuestras experiencias concretas, permítasenos comentar que en el curso del trabajo de campo y de más de diez años de labor del coordinador de este estudio en subsidiarias de EMN en México, se llegaron a identificar decenas de productos terminados cuyo precio de venta en los EUA era considerablemente menor que el costo de los insumos importados de ese país, para la fabricación local de la misma mercancía. (11)

En otras palabras, merced al doble papel de monopsonio-monopolio, que juega la corporación, los cargos de transferencia efectivos hacen aparecer conservadora a la hipótesis "alta" de sobrefacturación de los autores citados en páginas anteriores. Aún aceptando su carácter especulativo, estimamos que la sobrefacturación de las EMN en México representa una cifra igual a la suma de lo pagado por todos los demás pagos al exterior (utilidades remitidas, intereses, regalías y asis-

(10) Rhys O. Jenkins, Multinational Corporations and the Denationalization of Latin American Industry: the case of the Motor Industry, University of East Anglia, mimeo, 1975, p.6

(11) Principámente productos químicos y artículos eléctricos y electrónicos.

tencia técnica).

Sin embargo, ante la imposibilidad de obtener suficiente evidencia que pruebe esa estimación nos atenderemos exclusivamente a los datos conocidos. En el cuadro, comparamos los ingresos y rendimientos de la IED en 1963 y 1970, último año para el que el Banco de México proporcionó información:

MEXICO: INGRESOS Y RENDIMIENTOS DE LA IED
-Total y principales actividades-
Comparaciones 1963 y 1970
(millones de dólares)

	IED acu- mulada al año ante- rior(1) ^{a/}	Valor agrega- do (2)	Ingresos de capi- tal b/ (3)	Cuenta del exterior		(4)/(1) (6)	(3)/(2) (7)	(4)/(2) (8)	(5)/(4) (9)
				Egresos c/ (4)	Ingresos d/ (5)				
1963:									
T O T A L:	1 285.9	863.8	185.6	130.2	81.4	10.1	21.5	15.1	0.63
Minería	144.2	138.8	22.4	18.6	7.1	12.9	16.1	13.4	0.38
Industria ma- nufacturera	778.7	550.1	123.7	84.0	63.3	10.8	22.5	15.3	0.75
Comercio	230.2	133.4	26.5	16.7	7.0	7.3	19.9	12.5	0.42
1970:									
T O T A L:	2 576.1	2 242.9	473.6	319.3	200.7	12.4	21.1	14.4	0.63
Minería	141.3	180.6	32.9	20.8	6.1	14.7	18.2	11.5	0.29
Industria ma- nufacturera	1 907.0	1 745.6	370.6	251.5	132.2	13.2	21.2	14.4	0.53
Comercio	398.8	222.7	55.6	36.9	50.2	9.3	25.0	16.6	1.36

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México, tomados de Sepúlveda y Chumacero, ob. cit., apéndice estadístico.

a/ La parte del capital de las empresas en poder extranjero.

b/ Incluye: utilidades obtenidas, más envíos por intereses, regalías y otros pagos.

c/ Incluye: intereses, regalías, utilidades remitidas y otros pagos al exterior.

d/ Incluye nuevas inversiones y saldo de las cuentas intercompañías.

Cuadro 23

MEXICO: RENDIMIENTO Y VALOR AGREGADO DE LA IED -1963-1970-
(millones de dólares)

	Valor agrega- do (1)	Ingresos del capi- tal ^{a/} (2)	Cuenta del exterior		(2)/(1)	(3)/(1)	(4)/(1)	(4)/(3)
			Egresos <u>b/</u> (3)	Ingresos <u>c/</u> (4)	(5)	(6)	(7)	(8)
<u>1962-1964</u>								
T o t a l	2 663.1	581.0	398.6	283.5	21.8	15.0	10.6	0.71
Industria	1 716.9	388.3	256.5	203.0	22.6	14.9	11.8	0.79
<u>1965-1967</u>								
T o t a l	3 929.6	835.3	525.8	350.3	21.3	13.4	8.9	0.67
Industria	2 692.6	607.2	387.6	269.5	22.6	14.4	10.0	0.70
<u>1968-1970</u>								
T o t a l	5 960.1	1 284.9	860.6	513.1	21.6	14.4	8.6	0.60
Industria	4 522.7	999.1	667.9	353.4	22.1	14.8	7.8	0.53

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México, tomados de Sepúlveda y Chumacero, ob. cit., apéndice estadístico.

a/ Utilidades, intereses, regalías y otros pagos.

b/ Remisiones al exterior por concepto de intereses, regalías, utilidades y otros pagos.

c/ Nuevas inversiones y saldo de cuentas intercompañías.

Las cifras anteriores nos proporcionan una visión bastante clara de lo sucedido en la década pasada con los ingresos del capital y su destino.

- a) El peso de las actividades industriales en el valor agregado de la IED ha crecido, del 64.5% en los primeros años del decenio a casi el 76% en los últimos, lo que confirma la preocupación del capital del exterior en ese sector;
- b) Hay un ligero descenso en la relación entre los beneficios/valor agregado y las transferencias al exterior/valor agregado, lo que a primera vista podría tomarse como una baja de la tasa de ganancia. Sin embargo, es aquí en donde la influencia de los pagos ocultos adquiere su verdadera magnitud: el aumento en el valor agregado industrial ha requerido, obviamente, un volumen creciente de insumos —primarios e intermedios— cuya importación posibilita a las EMN la manipulación de los precios de transferencia, y el consiguiente encubrimiento de ganancias;
- c) Debido a la disminución más que proporcional de las nuevas inversiones y del saldo intercompañías, principalmente en la industria, la relación de ingresos/egresos se ha deteriorado siguiendo el mismo patrón que el correspondiente a la balanza comercial (véase cuadro 2, página 38): de cada dólar que salió del país entre 1962 y 1964, sólo eran devueltos 71 centavos, cociente que se redujo a 0.63 para el total de la IED y a 0.53 en la industria, lo que reafirma que el uso de recursos internos es una práctica

ca generalizada entre las empresas del exterior; y

d) Atendiendo exclusivamente al capital de las firmas en poder del extranjero, se observa un franco crecimiento en su tasa de beneficio: mientras en 1963 la relación entre remesas enviadas/inversión del año anterior era del 10.1% (10.8 en la industria), para 1970 dichas tasas de rentabilidad fueron del 12.4 y del 13.2% para el total y la industria respectivamente, respecto a la IED de 1969.

Si desglosamos los conceptos principales de las remesas de las empresas extranjeras en el mismo lapso, tenemos:

Cuadro 24
MEXICO: REMESAS DE LA IED -TOTAL E INDUSTRIA 1962-1970
 (millones de dólares)

	Utilidades remitidas (1)	Intereses, regalías y otros pa- gos (2)	Sólo intereses (3)	(2)/(1)	(3)/(1)
<u>1962/1964</u>					
T o t a l,	154.6	244.0	72.4	157.8	46.8
Industria	98.2	158.3	49.0	161.2	49.9
<u>1965/1967</u>					
T o t a l	199.9	325.9	111.0	163.0	55.5
Industria	133.9	253.7	78.0	189.5	58.3
<u>1968/1970</u>					
T o t a l	302.7	557.9	230.7	184.3	76.2
Industria	224.6	443.3	163.4	197.4	72.8

Fuente: Misma del cuadro anterior.

En tanto que las remisiones por concepto de utilidades pierden importancia relativa, los intereses, merced a su acelerado crecimiento, se han convertido en la segunda fuente de ganancias de las corporaciones. En el último trienio de la década, significaron cerca de la cuarta parte de los pagos al exterior.

Sin duda esto tiene su origen en razones fiscales, por un lado, y, por el otro, en el hecho de que las tasas de interés en México han sido más altas que las internacionales, precisamente con el fin de atraer capitales, lo que ha sido una buena oportunidad para la especulación.

Todo lo anterior es sólo el aspecto más visible de los rendimientos del capital, hay varios elementos adicionales que deben ser revisados: los impuestos, las amortizaciones y la depreciación acelerada de los activos fijos. Ante la inexistencia de información sobre esta última, virtualmente imposible de obtener, trataremos de hacer una estimación con los escasos elementos disponibles. Partimos del supuesto de que la depreciación efectiva de los equipos e instalaciones de las empresas con participación extranjera es igual a la del total nacional de la rama, y que la diferencia que se presenta entre estas tasas promedio y las manifestadas por una empresa constituyen una "sobred depreciación".

Los resultados obtenidos son los siguientes, para el total y algunas ramas seleccionadas de la industria manufacturera, 1970:

Cuadro 25

MEXICO: TASAS DE DEPRECIACION IED-TOTAL NACIONAL
Industria y ramas seleccionadas
 @1970-

	Tasas de de- preciación nacional (1)	Tasa de la IED (2)	Diferen- cia (2-1)
Total industria manufacturera	6.4	9.0	2.6
Productos de caucho	6.9	8.4	1.5
Industria química	6.5	8.0	1.5
Minerales no metálicos	5.9	6.9	1.0
Metálicas básicas	5.4	7.1	1.7
Productos metálicos	6.6	13.1	6.5
Maquinaria no eléctrica	6.2	8.5	2.3
Maquinaria eléctrica	7.5	15.1	7.6
Material de transporte	7.7	10.7	3.0
Manufacturas diversas	6.9	3.2	(3.7)

Fuentes: Calculado con información del IX Censo Industrial, Dirección General de Estadística, para el total nacional y del Banco de México, Informe Anual 1970, Oficina de Cuenta del Exterior, para la IED.

Con todo lo discutible que pueda parecer las estimaciones anteriores, abrigamos pocas dudas respecto a una posible sobrestimación de la depreciación "excesiva" de los activos fijos de la IED, antes bien, las cifras se antojan conservadoras, dada la flexibilidad fiscal. (Véase página 85)

Ahora estamos en posibilidades de acercarnos bastante al rendimiento real de las empresas con capital exterior en el total de la industria y algunas ramas seleccionadas, en 1970, repetimos, último año para el que el Banco de México ha proporcionado información:

Cuadro 26

MEXICO: RENDIMIENTOS DE LA IED -1970-

Total industria y ramas seleccionadas.

(millones de dólares)

	Inversión total <u>a/</u> (1)	Valor agrega- do (2)	Rendimien- tos del <u>b/</u> capital (3)	Excedente reportado <u>c/</u> (4)	(3)/(1)	(3)/(2)	(4)/(1)
Total industria (IED)	4 814.5	1 760.3	380.6	813.4	7.9	21.6	16.9
Productos de cau- cho	150.1	74.8	13.2	32.9	8.8	17.7	21.9
Industria química	1 311.0	441.1	97.7	194.7	7.5	22.2	14.9
Minerales no metá- licos	328.9	81.5	35.7	41.8	10.9	43.8	12.7
Metálicas básicas	318.2	104.4	32.3	51.3	10.2	30.9	16.1
Maq. no eléctrica	337.0	82.9	9.6	31.2	2.9	11.6	9.3
Productos metáli- cos	260.6	105.8	21.4	38.9	8.2	20.3	14.9
Maq. eléctrica	580.5	233.4	63.8	108.3	11.0	27.3	18.7
Mat. de transpor- te	472.2	179.4	32.4	66.1	6.9	18.1	14.0

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México, Informe Anual 1970 (no publicado), Oficina de Cuenta del Exterior.

a/ Capital contable más deudas a corto y largo plazo. Incluye la parte de los inversionistas residentes en México.

b/ Utilidades netas, depreciación acelerada e intereses netos.

c/ Utilidades netas, depreciación acelerada, intereses netos, impuestos y amortización.

Es evidente que el cuadro hace referencia exclusivamente a conceptos de valor agregado, pues los reportes de la fuente citada no registran por separado rubros de pagos por tecnología, ni asistencia técnica y otros pagos, que son contabilizados como costos reales. De hecho, el renglón de "otros gastos" incluye una serie de cargos que no corresponden al proceso productivo y que, por tanto, deberían ser tratados de otra manera.

Si sumamos las remisiones por tecnología y otros pagos al exterior, que no constituyen un gasto para la EMN, el rendimiento de las empresas extranjeras en México se eleva al 19.0% en relación a la inversión total -52.1% del valor agregado. Y eso sin contar con las fugas por sobrefacturación, que, aún asumiendo las estimaciones más conservadoras de autores multicitados elevarían el rendimiento de las empresas en manos del exterior al 23 ó 24% de su inversión total. (12)

La información posterior a 1970, es escasa y fragmentaria. El Registro de Inversiones Extranjeras aún no funciona eficazmente y el Banco de México, la fuente más completa sobre el particular, es renuente a proporcionarla. Es por eso que tendremos que valernos de los datos recogidos y tabulados por nuestro equipo de investigación. Reiteramos que la muestra de 255 EMN a que haremos mención no es completa, por las razones que explicamos en las notas metodológicas, pero sí es lo suficientemente representativa para permitirnos llegar a conclusiones válidas. Su peso dentro del total de la IED se aprecia en seguida:

(12) Fajnzylber y Martínez T., ob. cit., p. 532.

Cuadro 27

MEXICO: VENTAS-UTILIDADES NETAS. IED-EMN. -1970-1971-
(millones de dólares)

	1 9 7 0			1 9 7 1				
	IED a/ (1)	EMN b/ (2)	(2)/(1)	IED c/ (3)	EMN b/ (4)	(4)/(3)	(3)/(1)	(4)/(2)
<u>Total:</u>								
Ventas netas	6 503.3	3 383.1	52.0	7 102.9	3 700.2	52.1	9.2	9.4
Utilidades ne tas	277.0	168.3	60.8	227.0	165.3	72.8	(18.1)	(3.6)
%	4.3	5.0		3.2	4.5			
<u>Industria:</u>								
Ventas netas	4 893.0	3 211.6	65.6	5 473.3	3 529.7	64.5	11.9	9.9
Utilidades ne tas	228.0	143.5	62.9	189.2	145.9	77.1	(17.0)	1.7
%	4.7	4.5		3.5	4.1			

Fuente: IED, Banco de México, Informes Anuales 1970-1971 (no publicados) Oficina Cuenta del Exterior; EMN: tabulación del equipo de investigación IIEc-OIT, con datos proporcionados por las empresas a las Secretarías de Industria y Comercio, de Hacienda y Crédito Público, a la Bolsa de Valores de México, Informes anuales de las empresas.

a/ 1 915 empresas con participación extranjera (1 118 industriales).

b/ Muestra de 255 EMN, definidas en la primera parte del estudio (247 industriales).

c/ 1 969 empresas con participación extranjera (1 148 industriales).

En 1970, la muestra agrupaba al 13.3%¹ del total de empresas extranjeras —22.1% de las industriales— registradas por el Banco de México y, oficialmente, el universo de las empresas extranjeras en México. Un año después, debido al ingreso de nuevas firmas a la contabilidad de la IED, esos porcentajes habían disminuido al 13.0 en el total y al 21.5 en la industria.

A despecho de ese decremento relativo en número, en el mismo lapso incrementaron su participación del 52.0% al 52.1% en ventas netas y del 60.8% al 72.8% en las utilidades netas, respecto al total, y, habiendo bajado su peso en las ventas industriales —con mucho el renglón más importante—, en 1.1%, el correspondiente a las utilidades pasó de 62.9% en 1970 al ----- ¡77.1% en 1971!

Es decir, en ese último año, 901 empresas obtenían el 22.9% de las utilidades generadas en la industria extranjera y, entre ellas se encontraban todavía algunas EMN que no pudimos incorporar a la muestra seleccionada.

Y esa concentración no se explica únicamente por el tamaño absoluto de las empresas o instalaciones, sino que está estrechamente ligada con los atributos propios de la multinacionalidad. En la muestra se encuentran muchas empresas medianas —y hasta pequeñas— de altos rendimientos y productividad, debido a las facilidades de financiamiento (externo e interno), de acceso a la tecnología, a patentes y marcas, a técnicas de comercialización, etcétera, que les brindan ventajas comparativas en el mercado. Es manifiesto que esas empresas se han desarrollado y dominado a la competencia nacional y lo siguen haciendo, no porque fuesen de gran tamaño desde el inicio de sus ope-

raciones, sino que, gracias a sus prerrogativas multinacionales, han crecido adquiriendo a otras firmas, fusionándose y estableciendo nuevas "divisiones" productivas, que funcionan en ocasiones en forma independiente, en apariencia, pero con lazos indisolubles entre sí.

Confiamos en que no habrá mayores dudas respecto a la representatividad de la muestra y a las razones por las cuales se llegó a ella.

En los siguientes cuadros vemos las tendencias en ventas y utilidades de las 255 EMN estudiadas, entre 1970 y 1973.

MEXICO: VENTAS Y UTILIDADES NETAS DE 255 EMN. 1970-1973
(millones de dólares)

	1970		(2)/(1)	1971		(4)/(3)	% crecimiento 1971-70	
	Ventas netas (1)	Utilidades netas (2)		Ventas netas (3)	Utilidades netas (4)		Ventas	Utilidades
T O T A L...	3 383.1	168.0	5.0	3 700.2	165.3	4.5	9.4	(3.6)
Agricultura	2.4	0.2	8.3	2.6	0.2	7.7	8.3	-
Minería	113.5	15.3	13.5	102.1	6.8	6.7	(10.0)	(55.6)
Industria manufacturera	3 211.6	143.5	4.5	3 529.7	145.9	4.1	9.9	1.7
Comercio	55.6	9.0	16.2	65.8	12.4	18.8	18.4	37.8
<u>Total industrial</u>	3 211.6	143.5	4.5	3 529.7	145.9	4.1	9.9	1.7
Alimentos	286.7	5.4	1.9	312.5	6.2	2.0	9.0	14.8
Bebidas	25.7	0.2	0.8	23.0	(0.2)	(0.9)	(10.5)	-
Tabaco	142.4	5.7	4.0	180.0	6.4	3.6	26.4	12.3
Textiles	19.2	1.5	7.8	16.9	1.2	7.1	(12.0)	(20.0)
Calzado y vestido	6.1	0.2	3.3	7.1	0.4	5.6	16.4	100.0
Papel y prods. de papel	75.9	5.3	7.0	82.4	6.2	7.5	8.6	17.0
Imprentas y editoriales	18.2	0.2	1.1	19.1	(0.6)	(3.1)	5.0	-
Productos de caucho	160.1	10.5	6.6	169.6	9.3	5.5	5.9	(11.4)
Productos químicos	861.6	63.4	7.4	971.3	6.8	65.6	12.7	3.5
Derivados del petróleo y carbón	19.3	1.7	8.8	20.2	1.7	8.4	4.7	0.0
Minerales no metálicos	70.4	8.4	11.9	106.1	10.0	9.4	50.7	19.1
Metálicas básicas	195.0	(8.5)	(4.4)	195.2	2.9	1.5	0.1	134.1
Prods. metálicos	119.7	8.5	7.1	117.5	8.4	7.2	(1.8)	(1.2)
Maq. no eléctrica	83.5	2.1	2.5	88.2	(2.0)	(2.3)	5.6	-
Maq. y arts. eléctricos	264.4	14.4	5.5	273.8	11.0	4.0	3.6	(23.6)
Mat. de transporte	814.2	20.9	2.6	890.1	19.3	2.2	9.3	(7.7)
Diversas	49.3	3.8	7.7	56.7	0.2	0.4	15.0	(94.7)

Fuente: Elaborado por el equipo de investigación IIEc-OIT con la información de las propias empresas a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de Industria y Comercio; a la Bolsa de Valores de México e informes anuales de las mismas.

Cuadro 28

MEXICO: VENTAS Y UTILIDADES NETAS DE 255 EMN. 1970-1973
(millones de dólares)

	1971		1972		(4)/(3)	% de crecimiento 1972/1971	
	Ventas netas (1)	Utilida des ne- tas (2)	Ventas netas (3)	Utilida des ne- tas (4)		Ventas	Utili dades
T O T A L...	3 700.2	165.3	4 259.6	203.7	4.8	15.1	23.2
Agricultura	2.6	0.2	4.2	0.2	4.8	61.5	-
Minería	102.1	6.8	112.8	9.8	8.7	10.5	44.1
Industria manufacturera	3 529.7	145.9	4 065.4	187.3	4.6	15.2	28.4
Comercio	65.8	12.4	77.2	6.4	8.3	17.3	(48.4)
Total industrial	3 529.7	145.9	4 065.4	187.3	4.6	15.2	28.4
Alimentos	312.5	6.2	334.7	12.3	3.7	7.1	98.4
Bebidas	23.0	(0.2)	27.0	0.3	1.1	17.4	50.0
Tabaco	180.0	6.4	181.3	9.1	5.0	0.7	42.2
Textiles	16.9	1.2	21.6	1.7	7.9	27.8	41.7
Calzado y vestido	7.1	0.4	7.5	*	-	5.6	-
Papel y prods. de papel	82.4	6.2	100.2	8.8	8.8	21.6	41.9
Imprentas y editoriales	19.1	(0.6)	20.6	0.3	1.5	7.9	-
Productos de caucho	169.6	9.3	187.9	12.5	6.7	10.8	34.4
Productos químicos	971.3	6.8	1 164.8	71.8	6.2	19.9	9.5
Derivados del petróleo y carbón	20.2	1.7	22.9	2.0	8.7	13.4	17.7
Minerales no metálicos	106.1	10.0	123.3	11.7	9.5	16.2	17.0
Metálicas básicas	195.2	2.9	215.3	6.8	3.2	10.3	134.5
Prods. metálicos	117.5	8.4	137.3	9.5	6.9	16.9	13.1
Maq. no eléctrica	88.2	(2.0)	109.8	3.1	2.8	24.5	-
Maq. y arts. eléctricos	273.8	11.0	323.8	15.2	4.7	18.3	38.2
Mat. de transporte	890.1	19.3	1 027.6	19.9	1.9	15.5	3.1
Diversas	56.7	0.2	59.8	2.4	4.0	5.5	1 100.0

Fuente: Misma del cuadro anterior.

* Menos de 100 000 dólares.

Cuadro 28

MEXICO: VENTAS Y UTILIDADES NETAS DE 255 EMN. 1970-1973

(millones de dólares)

	1972		1973		(4)/(3)	% de crecimiento 1973/1972	
	Ventas netas (1)	Utilidades (2) netas	Ventas netas (3)	Utilidades netas (4)		Ventas	Utilidades
T O T A L...	4 259.6	203.7	5 403.0	280.0	5.2	26.8	37.5
Agricultura	4.2	0.2	4.9	0.2	4.1	16.7	-
Minería	112.8	9.8	165.8	13.9	8.4	47.0	41.8
Industria manufacturera	4 065.4	187.3	5 138.1	246.7	4.8	26.4	31.7
Comercio	77.2	6.4	94.1	19.2	20.4	21.9	200.0
Total industrial	4 065.4	187.3	5 138.1	246.7	4.8	26.4	31.7
Alimentos	384.7	12.3	385.7	16.6	4.3	15.2	35.0
Bebidas	27.0	0.3	29.8	0.2	0.7	10.4	(33.3)
Tabaco	181.3	9.1	264.5	4.5	1.7	45.9	(50.5)
Textiles	21.6	1.7	25.1	2.3	9.2	16.2	35.3
Calzado y vestido	7.5	*	9.2	(0.2)	(2.2)	22.7	-
Papel y prods. de papel	100.2	8.8	124.0	12.9	10.4	23.8	46.6
Imprentas y editoriales	20.6	0.3	23.1	(0.1)	(0.4)	12.1	(66.7)
Productos de caucho	187.9	12.5	232.4	19.8	8.5	23.7	58.4
Productos químicos	1 164.8	71.8	1 426.1	94.0	6.6	22.4	30.9
Derivados del petróleo y carbón	22.9	2.0	29.3	2.8	9.6	28.0	40.0
Minerales no metálicos	123.3	11.7	157.6	11.6	7.4	27.8	(0.8)
Metálicas básicas	215.3	6.8	298.0	12.3	4.1	38.4	80.9
Prods. metálicos	137.3	9.5	181.0	10.2	5.6	31.8	7.4
Maq. no eléctrica	109.8	3.1	134.7	7.0	5.2	22.7	125.8
Maq. y arts. eléctricos	323.8	15.2	427.8	22.2	5.2	32.1	46.1
Mat. de transporte	1 027.6	19.9	1 317.6	25.7	2.0	28.2	29.2
Diversas	59.8	2.4	72.3	4.9	6.8	20.9	104.2

Fuentes: Mismas del cuadro anterior.

* Menos de 100 000 dólares.

Como mencionamos, 1971 fue un año de recesión económica en el país, cuya causa fundamental —influida, desde luego por acontecimientos externos— residió en el cambio del gobierno central, y no había ninguna razón para que las empresas extranjeras fuesen una excepción.

A pesar de la "atonía económica" generalizada, como la llamaron los economistas oficiales, la capacidad de maniobra de las EMN industriales les permitió tener un ligero crecimiento en sus utilidades (1.7%) y casi un 10% en ventas, aunque el total de la IED sufrió una baja de sus beneficios, por concepto de utilidades, del 18.1%. (13)

Pasados los meses de incertidumbre, la recuperación no se hizo esperar, y fue realmente extraordinaria: las tasas de utilidad neta de las EMN en todos los sectores pasaron de 4.5% en 1971 al 4.8 en 1972 y al 5.2% en 1973 y en la industria del 4.1 al 4.6 y al 4.8%, para iguales años. Las ventas netas totales tuvieron alzas del 9.4% (9.6 en la industria) en 1971-70, del 15.1% de 1972 sobre 1971 y del 26.8% de 1973 sobre 1972, y las utilidades, después de la baja en 1971, subieron un 23.2% (72/71) y un 37.5% en el siguiente lapso (1973/72), llegando a sumar, en 1973, 280.0 millones de dólares, un 7% más que las obtenidas por toda la IED apenas tres años antes.

Y el proceso se acelera al año siguiente (1974), Una muestra menor, de 141 empresas industriales, el máximo que se pudo obtener —el 12.3% del total de empresas extranjeras de 1971 y casi el 60% de nuestra muestra— tuvieron utilidades ne-

(13) Véanse las notas metodológicas de este mismo trabajo.

MEXICO: VENTAS Y UTILIDADES NETAS DE 141 EMN INDUSTRIALES (1973-1974)
(millones de dólares)

	Ventas netas		Utilidades netas		(2)/(1)	(4)/(3)	(3)/(1)	(4)/(2)
	1973 (1)	1974 (2)	1973 (3)	1974 (4)				
T O T A L...	3 063.50	4 082.86	197.33	261.12	33.3	32.3	6.4	6.4
Alimentos	273.71	363.73	11.28	17.42	32.9	54.4	4.1	4.7
Bebidas	0.60	0.84	(0.02)	(0.03)	40.0	(50.0)	(3.3)	(3.6)
Tabaco	57.98	78.21	2.18	2.17	34.9	(0.5)	3.8	2.8
Textiles	8.54	11.28	0.43	0.56	32.1	30.2	5.0	5.0
Calzado y vestido	15.82	16.89	0.26	0.74	6.8	184.6	1.6	4.4
Papel y prods. de papel	94.06	136.07	10.26	17.74	44.7	72.9	10.9	13.0
Imprentas y editoriales	10.74	10.82	(0.12)	0.12	0.7	200.0	(1.1)	1.1
Productos de caucho	157.11	172.01	12.62	8.59	9.5	(32.1)	8.0	5.0
Industria química	751.12	998.97	64.93	86.70	33.0	33.5	8.6	8.7
Derivados del petróleo y carbón	19.27	27.38	1.94	3.70	42.1	90.7	10.1	13.51
Minerales no metálicos	157.01	208.25	13.23	18.71	32.6	41.4	8.4	9.0
Metálicas básicas	282.28	393.96	18.57	32.66	39.6	75.9	6.6	8.3
Productos metálicos	145.89	220.70	9.03	11.18	51.3	23.8	6.2	5.1
Maquinaria no eléctrica	50.18	75.72	5.90	6.26	50.9	6.1	11.8	8.3
Maquinaria eléctrica	304.76	378.45	14.63	24.62	24.1	68.3	4.8	6.5
Material de transporte	686.71	925.57	28.61	24.80	34.8	(13.3)	4.2	2.7
Manufacturas diversas	47.72	64.01	3.60	5.18	34.1	43.9	7.5	8.1

Fuentes: Mismas del cuadro anterior.

tas de 197.3 millones de dólares, con ventas de 4 082.9 millones (6.4% de utilidad neta), con crecimientos del 33.3 y del 32.3 en ventas y utilidades sobre las logradas en 1973.

Este sorprendente avance, se efectuó a pesar de que en 1973 entraron en vigor las leyes de Transferencia de Tecnología y de Regulación de la Inversión Extranjera —que trataremos en el apéndice de este trabajo—, como una patente demostración de la adaptabilidad de las EMN a las más diversas reglas del juego. (14)

Como consecuencia, la balanza de pagos registró los comentados —y fuertes— aumentos en la salida de capital por concepto de dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera.

Con los datos obtenidos de las mismas fuentes de los cuadros anteriores, estimamos que el porcentaje de ingresos totales del capital de las empresas de la muestra —incluyendo los mismos pagos que para los cálculos de la IED en 1970— fue de cerca de 1 200 millones de dólares, el 22.2% de sus ingresos en 1973.

Teniendo ya, en rasgos más o menos definidos el paisaje de los ingresos del capital, veamos ahora qué sucede con los ingresos del trabajo.

(14) Son desproporcionados los pagos de la IED en relación a su aporte al valor de la producción del país: en 1970 contribuyó con el 28.7% del valor de la producción minera e industrial, en tanto que sus cargos por regalías e intereses representaron el 39.8 y el 34.4%, respectivamente, del total nacional.

B. La IED y las remuneraciones a los trabajadores

Es muy generalizada la creencia de que los trabajadores de las empresas extranjeras, y en especial las consideradas como multinacionales, perciben remuneraciones significativamente mayores a las pagadas en las empresas nacionales.

Para México, estudios recientes sobre el tema señalan diferencias salariales hasta del 90% en favor de los empleados de las EMN. (15)

De acuerdo a la información censal que apoya esa afirmación, el ingreso per capita en la industria del país era de 1 669.2 dólares en 1970, y según datos del Banco de México, el de la IED, también en la industria (incluyendo extractivas) era de 2 610.0, o sea una diferencia del 60%.

Sin embargo, una comparación de este tipo es totalmente inútil si se tiene conciencia de que en los promedios nacionales están incluidas pequeñas plantas que harían sonrojarse al más tímido burgués del siglo XVI.

Matizando las bases de relación, nos encontramos que la desigualdad en ingresos per capita entre industria nacional-industria de capital extranjero se reduce al 31.2% en los establecimientos que tienen entre 251 y 350 trabajadores (las firmas industriales del exterior tenían un promedio de 280 empleados en ese año). (16)

(15) Véase Fajnzylber y Martínez T., ob. cit., p. 376.

(16) Para los fines de este trabajo, la diversa unidad estadística -establecimiento para el total nacional y firma para la IED- pierde significado si tenemos en cuenta que las características de las EMN, compensan con creces las posibles ventajas de establecimientos de uso intensivo de mano de obra.

Y si vamos más allá y establecemos la comparación en función de la producción bruta, nos encontramos con que el ingreso per capita industrial en las empresas con capital extranjero es sólo 16.5% mayor que el de los establecimientos con valor de la producción entre 4-8 millones de dólares anuales e inferior en un 10.8 que el de los que obtienen una producción mayor a esa última cantidad (el valor promedio de la producción industrial de la IED fue de 4.3 millones de dólares en el año comentado).

Sin duda, esa relativización de las diferencias salariales es debe en parte al peso de la IED en grandes establecimientos industriales, pero no la anula. Con fines comparativos, obtuvimos información de empresas nacionales con características similares a las filiales mexicanas de EMN, en cuanto a capital, número de trabajadores, relación capital/trabajo, etcétera: el ingreso per capita de éstas últimas resultó ser sólo un 0.6% mayor que el de las firmas locales. (17)

En otras palabras, consideramos que el nivel de los ingresos de los trabajadores depende más del propio mercado de trabajo y de la productividad de la mano de obra, que de la nacionalidad de la empresa.

En los cuadros siguientes se proporciona el total de remuneraciones recibidas por los trabajadores de la IED, por sector para 1970 y 1973, y por ramas de la industria manufacturera para 1970, ya que no se disponen de cifras desagregadas para el último año.

(17) En el apartado siguiente explicamos con detalle la metodología empleada para la determinación del ingreso per capita.

MEXICO: EMPLEO TOTAL E INGRESOS DEL TRABAJO DE LA IED
-1970-

	Número de trabajadores			Millones de dólares			D ó l a r e s				
	Empleo total (1)	Obreros (2)	Empleados (3)	Remuneraciones totales (4)	Salarios (5)	Sueldos (6)	Prestaciones (7)	Ingreso per cápita promedio (8)	Ingreso per cápita obreros (9)	Ingreso per cápita empleados (10)	
T O T A L:	419 107	247 139	171 968	1 075.62	350.33	585.49	139.81	2 566.46	1 751.13	3 738.24	2.13
Agricultura	1 190	976	214	0.99	0.31	0.56	0.09	831.93	393.25	2 692.45	6.85
Minería	33 368	28 172	5 196	78.67	42.77	24.65	11.27	2 357.65	1 855.92	5 081.78	2.74
Petróleo	932	683	249	4.01	0.96	2.46	0.59	4 302.58	2 038.61	10 512.57	5.16
Industrias	312 181	197 007	115 174	823.19	292.06	419.81	111.33	2 636.90	1 839.11	4 001.63	2.18
Construcción	5 329	4 695	634	4.35	1.79	2.28	0.28	816.29	433.80	3 648.75	8.41
Electricidad	295	133	162	0.80	0.18	0.52	0.10	2 711.86	1 692.36	3 548.86	2.10
Comercio	49 162	11 759	37 403	122.92	9.36	101.29	12.28	2 500.31	1 045.78	2 957.86	2.83
Transportes	2 413	166	2 247	8.79	0.18	7.58	1.03	3 642.77	1 511.19	3 800.24	2.51
Otras	14 237	3 548	10 689	31.87	2.73	26.31	2.84	2 238.53	968.93	2 660.89	2.75

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México. Informe Anual 1970 (no publicado), Oficina de Cuenta del Exterior.

* Las sumas pueden no ser exactas, debido a la conversión a dólares y al redondeo de cifras.

Cuadro 31

MEXICO: EMPLEO TOTAL E INGRESOS DEL TRABAJO DE LA IED
-1973- p/

	Número de trabajadores			Millones de dólares				D ó l a r e s			(10)/(9)
	Empleo total (1)	Obreros (2)	Empleados (3)	Remuneraciones totales (4)	Salarios (5)	Sueldos (6)	Prestaciones (7)	Ingreso per capita promedio (8)	Ingreso per capita obreros (9)	Ingreso per capita empleados (10)	
T O T A L:	528 309	311 304	217 005	1 759,52	572,88	882,80	303,84	3 330,48	2 415,38	4 643,23	1.92
Agricultura	1 348	1 117	231	1.60	0.64	0.80	0.16	1 186.94	691.65	3 581.89	5.18
Minería	30 108	24 817	5 291	99.52	52.24	31.36	15.92	3 305.43	2 633.77	6 455.81	2.45
Petróleo	753	575	178	3.60	0.64	2.00	0.96	4 780.88	2 387.94	12 510.86	5.24
Industrias	401 893	260 456	141 437	1 410.00	499.52	660.96	249.52	3 508.40	2 538.73	5 294.04	2.09
Construcción	2 983	2 581	402	4.72	1.76	2.56	0.40	1 582.30	816.00	6 502.25	7.97
Electricidad	122	41	81	1.12	0.16	0.72	0.24	9 180.33	5 869.65	10 856.10	1.85
Comercio	65 520	19 364	46 156	190.08	14.24	147.84	28.00	2 901.10	1 162.74	3 630.40	3.12
Transportes	3 368	112	3 256	16.16	0.16	13.36	2.64	4 798.10	2 212.42	4 887.04	2.21
Otras	22 214	2 241	19 973	32.72	3.52	23.20	6.00	1 472.94	1 840.83	1 431.67	0.78

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México. Informe Anual 1973 (no publicado), Oficina de Cuenta del Exterior.

p/ Preliminares.

* Las sumas pueden no ser exactas, debido a la conversión a dólares y al redondeo de las cifras.

Cuadro

MEXICO: EMPLEO TOTAL E INGRESOS DEL TRABAJO DE LA IED EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
-1970-

	Número de trabajadores			Millones de dólares			Presta- ciones (7)	D ó l a r e s			(10)/(9)
	Empleo total (1)	Obreros (2)	Emplea- dos (3)	Remunera- ciones totales (4)	Sala- rios (5)	Sueldos (6)		Ingreso per capi- ta prome- dio (8) (4)/(1)	Ingreso per capi- ta obre- ros (9) 7/1+5/2	Ingreso per capi- ta emplea- dos (10) 7/1+6/3	
T O T A L:	312 181	197 007	115 174	823.19	292.06	419.81	111.33	2 636.90	1 839.11	4 001.63	2.18
Alimentos	24 958	17 573	7 385	46.54	16.22	25.71	4.61	1 864.73	1 107.72	3 666.09	3.31
Bebidas	7 355	4 353	3 002	20.21	6.06	12.03	2.12	2 747.79	1 680.38	4 295.57	2.56
Tabaco	16 426	12 117	4 309	23.57	7.57	11.06	4.93	1 434.92	924.87	2 866.85	3.10
Textiles	7 193	5 857	1 336	16.76	8.19	5.87	2.70	2 330.04	1 773.69	4 769.07	2.69
Calzado y vestido	4 480	3 438	1 042	7.26	3.15	3.36	0.75	1 620.54	1 083.64	3 391.98	3.13
Madera y corcho	468	419	49	0.55	0.34	0.17	0.04	1 175.21	896.93	3 554.86	3.96
Muebles y accesorios	2 942	939	2 003	6.33	2.74	2.18	1.41	2 151.60	3 397.27	1 567.64	0.46
Papel y prods. de papel	9 325	6 422	2 903	24.00	9.48	11.09	3.43	2 573.73	1 844.01	4 188.02	2.27
Imprentas y editoriales	3 825	1 278	2 547	11.37	3.40	6.76	1.21	2 972.55	2 976.75	2 970.44	1.00
Cuero y prods. de cuero	302	205	97	0.85	0.26	0.44	0.14	2 814.57	1 731.87	4 999.66	2.89
Productos de caucho	7 968	4 336	3 632	36.90	15.71	10.96	10.23	4 631.02	4 907.04	4 301.51	0.88
Subs. y prods. químicos	64 092	32 767	31 325	210.51	48.86	132.87	28.78	3 284.50	1 940.17	4 690.70	2.42
Prods. derivados del pe- tróleo y carbón	878	416	462	3.22	0.55	2.14	0.53	3 667.43	1 925.76	5 235.67	2.72
Minerales no metálicos	11 729	8 034	3 695	30.61	12.69	13.57	4.34	2 609.77	1 949.56	4 042.55	2.07
Ind. Metálicas básicas	15 798	11 966	3 832	42.62	19.38	15.58	7.65	2 697.81	2 103.83	4 550.00	2.16
Fab. de prods. metálicos	25 061	14 065	10 996	61.01	19.82	34.69	6.51	2 434.46	1 668.94	3 414.55	2.05
Maquinaria no eléctrica	17 121	10 284	6 837	46.02	15.72	24.89	5.41	2 687.93	1 844.58	3 956.48	2.14
Maq., arts. y aparatos eléctricos	52 934	37 883	15 051	111.25	47.27	51.40	12.58	2 101.67	1 485.44	3 652.71	2.46
Material de transporte	29 448	18 680	10 768	98.42	45.87	41.33	12.22	3 342.16	2 870.54	4 253.19	1.48
Manufacturas diversas	9 878	5 975	3 903	25.21	8.76	13.72	2.73	2 552.14	1 742.48	3 791.61	2.18

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México. Informe Anual 1970 (no publicado). Oficina de Cuenta del Exterior.

* Las sumas pueden no ser exactas, debido a la conversión a dólares y al redondeo de las cifras.

Las cifras de los cuadros permiten algunas conclusiones importantes de lo sucedido entre 1970 y 1973 con los ingresos del trabajo. (A menos que se indique lo contrario, las cifras son a precios corrientes):

- a) El crecimiento de las remuneraciones fue del 63.6% en el total y el 71.3% en la industria manufacturera, debido en gran parte a la incorporación de nuevas empresas a los registros. Esto habrá aumentado con seguridad la participación de la IED en los pagos al trabajo industrial del país, que en 1970 era ya de más del 34%, según los datos censales.
- b) El ingreso per capita general de la IED aumentó en un 29.8%, y el de la industria en 33.1%, lo cual no es sorprendente si sabemos que el producto interno bruto creció en un 48.2% en ese lapso. (18)
- c) Hay que destacar hechos importantes: primero, que el tipo de cambio se ha mantenido estable desde 1954; segundo, el aumento de los salarios mínimos urbanos -promedio diario- que se revisaban cada dos años hasta 1973, fue del 16.8% entre 1966-1967 y 1965/66, del 15.5% en el siguiente período, 15.4% entre 1970/71 y 1968/69 y del 17.6% entre 1973/72 y el lapso anterior;⁽¹⁹⁾ y tercero, que el "índice del costo de vida de los trabajadores", a precios de 1954, pasó de 207.1 en 1970 a 257.0 en 1973⁽²⁰⁾, con lo que el ingreso real de los trabajadores sufrió un serio

(18) Banco de México, tomado de Nacional Financiera, ob. cit., cuadro 2.5

(19) Ibid., cuadro 6.3

(20) Ibid., cuadro 8.5

descenso.

d) Se nota una tendencia a la disminución de las diferencias entre el ingreso de los obreros y el de los empleados; el de los primeros tuvo un aumento del 37.9% (38.0 en la industria) mientras el de los segundos fue del 24.2% (32.3% en la industria). Mas, si corregimos las cifras, de acuerdo a los factores de deflación del Banco de México, tenemos los siguientes incrementos en los ingresos reales per capita, de 1970 a 1973:

-a precios de 1960-

<u>Total IED</u>	4.5%
Empleados	0.0%
Obreros	11.1%
<u>Industria IED</u>	7.1%
Empleados	6.5%
Obreros	8.0%

Como vemos, el dinamismo de la IED no alcanza igual medida al factor trabajo, aunque sí ha modificado, decíamos, la relación entre ingresos de empleados/ingresos de obreros, los cuales se modificaron así, en la década de 1963 a 1973:

Cuadro 33
**MEXICO: RELACION INGRESOS PER CAPITA EMPLEADOS/OBREROS,
 DE LA IED EN MEXICO**
 -Por actividades y ramas industriales se
 leccionadas- 1963, 1970, 1973

	1963	1970	1973 p/
T O T A L:	2.6	2.1	1.92
Agricultura	4.0	6.9	5.2
Minería	2.6	2.7	2.5
Petróleo	3.7	5.2	5.2
Industrias	2.6	2.2	2.1
Construcción	5.3	8.4	8.0
Electricidad	0.9	2.1	1.9
Comercio	4.9	2.8	3.1
Transportes	1.5	2.5	2.2
Otras	2.9	2.8	0.8
Algunas ramas industriales:			
Alimentos	2.2	3.3	Informa ción de sagrega da no disponi ble
Bebidas	5.1	2.6	
Caucho	1.6	0.9	
Química	2.8	2.4	
Minerales no metálicos	2.4	2.1	
Metálicas básicas	2.3	2.2	
Productos metálicos	2.8	2.1	
Maq. no eléctrica	2.5	2.1	
Maq. y arts. eléctricos	2.5	2.5	
Material de transporte	1.9	1.5	
Manufacturas diversas	3.0	2.2	

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México. Informes Anuales 1970 y 1973 (no publicado) Oficina de Cuenta del Exterior.

p/ preliminares.

En todas las actividades en donde la IED tiene intereses importantes, la relación ha evolucionado a favor de la mano de obra directa entre 1963 y 1973, después de haberse deteriorado en varios sectores entre 1963-1970.

De 1970 a 1973, en casi todos los sectores se observa esa situación, excepto en el comercio, en donde el tipo de funciones propias de la actividad hace que el número de obreros sea mucho menor, y poco calificados.

La relación favorable al trabajador directo en el sector de "otras" se debe a que en él se incluyen hoteles, restaurantes, y otros servicios que absorben una gran cantidad de empleados de bajo entrenamiento (recamareras, meseros, etcétera), y los pocos obreros son generalmente semicalificados, que se ocupan en labores de mantenimiento, electricidad, jardinería, etcétera, mejor pagados que aquéllos.

En el interior de la industria, la tendencia es más clara; de las ramas de más peso sólo en la de productos alimenticios la relación que revisamos se ha movido en favor del ingreso de los empleados.

No puede pasar desapercibido que la rama de productos de caucho y hule —de hecho totalmente en manos de EMN— es la única en que el ingreso per capita de los obreros es mayor, y su ingreso per capita ocupa el tercer lugar de toda la industria, sólo superado por los empleados de las ramas de "derivados del petróleo y del carbón" y de "cuero y productos del cuero", que sumados representaban en 1970 el 12.9% del total de los primeros. Es sabido que los obreros de esa rama han librado una larga lucha sindical, —con cierta independencia del movimiento oficial— lo que, sin duda, es una de las principales razones de su situación de relativo privilegio.

En el total de la industria privada del país (censo industrial de 1970) la diferencia ingresos per capita empleados/obrero era ligeramente más alta (2.4) y en el sector de la industria manufacturera paraestatal más baja (2.0), aunque es difícil conocer sus tendencias por los cambios que han sufrido las clasificaciones y definiciones de términos. Pero los datos anterio-

res sugieren que esa situación se debe más bien al proceso capitalista de crecimiento que a características propias de la IED, aunque ésta ha jugado un importante papel en él.

Para concluir este breve análisis, presentamos a continuación las diferencias del promedio de ingresos por empleado de la IED industrial en México, y la reportada por fuentes norteamericanas, para 1970:

Cuadro 34

MEXICO: DIFERENCIAS SALARIALES DE TRABAJADORES DE EMN
-Total industria manufacturera y ramas seleccionadas-
-1970-
(Dólares)

	EMN estadounidenses en países "en desarrollo"	IED en México
Industria manufacturera	2 810	2 637
Alimentos	2 280	1 864
Química	3 320	3 285
Prods. metálicos	2 260	2 434
Maquinaria	2 440	2 688
Eq. de transporte	3 510	3 342

Fuente: Banco de México, Informe Anual, U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, Washington, Oct. 1973, p. 39.

Como se ve, no existen diferencias significativas, y no requiere aclaraciones adicionales más que en la rama de alimentos, en donde los menores ingresos seguramente obedecen a que es una rama en donde la IED ha penetrado menos profundamente, la oferta de mano de obra es abundante y requiere de poca especialización.

C. Distribución de ingresos en las grandes EMN en México

De mucha mayor importancia para nuestro estudio que la

distribución del ingreso entre funciones diferentes, definidas en forma ambigua, es la estratificación y polarización de los mismos hacia el interior de las firmas.

Es un secreto a voces que ese tipo de información es uno de los que es protegido con más celo por sus diversas implicaciones, políticas, económicas y sociales, y en México está bajo el amparo de leyes que le otorgan el derecho a permanecer confidencial.

Como era imprescindible el contar con ella, pues de otra manera el análisis hubiese quedado sumamente incompleto, nos empeñamos en la tarea de reunir la mayor cantidad de elementos que nos permitiera estimarla, con el mínimo margen de error posible, y, juzgando por los resultados, lo conseguimos. Al menos hasta donde sabemos, esta es la primera ocasión en que datos de este tipo se publican y confiamos en que el esfuerzo realizado contribuya al avance de las investigaciones que, en las más variadas direcciones, se realizan para conocer mejor el alcance de la operación de las EMN.

A continuación explicamos brevemente la metodología utilizada:

- 1) Partimos de un cúmulo de datos conocidos como: nombre de la empresa, matriz y lugar de origen, rama industrial, número de trabajadores, etcétera, plenamente comprobada a través de cruces de información de varias fuentes (ver pies de los cuadros correspondientes);
- 2) Con base en una relación de más de seiscientas empresas, entre las que se encontraban las integran-

tes de nuestra muestra, el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) nos proporcionó la información de empleo total y número de trabajadores por grupo de cotización;

- 3) Conocíamos también los ingresos diarios que sirven de criterios de clasificación para los pagos al IMSS;
- 4) Una vez conseguidos esos datos para nuestra muestra, agrupamos a las empresas en la rama respectiva por su producción principal, de acuerdo con los lineamientos del Catálogo Mexicano de Actividades Económicas, que sigue a su vez a los establecidos por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, de la ONU;
- 5) Con los promedios de ingresos por trabajador, de cada grupo del IMSS, más la parte proporcional del promedio de prestaciones sociales, por sector y rama, determinamos la estratificación y el total de ingresos de los trabajadores de la muestra que, recordamos, representa el 44.1% del empleo total de la IED en el mismo año, y el 53.4% del correspondiente a la industria.

Los cuadros que a continuación presentamos, resumen la información obtenida, en valores absolutos y porcentajes:

Cuadro 35

MEXICO: DISTRIBUCION DE INGRESOS DE TRABAJADORES DE 254 EMPRESAS MULTINACIONALES
(Número de trabajadores y millones de dólares)
-1973-

	Grupos de trabajadores (1)								Ingreso per capita (dólares)
	A		B		C		Totales		
	Trab.	Ingre.	Trab.	Ingre.	Trab.	Ingre.	Trab.	Ingre.	
T o t a l . . .	63 281	122,73	104 632	364,77	64 972	540,63	232 885	1 028,13	4 414,8
Minería	1 106	2.26	4 245	15,04	6 007	52,11	11 358	69,41	6 111.1
Industria manufacturera	59 660	115.81	97 238	339.08	57 596	477,95	214 494	932,84	4 349.0
Comercio	2 515	4.66	3 149	10.65	1 369	10,57	7 033	25,88	3 679.8
Industria manufacturera:	59 660	115.81	97 238	339.08	57 596	477.95	214 494	932.84	4 349.0
Alimentos	3 720	7.33	6 380	20,92	3 138	25,25	13 238	53,50	4 041,4
Bebidas	970	2.05	2 332	7,54	1 107	9,60	4 409	19,19	4 352,5
Tabaco	1 008	2,09	2 745	9,00	1 090	9,18	4 843	20,27	4 185,4
Textiles	247	0,46	945	3,08	143	1,14	1 335	4,68	3 505,6
Calzado y vestido	392	0,77	390	1,18	251	1,71	1 033	3,66	3 543,1
Papel y prods. de papel	948	1,89	2 884	9,82	1 746	13,92	5 578	25,63	4 594,8
Imprentas y editoriales	496	0,93	933	3,19	469	3,63	1 898	7,75	4 083,3
Productos de caucho	21	0,04	2 154	8,10	4 887	41,21	7 062	49,35	6 988,1
Industria química	21 125	38,68	18 172	60,53	12 478	104,20	51 775	203,41	3 928,7
Derivados del petróleo y carbón	25	0,05	154	0,56	150	1,23	329	1,84	5 592,7
Minerales no metálicos	1 375	2,79	4 395	14,68	1 704	13,50	7 474	30,97	4 143,7
Metálicas básicas	2 064	4,20	8 204	28,86	2 795	21,18	13 063	54,24	4 152,2
Productos metálicos	4 974	9,27	4 835	15,97	1 813	14,37	11 622	39,61	3 408,2
Maquinaria no eléctrica	3 097	5,89	5 119	17,50	2 210	17,65	10 426	41,04	3 936,3
Maq. y arts. eléctricos	8 080	15,49	13 925	47,10	7 813	64,36	29 818	126,95	4 257,5
Materia de transporte	9 533	20,87	22 192	86,14	14 936	128,80	46 661	235,81	5 053,7
Manufacturas diversas	1 585	3,01	1 479	4,91	866	7,02	3 930	14,94	3 801,5

Fuente: Calculado por el equipo de investigación IIEc-OIT con base en información proporcionada por las empresas al Instituto Mexicano del Seguro Social y las Secretarías de Industria y Comercio y de Hacienda y Crédito Público.

(1) Grupos de ingreso anual: A: 750 a 2 200 dólares.
B: 2 201 a 4 400 dólares.
C: Más de 4 400 dólares.

Cuadro 36

MEXICO: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE INGRESOS DE TRABAJADORES DE 254 EMPRESAS
MULTINACIONALES -1973-

	Grupos de trabajadores (1)					
	A		B		C	
	Trab.	Ingre.	Trab.	Ingre.	Trab.	Ingre.
T O T A L:	27.2	11.9	44.9	35.5	27.9	52.6
Minería	9.7	3.3	37.4	21.7	52.9	75.1
Industria manufacturera	27.8	12.4	45.3	36.4	26.9	51.2
Comercio	35.8	18.0	44.8	41.2	19.5	40.8
Industria manufacturera:	27.8	12.4	45.3	36.4	26.9	51.2
Alimentos	28.1	13.7	48.2	39.1	23.7	47.2
Bebidas	22.0	10.7	52.9	39.3	25.1	50.0
Tabaco	20.8	10.3	56.7	44.4	22.5	45.3
Textiles	18.5	9.8	70.8	65.8	10.7	24.4
Calzado y vestido	37.9	21.0	37.8	32.2	24.3	46.7
Papel y prods. de papel	17.0	7.4	51.7	38.3	31.3	54.3
Imprentas y editoriales	26.1	12.0	49.2	41.2	24.7	46.8
Productos de caucho	0.3	0.1	30.5	16.4	69.2	83.5
Industria química	40.8	19.0	35.1	29.8	24.1	51.2
Derivados del petróleo y carbón	7.6	2.7	46.8	30.4	45.6	66.8
Minerales no metálicos	18.4	9.0	58.8	47.4	22.8	43.6
Metálicas básicas	15.8	7.7	62.8	53.2	21.4	39.1
Productos metálicos	42.8	23.4	41.6	40.3	15.6	36.3
Maquinaria no eléctrica	29.7	14.4	49.1	42.6	21.2	43.0
Maq. y arts. eléctricos	27.1	12.2	46.7	37.1	26.2	50.7
Material de transporte	20.4	8.9	47.6	36.5	32.0	54.6
Manufacturas diversas	40.3	20.1	37.6	32.9	22.1	47.0

Fuente: Calculado por el equipo de investigación IIEc-OIT con base en información proporcionada por las empresas al Instituto Mexicano del Seguro Social y las Secretarías de Industria y Comercio y de Hacienda y Crédito Público.

- (1) Grupos de ingreso anual: A: 750 a 2 200 dólares.
 B: 2 201 a 4 400 dólares.
 C: Más de 4 400 dólares.

Las diferencias que se perciben entre los ingresos per capita de la muestra y los reportados por el Banco de México, son explicables dado que:

- a) en el caso de la minería, más del 40%, sin duda obedece a la poca representatividad de la muestra;
- b) En parte puede aplicarse al comercio la misma explicación, aunque nos inclinamos a pensar que la causa principal es el tamaño de las empresas consideradas, el promedio de trabajadores de las empresas de la IED (603) es de 109, mientras que las de la muestra (6) es de cerca de 1 200, lo que vuelve muy comprensible el 26.3% de diferencia con la IED en el ingreso por empleado; y
- c) El 24% que separa a los ingresos de la industria manufacturera (IED-muestra), se antoja más bien conservador, por los criterios ya expresados de las peculiaridades de las EMN. Dado que el último grupo del IMSS es semiabierto, preferimos estimar su ingreso promedio con cautela, más cerca de su límite inferior para evitar distorsiones exageradas.

Dadas las pocas probabilidades de error o desviación en los demás grupos, y al hecho de que confrontamos las remuneraciones totales pagadas por 30 de las empresas de diferentes ramas (información de ellas mismas) con los estimados por nosotros, y se obtuvo un error promedio del 3.1% (de remuneraciones reales más altas, que las estimadas) y uno máximo del 5.3% consideramos que las cifras de los cuadros pueden ser tomadas con absoluta seguridad como mediciones de magnitud.

De acuerdo con ellas, y con los grados de participación de las EMN en algunas ramas industriales⁽²¹⁾ hay una estrecha relación entre ambos parámetros. De las diez ramas en donde la presencia de las EMN es más determinante, ocho coinciden —no necesariamente en el mismo orden— con los ingresos per capita más altos; lo que no contradice nuestra afirmación sobre la relativización de las diferencias entre sueldos y salarios pagados por EMN y nacionales. Más bien confirma la interdependencia entre concentración monopólica y pagos elevados a la mano de obra, ya comentada antes. Esto se proyecta también en la distribución del ingreso: la parte correspondiente a los trabajadores de más altos ingresos es superior al 50% en toda la industria, y en ocho de las ramas más concentradas participan con más del 40%.

El cuadro siguiente, revela la polarización de los grupos extremos de ingresos:

(21) Véase Fajnzylber y Martínez T., ob. cit., p. 313.

Cuadro 37

MEXICO: DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LOS GRUPOS EXTREMOS DE
INGRESOS DE TRABAJADORES DE 254 EMPRESAS MULTINACIONALES
 (1973)

	Grupos extremos de ingresos			
	Mayor (1)		Menor (2)	
	Trab.	Ingre.	Trab.	Ingre.
T O T A L...	11.8	27.8	17.6	7.1
Minería	31.2	52.2	3.2	0.9
Industria manufacturera	10.9	26.2	18.1	7.4
Comercio	7.2	19.9	25.8	12.1
Industria manufacturera:	10.9	26.2	18.1	7.4
Alimentos	10.3	26.0	14.7	6.4
Bebidas	14.7	34.5	4.2	1.7
Tabaco	11.6	28.4	5.3	2.2
Textiles	4.7	13.6	13.1	6.5
Calzado y vestido	5.2	15.0	20.0	9.9
Papel y prods. de papel	13.1	29.2	7.1	2.7
Imprentas y editoriales	9.3	23.3	18.8	8.1
Productos de caucho	35.5	51.9	0.1	-
Industria química	12.3	32.0	32.1	14.2
Derivados del petróleo y carbón	21.0	38.2	4.3	1.3
Minerales no metálicos	9.7	23.9	6.7	2.8
Metálicas básicas	7.1	17.4	5.4	2.3
Productos metálicos	6.6	19.8	31.8	16.3
Maquinaria no eléctrica	9.1	23.5	19.5	8.7
Maq. y arts. eléctricos	12.8	30.8	17.4	7.2
Material de transporte	6.9	16.2	11.5	4.5
Manufacturas diversas	10.0	26.8	26.8	12.3

Fuentes: Mismas del cuadro anterior.

(1) Mayores a 7 500 dólares anuales.

(2) Menores a 2 300 dólares anuales.

En el grupo de ingresos bajos, el 18.1% de los trabajadores recibieron el 7.4% de los ingresos, en tanto que en el de los mayores el 10.9% obtuvo el 26.2% en el total de la industria, y en algunas ramas, como la de maquinaria y artículos eléctricos, la de bebidas, la de tabaco, y la de productos químicos, la desigualdad era más aguda.

Existen algunos factores condicionantes de esa situa-

ción: La Cámara Americana de Comercio realiza cada año entre sus miembros una encuesta sobre niveles de ingresos. En la última de ellas, publicada en 1975, aparecen los sueldos y salarios para 62 puestos diferentes, de las tres divisiones en que está organizada cualquier empresa multinacional (administración, ventas o mercadotecnia y producción). Es bastante conservador, dado el tamaño de las EMN de la muestra y del mercado en México, asumir que todas y cada una de las firmas que la integran, tiene al menos un empleado de cada posición.

Tomando sólo las posiciones con ingresos promedio superiores al ingreso per capita del grupo "C" de los cuadros de ingresos, llegamos a estimar que el 1.7% de los funcionarios de las EMN de la muestra obtienen el 6.6% de las remuneraciones totales y un ingreso personal promedio, repetimos, calculado conservadoramente, de más de 16 500 dólares anuales⁽²²⁾ que alcanza, para ciertos puestos, hasta sesenta o setenta mil.

Y no hay que perder de vista que se trata de los ingresos computados como sueldos; hay una amplia gama de compensaciones adicionales a los funcionarios, que son incluidos en los gastos de operación, como gastos de representación, automóviles, primas por alcanzar los objetivos fijados por la empresa, etcétera, que en ocasiones son más importantes que las remuneraciones —y que se prestan para la evasión de impuestos— lo que subestima en alto grado la verdadera polarización del ingreso.

Es en la distribución del ingreso en donde encontramos diferencias entre EMN y las grandes firmas nacionales.

(22) Encuesta de Tendencias de Salarios, Sueldos y Prestaciones, American Chamber of Commerce, México, 1975, pp. 425 y ss.

Siguiendo la misma metodología, logramos ordenar una muestra de empresas 100% nacionales con características similares a las EMN estudiadas, que ocupaban más de 20 000 trabajadores (casi el 10% de la ocupación total de la muestra) y que arrojó estos resultados:

Cuadro 38
MEXICO: DISTRIBUCION DE INGRESOS DE 30 EMPRESAS NACIONALES (1973)
 (N° de trabajadores y millones de dólares)

Grupos de trabajadores						Totales		Ingreso per capita (dólares)
A		B		C		Trab.	Ingr.	
Trab.	Ingr.	Trab.	Ingr.	Trab.	Ingr.	Trab.	Ingr.	
1 785	3.42	14 135	47.27	4 360	37.01	20 280	87.70	4 324.5
%	8.8	3.9	69.7	53.9	21.5	42.2	100.0	100.0

Fuentes: Mismas del cuadro anterior.

A pesar de que la muestra es relativamente pequeña —por lo que no la desagregamos— los resultados admiten pocos cuestionamientos:

Si bien, como ya señalamos, el ingreso per capita de los trabajadores de esta muestra era casi igual al de las EMN, y en el estrato de ingresos altos la proporción es muy parecida entre ambas, hay una gran proporción de trabajadores, casi el 70% en los grupos medios, y muy baja en los inferiores, sólo el 4.0%. ¿A qué se debe? Hay pocos elementos para contestar en forma determinante, pues la desagregación de ingresos por niveles de entrenamiento o categorías ocupacionales no se puede obtener directamente, sin embargo, no es descabellado pensar que las calificaciones medias en los trabajadores de las empresas nacionales son más uniformes; mientras que las EMN tienen una división del trabajo más polarizada, con una gran cantidad de obreros y empleados menores, de bajos ingresos, que sirven de cadena de alimenta

ción a los equipos, maquinaria, técnicos y ejecutivos de una alta especialización, las nacionales tienen una composición técnica del capital más baja. Dicho de otra forma, las líneas de producción y los métodos de distribución de las empresas nacionales, son, en general, más antiguos y, por consiguiente, requieren de una mayor cantidad relativa de trabajadores de calificación intermedia y menor de empleados sin calificación, lo que afecta a la escala de salarios.

D. EMN y consumo en México

Resultados directos e inevitables de la distribución del ingreso, son los patrones de consumo de la población. La que corresponde a las EMN adquiere su verdadera importancia si los comparamos con los promedios nacionales:

Cuadro 39

MEXICO: DISTRIBUCION DEL INGRESO DE LA POBLACION URBANA
-1970-

Ingreso promedio mensual por familia (dólares)	Porcentaje del total de la población urbana con esos ingresos (1970)
Más de 492	7.9
De 165 a 491	39.5
De 33 a 164	49.0
De 0 a 32	3.6

Fuente: Gormly, William G., "Industrial Policies and Plan Site Selection", en Business Mexico 1973, Redvers Opie, (ed.), American Chamber of Commerce of Mexico, A.C., México, 1973, p. 175.

Es decir, el 52.6% de las familias urbanas tenían ingresos anuales promedio inferiores a 2 000 dls.

No se requieren mayores argumentos para demostrar que

las EMN (y algunas nacionales, como vimos) han sido un factor de terminante en la formación y desarrollo de los estratos de ingresos medios y altos de la población.

Estos grupos, dada la interrelación ingresos/gastos de "subsistencia", presentan una clara propensión al consumo de artículos suntuarios, entre los que se encuentra una elevada proporción de mercancías importadas, legalmente o por intermedio de una de las "cadenas distribuidoras" más importantes del país: la "cadena comercial del contrabando".

El segundo renglón es, como dijimos, incalculable, en el primero, una gruesa estimación nos indica que, por lo menos, entre el 12 y 15% —458 a 572 millones de dólares— de la importación total en 1973⁽²³⁾ fue de artículos superfluos, cuyo destino, seguramente, no era las chozas de nuestros campesinos ni las "ciudades perdidas" de los grandes centros urbanos. Por otro lado, la multinacionalidad, y el hecho de tener su base de operaciones en países altamente desarrollados, con un mercado cuya base de sustentación y crecimiento es el lanzamiento cotidiano de nuevos productos y la creación de necesidades artificiales, hace que las EMN alteren los patrones de consumo tradicionales en los países de acogida.

Sus técnicas de ventas y diferenciación de productos son bien conocidas y México ha sido un excelente receptor secundario de ellas, por la misma cercanía con los EUA y por el tamaño y evolución de su mercado interno.

(23) Anuario de Comercio Exterior, Dirección General de Estadística.

El instrumento preferido por las EMN es la publicidad y la promoción de ventas, en donde conservan el liderato absoluto. Las únicas estimaciones del peso de dichas firmas en el uso comercial de los medios de comunicación masiva en el país lo situaron —en 1971— en el orden del 84% en la radio, 77% en la televisión y del 75 al 80% en los medios impresos. (24)

Asimismo, ocho de las diez principales agencias de publicidad en México, que manejan cerca del 50% de los gastos en grandes medios, están controladas por agencias multinacionales estadounidenses (25), las agencias informativas, los servicios de asesoría de mercadotecnia y promoción de ventas, etcétera, pertenecen también a capitales multinacionales.

Ante esos hechos, la afirmación de que las EMN funcionan como impulsoras del llamado "efecto demostración" tendrá pocos detractores. Las EMN producen la gran mayoría de los bienes de consumo —durable y no durable— de los estratos medios y altos de ingresos, los anuncian y los distribuyen, aglutinando cada vez más a su alrededor a los sectores económicos de mayor dinamismo. Dichas empresas son muy concientes del papel del consumo, que es la condición ineludible para la reproducción y, por ende, para su crecimiento, y actúan en consecuencia, principiando por su propio personal.

No es casual que los empleados medios y altos de las EMN sean los principales difusores del consumo de los productos que fabrican, lo que en cierta medida los ata a un nivel de vida impuesto por el medio en que viven: automóviles, refrigeradores,

(24) Bernal Sahagún, V.M., ob. cit., pp. 117-118.

(25) Ibid., pp. 107-110.

televisores a color, ropa y bebidas importadas forman parte de su "tarjeta de presentación". De la misma manera en que reciben ingresos superiores, éstos deben encaminarse a conservar su status. En una encuesta reciente, realizada en las principales ciudades de la república se encontró que:

"... Durante los diez años 1963-1972 el porcentaje anual promedio en el alza del índice del nivel ejecutivo (no en número promedio de puntos en el índice, que por supuesto, es mayor) para la ciudad de México fue de 6.3 por ciento; y durante los tres años 1970-1972 el alza promedio fue de 9.5 por ciento. En 1973, el alza fue de 23.2 por ciento en comparación con 11.2 por ciento para 1972, y en 1974, la tasa de aumento se aceleró a 37.5 por ciento.

De manera similar, aunque menor, han ocurrido cambios en el índice de clase media para la ciudad de México, que se empezó en 1968: subió 2.3, 4.4, 4.2 y 7.4 por ciento durante los cuatro años 1969-1972; después en 1973 brincó 17.2 por ciento, y en 1974 saltó 29.7 por ciento." (26)

De esta manera, se cierra el círculo que ilustra el impacto de las EMN: acumulación-producción-distribución del ingreso-consumo-producción-acumulación.

(26) Índice del costo de la vida, nivel ejecutivo junior y clase media en México, Guadalajara y Monterrey, American Chamber of Commerce of Mexico, 1975, pp. 4-5.

TERCERA PARTE

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, EMPRESAS MULTINACIONALES Y EMPLEO EN MEXICO

I. Los efectos directos sobre el empleo

A. Tendencias de la población económicamente activa y del empleo en las empresas extranjeras

Como resultado del proceso de sustitución de importaciones, que en México se acelera en la segunda mitad de este siglo, la estructura de la población económicamente activa (PEA) se modificó profundamente, como lo muestran las cifras censales y las proyecciones realizadas con ellas:

Cuadro 40

MEXICO: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA PEA (Actividades principales)

	1950	1960	1970	1976
<u>PEA</u>	100.0	100.0	100.0	100.0
Actividades primarias	58.3	54.2	39.4	32.6
Industrias extractivas	1.2	1.2	1.4	1.1
Industria de transformación	11.8	13.7	16.7	17.9
Comercio, servicios y transportes <u>a/</u>	21.5	26.2	31.9	38.4

Fuentes: Censos Generales de Población, Dirección General de Estadística. 1960 y 1970 tomado del Perfil Estadístico de México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, 1976, proyección del Grupo de Estudio sobre el problema del Empleo, El problema ocupacional en México. Magnitud y Recomendaciones.

a/ Incluye gobierno.

Las tendencias son claras y hablan por sí mismas: hay un franco desplazamiento de la PEA hacia las actividades industriales y de servicios, a costa de la dedicada a las primarias,

aunque se estima una reversión relativa en el lapso de 1970-1976, para el que se preve una tasa de crecimiento medio anual de los servicios del 8.5%, contra una del 3.5% para la industria manufacturera. Parece ser que los analistas oficiales consideran que el sector industrial ha llegado a un punto en que le será difícil seguir absorbiendo mano de obra al mismo ritmo que en los últimos veintiseis años, lo que no suena tan ilógico, de persistir los patrones de acumulación del sexenio.

No podemos pasar por alto el hecho de que el alto crecimiento que la población ha tenido en México ha ocasionado que el peso de la PEA en ella disminuya del 32.3% en 1960 al --- 27.3% en 1970 y al 27.0% (estimado) en 1976, o sea que cada año gravita una mayor cantidad de la población sobre los habitantes aptos para el trabajo: de 1960 a 1973 se calcula que los grupos de edad más productivos --de 20 a 64 años-- pasaron de un 41.9 al 39.4% de la población total. (1)

Si además tomamos en cuenta que el desempleo y el subempleo en México⁽²⁾ alcanzan, según datos censales y estimaciones de diversos autores, entre el 40 y 50% del total de la PEA, tendremos una idea bastante cercana del problema del empleo, considerado como el más grave del país.

El intentar siguiera el análisis de las principales condiciones de esa situación rebasaría con mucho los límites de este trabajo, por lo que nos ceñiremos a señalar los aspectos más relevantes del papel que la IED y las EMN han jugado en la generación de empleo en el país, y la correspondencia que su

(1) Instituto Mexicano de Comercio Exterior, ob. cit.

(2) Definidos por el tiempo de trabajo remunerado que un trabajador desempeña en el curso de un año, se clasifica como sub

contribución ha tenido respecto a los beneficios obtenidos en su operación corriente.

En la primera parte ha quedado demostrado que las empresas con capital extranjero: 1) Tienen un creciente interés por invertir en la industria manufacturera y, dentro de ella, en las ramas más modernas; 2) Son un factor de gran peso en la transferencia de recursos hacia el exterior, tanto a través del comercio intrafirma, como por las remisiones de utilidades, regalías y otros pagos, en este sentido, las salidas de capital superan con mucho a las nuevas inversiones; 3) El crecimiento de sus activos fijos se basa en su mayor parte en el financiamiento interno, lo que disminuye su aporte real a la FBCF del país; 4) Sus prerrogativas de multinacionalidad le han permitido controlar ramas industriales completas, acelerando el proceso de monopolización de la economía; y 5) La distribución del ingreso en su interior favorece el consumo suntuario, y la creación de grupos sociales privilegiados en relación al grueso de la población.

Tratemos de valorar el impacto que han tenido esas características en el volumen y estructura del empleo en México.

La evolución del empleo de la IED de 1963 a 1973, se observa en el siguiente cuadro:

empleado al que trabajó de 4 a 9 meses, y como desempleado al que lo hizo durante un período menor.

Cuadro 41

MEXICO: PERSONAS OCUPADAS POR LA IED, POR ACTIVIDADES 1963-1973
(número de trabajadores)

	1963	% a/	1973p/	% a/
T o t a l...	214 959	100.0	528 309	100.0
Agricultura	1 510	0.7	1 348	0.3
Minería	29 651	13.8	30 108	5.7
Petróleo	728	0.3	753	0.1
Industria	131 468	61.2	401 893	76.1
Construcción	3 562	1.7	2 983	0.6
Electricidad	422	0.2	122	0.0
Comercio	37 821	17.6	65 520	12.4
Transportes	4 109	1.9	3 368	0.6
Otras	5 688	2.7	22 214	4.2

Fuente: Banco de México. 1963 tomado de Sepúlveda y Chumacero, ob. cit., apéndice estadístico.

a/ Las sumas pueden ser diferentes a 100 por el redondeo de cifras.

p/ Preliminares.

Aun sin disponer de datos anteriores a 1963, es obvio que la estructura ocupacional de la IED corresponde plenamente a la orientación de sus inversiones: abandono de los sectores que ocuparon antes del período de sustitución de importaciones y creciente interés en la industria y las actividades complementarias: el comercio, imprescindible para la realización de las mercancías producidas y los servicios —"otras actividades", en el cuadro—, que comprenden oficinas de asesoría técnica e ingeniería, asistencia jurídica, servicios turísticos y de esparcimiento, et cetera, que, al mismo tiempo que cubren las necesidades del personal de las empresas extranjeras, influido por los patrones de consumo que ellas mismas fomentan y desarrollan, proporcionan un ambiente familiar al constante flujo de turismo que llega al país, que principalmente proviene de los EUA.

Las tasas medias de crecimiento anual de los tres sectores, de 1963 a 1973, fueron del 11.8% en la industria, 5.7 en el comercio y 14.6% en los servicios. El menor crecimiento relativo de las actividades comerciales, huelga decirlo, se debe sin duda al rápido desarrollo que han tenido —de fines de la década pasada a la fecha— las técnicas de comercialización de las EMN en México; establecimiento o compra de grandes almacenes, y de cadenas de mercados de autoservicio, ambas con muy baja utilización de mano de obra en relación al monto de la mercancía que manejan.

Dadas las tasas diferenciales de crecimiento que ha tenido el empleo de la IED en relación a las del total nacional, su peso en la PEA aumentó sensiblemente en los mismos años: del 1.8% en 1963 al 3.7% en 1973 en todas las actividades; del 7.6 al 16.3% en la industria manufacturera y del 3.4 al 4.9% en el comercio. (3)

A primera vista, el capital extranjero parece contribuir en gran medida a la absorción de trabajadores, con un dinamismo mayor que el total nacional.

Para corroborarlo, o, en su caso, establecer su aportación real a la creación de empleo, hay que revisar algunos elementos condicionantes, entre los que destacan: 1) El tipo de tecnología utilizada por las empresas de la IED, y la evolución de su productividad en relación a las medias nacionales; 2) El impacto que esto tiene en toda la economía, especialmente en la industria; 3) La calidad, en cuanto a calificación y entrenamien

(3) Calculados con extrapolaciones e interpolaciones de Nacional Financiera (para 1963) y del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (1973), ajustados al 30 de junio de cada año, con base en datos censales.

to, del empleo generado; y 4) La contribución neta al aumento del empleo, es decir, la que proviene de la instalación de nuevas plantas industriales y no de la fusión o compra de las firmas en operación, que sólo representan transferencias contables en los registros nacionales y son testimonio de la desnacionalización de la economía local.

B. Tecnología y productividad

La tendencia al uso de una mayor composición técnica del capital es un hecho incuestionable en el país. En una publicación del Centro Nacional de Productividad se dice que... "El rumbo que ha seguido el avance tecnológico en México —ahorrador de mano de obra— se explica, entre otros, por dos motivos: a) el encarecimiento relativo de los insumos de trabajo respecto del costo de adquisición de los bienes de capital; b) la dependencia tecnológica del país respecto al extranjero que se manifiesta en la adopción indiscriminada de tecnologías propias para los países altamente industrializados, principalmente en cuanto a la dimensión de las instalaciones adoptadas." (4)

El primer motivo es muy discutible, porque el costo de adquisición de los bienes de capital es sólo una parte de los pagos por el "paquete tecnológico", que incluyen una serie de cargos, como ayuda técnica, intereses, sobrevaluación de la maquinaria y equipo, que son retribuciones que disimulan el costo real de aquellos bienes y contradicen la afirmación de que hay un abaratamiento relativo respecto a los insumos de trabajo.

(4) Hernández Laos, Enrique, Evolución de la productividad de los factores en México, Centro Nacional de Productividad, México, 1973, p. 94.

Por otro lado, la competencia oligopólica vuelve indispensable el uso de técnicas que eleven la productividad de la mano de obra, independientemente de haber industrias que requieren de una alta relación capital/trabajo para poder operar con mediana eficacia.

El segundo, la dependencia tecnológica del exterior, es el meollo del problema. Ya hemos visto en la primera parte el monto y tasas de crecimiento de los envíos al exterior por los diversos conceptos que engloba y el papel que en ello han jugado las EMN, dadas sus prácticas productivas y comerciales, que aplican sin adaptación alguna en todos los países.

"La empresa extranjera tiende a utilizar en México y en general en sus operaciones en países subdesarrollados, los mismos equipos y técnicas que aplican o aplicaron en el país de origen de la inversión, a pesar de que las condiciones ambientales difieren de manera considerable. Con frecuencia, los equipos empleados corresponden a diseños utilizados varios años antes en el país de origen y no pocas veces se trata de maquinaria usada. En otros términos, la empresa extranjera no siempre aplica innovaciones en el más amplio sentido del término cuando opera en países subdesarrollados; más bien pone en práctica procesos ya experimentados y en algunos casos ya superados por el avance técnico del momento." (5)

Aunque casi imposible de cuantificar, por la natural reserva con que las empresas manejan la información —que en muchos casos simplemente no existe en la filial—, puede afirmarse

(5) Comité Bilateral..., ob. cit., pp. 178-179.

que la maquinaria y equipos utilizados en las EMN son obsoletos en su país de origen y, en muchos casos, han sido usados ahí durante 3 ó 4 años. Por lo que pudimos observar en el trabajo de campo, la EMN se comporta como una familia de muchos miembros. Cuando la maquinaria de la casa matriz ya no le queda a la medida, por el crecimiento del mercado, o la competencia, la traspasa a las filiales de los países subdesarrollados que más se adaptan a ella, haciéndole algunos remiendos. Como México es uno de esos países cuyas características de mercado, facilidades y subsidios, población, etcétera son menos lejanas a las que privan en países industrializados, es uno de los primeros recipientes de la maquinaria y equipos desechados por las modernas plantas matrices de las EMN, norteamericanas en particular. Este comportamiento da como resultado que las filiales de EMN instaladas en el país no tengan ninguna ingerencia en la selección de técnicas para la producción local, las que, generalmente, resultan totalmente inadecuadas, amén de que el costo de las importaciones de los bienes de producción resulta inflado artificialmente pues aparece en los libros de la filial como si fuese nuevo —lo que brinda una sobreganancia a la corporación.

Esto no quiere decir que los bienes de capital importados por las EMN sean ineficaces. Muy por el contrario. Si bien para las condiciones de mercado como el estadounidense o el europeo son obsoletos, la brecha entre éstos y los de los países atrasados es tal que la capacidad instalada permanece ociosa.

Las diferencias en la relación entre el personal ocupado y activos fijos —promedios— de las EMN y las nacionales son muy amplias, a pesar de que aquéllas dominan las firmas que tie-

nen mayor número de personal.

Según el IX Censo Industrial, para 1970, sólo había 5 353 establecimientos industriales que ocupaban más de 50 trabajadores, y 212 con 751 o más, mientras que el promedio de las empresas de la IED era de 279, y el de la muestra de EMN era, en 1973, de 868 empleados por firma. Aún con las diferencias en los años y en las unidades estadísticas —empresas y establecimientos— que comparamos, la tajante desigualdad entre las cifras demuestra objetivamente la predominancia de las EMN entre las más importantes empresas del país.

En referencia a la intensidad del uso del capital, el mismo censo registró 157 establecimientos industriales con activos fijos brutos mayores a ocho millones de dólares, cantidad alcanzada por 83 de las empresas de la muestra. El promedio de dichos activos por persona ocupada era de 19 000 dólares en esos 157 establecimientos, casi idéntico al de las EMN con características similares, lo que es lógico habida cuenta de su peso en los estratos industriales más capitalizados. Desde luego, en los promedios generales la brecha se agiganta: 5 000 dólares de activos fijos brutos/persona ocupada en toda la industria nacional, contra 6 500 en la IED (1971) y 11 900 dólares para las EMN en 1973. De estos datos resaltan también las diferencias entre simples empresas extranjeras y EMN.

En el siguiente cuadro se proporciona la relación entre la inversión neta en maquinaria y equipo/empleados de las EMN de la muestra, así como la que corresponde a los trabajadores propiamente productivos:

Cuadro 42

**MEXICO: RELACION INVERSION NETA EN MAQUINARIA Y EQUI-
PO/EMPLEO 247 EMN Industriales -1973-
-millones de dólares y número de trabajadores-**

	Inversión neta en maquina- ria y e- quipo(1)	Empleo total (2)	Obreros y técni- cos (3)	Miles de dólares (1)/(2) (1)/(3)	
Total Industria	1 638.97	214 494	144 965	7.7	11.3
Algunas ramas indus- triales:					
Alimentos	79.21	13 238	8 841	6.0	9.0
Tabaco	27.54	4 843	2 486	5.7	11.1
Textiles	9.98	1 335	1 049	7.5	9.5
Papel y prods. de papel	49.10	5 578	3 563	8.8	13.8
Productos de caucho	77.22	7 062	4 944	10.9	15.6
Industria química	499.82	51 775	30 398	9.7	16.4
Minerales no metálicos	113.65	7 474	5 013	15.2	22.7
Metálicas básicas	277.32	13 063	9 672	21.2	28.7
Productos metálicos	106.93	11 622	9 490	9.2	11.3
Maquinaria no eléctrica	38.78	10 426	7 045	3.7	5.5
Maquinaria eléctrica	119.72	29 818	20 954	4.0	5.7
Material de transporte	209.05	46 661	35 654	4.5	5.9
Manufacturas diversas	19.18	3 930	2 539	4.9	7.6

Fuentes: Elaborado con datos de las propias empresas, proporcionados a las Secretarías de Industria y Comercio, de Hacienda y Crédito Público, a la Bolsa de Valores de México, Informes anuales.

Algunas ramas presentan medias relativamente bajas debido a que en ellas se incluyen empresas con baja intensidad de capital, v.gr. la de material de transporte. Si revisamos cifras a cuatro dígitos, nos encontramos relaciones del doble o triple, como las de "fabricación de motores para vehículos automóviles", la que en promedio tiene más de 25 000 dólares de activos fijos brutos por persona ocupada y está compuesta de establecimientos en que las EMN son determinantes.

Pero, a pesar de que el tamaño de la empresa, la disponibilidad casi ilimitada de financiamiento y el acceso a novedo-

sa tecnología le otorgan ventajas comparativas a las EMN, la distancia entre su productividad y la de las empresas nacionales se acorta, medida en términos de PIB por persona empleada:

Cuadro 43
MEXICO: RELACION PRODUCTIVIDAD PER. CAPITA IED/NACIONAL
1963-1970

	1963	1970
T o t a l	3.04	2.06
Industria	2.42	1.61

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México y la Dirección General de Estadística.

La tendencia a la igualación de la producción per capita entre empresas extranjeras y los promedios nacionales, es muy visible, y lo es más si la comparamos con las cifras de los establecimientos industriales de más de cinco trabajadores, o con los de cincuenta o más: la producción por hombre ocupado en la industria extranjera es 36% mayor en cuanto a los primeros, y de sólo un 17% más en los segundos (1970).

¿A qué se debe lo anterior? Pensamos, sin pretender ser exhaustivos, que algunas de las razones principales son:

- Las empresas extranjeras parten generalmente de una productividad más elevada, lo que hace que el crecimiento posterior sea lento relativamente;
- El grado de concentración de las ramas industriales de mayor peso, en manos de filiales y subsidiarias de EMN, de gran tamaño, hace que la diferencia con las empresas nacionales se relativice;
- Ante la imposibilidad de evitar la capilaridad tecnológica, fenómeno que se manifiesta intensamente en México a partir de los últimos años del decenio pasa

do, las EMN prefieren obtener utilidades adicionales a las que les rinde su propia actividad productiva, convirtiéndose en proveedoras de tecnología de las empresas nacionales que pueden pagarla.

Así, gracias al liderazgo tecnológico que ejercen, la influencia de las EMN se difunde rápidamente a toda la estructura productiva del país, presionando a las firmas nacionales con recursos, o que tienen acceso al crédito, a modernizar sus equipos e instalaciones para poder continuar en el mercado. Esto se traduce en una incapacidad estructural de la economía para generar los empleos necesarios para absorber a una fuerza de trabajo en constante aumento. ¿Por qué? porque no son muchas las empresas nacionales que pueden comprar tecnología moderna, y así, indirectamente, las EMN, al llevar a la quiebra a pequeñas y medianas empresas de menor eficacia alimentan los grupos de desempleados y subempleados, que son obligados a buscar su sustento en actividades improductivas y de remuneraciones de supervivencia.

Si hacemos énfasis en la influencia de las EMN en la ineficacia estructural de generación de empleos no significa, de ninguna manera, que nos declaremos partidarios de un "inmovilismo tecnológico" o una producción artesanal, coincidimos en que:

"Sería un gran error detener el avance tecnológico de un país en nombre de la pequeña industria [...pero...] Si se buscan soluciones económicas y sociales a problemas que debido a los recursos naturales y a las condiciones locales no pueden ser resueltos por la tecnología moderna, es necesario pensar en tecnologías alternativas" (6)

Y esto no será posible, mientras se siga dependiendo de decisiones tomadas en Londres, Berlín o Nueva York, en los aspectos más importantes, como lo es la de elección de tecnología. Y ¿cómo podrán contribuir las EMN al impulso de procesos productivos adecuados a las necesidades de desarrollo nacional, sin realizar la investigación pertinente? Los datos logrados en esta investigación —según entendemos los únicos tabulados en México— ponen de manifiesto el poco interés que depositan en este aspecto vital: en 1973, de las 255 EMN de la muestra, 58 tenían laboratorio de investigación tecnológica propio, pero sólo destinaban 7.6 millones de dólares a su sostenimiento, lo que representaba el 0.14% de sus ingresos netos, de los cuales el 71.6% se concentraba en las ramas de productos químicos (38.2%), maquinaria eléctrica (16.7%) y material y equipo de transporte (16.7%).

El origen de la tecnología adquirida en México, coincide con el origen del capital extranjero y las EMN. En un reciente análisis de 1 310 contratos de transferencia de tecnología, obtenidos del Registro Nacional, se encontró que el 66.9% fueron realizados con empresas estadounidenses, el 17.4% de los países europeos y el 5.6% de otras empresas mexicanas, extraña coincidencia en esas proporciones, que se aproximan mucho a la que guardan las EMN que operan en México. (7)

De lo visto hasta ahora, podemos concluir que el dinamismo que muestra la IED en la creación de empleos está sobreestimado por las siguientes razones:

- 1) El aumento de sus activos fijos, que es la única

gicas y empleo", mimeógrafo, México, 1975, apéndice, p. 2.
 (7) Alejandro Nadal, La transferencia de tecnología en México, en proceso, p. 54.

vía de incremento del empleo directo, es financiado de manera creciente con recursos internos —véase página 84.

2) Una parte considerable de las nuevas inversiones está compuesta por maquinaria sobrevaluada (en ocasiones ya obsoleta en su país de origen) o bienes intangibles, como patentes, marcas, licencias de fabricación, ingeniería y diseños, etcétera, sobre cuyos precios no existe ninguna regulación y son tasados arbitrariamente, lo que reduce aún más el aporte real de capital;

3) Este escaso aporte de capitales reales, no es siquiera suficiente para equilibrar la cuenta del exterior correspondiente a los movimientos contables de la IED —como vimos en la primera y segunda partes— la cual acusa déficits cada vez mayores, (tanto la de capital como la de comercio, lo que trae consigo una disminución de las posibilidades de acumulación de capital nacional, y por tanto, hay una generación de empleo mucho menor que la que permitiría el excedente obtenido);

4) La tecnología utilizada obedece a las necesidades de la corporación y tiende a ser ahorradora de mano de obra;

5) La competencia de las EMN hace que esa tecnología intensiva en capital se difunda entre las empresas locales, lo que afecta la capacidad global de la industria para absorber trabajadores; y, quizá lo más importante,

6) Una gran parte de los trabajadores que año a año engrosan las filas de las empresas extranjeras ya estaban empleados y su inclusión en los registros de la IED sólo es una medida del proceso de desnacionalización de la industria local, como veremos en el siguiente apartado.

C. Desnacionalización y empleo

En el capítulo I de la primera parte (apartado C) comentamos el proceso de transferencia de la propiedad de las empresas nacionales hacia accionistas del exterior, primordialmente a EMN, que se ha acentuado a partir de la década de los sesenta. Siendo esta tendencia una condicionante del proceso de acumulación de capital, el cual a su vez determina el empleo, no resulta ocioso reiterar que la adquisición de empresas que ya están en operación distorsiona la magnitud real de la contribución de las EMN a la generación de puestos de trabajo.

Sin poder precisarlo cuantitativamente, sabemos que en algunas ramas ha sido particularmente intensa la transferencia: la de productos alimenticios procesados, controlada por una decena de EMN, especialmente norteamericanas; la industria farmacéutica, una de las mayores del país, en la que casi el 80% está dominada por los laboratorios multinacionales, que día a día absorben más plantas nacionales pequeñas y medianas; la de los dulces y chocolates, en donde las empresas nacionales de cierto tamaño virtualmente han desaparecido de 1960 a la fecha, compradas por EMN norteamericanas; la de bebidas; la de textiles, tradicionalmente de propiedad nacional (se inició con la introducción de fibras sintéticas, que terminaron por desplazar del mercado a los productos locales); etcétera.

Hay suficiente evidencia para asegurar que de 1970 a la fecha, a excepción de las ramas y sectores realmente nuevos en el sentido más estricto del término, es decir, las dedicadas a la fabricación de productos recientemente inventados o descubiertos, y que no tienen substitutos cercanos, la IED ha creci-

do a expensas de la incipiente industria nativa.

Algunos autores consideran que tal desnacionalización es irreal puesto que aun antes de ser adquirida la empresa nacional ya dependía del exterior para proveerse de tecnología, insumos, management, canales de distribución, etcétera, por lo que la participación en su capital sólo convierte en real una desnacionalización ya existente, pero encubierta.

No obstante que la concepción anterior suena lógica, creemos que hay una enorme diferencia para cualquier empresa entre el depender de un proveedor del exterior, así sea sujetos a un contrato a largo plazo, que el convertirse en filial o subsidiaria de una EMN; entre otras, por las siguientes razones: Primera, mientras la primera dispone de un cierto margen de negociación —por pequeño que este sea— en cuanto a las condiciones de compra (plazos, precios, interés, etcétera) una filial está subordinada —sin objeción posible— a los términos fijados en la matriz; segunda, la empresa nacional puede, en un momento dado, decidir sobre el tipo e intensidad de la tecnología a utilizar, e incluso beneficiarse de procesos libres en el mercado, o de la capilaridad tecnológica internacional; y tercera, asimismo, y a pesar de las escasas fuentes de aprovisionamiento, la misma competencia oligopólica internacional brinda posibilidades alternativas que sólo una entidad jurídicamente independiente puede aprovechar (y, en última instancia, todavía existen mecanismos para poder cancelar un contrato).

Por otro lado, nuestro interés, por ahora, es el dilucidar, así sea estimativamente, el impacto directo de la IED —y

las EMN— en el empleo, y el obstáculo principal para su medición lo constituye la transferencia de empresas del sector nacional al extranjero.

Para ello hemos acudido al estudio del Senado Norteamericano, el más reciente que trata este aspecto, bajo el supuesto de que el comportamiento de las EMN de diverso origen es similar, lo que nos permitiría extrapolar los datos presentados en dicha investigación. (8)

Esta forma de estimación tiene dos limitaciones fundamentales: 1) Algunas empresas adquiridas eran propiedad de inversionistas de otros países, y 2) Tomamos el promedio de trabajadores/empresa para 1972, haciendo a un lado los incrementos que hubo en el período.

Sin embargo, los elementos compensadores, reducen, con ventaja, esa aparente sobreestimación: a) Las bases de cómputo de la IED de fuentes norteamericanas es diferente a la del Banco de México y a la nuestra⁽⁹⁾; y b) Las modificaciones tecnológicas que introducen las EMN al adquirir una empresa, que traen consigo una disminución del empleo, contrarrestan el incremento posterior del mismo.

Los resultados que se obtuvieron son los siguientes:

(8) Newfarmer y Mueller, ob. cit., apéndice estadístico.

(9) Véase las notas metodológicas incluidas en este estudio.

Cuadro 44

MEXICO: ESTIMACIONES DEL EMPLEO DIRECTO NETO DE LA IED
-Industria Manufacturera-
 1963-1970

	Aumento del empleo total de la IED (1)	Empleo de las empresas adquiridas (2)	Aumento neto del empleo. Empresas creadas (1-2)	Empleo de la IED 1963 (4)	Empleo 1963 más aumento neto del empleo 1963-70	Tasa media anual del aumento del empleo neto
T O T A L...	179 835	105 383	74 452	131 468	205 920	6.62
Bienes de consumo no duradero <u>a/</u>	44 798	27 354	17 444	23 151	40 595	8.35
Bienes intermedios <u>b/</u>	57 751	33 363	24 388	76 222	100 610	4.05
Bienes de consumo duradero y de capital <u>c/</u>	70 188	32 883	37 305	29 315	66 620	12.44
Manufactura diversa	7 098	5 807	1 291	2 780	4 071	5.60

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México -tomados de Sepúlveda y Chumacero, ob. cit.- y de Newfarmer y Mueller, ob. cit., apéndices estadísticos.

- a/ Alimentos, bebidas, tabaco, textiles y vestido, madera y corcho, muebles y accesorios, cuero y conexos, imprentas y editoriales.
- b/ Papel y productos de papel, caucho y hule, productos químicos, minerales no metálicos, metálicas básicas, productos metálicos.
- c/ Maquinaria, eléctrica y no eléctrica, equipo de transporte.

De acuerdo a la estimación, la tasa de crecimiento medio anual del empleo neto generado por la IED sería 6.62% (menos de la mitad que la que arrojan las cifras absolutas, que era de 13.1% para el período), cercana a la del conjunto de toda la industria, que en 1960-69 fue de 4.9%.

Con todas las limitaciones que estas estimaciones puedan tener, ellas demuestran que el aporte neto de las EMN al empleo nacional es significativamente menor que lo que le atribuyen los cálculos basados sólo en los incrementos absolutos que reportan y resaltan la poca solidez de las comparaciones que generalmente se hacen entre ambas.

Desde otro punto de vista, el ritmo de crecimiento del empleo de las empresas extranjeras—más acelerado que los promedios nacionales en las ramas productivas de bienes de consumo inmediato y de capital—han implicado un alto costo nacional en términos de dependencia: la participación de la IED en el valor de la producción total pasó, en las primeras, del 6.7 en 1962 al 9.9 en 1970, en las segundas del 48.1% al 60.1% y en las de bienes intermedios del 37.8 al 44.6% en los mismos años.

II. Las EMN y el empleo indirecto

A. Aglutinación y mercado interno

La acción de las EMN ha tenido repercusiones importantes en la generación de empleo indirecto, tanto en la cantidad de plazas creadas, como en la calidad de las mismas

El crecimiento y afinamiento del capital multinacional en México —y seguramente en todos los países a donde se dirige— ha ocasionado modificaciones estructurales que afectan a todos los sectores económicos.

El impacto más importante para este trabajo es el que hemos denominado el efecto "aglutinante" de la EMN, el cual es de singular importancia para nuestro análisis. Trataremos de explicarlo en forma sintética.

Al iniciar sus operaciones, dichas empresas dependen casi en absoluto de su país de origen, y de las relaciones con su matriz, para proveerse de bienes y servicios indispensables, no disponibles en una nación con un mercado pequeño y atrasado en cuanto a técnicas de comercialización, a actividades competitivas basadas en diferenciación de productos, en el uso intensivo de medios publicitarios, etcétera. Acostumbradas a otro tipo de competencia, y en su afán de controlar la demanda —generalmente creada por ella misma— lo más rápidamente posible, deben importar empaques y envolturas, material publicitario, insumos, etcétera, lo que acarrea serios déficits en las cuentas del exterior en los países de acogida (en la primera parte decíamos que esto se presentó en México en el quinquenio de 1941-1945).

Así, en parte por presiones proteccionistas y en parte

por razones de costo, a su alrededor —muchas veces financiadas por ella misma, por la matriz o por otra EMN especializada— empiezan a establecerse pequeñas y medianas empresas proveedoras de esos bienes y servicios: imprentas, agencias de publicidad, filmadoras de comerciales, despachos de auditores, contadores y asesores legales, distribuidores especializados en sus productos y otras. Esta aglutinación de proveedores alrededor de las EMN se acelera y diversifica sus servicios conforme su influencia se transmite a otras ramas y sectores. Cuando la influencia del conjunto de las EMN (y de las empresas extranjeras en general) es ya determinante en el mercado, sobre todo de bienes de consumo, aparecen decenas de establecimientos comerciales y de servicios, que contribuyen a la hipertrofia de esos sectores, de la que hablabamos páginas atrás: restaurantes, tiendas de descuento, academias de idiomas que preparan personal bilingüe de ascendente demanda, hoteles, agencias de viajes, arrendadoras de automóviles, revistas especializadas de pequeño tiraje, institutos de entrenamiento y selección de personal, y otras que proporcionan los más extraños servicios a los "ejecutivos" extranjeros y su legión de imitadores locales. El impacto en la distribución del ingreso —que revisamos en la segunda parte—, y su dominio sobre los medios de comunicación, facilitan la penetración de los productos de estas empresas en los hábitos de consumo de grupos más o menos amplios de la población, sobre todo urbana, y multiplican las necesidades artificiales, pilares sobre los que se levanta el éxito de las mismas.

No creemos posible por el momento, y con la escasez de elementos a la mano, estimar el impacto que sobre la creación in

directa de empleos tiene este efecto, entre otras, por las siguientes razones:

- 1) Una parte considerable de las unidades auxiliares que se aglutinan en torno a las EMN son propiedad de las mismas; al no conocerse en detalle las relaciones que las ligan, se podría duplicar el cálculo realizado en el apartado sobre la desnacionalización; esto es aplicable también a otras medianas y pequeñas empresas, no multinacionales pero incluidas en los registros de la IED;
- 2) La creación de empleos no guarda una relación directamente proporcional a la dependencia de las pequeñas y medianas empresas nacionales de los centros hegemónicos en que se convierten las EMN. Al inicio del proceso de aglutinación hay una demanda real de trabajadores para los puestos de nuevo cuño, pero al aumentar los requerimientos de insumos, materiales secundarios y servicios, la dinámica de crecimiento exige métodos modernos, ahorradores de mano de obra, centralización de la producción y estandarización de la calidad, con lo que se repite el fenómeno de desplazamiento de fuerza de trabajo que se presenta en toda la industria. Por ejemplo, en una primera fase de expansión de una EMN fabricante de un producto cualquiera serán suficientes 5 ó 6 pequeñas imprentas (de 4 ó 5 trabajadores cada una) para proporcionarle empaques y material publicitario; 2 ó 3 firmas de transporte pueden distribuir sus productos (también con 4 ó 5 trabajadores); et-

cétera.

En el momento en que dicha empresa se apodere de una parte considerable del mercado en que compite y su campo de acción rebase los límites de una pequeña región y se convierta en nacional, requerirá de volúmenes de empaques, y de material y equipo de transporte que esos proveedores no podrán cubrir, por lo que serán substituidos por una imprenta y un distribuidor exclusivo, con máquinas capaces de multiplicar varias veces la productividad de la mano de obra, y enormes y costosos transportes de gran radio de operación. El efecto aglutinante no desaparece, e incluso se refuerza la dependencia, pero su impacto positivo en la creación de empleo se diluye en aras de la modernización; y

- 3) La estimación se volvería un simple ensayo especulativo en el largo plazo, dadas las características de inestabilidad de estos pequeños y medianos establecimientos auxiliares, enfrentados a auténticos oligopsonios —o monopsonios— de los que dependen casi absolutamente. Es frecuente que incluso compañías relativamente grandes desaparezcan de la noche a la mañana al perder a un sólo cliente. Podríamos mencionar decenas de agencias de publicidad y de servicios, imprentas, talleres de mantenimiento, fabricantes de partes y refacciones, artículos promocionales, etcétera, que no han podido sobrevivir a la pérdida de su "cuenta" más importante, la cual, en la inmensa

mayoría de los ejemplos era una EMN.

Hasta aquí nuestros comentarios sobre el particular.

Veamos ahora otros elementos que podrían influir sobre el empleo indirecto.

B. Factores dinamizadores del empleo y EMN

Otros factores de importancia en la dinamización del empleo son, sin duda, la índole de las exportaciones realizadas y las compras de insumos locales.

En el único estudio conocido sobre la generación de empleos, directos e indirectos, vía comercio exterior, se estima que:

" En el período 1968-1971 las exportaciones mexicanas crecieron en un 7.6% anual en precios corrientes, y en un 3.0% anual en pesos de 1960. Lo anterior implica que las exportaciones crecieron por debajo del PIB en el mismo período, ya que en pesos corrientes creció éste en un 10.3% anual y en un 5.6% en pesos de 1960.

Las exportaciones generaron 1 253 520 empleos en 1968, y para 1971 habían descendido a 1 251 651, mientras que el empleo total (población económicamente activa) pasaba de 12 661 000 de empleos en 1968 a 13 137 000 empleos en 1971. Esto hizo que la participación del empleo generado por las exportaciones en el total de empleos descendiera de 9.9% en 1968 a 9.5% en 1971. Este fenómeno se debe fundamentalmente a que los productos intensivos en capital han incrementado su participación en las exportaciones mexicanas, mientras que los intensivos en ma-

no de obra se estancaron o disminuyeron." (10)

Serían repetitivos los comentarios adicionales, habida cuenta de todo el análisis que se ha realizado sobre el papel de las EMN en dicho fenómeno (11), sus características tecnológicas y sus relaciones capital/trabajo.

Indisolublemente ligado con el comercio exterior está el transporte de los bienes exportados. Ahí también se pierden miles de empleos anualmente, merced al predominio de las flotas navieras del exterior:

... " en 1974, el 84 por ciento del transporte marítimo de nuestras exportaciones fue hecho por navieras extranjeras, lo que significó al país una fuga de divisas por 5 000 millones de pesos ..." (12)

Cuatrocientos millones de dólares que deprimen el excedente del comercio exterior, puesto que son pagados con parte de las relativamente exiguas exportaciones y que agravarán el problema del desempleo.

Tampoco podemos pasar por alto el bajo grado de integración nacional de los principales productos de las EMN, después de más de 30 años de iniciado el proceso de sustitución de importaciones. En el siguiente cuadro presentamos los resultados de nuestra investigación sobre este aspecto:

(10) Las exportaciones mexicanas: su efecto sobre el empleo y valor agregado nacionales, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, Departamento de Planeación, mimeógrafo, México, 1973, p. 15. (Subrayados nuestros).

(11) Véase cuadro p. 74.

(12) Declaraciones del Subsecretario de Comercio, Diario Excélsior, octubre 29 de 1975.

CUADRO 45

MEXICO: INTEGRACION NACIONAL DE 201 PRODUCTOS INDUSTRIALES
DE EMN
- 1973 -

-número de productos y porcentajes-

Total		Hasta el 30%		31 a 60%		61 a 79%		80% y más	
Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
201	100	29	14.4	41	20.4	51	25.4	80	39.8

Fuente: Información proporcionada por las propias empresas a la Secretaría de Industria y Comercio.

Como se ve claramente, una empresa cuyos principales productos tienen en su gran mayoría esos porcentajes de insumos del exterior, -más del 60% con menos del 80% de integración nacional- no es precisamente creadora de empleo indirecto por conducto de sus compras interindustriales, y mucho menos si consideramos: uno, que parte de los insumos intermedios comprados localmente también tienen componentes del exterior y, dos, que esos 201 productos representan el grueso de las ventas de las EMN. Según la misma fuente, el 81% de las empresas de la muestra dependía en más del 60% de menos de tres productos, lo que nos da una idea bastante aproximada de la magnitud del problema de no creación de empleos indirectos por la senda de las relaciones interindustriales.

La solución es muy compleja si se toma en cuenta, por un lado, la prohibición explícita, como política corporativa, de exportar insumos, o bienes terminados, a ciertas áreas en donde opera otra filial -o la matriz-, sea produciendo o como agencias comerciales y, por el otro, (13) la sujeción de ciertos procesos

(13) En 350 contratos de tecnología revisados se encontraron trece (3.7%) que prohibían las exportaciones de la filial

productivos a patentes y marcas, que imposibilita la selección de insumos. Esto es particularmente acentuado en ramas como la farmacéutica, en la que "las 132 empresas con capital extranjero [que controlan del 85 al 90% del mercado] representan [1974] el siete por ciento del total del déficit de [la] balanza comercial [.. y ..] las 40 más importantes -aun tomando en cuenta el incremento de las exportaciones- tuvieron un déficit de 722 millones de pesos anuales [57.8 millones de dólares], originado por la importación de materias primas." (14)

Creemos que, con todas las imperfecciones previsibles en un trabajo como el presente, se ha cumplido con nuestro principal objetivo: el de dar un panorama general sobre la relación empleo/EMN sin pretender, de ninguna manera, que fuese exhaustivo, sino que sirviera de base a estudios más profundos, que puedan ser realizados en mejores condiciones. Nosotros continuaremos profundizando el tema y confiamos en que otros investigadores harán lo propio. Asimismo, tenemos la seguridad -y lo esperamos- que recibiremos la justa crítica que nos permita mejorar los aspectos que han quedado incompletos e incluso abandonar hipótesis no demostradas y que, a la luz de nueva información, puedan ser rebatidas objetivamente.

mexicana sin explicación de motivos.

(14) José Campillo Sainz, Secretario de Industria y Comercio.--
Excélsior, octubre 23 de 1975.

C. Algunas consideraciones sobre las EMN, el reclutamiento y la capacitación de personal

Desde 1931, la legislación laboral mexicana establece la obligación de los patrones de proporcionar entrenamiento y capacitación, de manera regular y permanente, a sus trabajadores.

Ante esta circunstancia y la inexistencia de otros caminos para obtener personal calificado, todas las empresas extranjeras y nacionales, habían entrenado a sus propios empleados de acuerdo con sus necesidades y métodos de organización. A inicios de la presente década, se funda el Servicio Nacional de Adiestramiento Rápido de la Mano de Obra (ARMO), "una institución pública creada por el gobierno mexicano [̄...cuyo...̄] propósito es contribuir a crear una conciencia nacional sobre la necesidad de adiestramiento sistemático en nuestro país, y su labor más significativa es formar instructores para propiciar ese adiestramiento dentro de las empresas industriales y de servicios, o en instituciones educativas que realicen programas de capacitación..." (15) financiado parcialmente con aportaciones de las empresas.

Este es el único esfuerzo organizado y amplio en ese sentido, y está encaminado a habilitar a los propios empleados de las empresas en técnicas de supervisión, para que ellos, a su vez, capaciten a obreros de menor calificación.

Fuera de él, que ofrece cursos muy generales, las empresas continúan entrenando a su propio personal y no hemos encontrado indicios de que este entrenamiento difiera de una EMN a una nacional de tamaño o capacidad tecnológica similar.

Nuestro intento por conocer el comportamiento de las

(15) Folleto sin fecha.

EMN en esta importante faceta de su actividad, nos llevó a realizar una pequeña encuesta entre un número reducido de éstas. Las entrevistas, realizadas a funcionarios de 15 grandes firmas de nuestra muestra, más el conocimiento personal del coordinador de este estudio e información indirecta, nos permiten clasificar —con todas las reservas del caso— el entrenamiento de acuerdo al lugar donde se efectúa y al personal que abarca, de la siguiente manera:

a) Obreros y técnicos: breve adiestramiento en los sistemas y operaciones concretas que realizarán en la planta, complementada con métodos administrativos para técnicos —supervisores que tendrán personal a su cargo. Ocasionalmente, entrenamiento en la casa matriz para las altas gerencias de planta: el tiempo de adiestramiento varía entre 1 a 3 días para las labores no especializadas, o especializadas pero en maquinaria común a muchas industrias, ya conocidas por los nuevos trabajadores, hasta 3 a 4 meses para niveles de supervisión y gerencia.

Fuera de las instalaciones de la empresa —local o matriz— sólo se da incidentalmente en métodos administrativos y técnicas de supervisión en los técnicos medios, generalmente cursos intensivos y seminarios especializados de duración no mayores de una o dos semanas;

b) Empleados administrativos: sistemas y procedimientos internos para auxiliares (una o dos semanas máximo) y, también ocasionalmente, viajes a la matriz para gerentes medios del área, así como cursillos y seminarios para funcionarios menores o personal con opción a promociones;

c) Empleados de mercadotecnia: en el momento, el perso

nal de esta área es la que recibe mayor atención de entrenamiento. Aunque básicamente depende del producto fabricado, la regla común es que desde los vendedores reciban cursos de tres a seis semanas, en donde reciben principios básicos de administración de ventas, medios publicitarios y promoción así como detallados cursos sobre los productos de la empresa y los principales competidores (características, ventajas, puntos débiles, argumentos de venta, etcétera). Es casi una regla que se realicen reuniones periódicas de actualización o para el conocimiento de nuevos productos. Es muy frecuente que los gerentes medios y altos realicen viajes a la matriz o a otros países donde se estén probando nuevas estrategias de mercadeo. El adiestramiento de estos funcionarios llega —en el caso de gerentes de marca, de ventas, de publicidad o de mercadotecnia— a durar seis o más meses.

En términos muy amplios, podemos asegurar que el adiestramiento que las EMN proporcionan a su personal en México, siempre está limitado a lograr un mayor rendimiento en un puesto concreto, y no pretende elevar la calificación general de la mano de obra, a excepción de trabajadores destinados a posiciones gerenciales.

Además de los gastos de viaje y algunos cursos breves fuera de las instalaciones de la empresa, el costo real de estos programas no es mayor que el salario o sueldo del trabajador durante el período de entrenamiento.

Para cerrar este capítulo, haremos unos breves comentarios sobre el reclutamiento de personal de las EMN, según los diferentes niveles jerárquicos dentro de las mismas:

Obreros no especializados: La gran oferta de mano de obra no calificada hace que el único esfuerzo de las empresas para obtenerla sea la selección de ese tipo de personal a las puertas mismas de sus plantas. En todas las grandes firmas se exige la educación elemental (seis años) y cuando existe sindicato, la contratación se hace por su conducto.

Empleados de oficina, vendedores y otros trabajadores de calificación intermedia: Por lo general, su reclutamiento se hace a través de agencias de colocaciones y avisos en los diarios, contratándose a quienes reúnan los requisitos de escolaridad (nueve a catorce años de estudio), experiencia (dos a cuatro años en puestos similares) y edad (no mayores de treinta años para los elementos de nuevo ingreso).

Funcionarios: (Gerente de Departamento y/o "División"): Ocasionalmente por medio de avisos en los diarios. En un ochenta y cinco o noventa por ciento las empresas tienen contratos con agencias especializadas que disponen de una cartera muy amplia de "ejecutivos transferibles". Después de cinco o seis entrevistas, entre las que se incluye una con el responsable técnico del área, y horas de exámenes "psicotécnicos", si es aceptado el candidato propuesto por la agencia, ésta recibe —con cargo a la empresa— entre el ocho y el quince por ciento del salario anual que devengará el empleado. Para estas posiciones, la práctica en México es no aceptar personal mayor de cuarenta años y con grado académico mínimo de licenciatura.

Cinco de las empresas encuestadas tenían permanente contacto con Universidades nacionales —especialmente privadas— y de los EUA, en donde suelen reclutar alumnos brillantes o recién

egresados, para que, después de uno o dos años como "trainees", ocupen puestos de gerencia intermedia.

Alta Gerencia: Por lo general hay dos formas de cubrir las vacantes que ocasionalmente se presentan en posiciones clave de la empresa: la primera es seleccionar de entre los vicepresidentes, o funcionarios de similar categoría, a aquél que más se halle identificado con los objetivos de la firma, y la segunda, según parece cada vez en menor medida, enviar a un nuevo elemento de la casa matriz o transferir a alguien que ha demostrado sus cualidades de dirigente —medidas, desde luego, por las utilidades de su ejercicio— en un mercado menor.

Todo indica que la contratación y entrenamiento de personal que sirva eficazmente a las EMN no ofrece mayores problemas ... "La experiencia internacional de IBM World Trade Corporations [...] una industria sumamente compleja, que necesita de personal de servicio y de producción, ha sido resumida así por su tesorero, dotado de un conocimiento total acerca de los costos: 'No hemos encontrado todavía un país donde no se haya podido adiestrar y elevar a una alta especialización al personal autóctono' ".
(16)

En mayo de 1975 se encontraban laborando en México, de acuerdo con la información oficial, 7 134 técnicos y empleados de confianza inmigrantes y no inmigrantes. De éstos, 1 470 (el 20.6%) eran técnicos (asesores y supervisores); 1 273 (17.8%) gerentes y directores; y 620 (el 8.7%) eran administradores.

(16) Howe Martyn, Empresas Multinacionales, Ediciones Economía y Empresa, Buenos Aires, 1973, p. 209.

Por nacionalidad, estaban divididos de esta manera:

CUADRO 46

MEXICO: TRABAJADORES EXTRANJEROS EN FUNCIONES TECNICAS Y DIRECTIVAS, POR NACIONALIDAD.
- 1975 -

Nacionalidad	FUNCIONES			
	Gerentes y directores		Asesores, supervisores y técnicos	
	Número	%	Número	%
Total	1 273	100.0	1 470	100.0
Norteamericanas	423	33.2	479	32.6
Española	256	20.1	80	5.4
Alemana	86	6.8	168	11.4
Japonesa	39	3.1	84	5.7
Italiana	21	1.7	62	4.2
Inglesa	50	3.9	120	8.2
Francesa	51	4.0	86	5.9
Argentina	55	4.3	36	2.5
Chilena	56	4.4	41	2.8
Sueca	17	1.3	72	4.9
Canadiense	18	1.4	39	2.7
Suiza	12	0.9	10	0.7
Cubana	21	1.7	10	0.7
Otras	168	13.2	183	12.5

Fuente: Elaboración propia, con datos tabulados para este estudio por la Secretaría de Gobernación.

Como vemos, el empleo de trabajadores extranjeros no es de gran magnitud cuantitativamente, aunque el tipo de funciones desempeñadas por los mismos es de gran trascendencia para las empresas, por el control técnico-administrativo que les permiten.

La muestra de 247 EMN industriales obtenida para este trabajo, tampoco presenta un cuadro dramático en ese sentido: en ellas laboraban, en 1973, un total de 203 técnicos del exterior, un promedio menor a un técnico extranjero por empresa, concentrados en las ramas de productos químicos y de maquinaria.

Estos resultados confirman la aseveración de que "la em-

presa extranjera, al mismo tiempo que desempeña funciones de capacitación de personal y de transferencia de habilidades, compite en el mercado de trabajo con la empresa nacional y aprovecha los frutos de un esfuerzo educativo y de preparación laboral, realizado tanto por el gobierno como por la empresa local, en todos los niveles de calificación." (17)

(17) Alfonso Yáñez Ramos, "El aporte tecnológico de la IED", Comité Bilateral ..., ob. cit., p. 182.

III. Las Maquiladoras en México

A. Características y antecedentes

No hay duda que fue acertada la decisión de incluir a México en los estudios de caso sobre la importancia de las EMN en los países de acogida, pensando en términos de explotación del mercado interno (caso II de la nota metodológica del Programa Mundial del Empleo). Sin embargo, la extensa frontera común, la abundancia de mano de obra atraída por el escaparate del "modo de vida americano", los graves problemas de desocupación y subocupación que secularmente ha padecido México, dieron lugar a un fenómeno que podría considerarse típico del "caso III", la explotación de la fuerza de trabajo local por las EMN, por medio de empresas industriales con tecnología utilizadora intensiva de mano de obra: la empresa maquiladora.

Las condiciones económicas mundiales de la postguerra, y en especial de la década de los sesentas estimularon el desplazamiento de ciertas empresas manufactureras, de los países industrializados hacia los países o regiones subdesarrolladas, principalmente latinoamericanas y del sudeste asiático, en donde las bajas tarifas impositivas y la mano de obra abundante y barata les permitió, con una baja inversión de capital, realizar ciertas fases de complementación en sus productos permitiéndoles una disminución al problema de sus costos, acrecentados por la presión al alza de los salarios vigentes en sus respectivos países, buscando sobre todo ventajas comparativas en el mercado internacional.

La empresa maquiladora tiene las siguientes caracterís

ticas: 1) operando generalmente con mayoría absoluta de capital extranjero, se dedica a actividades de montaje, ensamble o complementación final de productos cuyas partes han sido construídas en otros países; 2) emplea una alta densidad de mano de obra semiartesanal en sus procesos, y dedica su producción únicamente hacia la exportación; y 3) su relación hacia la empresa matriz es de dependencia incondicional, pues ésta posee decisión absoluta sobre el proceso de producción y distribución de los bienes entregados para su procesamiento y, en la mayoría de los casos, detenta la propiedad exclusiva sobre los bienes elaborados bajo el sistema de maquila, por intermedio de patentes y registros que amparan tanto la tecnología de la producción, como del producto final y de los insumos utilizados.

En México, para efectos de la legislación fiscal, se considera como empresa maquiladora la: empresa que, con maquina ria importada temporalmente, cualquiera que sea su costo directo de fabricación nacional, exporte la totalidad de sus productos procesados, o bien cualquier planta industrial ya instalada para abastecer el mercado interno, que se dedique parcial o totalmente a la exportación, en tanto que el costo directo de fabrica ción nacional del producto a exportar no llegue al 40 por ciento. (18).

La libertad de acción que les permite la ley es casi ilimitada: "Dadas las características especiales de las empresas maquiladoras que ya están operando en el país que se constituyan

(18) Función de las industrias maquiladoras en la promoción de polos de desarrollo industrial. Eduardo Rivas Sosa. Tesis Profesional. ENE-UNAM, 1973.

Por otra parte, existe el precepto legal que establece que quienes contribuyan a resolver el problema del desempleo,

para realizar operaciones [..] la Comisión [Nacional de Inversiones Extranjeras...] resuelve que dichas empresas pueden constituirse y operar hasta con un 100% de capital extranjero [..y...] no necesitan resolución previa de la Comisión para nuevos establecimientos"... (19)

Por años, supervisado y regulado por el mismo gobierno, grandes contingentes de los llamados "braceros", mano de obra agrícola se desplazaban hacia el norte, con la esperanza de lograr un trabajo en los E.U.A., que les pedía mejor nivel de vida. Algunos logran su objetivo, pero una gran parte van quedándose en las ciudades del norte del país, esperando una oportunidad para cruzar la frontera. Esta masa de trabajadores incrementó en pocos años la población de esa zona; para 1970, según el censo de población, vivían y trabajaban a lo largo de la franja fronteriza más del 16% de la población total mexicana. La población de Mexicali se duplicó entre 1950 y 1970, y Cd. Juárez tuvo un incremento del 700% en su población en los últimos 30 años.

Durante 1964, el Congreso de los EUA votó por dar fin al programa de trabajadores agrícolas migrantes, lo que trajo como consecuencia un incremento vertiginoso en la desocupación de la zona (más de 200 000 braceros quedaron sin trabajo) problema que se agravaba con la llegada continua de nuevos migrantes provenientes del centro del país.

Ante esta situación, el gobierno mexicano, de acuerdo

fomenten la industrialización e incrementen la exportación de insumos nacionales, previa autorización del programa y valiéndose de las importaciones correspondientes, podrán realizar operaciones de maquila en general, teniendo la obligación de exportar la totalidad de su producción.

(19) Resoluciones generales de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, Resolución N° 1, Diario Oficial, 5 de noviembre de 1975.

con el de los EUA inicia en 1966 el "Programa de Industrialización de la Frontera", mediante el cual la industria norteamericana podía disponer de un gran contingente de mano de obra, con el establecimiento de plantas de ensamblaje a lo largo de la frontera mexicana. Se pensaba que la creación de un paraíso de mano de obra barata podría ser el instrumento adecuado para solucionar buena parte de los problemas de empleo en la zona norte, por el gran atractivo que ofrecía a la empresa maquiladora.

El gobierno de México pensó que la industria maquiladora, además, podría fomentar la creación de nuevos polos de desarrollo que coadyuvaran a la descentralización de las actividades económicas, para lo que procedió a crear la infraestructura necesaria, a otorgar incentivos federales adecuados para el desarrollo industrial de la zona —a los que se agregaban los incentivos especiales ofrecidos por los gobiernos estatales de la región— y a la expedición de diversas medidas proteccionistas tales como la modificación del Código Aduanero en que virtualmente las empresas quedarían exentas de impuestos y derechos de aduana.

El obstáculo de la reglamentación que prohíbe a los extranjeros tener propiedad en ciertas zonas, como la frontera, fue resuelto autorizando que las maquiladoras pudieran adquirir bienes inmuebles en una faja de 20 km. paralela a la línea fronteriza, o a los litorales (exceptuando las zonas, perímetros y puertos libres) por una duración hasta de 30 años, mediante una operación de fideicomiso con alguna institución financiera mexicana.

Asimismo, la maquiladora puede importar, con carácter temporal y subsidios del 100 por ciento del impuesto de importa-

ción, materias primas y auxiliares, refacciones, maquinaria, equipo, herramientas, envases, material de empaque, etiquetas y folletos técnicos que necesiten.

Todas estas medidas le permitían a la EMN reducir los graves problemas de costo a que se enfrentaba en su país de origen, —un obrero norteamericano recibía aproximadamente 4.17 veces más de salario que el que percibía un obrero mexicano por el mismo trabajo— por lo que procedió a transferir ciertas fases de su producción, donde la mano de obra era necesaria en gran densidad, reservándose sólo aquellas que requerían una mayor tecnificación..Maquilando en México, las empresas quedaban en mejores términos de competencia que las manufacturas alemanas o japonesas con las que se enfrentaban en el mercado.

Los empresarios de las maquiladoras también recibieron la sugerencia de estudiar con representantes del gobierno mexicano, asuntos como los siguientes: a) permitir la contratación de aprendices a los que se les pagaría menos del salario mínimo, b) permitir un sistema de incentivos económicos para los trabajadores que ganaran salario mínimo, sin forzarlos a pagar más impuestos y c) estudiar la posibilidad de reformar la Ley del Trabajo en lo concerniente a la política sobre ausentismo y sobre despido. (20)

Por su parte, el gobierno estadounidense concedió a las maquiladoras de su país el derecho de importar productos ensamblados, con partes originalmente manufacturadas en EUA, al amparo de las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00.

(20) "Las maquiladoras, factor que perpetúa la dependencia frente a E.U." Jorge A. Bustamante. Excélsior, 16 de enero de 1976.

B. Número de empresas, actividades principales y localización geográfica.

Es lamentable la escasez de los datos para un plazo largo, dado que las características de las empresas maquiladoras ha sido su multiplicación acelerada en relativamente pocos años, principalmente durante los 7 años que siguieron a la constitución del Programa de Industrialización de la Frontera —es decir, hasta 1973. Para 1967 encontramos operando a 72 maquiladoras que dos años después, aumentan a más del doble, 149 empresas, alcanzando un número de 273 para 1972 y 446 durante 1973.

En 1974 y 1975 continúan instalándose, pero en una proporción menor: 455 en el primer año y 523 a principios de 1975. Problemas externos, como la recesión norteamericana durante 1974 —acentuada en los primeros meses de 1975— e internos, como el aumento de emergencia en los salarios, hacen que la industria maquiladora entre en crisis, y disminuya su actividad.

El bajo nivel de inversión fija, la escasa calificación de la mano de obra que requieren sus operaciones y las facilidades que les ofrecen los gobiernos de los estados, confieren a los establecimientos de maquila una enorme movilidad, que utilizan frecuentemente en busca de mejores condiciones. Esta capacidad para su instalación o desmantelamiento se observa en el siguiente cuadro:

Cuadro 47

MEXICO: NUMERO DE ESTABLECIMIENTO DE MAQUILA POR
LOCALIDAD 1973-1974

Ubicación	N° de establecimientos		Ubicación	N° de establecimientos	
	1973	1974		1973	1974
<u>Total Nacional</u>	446	455	<u>Chihuahua</u>	n.d.	87
<u>Municipios fronterizos</u>	446	429	<u>Rdgo. M. de Quevedo</u>	-	2
<u>Baja California</u>	177	177	<u>Cd. Juárez</u>	96	85
<u>Ensenada</u>	4	5	<u>Coahuila</u>	22	27
<u>La Paz</u>	-	3	<u>Piedras Negras</u>	15	17
<u>Rosarito</u>	-	2	<u>Cd. Acuña</u>	7	10
<u>Mexicali</u>	67	57	<u>Tamaulipas</u>	99	72
<u>Tecate</u>	10	11	<u>Cd. Reynosa</u>	10	12
<u>Tijuana</u>	96	99	<u>Matamoros</u>	55	45
<u>Sonora</u>	54	66	<u>Nvo. Laredo</u>	32	15
<u>Agua Prieta</u>	10	17	<u>Municipios del interior</u>	n.d.	26
<u>Nogales</u>	42	45			
<u>San Luis R.C.</u>	2	4			

Fuente: Dirección Gral. de Estadística y Comité Intersecretarial de la Industria Maquiladora.

Al mismo tiempo que expresa esa movilidad, el cuadro nos muestra que a pesar de las facilidades para establecerse en el interior, las EMN norteamericanas prefieren permanecer en la vecindad de su país, y, además, dentro de ciertos límites (menos del 6% se localizaban en el interior).

"Para una firma de los EUA, la selección para localizar una maquiladora depende de varios factores, entre los cuales la proximidad es de primer orden. Compañías cuya matriz está en la costa oeste seleccionan, por obvias razones, lugares en Baja California o Sonora; firmas del Medio Oeste o del Este prefieren las zonas de Ciudad Juárez -Nuevo Laredo y Matamoros, aunque hay ejemplos diferentes." (21) ...en los que intervienen otros factores, como costo del transporte, condiciones

(21) Joseph B. Mackinnon, "Investment at the Border -the Maquiladoras", Mex-Am Review, March 1975, p. 63.

de vida para los funcionarios norteamericanos, recursos naturales para sus procesos, etcétera.

"En otros casos, la estrecha supervisión es lograda construyendo dos plantas, una del lado mexicano y la otra del estadounidense. Este concepto de plantas gemelas ha permitido a las compañías ventajas coyunturales para conservar los costos de producción al mínimo, intercambiando componentes para hacer las operaciones manuales en la planta en México y las más sofisticadas, de menor contenido de mano de obra, en la de los EUA."

(22)

Esta división del trabajo permite inversiones muy bajas por hombre ocupado: para 1974 el promedio de capital invertido por maquiladora (establecimiento) era de casi 140 mil dólares, lo que significa unos 840 dólares por trabajador ocupado (la tercera parte de lo que el trabajador de estas empresas percibía por sueldos y salarios en el mismo año).

La mayor inversión se encuentra en las maquiladoras de equipo eléctrico y electrónico: un poco más de 35 millones de dólares (unos 172 000 dólares por empresa), como éstas absorben las dos terceras partes del personal ocupado total, la inversión por trabajador resulta de sólo 690 dólares.

En otras ramas, la inversión per capita era: en el maquilado de alimentos 700 dólares, en calzado y vestido 890, en madera y muebles de 1 110, y la más alta, la de manufacturas diversas —con 4 573 trabajadores— era de 2 810 dólares. (23)

(22) Ibidem.

(23) Secretaría de Industria y Comercio.

En cuanto a las actividades a las que se dedican, del total de maquiladoras en 1974, el 44.84%, o sea 204 empresas se dedicaban al ensamblaje de artículos eléctricos y electrónicos, 25.71% —117 empresas— se relacionaban al maquilado de calzado y vestido, 5.49%, 25 empresas, ensamblaban maquinaria no eléctrica y equipo de transporte, y 16.04% (73 empresas) eran de manufactura diversa, donde sobresalía la industria del juguete. También había 6 maquiladoras dentro del sector servicios, ocupadas del procesamiento de tarjetas perforadas para fines de computación.

El 95.9% de la inversión total lo absorbían las ramas de equipo eléctrico y electrónico (55.2%), calzado y vestido (21.6%) y manufacturas diversas (20.2%).

C. Impacto de las maquiladoras en el empleo y los ingresos.

Tratándose de empresas con los atributos de las maquiladoras, su importancia se concentra en tres áreas: 1) La cantidad y calidad de empleos generados; 2) Los salarios distribuidos; y 3) Las exportaciones. La gran significación que en las otras formas que asume la inversión directa tienen aspectos como la tasa de ganancia, la formación de los precios y la monopolización de la economía, se diluye en el proceso de maquila puesto que la mayor parte de los insumos son importados, y se devuelven transformados; (el valor agregado resulta una exportación neta, con un mercado asegurado y estable, ya que la producción va a la matriz íntegramente) y los pagos intercompañías son sólo asientos contables, a excepción de los correspondientes a factores locales.

El siguiente cuadro ilustra el impacto de la industria maquiladora en el país, en 1974:

MEXICO: PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS EMPRESAS MAQUILADORAS

-1974-

S E C T O R E S	Establecimientos (1)		Personal ocupado (2)		Sueldos, salarios y presta ciones(3)*	(3)/(2) (4)**	Materias primas im portadas (5)*	Cobrado por maqui la a ter ceros que radican en el ex tranjero ^a /
	Número	%	Número	%				
Total Nacional	455	100.00	75 974	100.00	194.7	2.56	554.7	315.6
Alimentos	13	2.86	1 523	2.00	2.7	1.77	8.2	4.7
Calzado y vestido	117	25.71	13 327	17.54	28.5	2.14	73.8	41.9
Madera y muebles	17	3.74	1 367	1.80	4.0	2.93	4.6	8.4
Maq. no eléctrica y eq. de transporte	25	5.49	2 761	3.63	7.7	2.79	27.2	15.4
Artículos eléctricos y electrónicos	204	44.84	50 972	67.09	135.7	2.66	403.3	217.9
Manufacturas diversas	73	16.04	4 573	6.02	12.1	2.65	37.4	21.8
Servicios	6	1.32	1 451	1.91	4.0	2.76	0.2	5.5

Fuente: Dirección General de Estadística y Comité Intersecretarial de la Industria Maquiladora.

* Representa el pago total del exterior por la maquila realizada en el país).

** Miles de dólares.

* Millones de dólares.

Uno de los principales objetivos para la empresa matriz, al instalar una maquiladora en un país subdesarrollado ha sido la explotación de mano de obra barata, como un recurso para reducir sus costos de producción y, obviamente, aumentar la tasa de ganancia de la corporación.

Desde que se emprendió el Programa de Industrialización Fronteriza, hasta 1972, el nivel de los salarios mínimos en la zona norte de México contribuyó al desarrollo de la industria maquiladora en México. Para la empresa multinacional, desarrollar maquiladoras a lo largo de la frontera mexicana significaba pagar salarios de alrededor del 30% del salario mínimo federal medio en Estados Unidos, aspecto que, unido al ahorro en fletes por la proximidad geográfica, representaba beneficios sustanciales.

Sin embargo, de 1973 a 1975 los salarios mínimos promedio en México se incrementaron en un 93% en la zona fronteriza, influyendo en ello los ajustes generales que, en el caso de la frontera norte, se hacen sobre una base más alta. Esto tuvo como consecuencia un aumento en el costo por hombre empleado en las maquiladoras mexicanas, que para 1974 representaba el 43% del salario mínimo federal medio de Estados Unidos. Afectadas por la recesión norteamericana, el interés de las EMN hacia este "paraíso de mano de obra", disminuyó, y volvieron sus ojos hacia otras zonas que les proporcionaran mayores oportunidades, tanto subdesarrollados (Haití, El Salvador o los países asiáticos -Taiwan, Corea-) en donde el nivel de los salarios compensa los costos de transporte, como desarrollados (Europa y Japón) en los que la mayor productividad contrarresta la mano de obra más cara.

En 1974, el salario per capita promedio anual en las maquiladoras establecidas en México era de 2 560 dólares, lo que resulta un salario mínimo relativamente alto, si lo comparamos con otras zonas del país. (Por ejemplo, el de la región de Oaxaca es de 2.76 dls. diarios; en Baja California, que es donde se encuentra el mayor número de empresas maquiladoras, es de 7.98, una diferencia de casi 3 a 1 entre ambas zonas).

Por otra parte, si bien los salarios son relativamente más altos en la zona fronteriza, éstos para el país no han significado una fuente importante de divisas, ya que más de la mitad de las percepciones por sueldos y salarios es gastada en los comercios de los EUA, lo que "también lleva aparejada una expansión de patrones de consumo que corresponden al sistema de vida norteamericano" (24)

Si a este gasto en consumo ordinario, de los vecinos cercanos a ese país, pudiéramos agregarle el pequeño y gran contrabando de los más diversos artículos que se lleva a cabo, cotidianamente, en la región, favorecido por la imposibilidad de vigilar miles de kilómetros, la existencia de zonas y perímetros libres, y los más indescifrables lazos "comerciales", el resultado sería extraordinario. Hay estimaciones que igualan el monto de las importaciones ilegales con el déficit de la balanza comercial, y otras más conservadoras que dan cifras de 100 ó 200 millones de dólares al año. Ante la imposibilidad de dar siquiera un cálculo especulativo, permítasenos tan sólo dejar mencionado el hecho.

(24) "Las maquiladoras, factor que perpetúa la dependencia frente a EUA", Excélsior, 16 de enero de 1976, entrevista a Jorge A. Bustamante.

Pero lo más importante es el efecto directo que las maquiladoras tienen sobre el empleo, cuantitativa y cualitativamente:

- a) En 1974, concentraban a 75 974 trabajadores; 67.1% en la rama de artículos eléctricos y electrónicos, 17.5% en la de calzado y vestido y 6.0% en manufacturas diversas;
- b) "Cuando menos el 90% eran mujeres entre los 16 y 24 años de edad" (25); y
- c) Su calificación es de tipo semiartesanal, y, aunque varía ligeramente de acuerdo con la actividad, no requiere ni un nivel medio de escolaridad y/o entrenamiento. (La educación primaria -o la simple alfabetización- es generalmente suficiente). (26)

D. La estabilidad de la industria maquiladora

Para principios de 1975, el receso de la economía mundial tomó fuerza; según el Departamento de Comercio de los EUA, en los primeros 4 meses de 1975 el valor agregado por las empresas maquiladoras en el mundo bajó 13.4% comparado con igual lapso de 1974. Las maquiladoras establecidas en países desarrollados registraron un decremento de 15.9%, ubicándose el descenso más intenso en Alemania, que es el principal país exportador.

En el caso de México, la misma fuente señala que el valor agregado por nuestra maquiladoras en los primeros 4 meses de 1975 llegó a 126 millones de dólares, esto es, 5.3% inferior al del mismo período de 1974.

(25) Mackinnon, Joseph B., ob. cit., p. 63

(26) Excelsior, 8 de agosto de 1975.

Se estima que en los 6 primeros meses de 1975 el valor agregado disminuyó en un 23.3% respecto a enero/junio de 1974 y el desempleo creció notablemente, por el cierre de plantas maquiladoras, muchas de las cuales tenían una capacidad ociosa estimada entre 30 y 40 por ciento.

Las variaciones son casi instantáneas: durante el primer trimestre de 1974 existían 464 empresas maquiladoras que ocupaban 78 025 trabajadores; para el segundo aumentan a 467 con 80 052 y para el cuarto se reducen a 455 con un personal de 69 512 trabajadores.

Así, quedaron unos 8 513 trabajadores sin empleo en ese lapso, estimándose que entre octubre de 1974 y marzo de 1975 cerraron 39 plantas maquiladoras, quedando cesantes unas 26 000 personas, considerándose que la pérdida de salarios por sí sola ascendió a unos 25 millones de dólares. (27)

En sólo la población de Ciudad Juárez, 12 de las 82 maquiladoras que se encontraban operando en esa ciudad hasta julio de 1974, cerraron, lo que sumado a los despidos temporales o suspensión de turnos por semana, afectó a entre 5 000 y 6 000 trabajadores en esa industria.(28) A su vez, en Mexicali y Tijuana 44 maquiladoras desaparecieron, lo que condujo a que 5 000 obreros quedaran desempleados, con pérdidas en sueldos y salarios por 13.12 millones de dls.: y cerca de 5 millones de dólares en inversiones. (29)

(27) Panorama Económico. Publicación bimestral del Sistema Bancos de Comercio. Marzo-Abril 1975. Vol. XXV, N° 2, p. 17.

(28) "En un año cerraron 12 de las 82 maquiladoras en Cd. Juárez", Excélsior, 8 de agosto de 1975.

(29) "44 maquiladoras cerradas en B.C. Desempleo y menos inversión", Excélsior, 15 de enero de 1976.

Sintentizando estas consideraciones sobre la industria
fronteriza:

- 1) La empresa maquiladora ha sido, en los últimos años, un elemento dinamizador del empleo, tanto directa como indirectamente;
- 2) Esos efectos se ven disminuidos, indirectamente, por la propensión de sus trabajadores a consumir productos importados, principalmente bienes duraderos, generalmente de más bajo precio que los hechos en México, situación que se agudizó porque el tipo de cambio se ha conservado artificialmente y a pesar de que la inflación en México es muy superior a la de los EUA.
- 3) Como son especialmente sensibles a la organización laboral y a las variaciones de los salarios mínimos oficiales —y gracias a su bajo nivel de inversión y a las facilidades para su movilidad— el empleo que generan es inestable, lo que produce tensiones sociales; y
- 4) Al obedecer a los intereses de las EMN, su contribución a solucionar los problemas regionales ha sido pobre ...pero... dejemos el balance del programa fronterizo, a una fuente norteamericana:

... " los trabajadores mexicanos empleados en este programa no han ganado una vida decente. Como su predecesor, el programa de braceros, el Programa de Industria Fronteriza ha contribuido a la miseria y a la enfermedad del obrero mexicano. [7..7] La auto

denominación de las multinacionales como "pacificadores del mundo" suena hueca en medio de la prostitución, la delincuencia y la suciedad de las ciudades fronterizas. En la frontera mexicana están las mismas EMN, con base en los EUA, que le han dicho al mundo que su actitud norteamericana y su programación en la economía mundial traerá armonía y prosperidad al mundo." (30)

(30) U.S. Multinationals - The Dimming of America, en Multinational Corporations, Hearings before the Subcommittee on International Trade, of the Committee on Finance, United States Senate, U.S. Government Printing Office, Washington, 1973, p. 470.

A P E N D I C E

LA LEGISLACION MEXICANA SOBRE INVERSIONES EX- TRANJERAS Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Después de un largo proceso de estudios y consultas, el Gobierno Mexicano decidió sistematizar y ampliar las leyes sobre IED y transferencia de tecnología expidiendo, el 30 de diciembre de 1972, la "Ley sobre el registro de la transferencia de tecnología y el uso y explotación de patentes y marcas", a la cual siguieron, el 9 de marzo de 1973, la "Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera" y el "Reglamento del registro nacional de inversiones extranjeras", publicado en el Diario Oficial el 28 de diciembre del mismo año, y las "Resoluciones Generales de la Comisión Nacional de Inversión Extranjeras" el 5 de noviembre de 1975.

Dichas leyes y reglamentos recogieron en gran parte las referencias parciales sobre el tema —contenidas en más de sesenta leyes y decretos de diversa índole, que limitan la propiedad que pueden detentar los extranjeros en el país, los excluyen de ciertas actividades, fijan proporciones de control de acciones, etcétera— y extendieron las limitaciones a otros campos.

Ambos registros, el de Transferencia de Tecnología y el de Inversiones Extranjeras, dependen de la Secretaría de Industria y Comercio, el primero de ellos bajo la supervisión técnica del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y el segundo —con más amplias atribuciones— a cargo de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, formado por los titulares de siete Secretarías de Estado.

La Ley sobre el registro de la Transferencia de Tecno-

logía (RTT) hace obligatoria la inscripción al registro de:

- a) La concesión del uso a autorización de explotación de marcas, patentes de invención, mejoras, modelos y dibujos industriales.
- b) El suministro de conocimientos técnicos mediante planos, diagramas, modelos, instructivos, instrucciones, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal y otras modalidades.
- c) La provisión de ingeniería básica o de detalle para la ejecución de instalaciones o la fabricación de productos.
- d) La asistencia técnica, cualquiera que sea la forma en que ésta se preste y
- e) Servicios de administración y operación de empresas. (Art. 2º)

Debiendo registrar los actos de ese tipo todos los que sean beneficiarios, o parte, de ellos, sin importar su nacionalidad.

Y contempla la negativa de registro a los solicitantes cuando:

- La misma tecnología se encuentre disponible libremente en el país;
- El precio o la contraprestación no guarden relación con la tecnología adquirida o constituyan un gravamen injustificadamente excesivo para la economía nacional;
- Se incluyan cláusulas por las cuales se permita al proveedor regular o intervenir, directa o indirecta

mente, en la administración del adquirente de tecnología;

- Se establezca la obligación de ceder, a título oneroso o gratuito, al proveedor de la tecnología, las patentes, marcas, innovaciones o mejoras que se obtengan por el adquirente;
- Se impongan limitaciones a la investigación o al desarrollo tecnológico del adquirente;
- Se establezca la obligación de adquirir equipos, herramientas, partes o materias primas exclusivamente de un origen determinado;
- Se prohíba o limite la exportación de los bienes o servicios producidos por el adquirente, de manera contraria a los intereses del país;
- Se prohíba el uso de tecnologías complementarias;
- Se establezca la obligación de vender de manera exclusiva al proveedor de la tecnología los bienes producidos por el adquirente;
- Se obligue al adquirente a utilizar permanentemente personal señalado por el proveedor de la tecnología;
- Se limiten los volúmenes de producción o se impongan precios de venta o reventa para la producción nacional o para las exportaciones del adquirente;
- Se obligue al adquirente a celebrar contratos de venta o representación exclusivas con el proveedor de la tecnología, en el territorio nacional;
- Se establezcan plazos excesivos de vigencia. En ningún caso dichos plazos podrán exceder de diez años obligatorios para el adquirente. (Art. 7º)

Por otro lado, la ley del RTT exime de la obligación de registrar: la internación de técnicos extranjeros para la instalación de fábricas y maquinaria o para efectuar reparaciones; el suministro de diseños, catálogos o asesoría en general que se adquirieran con la maquinaria o equipos y sean necesarios para su instalación siempre que ello no implique la obligación de efectuar pagos subsecuentes; la asistencia en reparaciones o emergencias...; la instrucción o capacitación técnica que se proporcione por instituciones docentes, por centros de capacitación de personal o por las empresas a sus trabajadores, y las operaciones de empresas maquiladoras, se regirán por las disposiciones legales o reglamentarias que les sean aplicables.

Por su parte, la "Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera" (RIE), incluye a toda "inversión extranjera que se realice en el capital de las empresas, en la adquisición de los bienes y en las operaciones a que la propia ley se refiere" (Art. 2º), y "reserva de manera exclusiva al Estado las siguientes actividades (Art. 4º)

- a) Petróleo y los demás hidrocarburos.
- b) Petroquímica básica.
- c) Explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear.
- d) Minería en los casos a que se refiere la ley de la materia.
- e) Electricidad.
- f) Ferrocarriles.
- g) Comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, y
- h) Las demás que fijen las leyes específicas.

Y "de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexi-
canas con cláusula de exclusión de extranjeros", a las siguien-
tes actividades:

- a) Radio y televisión;
- b) Transporte automotor urbano, interurbano y en carre-
teras federales;
- c) Transportes aéreos y marítimos nacionales;
- d) Explotación forestal;
- e) Distribución de gas; y
- f) Las demás que fijen las leyes específicas o las dis-
posiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo
Federal.

Limita, además, el porcentaje de propiedad (Art. 5º)
en las siguientes actividades, y proporciones:

- Explotación y aprovechamiento de sustancias minera-
les,
... hasta un máximo de 49% cuando se trate de la ex-
plotación y aprovechamiento de sustancias sujetas a
concesión ordinaria y de 34% cuando se trate de con-
cesiones especiales para la explotación de reservas
minerales nacionales;
- Productos secundarios de la industria petroquímica:
40%
- Fabricación de componentes de vehículos automotores:
40%...

En los casos en que las disposiciones legales o re-
glamentarias no exijan un porcentaje determinado, la inversión
extranjera podrá participar en una proporción que no exceda del

49% del capital de las empresas y siempre que no tenga, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

Cuando las leyes estaban en proceso de revisión, y aún recién emitidas, se suscitaron reacciones y comentarios adversos a ellas e incluso se llegó a afirmar que habría una retracción de la IED en el país. Sin embargo, como hemos visto a lo largo de este trabajo, la IED no solamente no se retrajo, sino que aumentó con mayor intensidad, y las EMN continuaron al frente de sectores claves en la economía nacional.

¿Porqué los capitales internacionales siguieron adquiriendo empresas nacionales o ampliando sus filiales ya instaladas?

Tratemos de sintetizar, en lo posible, nuestras ideas sobre esa actitud:

Primero, la nueva legislación era realmente inocua para los inversionistas del exterior y en especial, para la enorme capacidad de adaptación y flexibilidad de las EMN.

Como declaró el presidente de la Asociación Nacional de Abogados de Empresas... "El aumento de la inversión extranjera en el país obedece a que los empresarios se acomodaron a convivir con las nuevas reglas del juego"...⁽¹⁾ Es indiscutible que la misma organización de una EMN, sus fuentes de financiamiento, sus complicados y eficientes sistemas de control, le permiten incrementar sus beneficios y crecer, aun con reglas del juego mucho más rígidas que las existentes en México.

(1) Excélsior, 11 de septiembre de 1975.

Como escribe Alan Riding, corresponsal en México de The New York Times: "los inversionistas potenciales han aprendido a distinguir entre las palabras políticas y los actos económicos del gobierno mexicano", "es sorprendente el gran número de empresas de los EUA que ahora aceptan o están considerando el control mexicano mayoritario, es decir, la mexicanización [...] sin embargo, cuando prefieren retener su control formal, como lo señala el secretario ejecutivo de la Comisión de Inversiones Extranjeras [...] de 103 solicitudes de excepción, 74 fueron aprobadas; aun en los sectores claves donde la ley no admite excepciones [...], tales como la minería y la industria petroquímica, el gobierno ha encontrado otras formas de alentar la inversión extranjera, tales como concesiones tributarias y arancelarias."⁽²⁾

Segundo, las propias leyes permiten hacer salvedades muy importantes. El artículo 12 inciso II, de la RIE autoriza a la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras: "Resolver sobre los porcentajes y condiciones conforme a los cuales se recibirá la inversión extranjera en aquellos casos concretos que, por las circunstancias particulares que en ellos concurren, ameriten un tratamiento especial", y el artículo 8 de la RTT autoriza a la Secretaría de Industria y Comercio a "inscribir en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología los actos, convenios o contratos que no reúnan alguno o algunos de los requisitos previstos en el artículo anterior [ver supra], cuando la tecnología que se transfiere en virtud de dichos actos sea de particular interés para el país."

(2) The New York Times, diciembre 26, 1974, Citado por Fernando Carmona en Estrategia, N° 3, México, 1975, p. 16.

Estas ambigüedades de ninguna manera cierran las puertas a la IED y aunadas a la no retroactividad de la ley, y a la posición real de los funcionarios mexicanos, han hecho que las leyes comentadas tengan poca operancia en la práctica.

Tercero, es punto menos que imposible descubrir, y frenar, el extendido uso de "prestanombres" por parte de las empresas del exterior. Este es un secreto a voces y el corregir la situación escapa de las manos del gobierno, pues todos los esfuerzos encaminados a ello han sido infructuosos; y

Cuarto, aun si los reglamentos y "controles" fuesen inflexibles, es conocido, y aceptado, el hecho de que el porcentaje de participación en la propiedad es sólo uno de los medios de control sobre una empresa, los cuales van desde el dominio de la tecnología y la exclusividad en la venta de bienes intermedios hasta los convenios de comercialización que permiten conservar la subordinación con unas cuantas acciones.⁽³⁾ Pero, quizá el mayor apoyo a nuestra argumentación sobre la eficacia de la legislación mexicana en materia de IED la encontremos en algunas declaraciones de personajes directamente involucrados en el problema:

John C. Langley —a la sazón presidente de la Cámara Americana de Comercio en México:

"la política del sector público y la inversión privada extranjera tienen en México un excelente historial en

(3) Además, la ley considera como inversión nacional aquella realizada por una empresa que tenga hasta 49% de capital extranjero, la cual "puede detentar el 100% de las acciones de otra empresa sin que se llegue a considerar este hecho como una inversión extranjera." Alejandro Nadal, Análisis de la ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera, Grupo de Trabajo sobre mecanismos de política científica y tecnológica, México, 1975, p. 9.

cuanto a cooperación." (4)

Joseph John Jova, embajador de los EUA en México:

"dijo hoy a los empresarios estadounidenses [] que el gobierno mexicano no siente ninguna animadversión hacia las empresas multinacionales [] y [] señaló que José Campillo Sainz, secretario mexicano de Industria y Comercio, le pidió de parte del presidente Echeverría que dijera eso a los empresarios norteamericanos y que les notificara que está dispuesto a reunirse con un grupo de directores de ese tipo de empresas. Según Jova, el funcionario mexicano le dijo también que su gobierno reconoce que, específicamente, 'Estados Unidos es el país más calificado para invertir en México por su experiencia, su cercanía y los muchos lazos que los unen, y que sus inversionistas son bien recibidos!..' (5)

Frank B. Loretta, ex-presidente de la Cámara Americana de Comercio de México, miembro del Comité Mexicano Norteamericano de Hombres de Negocios, Consejero de la Confederación Patronal de la República Mexicana y presidente en México de la Compañía Du Pont:

"Con los nuevos reglamentos sobre inversiones extranjeras y transferencia de tecnología, no son necesarios más controles del gobierno sobre las transnacionales." (6)

El Subdirector de Evaluación de la Dirección General

(4) Excélsior, agosto 4 de 1974.

(5) Ibid., septiembre 12, 1974.

(6) Ibid., septiembre 4, 1974.

de Inversiones Extranjeras:

"La política oficial... 'sigue la misma actitud de puerta abierta y de bienvenida a las inversiones extranjeras, siempre y cuando se ajusten a nuestra legislación... del total de solicitudes presentadas a la consideración de las autoridades mexicanas, más de las tres cuartas partes han sido aprobadas. Las otras, el 24% restante, se ha negado en primera instancia y han ido aprobándose con posterioridad mediante negociaciones." (7)

Quinto, concordamos plenamente con el análisis que asegura que: "En este contexto, la Ley de Inversiones Extranjeras no es más que un instrumento que lucha contra la corriente y que se encuentra mal acompañado de una política de promoción industrial poco o nada selectiva [..] es un instrumento muy débil, mal diseñado a través del cual no se puede esperar seriamente "regular" el monto o la orientación de la IED." (8)

No es necesario ser un observador muy agudo para darse cuenta del camino que seguirá en nuestro país la IED en general y las EMN en particular, cuya propia dinámica de control y expansión, de hábil manejo de recursos —éticos o no—, continuará rebasando cualquier tipo de código de conducta que se les enfrente.

(7) Excélsior, mayo 29 de 1975.

(8) Alejandro Nadal, ob. cit., p. 9.

DOCUMENTOS DE TRABAJO
SOBRE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES

(Proyecto WEP 2-28)

WP 1

Yves Sabolo y Raúl Trajtenberg

EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES SOBRE EL EMPLEO
Y LOS INGRESOS EN LOS PAISES EN VIAS DE DESARROLLO - NOTA
METODOLOGICA

(igualmente disponible en inglés y francés)

WP 2

Record of the FIRST MEETING OF THE STEERING GROUP (14 and
15 February 1975)

(igualmente disponible en francés)

WP 3

Yves Sabolo

QUELQUES REFLEXIONS SUR LES INVESTISSEMENTS PRIVES ETRANGERS
ET LE DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE ET SOCIAL DU GABON

(sólo disponible en francés)

WP 4

L.G. Franko

MULTINATIONAL ENTERPRISE, THE INTERNATIONAL DIVISION OF
LABOUR IN MANUFACTURES, AND THE DEVELOPING COUNTRIES

(sólo disponible en inglés)

WP 5

Charles-Albert Michalet

LES FIRMES MULTINACIONALES ET LA NOUVELLE DIVISION
INTERNATIONALE DU TRAVAIL

(sólo disponible en francés)

WP 6

Y. Sabolo and R. Trajtenberg, in collaboration with J.P. Sajhau

THE IMPACT OF TRANSNATIONAL ENTERPRISES ON EMPLOYMENT
IN THE DEVELOPING COUNTRIES - Preliminary results

(sólo disponible en inglés)

WP 7

Juan V. Sourrouille

EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES SOBRE EL EMPLEO
Y LOS INGRESOS: EL CASO DE ARGENTINA

(sólo disponible en castellano)

WP 8

Norman Girvan

THE IMPACT OF MULTINATIONAL ENTERPRISES ON EMPLOYMENT
AND INCOME IN JAMAICA - Preliminary Report
(sólo disponible en inglés)

WP 9

Bernard Founou-Tchuigoua

L'IMPACT DES FIRMES MULTINATIONALES SUR L'EMPLOI ET LES
REVENUS: LE CAS DES PHOSPHATES AU SENEGAL
(sólo disponible en francés)

WP 10

Abdellatif Benachenhou

LES FIRMES ETRANGERES ET LE TRANSFERT DES TECHNIQUES
VERS L'ECONOMIE ALGERIENNE
(sólo disponible en francés)

WP 11

Constantino V. Vaitsos

EMPLOYMENT PROBLEMS AND TRANSNATIONAL ENTERPRISES IN
DEVELOPING COUNTRIES: DISTORTIONS AND INEQUALITY (with
particular reference to Andean Pact countries)
(sólo disponible en inglés)

WP 12

Sung-Hwan Jo

THE IMPACT OF MULTINATIONAL FIRMS ON EMPLOYMENT AND
INCOMES: THE CASE STUDY OF SOUTH KOREA
(sólo disponible en inglés)

WP 13

Víctor Manuel Bernal Sahagún, con la colaboración de
Angelina Gutiérrez Arriola y Bernardo Olmedo Carranza
EL IMPACTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES EN EL EMPLEO
Y LOS INGRESOS: EL CASO DE MEXICO