

2 ej.
98



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

PARTICIPACION DE LA INVERSION EXTRANJERA
DIRECTA EN EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION
DE MEXICO, SU PROYECCION EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA: 1950 - 1980.

T E S I S P R O F E S I O N A L

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADA EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

HILDA VERONICA SHIORDIA PUENTE

México, D. F.

1986



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

I N D I C E

	PAG.
<u>INTRODUCCION</u>	1
<u>CAPITULO I. MARCO HISTORICO-METODOLOGICO</u>	
A. MARCO TEORICO	
a. Metodología. Consideraciones sobre la Dialéctica de la Dependencia.	6
b. Caracterización General de la Inversión Extranjera Directa. Naturaleza de la Empresa Transnacional.	13
B. MARCO HISTORICO	23
a. Interrelación entre el Proceso de Industrialización en México y la Penetración de la IED	24
b. Nuevo Giro de las Relaciones Económicas Internacionales en la Posguerra. Expansión de las Empresas Transnacionales.	35
<u>CAPITULO II. PAPEL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN MEXICO</u>	44
A. IMPORTANCIA DE LA IED	48
a. Ritmo de Crecimiento	49
b. La IED y el Producto Interno Bruto	51
c. Comparación de los Niveles de Inversión Nacional y de Inversión Extranjera	53
d. Las Empresas Transnacionales y las 500 Empresas más Importantes del País	55

B. COMPORTAMIENTO DE LA IED	61
a. Origen de Capital	61
b. Distribución Sectorial. Dinámica hacia los Sectores de Mayor Rentabilidad	63
C. LA IED Y LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	66
a. Alimentos	67
b. Bebidas	
c. Tabaco	
d. Textiles, artículos de vestir y calzado	75
e. Industria de la madera y sus productos	76
f. Papel, imprenta e industria editorial	77
g. Sustancias y productos químicos	79
h. Productos de hule	84
i. Minerales no metálicos	85
j. Industria metálica básica	87
k. Productos metálicos, maquinaria y equipo	90
l. Manufacturas diversas	95

CAPITULO III. EFFECTOS DE LA IED. 101

A. DESPLAZAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA	102
B. FINANCIAMIENTO DE LA EXPANSION DE LAS ET	106
C. LA DEPENDENCIA TECNOLOGICA	108
D. LA IED Y LA BALANZA DE PAGOS	119
E. BALANZA COMERCIAL DE LAS ET	122

CAPITULO IV. PAPEL REGULATORIO DEL ESTADO 127

A. LA IED Y LA POLITICA DE INDUSTRIALIZACION	129
B. LEY PARA PROMOVER LA INVERSION NACIONAL Y <u>REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA</u>	133
C. LEY SOBRE EL <u>REGISTRO DE TRANSFERENCIA DE TEC</u>	

NOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES	141
CONCLUSIONES	146
ANEXO	151
BIBLIOGRAFIA	153

"No es porque se cometieron abusos en contra de las naciones no industriales, que-éstas se han vuelto económicamente débi--les, es porque eran débiles que se abusó-de ellas.... Negarse a ver las cosas de-esta manera, es mistificar la economfa capitalista internacional, es hacer creer -que esa economfa podría ser diferente de-lo que realmente es".

Ruy Mauro Marini

INTRODUCCION.

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

La magnitud de nuestra deuda externa, la continua descapitalización del país, la carencia de una estrategia de inversión nacional planificada que vigorice las actividades verdaderamente productivas; la existencia de una estructura de producción heterogénea y desintegrada, la poca capacidad exportadora, la falta de una infraestructura-tecnológica adecuada a las necesidades del país; el desempleo, el alto grado de explotación del trabajador, el estancamiento de las actividades agrícolas, la depauperización del campesino y en general de amplios sectores de la sociedad mexicana, son hoy por hoy, manifestaciones concretas de la dependencia estructural en la que se enmarca el desenvolvimiento del sistema económico-político de México. Peculiaridad que caracteriza el sistema capitalista de países como el nuestro, que en algún momento histórico se vieron inmersos en un proceso de desarrollo desigual, que se tradujo desde entonces en una relación "riqueza engendra pobreza". El dominio del poder económico y político de las naciones favorecidas por este proceso se ha ejercido de diferentes formas a lo largo de la historia, desde el colonialismo hasta el empleo de estrategias económicas más sofisticadas y sutiles, pero igualmente subyugadoras.

En la medida en que fué evolucionando el sistema capitalista a nivel mundial, los mecanismos de dominación imperialista fueron alcanzando magnitudes sin precedente. Así la desigualdad en el intercambio comercial, la centralización y concentración de las innovaciones tecnológicas y de capital, la exportación de capital, cobran un papel crucial en las relaciones económicas internacionales. Es precisamente a partir de la segunda mitad de este siglo, que la exportación de capitales y concretamente, las inversiones extranjeras directas, cobran un papel trascendental en el desarrollo económico-político, no sólo de los países inversionistas, sino también de los países receptores, para quienes la inversión extranjera significa más que una simple y desinteresada "ayuda económica", significa deformación, descapitalización, desintegración, en pocas palabras, pérdida de soberanía.

Esta investigación, que sometemos a juicio de sus lectores, centra su atención en el análisis de las Inversiones Extranjeras Directas (en adelante IED) y en particular de su principal representante, la Empresa Transnacional (en adelante ET), primero porque su alta potencialidad económica que se traduce en una gran capacidad organizativa, administrativa y tecnológica, hacen de las ET uno de los principales actores de la sociedad internacional. En segundo lugar porque dadas las características de la estrategia económica que emplean, y que esta íntimamente ligada a los intereses de la casa matriz y de su país de origen, tiene la capacidad de influir directamente en el desarrollo económico de los países donde opera. Y en tercer lugar, porque su poderío económico, esencialmente monopolístico, logra rebasar los límites de la estructura económica, afectando de una forma u otra, la toma de decisiones de política económica del país receptor.

En el caso concreto de México, las IED han jugado un papel muy importante (sin querer decir con ello, que necesariamente sea positivo o benéfico para el país). En sus orígenes, estimuló la acumulación de capitales, aunque en forma distorsionada e inadecuada al interés nacional, ya que respondía a los requerimientos de su país de origen. El comportamiento de estas inversiones a lo largo de nuestra historia ha presentado diferentes facetas, trasladándose de los sectores donde tradicionalmente operaba (minería, agricultura, ferrocarriles, etc), hacia sectores de crecimiento más dinámico, que ofrecen periodos de recuperación de inversión más cortos y utilidades más cuantiosas, tal es el caso del sector comercio, servicios y sobre todo, industria manufacturera o de transformación.

Así, el objetivo principal de este estudio es el de determinar cual es la verdadera influencia que ejercen las IED, a través de su principal agente, la ET, en los sectores estratégicos de la industria nacional y en particular de la industria de transformación. La elección que se hizo respecto a esta rama económica, obedece a las siguientes razones: a) por ser un sector económico dinámico y estratégico para el desarrollo económico nacional; b) porque poco más de las tres cuartas partes de la inversión extranjera total -

existente en el país está ubicada en esta actividad; c) porque dentro de los sectores donde se ha establecido con mayor intensidad, y dadas sus características de operación, las ET logran dominar la producción y el mercado de productos específicos, logra establecer nuevos mercados, crear nuevas demandas y ofertas de productos, nuevos consumos artificiales, y en ocasiones innecesarios. Así mismo, ha logrado desplazar a la empresa mediana y pequeña nacionales, manteniendo un monopolio de industria y sectores dinámicos y de alto crecimiento, que sumado a su alta potencialidad tecnológica, administrativa, y a sus innumerables conexiones con el mercado exterior, logra establecer instrumentos de presión que influyen en la toma de decisiones políticas, con la consecuente pérdida de control en la planeación de nuestro desarrollo.

De esta forma las IED constituyen un fenómeno complejo, digno de analizar en la medida en que, a pesar de los efectos negativos que conlleva su acción, manifestados en nuestro comercio exterior, en la balanza de pagos, e inclusive en la propia deuda externa, hoy en día se está considerando como elemento clave en los planes económicos que a corto y largo plazo pretenden ofrecer solución a la problemática económica que enfrentamos los mexicanos. Prueba de ello son las declaraciones de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, respecto a la necesidad de facilitar "aún más" la concurrencia de IED sobre todo en la industria manufacturera, intentando llenar las lagunas que los inversionistas nacionales no pueden cubrir. Así mismo, el gobierno mexicano, a través de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, ofrece alternativas para solucionar el problema de nuestra deuda externa con el Plan para capitalizar la Deuda Externa con Inversión Extranjera, mismo que de ser aprobado operaría transfiriendo parte de los activos de las empresas públicas y privadas al sector privado nacional o extranjero por medio de un mecanismo de capitalización de pasivos derivados de su deuda externa. Esta flexibilidad de la política gubernamental en materia de inversiones extranjeras se ha acentuado desde la administración de López Portillo, quien desde su campaña presidencial se reunió con grandes hombres de la banca y finanzas de los Estados Unidos para transmitirles la confianza de que el nuevo gobierno los apoyaría y les daría la seguridad que habían perdido con los sucesos ocurri-

dos en la administración de Luis Echeverría (devaluación del peso - mexicano, fuga de importantes recursos, desconfianza de los inversionistas ante la nueva Ley de Inversiones de 1973, etc). De esta forma mientras por una parte los grandes capitalistas mexicanos sacan y sacaban las divisas del País remitiendo al extranjero, y en dólares sus capitales, el gobierno solicita a los inversionistas extranjeros traer sus capitales para invertirlos aquí. En pocas palabras se pide a los capitales extranjeros que hagan por México lo que los capitales mexicanos no son capaces de hacer por su propio país.

Es precisamente dentro de este marco y circunstancias, que consideramos insistir en el análisis de las IED, su estrategia, sus efectos e implicaciones que a corto y largo plazo repercuten en el desarrollo económico nacional. Para tal efecto presentamos la hipótesis general (apoyada por otras de orden particular) que sirve de guía a esta investigación. "La IED en países subdesarrollados como México, forma parte de una estrategia global de expansión internacional de las grandes corporaciones basadas en los países industrializados. Dicha inversión es fundamentalmente monopolística, dadas las ventajas derivadas de la aplicación de tecnología moderna y las técnicas administrativas en los sectores industriales más dinámicos. Así la empresa transnacional, principal representante de la IED, basa su estructura en el manejo de políticas dictaminadas por una casa matriz, la cual no siempre persigue las mismas metas de la política nacional de desarrollo. De ahí que si consideramos el control monopolístico que éstas ejercen en los sectores económicos estratégicos (más no prioritarios) se provoca un desequilibrio no sólo en nuestro sistema económico en general, sino también erosiona el poder de decisión del Estado, es decir el control directo y real que éste pueda ejercer sobre su política económica y su capacidad de manobra para funcionar en el plano internacional."

Asimismo presentamos hipótesis secundarias las cuales se comprobarán en cada uno de los capítulos que integran este Estudio. El primer capítulo ofrece un panorama general de las categorías teóricas empleadas en el estudio, y se establecen las características y

naturaleza de las IED y sus representantes, las ET, su estrategia - de expansión mundial, tácticas de penetración y las alternativas - provechosas que encuentran en países como México, para realizar sus operaciones (dimensión del mercado interno, bajo ingreso per cápita, imperfección de mecanismo de precios, debilidad de empresarios nacionales, etc). La segunda parte tiene como objetivo el determinar el comportamiento y la importancia de las IED en la economía mexicana en general y en la industria manufacturera en particular, atendiendo a los siguientes indicadores: Producto Interno Bruto, formación de capital, financiamiento, etc. En la tercer parte se analizan los efectos de la IED a través de variables interrelacionadas - como son la transferencia de capitales y su efecto en la balanza de pagos; la transmisión de la tecnología y su adaptación en el país - así como su contribución real en la formación de científicos y técnicos; la Dependencia Tecnológica, la promoción de exportaciones y sustitución de importaciones, el comercio cautivo, etc. Finalmente el último capítulo tiene por objetivo evaluar el papel del Estado - como regulador de la acción de las ET, a través de la política industrial y leyes que en la materia han sido implementadas por el gobierno mexicano.

Por último, quisiera expresar mi especial gratitud al pueblo de México, ya que gracias a su trabajo y esfuerzo existe la Universidad donde me formé; a la Lic. Irma Manrique por su paciencia, consejos y el tiempo que me dedicó, y a mis maestros y compañeros quienes - ampliaron mi horizonte y me ofrecieron una concepción más auténtica de lo que es la realidad misma.

C A P I T U L O I

Marco Histórico - Metodológico

A. MARCO TEORICO

a. Metodología. Consideraciones sobre la dialecta de la independencia.

Analizar el fenómeno de las Inversiones Extranjeras Directas (IED), es analizar uno de los múltiples aspectos que retroalimentan el proceso de dependencia estructural que padecen países subdesarrollados como México. Consideramos que la objetividad que pretende dicho análisis sólo ha podido encontrarse a la luz del materialismo histórico-dialéctico, y de una de sus principales vertientes, la teoría de la dependencia, misma que surge como respuesta crítica ante la complejidad de la crisis socioeconómica que enfrenta América Latina y que se agudiza irremediabilmente en el transcurso de la última década. Los antecedentes teóricos de esta corriente latinoamericana son entre otros, el análisis de Marx y Engels sobre la situación colonial, la teoría del imperialismo y sus alcances en la situación económica colonial, elaborado por Hilferding, Bujarin, Rosa Luxemburgo, Lenin; la aplicación creadora del marxismo leninismo de Mao y el intento de aplicación del método de análisis marxista para la comprensión del fenómeno de subdesarrollo de Paul Baran.^{1/}

El desarrollo desigual, así como la dependencia, condición necesaria del capitalismo mundial, encuentran su génesis a partir de la articulación de regiones como América Latina con los centros capitalista europeos en el entorno de la economía mundial, en época inmediata a la revolución industrial insertándose esta relación en una estructura definida: la división internacional del trabajo.

A pesar de que la integración de América Latina en la economía mundial así como la consolidación de la división internacional del trabajo se da en la segunda mitad del siglo XIX, es a partir de la época colonial que en regiones como latinoamérica se van configurando en una relación de dependencia como condición del desarrollo del capitalismo mundial.

^{1/} Barbirris, Vanía. Teoría de la Dependencia: una anticrítica, México, Ed. Era, 1974, p. 18

En sentido estricto la dependencia "será entendida como una relación de subordinación entre naciones formalmente independientes en cuyo marco, las relaciones de producción de las naciones subordinadas - son modificadas o recreadas para asegurar la reproducción ampliada de la dependencia".^{2/} O bien como la define Vania Bambirria: "la - dependencia es una situación donde la economía de cierto grupo de - países está condicionada por el desarrollo y expansión de la otra - economía a la cual se somete aquélla".^{3/} Esta última definición - nos lleva a insistir en que el análisis de la dependencia debe alejarse de perspectivas unilaterales, analizando esta problemática - desde el punto de vista del centro hegemónico, e integrando las zonas periféricas en el conjunto del análisis como parte de un sistema de relaciones económico-sociales de nivel mundial.^{4/} En otras - palabras el análisis de la dependencia (y en concreto de la IED) de - be considerar la subsistencia de países capitalistas desarrollados - y los países capitalistas dependientes, mismos que constituyen una - unidad histórica.

De acuerdo con la teoría de la dependencia, la función de América - Latina en la economía mundial desde sus inicios va más allá de la - satisfacción de las necesidades físicas y materiales de las metrópo - lis desarrolladas (producción y exportación de materia prima), sino - que contribuirá a caracterizar los cambios en la acumulación de ca - pital, misma que en América Latina se dará en base a una super ex - plotación de la fuerza de trabajo. En términos de la división in - ternacional del trabajo clásica (intercambio de materias primas por - bienes de consumo manufacturados) implica de facto un intercambio - desigual, ya que los países capitalistas hegemónicos al producir - bienes manufacturados que otros países no producen o no pueden pro - ducir, les permite eludir la ley del valor, vendiendo dichos produc - tos a precios superiores a su valor real, desfavoreciendo a las na - ciones que a través de su exportación y producción de materia prima, - tienen que ceder gratuitamente parte del valor que producen.

^{2/} Marín, R. Mauro, Dialéctica de la dependencia, México, Ed. Era, 1974, p. 18

^{3/} Bambirria, Vania, op. cit., p. 82

^{4/} Ibidem., p. 47-48

Los lazos de dependencia se fueron conformando desde entonces, no sólo en términos de este intercambio desigual, basado en una división internacional del trabajo entre productores de materias primas y productores de manufacturas, sino también en términos de nivel financiero y sobre todo productivo. A pesar de que la teoría de la dependencia analiza este proceso desde sus inicios, nos limitaremos a retomar el marco general del cambio cualitativo que cobra la dependencia estructural a partir del segundo tercio de nuestro siglo, ya que es dentro de este entorno de transformaciones económicas y sociales, en el que cobra verdadera importancia nuestro objeto de estudio: la inversión extranjera directa.

La división internacional del trabajo que imperaba en el siglo XIX y principios del XX, sufre un cambio cualitativo que encuentra sus causas fundamentales, por un lado en la creciente centralización y monopolización del capital en las economías industrializadas, y por el otro el incipiente crecimiento de la industria en las economías dependientes. En realidad la industrialización que se da en las naciones dependientes fué creciendo y expandiéndose en gran medida a consecuencia de factores externos (como es el caso de las crisis comerciales), en otras palabras, ante el cierre parcial del comercio de importación (que como veremos posteriormente se da en el período de entreguerras y la Segunda Guerra Mundial) la incipiente industria de las naciones dependientes surge para atender una demanda preexistente, abocando su producción a la satisfacción de los requerimientos del mercado interno, lejos de crear su propia demanda como ocurrió con los centros de poder económico industrial. Así ante la necesidad de proteger una industria débil abocada al mercado interno en forma fundamental, las naciones dependientes utilizan mecanismos proteccionistas que salvaguardarán los intereses de sus débiles burguesías capitalistas. Como analizaremos con mayor detalle, la IED juega un papel importante dentro de este proceso de industrialización, cerrando con más fuerza las cadenas del desarrollo económico dependiente.

Dentro de este proceso de concentración y centralización de capital, es decir la monopolización de la economía capitalista, los países -

subdesarrollados juegan un papel determinante. Es precisamente la rapidez con que se expanden los consorcios monopólicos en las economías desarrolladas, lo que motiva que las inversiones capitalistas rebasen los límites de sus fronteras nacionales, en busca de nuevos mercados, nuevos países que favorezcan sus condiciones de producción con el fin principal de maximizar sus tasas de ganancia, superando así los efectos de barreras comerciales proteccionistas.

De esta forma el modelo clásico de la división internacional del trabajo, se transforma superando el primer momento en que tanto los bienes de producción y los de consumo manufacturados se encuentran fuera de los países dependientes de economías eminentemente agro-exportadoras. Con el desarrollo de la industrialización se inicia la producción de bienes de consumo manufacturados al interior de los países dependientes, pero no ocurre así con los bienes de producción de tal forma que para que el sistema se reproduzca tiene que seguir importando la maquinaria. "Esta maquinaria, a partir de este período, no llega como mercancía maquinaria, sino como capital -maquinaria, es decir bajo la forma de inversiones extranjeras directas. Esta es la especificidad de la reproducción dependiente del sistema: la acumulación de capitales pasa por el exterior a través de la importación de maquinaria, luego, cuando ésta empieza a ser producida internamente (con muchas limitaciones) está controlada directamente por grupos extranjeros y si bien ya empieza a suplir las necesidades de máquinas del sector de bienes de consumo manufacturados -que por cierto también pasa a ser controlado en gran parte por el capital extranjero- sigue dependiendo de la maquinaria capital -del sector de bienes de producción de los países capitalistas."^{5/}

Sobre este proceso de reproducción dependiente actúan mecanismos -- acumulativos (crónicos) de la dependencia como es la descapitalización, provocada por múltiples formas de remesas de ganancias, los consecuentes déficits de las balanzas de pagos, la necesidad creciente de nuevos préstamos y "ayudas" de capital extranjero, y su

^{5/} Ibidem. p. 28 - 29

resultado: el crecimiento del servicio de la deuda, un déficit progresivo y el círculo vicioso de la necesidad de más capital extranjero.^{6/} Esto es en pocas palabras (y quizá en forma sumamente esquemática pero clara y real), el marco bajo el cual se suscribe la dependencia y la magnitud de sus implicaciones.

Desde esta perspectiva, y como lo señalara Alonso Aguilar^{7/} en el capitalismo dependiente "el mercado interno es además de interno un mercado internacional. Ello es así por una razón fundamental, porque careciendo los países económicamente atrasados de las industrias estratégicas que en cada etapa del desarrollo del sistema proveen - los medios de producción, el desarrollo económico capitalista sólo podrá darse en adelante ... a través de un proceso en el que al mismo tiempo que el naciente capitalismo en dichos países se abre al movimiento internacional de mercancías y capitales, el también naciente capital monopolista penetra como nunca antes, en su economía." Es decir, mientras el mercado interno se internacionaliza (a través de la importación de tecnología, bienes de producción o bienes de capital extranjero directo) el capital internacional se interna o internaliza en el corazón de las economías atrasadas (a través de su principal agente, la empresa transnacional, dedicada en lo fundamental a la satisfacción de la demanda interna del país donde actúa).

En forma esquemática y desde el punto estrictamente económico, la dependencia tiene facetas financieras (relacionada con créditos y toda clase de inversiones directas que es una forma de penetración de capital monopolista), comerciales (basada en una relación de intercambio desigual que como se ha dicho, implica la apropiación de plusvalía por parte de los países imperialistas) y tecnológica (factor íntimamente relacionado con la forma de operación de las empresas transnacionales y de consorcios monopolistas independientes mismos que condicionan a su conveniencia la integración de nuevas técnicas del proceso económico).

^{6/} Ibidem.

^{7/} Aguilar, Alonso. Política Mexicana sobre Inversiones Extranjeras. México, Instituto de Investigaciones Económicas. UNAM, 1977, p. 123

Sin embargo el alcance de la subordinación y la subyugación de los países dependientes va más allá de una esquemática y/o unilateral - importación de capitales. Sus alcances son mucho más ambiciosos - trascendiendo al campo de lo político, cultural, ideológico y social.

Finalmente, es importante resaltar que el período histórico que analizaremos se suscribe en el marco de un capitalismo monopolista de Estado, en donde los grandes grupos financieros y consorcios monopolicos logran consolidar su poder manteniendo una estrecha relación con el gobierno del Estado, que si bien es cierto ya existía con anterioridad, también es cierto que en esta nueva etapa "por la crisis general del sistema se convirtió en una necesidad del capitalismo en el que una fuerza tan importante como el Estado entrará directamente al escenario de su propia operación, para apoyarlo en ... el proceso de acumulación de capital. Su participación en la vida-económica del país se torna sumamente activa, y funciona, opera y legisla siempre a favor de los monopolios privados en su conjunto."^{8/}

En resumen, lo que ha acontecido en regiones hoy por hoy subdesarrolladas como América Latina, es que ha habido y hay capitalismo, pero el capitalismo no se ha desarrollado en la forma vigorosa y revolucionaria que asumió en regiones como Europa Occidental a principios de siglo, ni los caracteres del proceso de desarrollo han sido similares y por lo tanto, comparables entre sí. Es decir, "mientras el desarrollo económico de los principales países europeos coincide con el momento en que el capitalismo es un factor histórico de impulso y expansión de las fuerzas productivas, en Latinoamérica empieza a producirse después de siglos de colonización y cuando el sistema capitalista está a punto de iniciar su descomposición." Y a ello, así como al papel examinado del imperialismo, obedece fundamentalmente que al desarrollo se frustré, se desvíe de sus propósitos iniciales, no llegue a ser plenamente social y no logre destruir las formas precapitalistas hasta universalizar las nuevas re-

^{8/} Ibidem. p. 20

laciones de producción." ^{9/} A ello obedece que surja un capitalismo desprovisto de su virtud clásica, la de acelerar grandemente el proceso de acumulación de capital; a ello obedece que en Latinoamérica no haya aparecido una burguesía industrial resuelta, combativa y revolucionaria. En concreto en los países subdesarrollados la formación del capital no se realiza en base al dinamismo de la tasa de inversión ni de un incremento del poder de consumo de la población. En realidad lo que existe es una severa explotación del trabajo y por consiguiente niveles de ingreso y consumo de masas mínimas, y así bajos niveles de inversión. De esta forma, el potencial de ahorro se concentra en unas cuantas manos ocasionando distorsiones y desequilibrios económicos.

La penetración del imperialismo a la postre frena el desarrollo de Latinoamérica, pero en su momento lo impulsa, en forma deformada y en respuesta a los intereses de las nuevas metrópolis. Es a partir de entonces cuando surge "una forma de capitalismo dependiente y tributario del capital monopolista, que ya no funcionará conforme a las reglas del capitalismo tradicional. El imperialismo en resumen no trae consigo, en Latinoamérica, el estancamiento, sino más bien, un desarrollo de las fuerzas productivas deforme, precario, unilateral, contradictorio y profundamente inestable." ^{10/}

^{9/} Aguilar, Alonso, Problemas Estructurales del Subdesarrollo, I I E, UNAM, 1971, p. 20

^{10/} Ibidem., p. 16

b. Caracterización General de la Inversión Extranjera Directa.

Naturaleza de la Empresa Transnacional.

Con el fin de comprender en toda su magnitud la trascendencia del - papel de la inversión extranjera directa (IED) en el proceso de industrialización en México, y siguiendo una metodología, comenzaremos por definir el concepto de inversiones extranjeras así como las razones por las cuales se presenta este fenómeno como instrumento - de presión y control sobre las economías subdesarrolladas.

Ubicando las inversiones extranjeras en el marco del capitalismo monopolista, podemos definirla en términos generales, como aquella inversión (pública o privada) que se ubica en el exterior, misma que se manifiesta en forma de empréstitos o bien en forma directa a través de capital,^{11/} y que constituye una expresión concreta del imperialismo. La dinámica del movimiento internacional de capital se - ha manifestado de diversas formas durante el proceso de expansión y evolución del capitalismo, mismo que al iniciarse en su fase monopolística encuentra en las inversiones extranjeras directas la forma dominante de colocación del excedente de capitales.

Ahora bien, ¿cuáles son las razones por las cuales los inversionistas se ven motivados a invertir en el extranjero?. Existe un factor esencial por medio del cual se explican las inversiones extranjeras, que es la obtención del máximo beneficio, mismo que responde a la esencia del sistema capitalista. Sin embargo, existen también móviles que podríamos considerar como secundarios y cuya importancia va a depender de las características particulares del país de origen, del país receptor y de momentos coyunturales. No obstante, a pesar de que la maximización del beneficio (tasa de ganancia) es el factor fundamental que motiva al inversionista extranjero a realizar el movimiento de sus capitales al exterior, las estadísticas

^{11/} Chudnovsky, Daniel, Empresas Multinacionales y Ganancias Monopólicas en una Economía Latinoamericana, México, Ed. Siglo XXI, 1974 p. 31. y Osmanczyk, Edmund, Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, España, F.C.E., p. 2399

no siempre ayudan a comprobar este hecho en forma clara.

En otras palabras, "el hecho de que una empresa extranjera acuse bajos beneficios o pérdidas ... y que sus propietarios continúen operándola, no puede ser objeto de juicio si no se toma en cuenta su lugar dentro del consorcio internacional que la sostiene" ^{12/} ya que éstas pérdidas pueden constituir tácticas dentro de la estrategia global del monopolio internacional. Esto es, las operaciones de un inversionista, aún cuando originen resultados pasivos, pueden resultar a futuro ser fuente de grandes beneficios, por ejemplo, mejorando las posiciones competitivas de los consorcios inversionistas, cumpliendo siempre con una finalidad lucrativa.

Por otra parte, la evolución de las empresas monopolistas originaron por sí mismas la necesidad de canalizar sus capitales al exterior.^{13/} La producción de la empresa monopolista alcanza tan altos niveles con el fin de obtener las más altas tasas de ganancia, que dentro de sus mismas economías la saturación del mercado conduciría a la baja de precios y consecuentemente a la baja de las tasas de ganancia, por lo que resulta imperativo canalizar los excedentes a países extranjeros.

Así mismo, los grandes monopolios internacionales luchan por el dominio del mercado internacional, o por la eliminación de los competidores reales que en él se presentan, o bien por garantizar vastos y bien protegidos mercados. La IED es una forma de evadir la política proteccionista que muchos gobiernos imponen a sus mercados. De ahí se desprende la necesidad de controlar las fuentes de materias primas que garanticen el aprovisionamiento requerido para mantener las elevadas tasas de ganancia, integrando estratégicamente y en forma vertical la operación de todas sus actividades, desde el abastecimiento de materias primas, hasta la comercialización de la mer-

^{12/} Córdova, Amando, Inversiones Extranjeras y Subdesarrollo, Caracas, Universidad de Venezuela, 1979, p. 48

^{13/} Lo que se ha denominado como carácter anticíclico de la inversión extranjera, op. cit., p. 51

cancia. Así los monopolios internacionales se lanzan en la búsqueda de estas fuentes, misma que encontrarían en diversas partes del mundo, "por ello se ha señalado como una de las características fundamentales de la fase monopolista del capitalismo, el reparto del mundo de las grandes potencias." 14/

El control de las fuentes de materias primas requiere inversiones - cuantiosas que van desde su explotación hasta su transportación.

De esta forma, los países exportadores de capital ven en sus inversiones en el extranjero un factor de seguridad que garantiza grandes beneficios, un arma para abrir y conservar mercados para la producción de sus mercancías. Sin embargo, todas estas razones y motivos podrían sumarse a un sólo objetivo: el mantenimiento de la actual estructura de relaciones económicas del mundo capitalista, garantizando a los monopolios internacionales sus altas tasas de ganancia. 15/

Ahora bien, si la finalidad de los monopolios internacionales es la de obtener las más altas tasas de ganancia, ¿porqué razón la tasa de ganancia es mayor si invierten en el exterior, particularmente en los países subdesarrollados, que si lo hacen en el propio país de origen?. La respuesta la obtenemos si recordamos que el nivel de beneficio depende de la composición orgánica del capital, "ésto es, el nivel del desarrollo capitalista. Cuanto más avanzado sea éste, tanto más baja será la tasa general de beneficios"16/. La ganancia de las inversiones extranjeras es más alta en países subdesarrollados porque la mano de obra es extraordinariamente más barata y la menor calidad de la misma se compensa con su alto grado de explotación. Por otra parte la carencia de sindicatos que aglutinen y organicen la mano de obra en los sectores donde preferentemen

14/ IDEM, p. 54

15/ IDEM, p. 45

16/ Chudnovsky, Daniel, op. cit., p. 32

te se ubica la IED, facilita las operaciones del inversionista. Su mamos a estas razones, el bajo ingreso per cápita y por tanto el ba jo nivel de vida, los bajos costos de la energía empleada para la - producción y transportación; el bajo costo de la protección del me dio ambiente (debido a la carencia de una reglamentación estricta - para las empresas industriales con respecto a la contaminación am- biental), por último, porque resulta menos costoso fabricar los pro ductos en los propios países a los que van destinados, que fab ricar los en el país de origen y exportarlos, debido a la política pro teccionista que muchos países subdesarrollados como México establecie- ron como parte de una estrategia de industrialización.

Las inversiones extranjeras en general pueden adoptar distintas mo- dalidades. Tomando en cuenta el tipo de inversionistas, éstas pue- den ser públicas o privadas, pero por lo que se refiere al tipo de ge stión las inversiones privadas pueden ser directas o de cartera - (indirectas). Las inversiones extranjeras directas las define el - Profesor Armando Córdova, como las transferencias de capital que - permiten al inversionista el control o dirección de una empresa, - mientras que las inversiones de cartera se refieren a la compra de - bonos o acciones que no dan al adquirente el control de las empre- sas o instituciones financiadas.^{17/} Esta apreciación no correspon- de siempre a la realidad ya que en algunos casos la compra de accio- nes de empresas ha resultado ser el medio para establecer un cierto co ntrol sobre plantas industriales en el extranjero. Las inversio- nes directas no implican, por lo común, compromisos ni para el go- bierno, ni para los sectores privados de la economía donde se reali- zan, en cambio las inversiones de cartera establecen determinados - compromisos entre el sector nacional prestatario y los inversionis- tas extranjeros.

Otra modalidad de las inversiones extranjeras atiende a la locali zación de la inversión según el sector o la rama económica, y final- mente se distinguen por el plazo de inversión, corto o mediano o -

^{17/} Córdova, Armando, op. cit., p. 99

largo plazo. En el cuadro N° 1 retomado del estudio realizado por el Profesor Armando Córdova,^{18/} se observa la clasificación de las inversiones extranjeras que se realizan en forma más común.

Hoy por hoy, las inversiones extranjeras directas constituyen una forma de exportación de capitales de gran dinamismo e importancia dentro de las relaciones económicas internacionales, siendo su principal instrumento la Empresa Transnacional (ET).

Y ¿qué debemos entender por empresa transnacional?, ¿Bajo qué criterios se considerará a lo largo de nuestro análisis?, ¿Cuáles son las características generales de su funcionamiento?

De la variedad de definiciones que se dan a la empresa transnacional retomamos la definición de Fernando Fajnzylber y Trinidad M. Tarragó, que la conciben como la "empresa cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado de economía de mercado y que realizan actividades productivas a escala internacional",^{19/} concepto que podríamos ampliar con las consideraciones de Bernardo Sepúlveda y A. Chumacero quienes además puntualizan que la institución de la empresa transnacional representa una forma de inversión extranjera directa que realiza una gran unidad económica en diversos países. "Por responder a una estrategia corporativa global, la empresa transnacional (ET) constituye una modalidad importante de la inversión extranjera tradicional, fundada en bases bilaterales. Por su forma de operación la ET es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países que se encuentran estrechamente vinculadas a la casa matriz por relaciones de propiedad común que responden a una estrategia común y que obtienen recursos financieros y humanos de un fondo común." ^{20/}

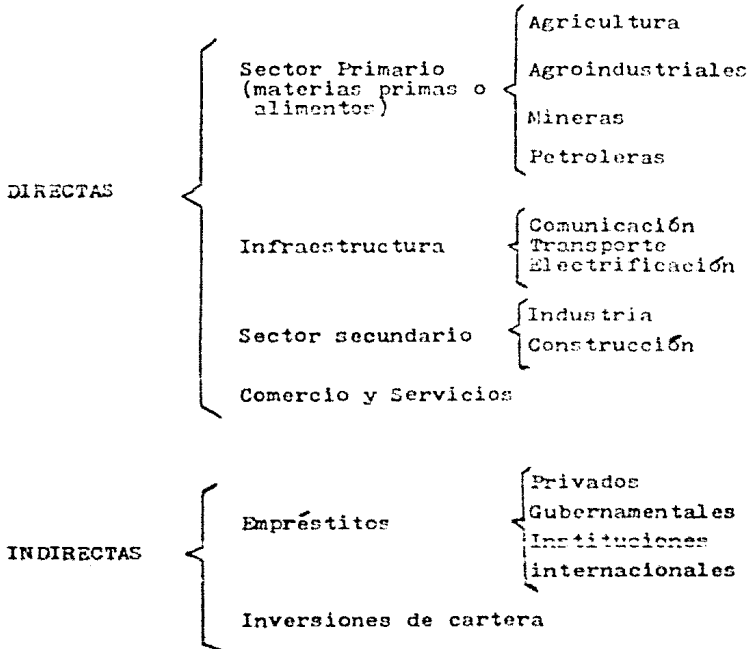
^{18/} idem., p. 101

^{19/} Fajnzylber, F. y Martínez Tarragó, Las Empresas Transnacionales, expansión a nivel mundial, México, F.C.E., 1982, p. 9

^{20/} Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio, La Inversión Extranjera en México, México, Fondo de Cultura Económica, 1975, p. 14. Algunos autores manejan también el término internacional sin existir diferencia sustancial en ambos términos.

CUADRO No. 1

CLASIFICACION DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS ATENDIENDO A
SU LOCALIZACION SECTORIAL .



En cuanto a la empresa multinacional algunos autores la conciben - únicamente como empresas cuya propiedad está distribuida entre diferentes residentes de diversos países. Es este el concepto general que adoptaremos para nuestro análisis. Sin embargo, hay investigadores que retoman la definición del Acuerdo de Cartagena respecto a las empresas multinacionales (EM), y que la definen como aquella empresa cuyo capital proviene de varios países latinoamericanos y que además funcionan dentro de esta misma región y en beneficio de ésta. 21/

Dentro del ECOSOC la diferencia en la terminología de empresas - transnacionales y multinacionales, según puntualiza Víctor Manuel Barceló es la siguiente: empresas transnacionales para aquellas que partiendo de una casa matriz de país desarrollado tiene negocios ampliamente controlados en otros países del mundo; multinacionales las que los países desarrollados o los pueblos subdesarrollados, están intentando crear a través de un estatuto legal adecuado, y sobre todo con la participación directa de capitales de los países interesados y el control de las decisiones por la región incorporada en tales empresas". 22/

Es importante señalar que el criterio adoptado en el estudio (y por una parte considerable de la información estadística), es el de considerar como ET a las empresas en que la participación de capital extranjero alcanza un nivel suficiente como para suponer que el socio extranjero está en condiciones de ejercer control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa establecida, en el caso de nuestro estudio, en México. Sin embargo este criterio tan general resulta en ocasiones insuficiente, ya que la participación de capital es sólo uno de los canales por medio de los cuales el inversionista extranjero adquiere el control de la empresa. Existen factores adicionales que influyen en este grado de control: 1) trans-

21/ Acuerdo de Cartagena firmado en Bogotá 1969, por los gobiernos de Bolivia, - Chile, Ecuador y Perú, que establecen ciertas reglamentaciones a los inversionistas extranjeros.

22/ Barceló, Víctor Manuel, La Empresa Multinacional en Países del Tercer Mundo, apuntes para una empresa latinoamericana, SRE, México, 1975, 147 pp., p. 11

ferencia de tecnología, cuando el contrato de transferencia interviene en las decisiones de producción, precios, mercado, etc; - -
2) Cuando el socio extranjero es al mismo tiempo usuario de los productos que fabrica la empresa local; 3) Cuando el proveedor de insumos, equipo y financiamiento es la casa matriz de la empresa subsidiaria local, etc. 23/

Considerando el conjunto de factores que determinan el control sobre empresas, gran parte de la información estadística (con relación a la IED establecida en México) está basada en un porcentaje crítico del 15% de participación de capital extranjero para considerar a la empresa como transnacional, aunque las estadísticas que maneja el Banco de México sobre empresas extranjeras están basadas en un 5% de participación de capital extranjero.

Existen factores esenciales que caracterizan el funcionamiento general de las empresas transnacionales que provenientes de cualquier país desarrollado se establecen en países subdesarrollados, y que podemos resumir en los siguientes puntos:

1) Centralización de decisiones. Todas las operaciones de las ET - subsidiarias funcionan bajo el control de la casa matriz, buscando por lo general la armonía del funcionamiento de la corporación a nivel mundial. A pesar de que en algunos casos existe rivalidad y competencia entre las filiales de una misma corporación, ésta siempre se dará dentro de los parámetros aceptados y determinados por el carácter corporativo del sistema. La relación casa matriz-subsidiarias se caracteriza por ser dinámica y dialéctica, de tal forma las empresas filiales también pueden ejercer cierta influencia sobre la casa matriz, medida generalmente por: "a) el coeficiente de importaciones que realizan desde la casa matriz; b) el ritmo de crecimiento de la producción en el exterior; c) la rapidez con que modifiquen técnicamente el producto elaborado; d) la actividad como distribuidoras de productos por la matriz y e) el efecto

21/ Fajnzylber, Fernando, et. al., op. cit., p. 149

sobre la capacidad de importar del país en que actúan." 24/ Sin embargo la política general de la corporación siempre estará dirigida por la casa matriz ya que el desenvolvimiento de las filiales, siempre estará influenciado por las condiciones del mercado interno en el que operan, las políticas económicas del país sede, etc.

Por otra parte, el papel que desempeña la empresa subsidiaria en el conjunto del corporativo no siempre será la de generadora de ganancias, también se da el caso de que forman parte de una estrategia global de la corporación transnacional, en donde el beneficio obtenido puede ir relacionado con el papel que la subsidiaria representa dentro del mercado y competencia internacional.

Ahora bien, para ser efectivas la integración y centralización de la empresa transnacional, se requiere de un alto grado de control de la subsidiaria, misma que generalmente se logra con la propiedad total o mayoritaria de las filiales.

De esta forma los gobiernos se enfrentan al dilema de prevenir o no la instalación de ET y limitar las condiciones de su operación. Sin embargo el hecho de que las ET dispongan de recursos de capital, tecnología y organización superiores a los de las empresas nacionales, las sitúa en posición ventajosa. "Este complejo de factores - sirve de incentivo a los gobiernos para atraer y fomentar la presencia de estas empresas en sus mercados nacionales". 25/

2) Centralización y control de fuentes de materia prima al mayoreo. A este respecto ya se ha hecho referencia, sin embargo cabe mencionar que en el caso de países como México, el marco legal bajo el cual se suscriben las industrias extractivas, han limitado esta acción, aunque en otros países sigue siendo actividad fundamental de las ET.

3) Coordinación de técnicas de mercado y restricción del mercado de

24/ Barcoeló, Víctor Manuel, op. cit., p. 25 - 26

25/ Ibidem.

exportación de las filiales. Dentro de la corporación transnacional las empresas filiales y la casa matriz coordinan también sus actividades importadoras y exportadoras. Generalmente cuando las ET, se instalan en un país determinado se adopta la decisión de importar partes y componentes de la casa matriz, al igual que la actividad exportadora. De esta forma las ET se trasladan del mercado - abierto a un comercio denominado como comercio intrafirma, evitando parcialmente la competencia entre las mismas corporaciones transnacionales. De esta forma terminan por integrar verticalmente su funcionamiento que va desde el control de materias primas hasta la comercialización del producto terminado.

4) Dirección de la matriz de los programas de investigación y desarrollo. El control sobre los avances científicos y tecnológicos que la casa matriz y en general, la corporación transnacional ejerce se manifiesta generalmente en los contratos de transferencia de tecnología y las condiciones que en éstos se establecen, en el control de los conocimientos de innovaciones tecnológicas, en las patentes registradas, en el personal calificado que generalmente es extranjero, etc.

Estas funciones económicas de las corporaciones transnacionales no se realizan en forma aislada o separada, por el contrario, la coordinación de este conjunto forma parte de "una estrategia corporativa global que combina, bajo un control central, consideraciones financieras, comerciales, tecnológicas, administrativas y políticas.- Esta estrategia determinada por la casa matriz de la empresa ... ha ce que muchas decisiones que adopta sean extrañas al país anfitrión".^{26/}

La combinación de los factores que caracterizan la estrategia del funcionamiento de las ET, le da a la inversión extranjera directa - un poder muy superior al que pueden llegar a tener las inversiones tradicionales de cartera. El auge de esta forma de inversión introduce en las economías donde actúa, factores de influencia de más di

^{26/} Sepúlveda B., et. al., op. cit., p. 18

ffcil control y que, en ocasiones sobrepasa los límites de las polí-
ticas diseñadas por los gobiernos donde se instala. De esta forma,
las ET son capaces de eludir políticas monetarias, fiscales, comer-
ciales, restrictivas, etc, gracias a su alto grado de flexibilidad,
integración y capacidad de maniobra.

Los efectos que emanan del funcionamiento, dinamismo y control de -
las corporaciones transnacionales adquieren características particu-
lares en relación a las condiciones económicas, políticas e históri-
cas del país en el cual se establecen y del país del cual provienen.
El análisis del papel que desempeñan dentro del proceso de industria-
lización en México, implica el conocimiento, por una parte, de las -
características que adoptó la penetración de la IED desde sus oríge-
nes en nuestro país, y por la otra, de las condiciones bajo las cua-
les fué evolucionando el movimiento de capitales y el proceso de -
transnacionalización del capital a nivel mundial.

B. MARCO HISTORICO.

Con el fin de comprender la importancia y trascendencia que la participación de la inversión extranjera directa ha tenido en el proceso de industrialización en México en toda su magnitud, es necesario referirnos al período histórico en el que se inicia su penetración con gran auge en nuestro país, considerando no sólo las condiciones económico-políticas internas que facilitaron dicho proceso, sino también la evolución del modo de producción capitalista en el sistema económico mundial.

Para facilitar el desarrollo del siguiente inciso, y siguiendo la acertada clasificación metodológica del Prof. José Luis Ceceña ^{27/} consideramos que la historia de la política de dominio sobre nuestro país se divide en cuatro etapas definidas. La primera comprende desde la Consumación de la Independencia, 1821 a la caída del Imperio de Maximiliano (1867); la segunda parte, de la República Restaurada al inicio de la Revolución de 1910; la tercera, comprende del período de lucha armada hasta la década de los años cuarenta y la última etapa, abarca los últimos treinta años. A lo largo de estas etapas, la acción dominadora emplea diferentes instrumentos de presión sobre nuestro país, algunos de carácter político y otros de carácter económico como lo es la exportación de capitales (empréstitos e inversiones directas), perfeccionándose a través del tiempo la penetración imperialista.

Sin embargo como ya se ha mencionado, debemos considerar de igual forma el proceso evolutivo del sistema capitalista mundial, el cual analizaremos posteriormente, a partir del período de postguerra, período en el cual se inicia con gran vigor lo que hoy conocemos como el proceso de internacionalización de capital.

^{27/} Ceceña, José Luis, México en la Órbita Imperial, Ed. El Caballito, México, - 1974, p. 11

a. Interrelación entre el Proceso de Industrialización en México y Penetración de la I E D.

Es por demás sabido que en las primeras décadas del México independiente, la acción intervencionista de las grandes potencias europeas y norteamericanas se manifestó en diferentes rubros, comercial, financiero, militar y político, utilizando instrumentos de penetración que respondían más a los requerimientos de esas metrópolis, que a una posición definida por parte de los países receptores. Tal es el caso de los créditos y las inversiones directas que en los primeros tres cuartos del siglo XIX fueron de magnitud muy reducida, debido no sólo a la situación caótica del sistema económico-político de nuestro país, sino también al desarrollo industrial de las grandes potencias. 28/

Así el gran auge de la inversión extranjera en nuestro país logra cristalizarse durante el gobierno del General Porfirio Díaz, este momento coyuntural responde a los siguientes hechos:

a) Los países de economías desarrolladas se proyectaban en forma franca y acelerada hacia las formas del capitalismo monopolista. "El proceso de concentración económica estaba dando lugar a la formación de empresas cada vez más grandes en el ramo industrial, bancario, comercial y de servicios públicos", 29/ empresas que buscaban realizar con mayor intensidad lucrativas inversiones, aumentando la magnitud y capacidad de sus operaciones encaminadas a lograr una integración vertical y horizontal, asegurando así la oferta de materias primas para mantener altos volúmenes de producción y por supuesto, un amplio mercado para sus productos.

28/ El gobierno mexicano, consciente de la necesidad de dar entrada al capital extranjero, deroga la Ley de Indias en 1823, en la cual se prohibía a extranjeros poseer cualquier feudo minero. Paulatinamente se van dando las bases legales para no obstaculizar la penetración de capital. De 1824 a 25 el capital inglés se organiza y canaliza sus inversiones a la explotación de recursos mineros, 624 compañías inglesas inician su operación en el exterior, de las cuales 46 correspondían a América Latina y 7 fueron implantadas en México. La cuantificación de las inversiones inglesas para este período es de 10 millones de pesos. Así el patrón que siguió la inversión extran ##

b) Siendo las inversiones norteamericanas las que desempeñan un papel muy dinámico y constante en nuestra economía, durante este período y los subsiguientes, es importante resaltar que para fines del siglo XIX, Estados Unidos había concluido con su política de transcontinentalidad y restablecido su equilibrio económico-político con el fin de la guerra de secesión y la consolidación del régimen capitalista como tal, con el triunfo del industrialismo, iniciando al igual que las potencias europeas un proceso de concentración y monopolización de capital.

c) El crecimiento económico de México se había desarrollado hasta entonces en un círculo vicioso: por un lado no existía capital nativo a consecuencia de la carencia de un proceso real de acumulación de capital. Así por la falta de inversiones nacionales, no podía darse un impulso autónomo a la economía, por otro lado, la anarquía política y las constantes guerras e intervenciones extranjeras exigían la canalización de los escasos recursos con que se contaba para cubrir los gastos que ello implicaba. El déficit presupuestal para la década de los años ochenta del siglo pasado, ya resultaba un hecho crónico, formándose un círculo vicioso, cuya única solución (ante la falta de un medio empresarial nacional, capaz de llevar a cabo inversiones) la ofrecía la importación de capital a manera de créditos (incrementando la deuda externa y favoreciendo los déficits presupuestales) o bien las inversiones directas.

Así la expansión de los monopolios a nivel internacional, no encontraron terreno fértil en el período del gobierno del General Díaz, no sólo por la estabilidad política y el orden social que se había logrado a través de la estabilidad política y el orden social, sino también por "la política de liberalismo económico impuesta por el -

jera en México no correspondió en su origen a las corrientes predominantes de la época. Esto se debió a la suspensión de relaciones diplomáticas de varios países europeos, como Inglaterra, Francia, a raíz de la caída de Maximiliano, y al hecho de que los gobiernos republicanos que le sucedieron no reconocieron la deuda previamente contraída. F.Fajnzylber, et. al., — op. cit., p. 139

29/ Ceceña, J.L., op. cit., p. 50

capitalismo mundial y apoyada por Porfirio Díaz". 30/

El plan económico del General Díaz era el de reorganizar la economía para "liberar al Erario Nacional que se encontraba seriamente - afectado, principalmente por la enorme deuda pública externa que se arrastraba desde la época imperial",^{31/} e incrementar la riqueza nacional.

Gracias a la deteriorada estructura económica, a la escasez de capitales, y a un pobre espíritu inversionista (público y privado) para impulsar y apoyar el despegue de la economía nacional, Díaz basó su proyecto en una vinculación de la Nación con el exterior, que habría de producir impulsos de base para ponerlo en el camino del progreso. Sin embargo, el proyecto no era tan simple ya que, para impulsar la actividad económica había que establecer una red de comunicaciones y transportes tal, que integrara y diera fluidez (al interior y al exterior) a todas las ramas productivas. La escasez de recursos así como la misma topografía habían sido obstáculo para su realización. La política de puertas abiertas al capital extranjero, permitió que las inversiones directas incrementaran desmesuradamente sus operaciones en el país, generando efectos distorsionadores - de la economía que más adelante mencionaremos.

La inversión realizada por los distintos países difirió tanto en el monto como en la actividad que desarrollaron. Sin embargo, de todas las inversiones extranjeras las más cuantiosas y constantes fueron las norteamericanas. (Ver cuadro 2) La inversión americana se concentró básicamente en los ferrocarriles y minería. 32/

30/ Manrique, Irma. La Política Monetaria en la Estrategia del Desarrollo. Su - impacto en América Latina y México, EDAMEX, México, 1979, p. 16

31/ IBIDEM

32/ Las inversiones extranjeras en ferrocarriles respondían si bien a intereses - nacionales, también a intereses extranjeros, ya que para hacer más lucrativas las extracciones de recursos naturales (minería y petróleo) y facilitar su salida al exterior había que invertir en la edificación de una red ferroviaria que conectara los centros económicos del País más importantes con los - puntos y zonas fronterizas del Norte. Esto lo podemos comprobar si observamos que la red de comunicaciones tocaba los más importantes centros comerciales y mineros, facilitando una mayor influencia económica y control sobre - los sectores clave de la economía nacional de aquel tiempo.

INVERSIONES NORTSAMERICANAS

(Millones de dólares)

AÑO	En America Latina		En México	
	Total 1	Directas 2	Directas 3	% 3/2
1397	303	303	200	64.9
1903	1,069	754	416	55.2
1914	1,649	1,251	537	43.3
1919	2,406	1,938	644	33.4
1924	3,673	2,819	735	26.1
1929	5,425	3,462	689	19.7
1936	4,930	2,803	480	17.1

Fuente: González Navarro, Pedro, Inversión extranjera en el desarrollo
 Banco de Londres y México, S.A., Depto. Estudios Económicos,
 1968., 169pp. p. 125.

Sin embargo en los últimos diez años del porfiriato también se canalizó a las explotaciones huleras y cafetaleras, así como la metalurgia. El capital inglés después de haberse retirado por largo tiempo, vuelve con fuerza a ubicarse en el sector de ferrocarriles, minería (donde se produjo mucha inversión especulativa, causando grandes pérdidas para el país), ganadería y agricultura. Los capitales francés y alemán se basaron fundamentalmente en los colonos establecidos dedicados al comercio e industria. El capital francés se dirigió también al sector ferrocarrilero pero en porciones reducidas y al sistema bancario. Por su parte Holanda dedicó sus capitales principalmente a empréstitos públicos. 33/ (Ver cuadro N° 3)

Las inversiones en el sistema bancario tuvieron por objeto el financiamiento y consolidación de las empresas extranjeras y la captación de recursos internos para el mismo propósito, siendo además un instrumento de gran eficacia para ejercer influencia sobre el gobierno y la economía nacional en su conjunto. 34/

De esta forma fué como desde sus orígenes la I E D en México respondió al desarrollo que iban experimentando las metrópolis en su estructura productiva, sin corresponder a la planificación de la economía nacional por parte de México como país receptor. Así el impacto del capitalismo monopolista se manifestó en deformaciones económicas que podemos verificar analizando el cuadro N° 4. Mientras que la actividad industrial representaba el 7% del capital de las 170 sociedades anónimas más importantes, el sector ferrocarrilero y de electricidad absorbían el 46.9%, la minería y petróleo el 22.9%; los servicios bancarios y comerciales el 18.6%, y finalmente el sector agrícola representaba un mínimo porcentaje de inversión.

El impulso que recibió la inversión extranjera en los años del porfiriato gracias a una política económica liberal -que no limitó ni-

33/ P. Fajnzylber, et. al., op. cit., p. 14

34/ Manrique, Irma, op. cit., p. 18

Cuadro No. 3

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR PAIS DE ORIGEN Y RAMA DE ACTIVIDAD
MEXICO. EPOCA DEL PORFIRIATO.*
(millones de pesos)

RAMA ECONOMICA	EEUU			INGLATERRA			FRANCIA			VALEMANIA			TOTAL		
	No. Empresas	Capital	%	Nº. Emp.	Capit. tal	%	No. Emp. tal	Capit. %	Nº. emp. tal	Capit. %	No. emp. tal	Capit. %	Nº. emp. tal	Capit. %	
PETROLEO	1	38	39.2	2	59	60.8							3	97	100
MINERIA Y METALURGIA	17	229	81.0	16	42	14.5	2	5	2.0				31	281	100
INDUSTRIA	3	16.7	15.3	6	130	12.8	14	58	3.2	2	4	3.7	32	109	100
FERROCARRILES	3	60.0**	9.0	5	122.5	18.4							10	665	100
IND. AGRICOLAS	4	46	66.7	9	20.1	28.9	1	03	0.3				16	69	100
ELECTRICIDAD	3	8.8	8.0	9	85.3	78.2	1	10	1.0				14	109	100
BANCOS	11	52.4	18.3	4	32.6	11.4	11	130.6	45.7	2	3.5	1.3	52	286	100

FUENTE: Cedeña, José Luis, México en la órbita imperial, las empresas transnacionales, Ed. El Caballito, México, 1974, pp. 55-56 61.

* Los datos proporcionados corresponden a los primeros años del siglo XX (fin del porfiriato)

** Por no disponer del dato correspondiente al PPCC Sudamericano de México, se estimó su capital en 20 millones de pesos sobre la base de las inversiones realizadas hasta 1910.

LAS 170 SOCIEDADES ANONIMAS MAS IMPORTANTES DE
MEXICO 1910-1911

Actividades	Número de empresas	Capital Millones de pesos	%
Ferrocarriles	10	665	40.3
Bancos	52	286.4	17.0
Minería	31	231	13.9
Industria	32	110.9	6.6
Electricidad	14	109	6.6
Petróleo	3	97	5.9
Agricultura	16	69	4.2
Comerciales	8	26	1.6*
Otras	4	3	0.3
T O T A L	107	1,660.4	100.0

* Por no disponer de datos para 5 empresas comerciales se hizo una estimación de un capital de 2 millones de pesos para cada una.

Fuente: José Luis Cecoña, México en la Órbita Imperial, Ed. el - Caballito, Mexico, 1974, p. 52

reguló, ni planificó la entrada de capital extranjero, así como la salida de utilidades-, y al sistema de privilegio, auspiciador de - intereses extranjeros, le permitió controlar el 77% del capital total del grupo de las 170, poder económico incomparable con el 23% - que representa el capital nacional (cuadro N° 5) Así mismo cabe resaltar la importancia del capital norteamericano que controlaba el 44% del capital total de las 170. Este hecho nos muestra el poco - desarrollo del capitalismo nacional y la burguesía mexicana, misma - que creció a partir de entonces subordinada al capital extranjero.

El proceso de penetración del capital extranjero en este período - propició ciertamente un crecimiento económico del país (desarrollo de instituciones de crédito y financieras, desarrollo del comercio interior y exterior, etc), pero desequilibrado, desarrollándose - principalmente las actividades de exportación de materias primas y de servicios relacionados con su producción, quedando rezagadas las actividades industriales y agrícolas. Así "la incapacidad del propio sistema para adoptar cambios institucionales produjo que la población resintiera el sistema de privilegio y la rigidez institucional",^{35/} situación que desembocó en la revolución de 1910 iniciada por Francisco I. Madero, quién después sucumbiría víctima de la intervención monopolista extranjera, ligada a la oligarquía mexicana.

La lucha armada que se registró entre los años de 1910-1917 provocó una baja en la actividad económica (obviamente la concurrencia de - las inversiones directas se vieron muy reducidas) que sólo comenzó a recuperarse en los años veinte , en especial las actividades exportadoras de minerales y petróleo. Sin embargo, esta recuperación no redundó en un beneficio comparable para la economía del país, en la medida que las empresas extranjeras habían aumentado su participación en las actividades extractivas y su reinversión era muy limitada. ^{36/}

^{35/} F. Fajnzylber, op. cit., p. 141

^{36/} Ibidem

GRUPOS DEL PODER ECONOMICO EN
MEXICO: 1910-1911

	Empresas	Capital millones de pesos	%
T o t a l	170	1,650	100
<u>Capital extranjero</u>	139	1,331	77
Control	130	1,042	63
Participación	9	289*	14*
<u>Estados Unidos</u>	53	770	44
Control	45	459	28
Participación	8	261*	16*
<u>Inglaterra</u>	50	390	24
Control	46	375	23
Participación	4	15*	1*
<u>Francia</u>	46	222	13
Control	35	206	12
Participación	11	16*	1*
<u>Capital Mexicano</u>	54	333	23
Control	29	339	20
Participación	25	49*	3*
<u>Gobierno</u>	2	238	14
Control	1	230	13.1
Participación	1	8*	0.9*
<u>Sector Privado</u>	52	159	9
Control	28	109	?
Participación	24	41*	2*

* El dato sobre participación, en todos los casos, se refiere no al capital de las empresas involucradas, sino a lo que corresponde a los inversionistas extranjeros en dichos capitales. En el caso del gobierno Mexicano, el dato de control y participación se refiere a lo que le corresponde en las empresas en las cuales participa.

Fuente: Cedeña, J. Luis, MEXICO EN LA ERA IMPERIAL, Ed. El Caballito, México, 1974, p 63.

Es importante señalar el marco legal que suscribe la Constitución - de 1917, cuyos postulados supuestamente influirían en la política - nacional de inversiones extranjeras, va que en su artículo 27 pro- clamaba el dominio directo de la nación "inalienable e imprescripti- ble" sobre tierras y aguas, recursos minerales y el petróleo, y to- dos los carburos de hidrógeno, sólidos, líquidos o gaseosos (y que- hasta entonces habían sido explotados fundamentalmente por el capi- tal extranjero). Por otra parte, en el mismo artículo fué integra- da la cláusula Calvo ^{37/} misma que señala la igualdad de nacionales y extranjeros. El extranjero sería considerado como nacional ante- las cortes y leyes del país, responsabilidad que se aplicaría en - los contratos con personal y compañías extranjeras. Así mismo las- prohibiciones de monopolios (artículo 28 constitucional), las limi- taciones a la contratación de personal extranjero y condiciones no- discriminatorias en favor de trabajadores mexicanos en empresas ex- tranjeras (artículo 123), ^{38/}

Sin embargo los límites de este "nacionalismo revolucionario" eran- verdaderamente estrechos -basta referirnos al cuadro N° 5 que anali- zaremos en su oportunidad. Los gobiernos de Calles y Obregón pron- to harían distintas concesiones al imperialismo norteamericano, que surge como potencia económica después de la Primera Guerra Mundial.

A raíz de la firma de los Tratados de Bucareli (1923), mismos- que obligaban al gobierno mexicano a no dar efecto retroactivo al - artículo 27 constitucional en materia petrolera, y a cubrir indemnizaciones inmediatas, el gobierno de Calles habría de hacer concesio- nes petroleras y en materia agraria. "En este decenio.. los monopo- lios petroleros internacionales extranjeras su producción record - del subsuelo mexicano, e incluso México llegó a ser el segundo pro- ductor mundial ... al mismo tiempo que otras empresas extranjeras - consolidaron sus posiciones en la minería y diversas actividades"^{39/}

^{37/} Jan Osmancyk, Edmund, op.cit., p. 1568

^{38/} Aguilar, Alonso, et. al., Política Mexicana sobre Inversiones Extranjeras, op. cit., p. 129

^{39/} Fué en este período cuando penetran en el País, empresas como la Ford Motor Company, la Coca Cola, etc., Ibidem., p. 132

A lo largo de los años del Maximato, la política mexicana sobre inversiones extranjeras no sufre cambio alguno.

La gran depresión de 1929 y la quiebra del patrón monetario internacional, permiten avances nacionalistas y una decidida intervención del Estado en nuestra economía.

Al iniciarse el régimen del Gral. Lázaro Cárdenas, (1934) el dominio de los monopolios extranjeros se hacía presente en la economía mexicana, a pesar de haber transcurrido más de 15 años de la promulgación de la Constitución de 1917. Las inversiones norteamericanas y europeas alcanzaban un valor de 3,900 millones de pesos en 1935,^{40/} controlando las actividades económicas más importantes de la época.

Dadas las condiciones económicas internacionales la política de mejoramiento económico nacional del Gral. Cárdenas, se vió ampliamente favorecida. Las inversiones extranjeras directas en la década - de los años treinta - no mostraron niveles de crecimiento sustancial, canalizándose principalmente en las actividades en las que tradicionalmente había ejercido su control. Por lo que se refiere al sector manufacturero (que es el que interesa en este estudio), no logró atraer el interés de los inversionistas extranjeros, permitiendo el surgimiento de industrias apoyadas y financiadas por la creación de instituciones nacionales de crédito que dieron al gobierno los medios para la realización de su política de gasto público en - infraestructura y servicios. Este proceso de expansión del sector manufacturero se vió también estimulado por la expansión de la industria de la construcción debido al creciente número de campesinos que dejaban el campo. Sin embargo este desarrollo fué en realidad - un fenómeno espontáneo, ya que la magnitud de la expansión del sector manufacturero no afectó en lo absoluto la estructura productiva del país. Es evidente que en este sexenio fué cuando tuvieron mayores posibilidades los grupos empresarial nacionales de consolidar - su posición de líderes del desarrollo capitalista, oportunidad, que no fué aprovechada. Así la coyuntura que favorecía la industrialización del país, terminaría al concluir la Segunda Guerra Mundial.

^{40/} Cereña, J. L. op. cit., p. 117

La política nacionalista del General Cárdenas, opuesta a los intereses del capitalismo extranjero culmina con la expropiación petrolera, la nacionalización del sector ferrocarrilero y posteriormente con la fundación de la Compañía Federal de Electricidad.

"... Lo más relevante fué la realización de importantes inversiones de infraestructura que contribuyeron a elevar la capacidad productiva de la economía, y que con la intensificación de la reforma agraria y el programa de nacionalización se pasa a un período ... - en el que las IED reducen la excesiva proporción que habían registrado". 41/

De esta forma, las inversiones extranjeras se habían reducido de -- 3,900 millones de pesos en 1935, a 2,262 millones de pesos en 1940, ésto es una reducción del 42%. 42/ La deuda exterior había aumentado pero no por préstamos sino debido a las reclamaciones hechas por las expropiaciones petroleras y agrarias y por la nacionalización de los ferrocarriles. Sin embargo los profundos cambios logrados por el cardenismo no llegarían a suprimir el carácter estructuralmente dependiente de la economía mexicana.

A partir de los años cuarenta, con la escasez de importaciones que se origina a raíz de la Segunda Guerra Mundial, se favoreció el inicio de un modelo de industrialización que habría de prolongarse hasta nuestros días, la sustitución de importaciones (es decir la sustitución progresiva de las manufacturas que venían importándose). - Para lograr dicho objetivo el presidente en función, Avila Camacho, da un giro a la política de inversiones extranjeras, permitiendo la entrada sin límites del capital extranjero, creando inclusive la Comisión Mixta Intersectorial (1947), cuya función sería la de equilibrar los niveles de inversión del capital nacional y el extranjero. La argumentación que utilizaría el gobierno de Avila Camacho se apoyaría en la tesis de escasez de capitales, es decir sólo mediante la conurrencia del capital extranjero sería posible la formación -

41/ Manríque, Irma, op. cit., p. 83

42/ Cacaña, J.L., op. cit., p. 124

de capital, dados los bajos niveles de ingreso y ahorro.43/

La política de industrialización tuvo como base legal la Ley de Fomento de Industrias de Transformación, que otorgaba estímulos fiscales y concesión de subsidios, a la creación de nuevas industrias. - Desgraciadamente lejos de favorecer a la pequeña y mediana industria nacional, las empresas extranjeras fueron las más beneficiadas en forma directa. Así, dicha política implicaba un gran esfuerzo gubernamental ya que exigía fuertes inversiones que no podían ser cubiertas por capital privado nacional o extranjero, de tal forma que la inversión pública federal incrementó tres veces su valor de 1946 a 1952. Este hecho condujo naturalmente a un déficit en la cuenta pública financiado evidentemente por la deuda titulada federal y mediante créditos. 44/

En resumen, la política de sustitución de importaciones repercutió en la economía en su conjunto, al hacer de la industria una actividad dedicada fundamentalmente a abastecer el mercado interno (sobre todo urbano) convirtiéndola en pivote de desarrollo. Los insumos industriales importados se pagaron así exclusivamente con las exportaciones de otros sectores, y cuando éstos resultaron insuficientes mediante el endeudamiento externo y la importación de capital. 45/ De esta forma la IED va ampliando su campo de acción en la industria nacional, participando en forma cada vez más dinámica en los sectores estratégicos de la economía nacional. No hay que olvidar que en todo este proceso de industrialización se manifiestan fenómenos que caracterizarían nuestra estructura económica, inclusive hasta nuestros días, como el mantenimiento de aranceles proteccionistas, la creación de una cadena de subsidios a la industria auspiciada

43/ Esta tesis corresponde a un enfoque imperialista del desarrollo económico, según la cual el aumento del ingreso es una función del nivel de empleo. Para que éste crezca es necesario contar con una inversión creciente, la que depende a su vez del nivel de ahorro. Si el ingreso es bajo, es bajo el ahorro, no ahorramos porque somos pobres, como no ahorramos no podemos invertir y por lo tanto no podemos crecer, justificando así la necesidad de capital extranjero. Asociación Nacional de Abogados. Inversiones Extranjeras en México. Ed. Tecnos, México 1973, p. 37 - 38

44/ Manrique, I. op. cit., p. 103

dos por el gobierno, etc.

Con el fin de dar un panorama general de la dinámica de las IED en el período que comprende de 1910 a fines de los años cuarenta, y fundamentar estadísticamente la caracterización que hemos hecho de esta etapa, presentamos los siguientes cuadros. En el cuadro N^o 6, observamos la primacía, constancia y liderazgo de las IED norteamericanas sobre el resto de las inversiones extranjeras hechas en el país, apesar de que el monto de su inversión sufre grandes oscilaciones por hechos que ya hemos mencionado. Así en 1913, el monto de las inversiones estadounidenses asciende a 587 millones de pesos descendiendo en 1938 a casi la mitad con relación a 1913, sin embargo para 1957 la inversión se incrementa a 941 millones de pesos, representando el 78.4% del total de las IED realizadas en México. Con relación al resto de los países que se consideran en el cuadro, aun que falta información para algunos años es importante notar el dinamismo de las inversiones inglesas y francesas a lo largo de este período y que son de gran importancia después de las inversiones norteamericanas. La configuración final de las inversiones extranjeras directas para 1957 es prácticamente la misma que prevalecería en los años subsecuentes: Estados Unidos (78.4% del total) Canadá (13.5%) en Inglaterra (4.3%), en los primeros lugares siguiéndoles en orden de importancia Suecia y Francia.

Por lo que concierne al cuadro N^o 7, la distribución sectorial de las IED, va sufriendo modificaciones en relación a las transformaciones de la estructura económica nacional, y las mismas exigencias que van marcando los cambios en las relaciones económicas internacionales. En los años de 1911 y 1942 la concurrencia de inversiones extranjeras directas se concentraba en la industria minera (28% en 1911 y 23.85 para 1942); el sector comunicaciones y transportes (39.0%, 1911 y 12.7% 1924) y la industria petrolera (3.5%, 1911 y para 1924, 38.0%). Con la política nacionalista del General Cárdenas esta configuración se pierde ya que a partir de 1936 el sector-

45/ F. Fajnzylber, et. al. op. cit., p. 143

MEXICO

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS POR PAIS DE ORIGEN
(millones de dólares)

PAIS	1913	1929	1938(1)	1950(1)	1957(1)	
EE UU	587	633	280.3	391.0	941	78.4%
CANADA	-	N.D.	99.1	85.9	162	13.5
REINO UNIDO	482*	233*	43.0	29.7	51	4.3
SUECIA	-	N.D.	21.2	51.6	12	1.0
FRANCIA	245	N.D.	11.1	5.2	-	-
OTROS	N.D.	N.D.	0.3	2.7	34	2.8
Totales			456.0	567.1	1,200	100.0%

Fuente: González Navarro, Pedro, INVERSIONES EXTRANJERAS EN EL DESARROLLO, Banco de Londres y México, Depto. Estudios Económicos, México, 1968, p.109

(1) Banco de México S.A.

* Incluye Cartera.

Nota: Las inversiones Canadienses eran de ciudadanos ingleses, norteamericanos y belgas en su mayoría.

Cuadro No. 7

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR RAMOS
ECONOMICOS
(millones de dólares)

	1911	(1)	1924	(2)	1938	(3)	1950	(3)	1957	(3)
	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Agricultura y Ganadería	97.9	7.0	200	15.9	3.3	0.7	4.0	0.7	20.2	1.7
Minería	408.5	28.0	300	23.8	127.9	28.1	112.8	19.0	211.2	17.6
Petróleo	52.0	3.5	478	38.0	1.3	0.3	11.9	2.0	18.4	1.5
Industria Manufacturera	65.5	4.5	60	4.8	26.3	5.8	147.9	26.0	413.3	34.4
Contrucción	-	-	-	-	-	-	4.9	0.9	16.2	1.4
Electricidad, gas, agua	119.0*	8.0	10	0.8	139.4	30.6	136.3	24.1	230.9	19.2
Comercio	144.0	10.0	50	4.0	15.7	3.5	70.2	12.4	218.3	18.2
Transp. y Comunicaciones	565.5**	39.0	160	12.7	139.8	30.7	75.4	13.5	63.5	5.3
Utros	-	-	-	-	1.3	0.3	3.2	0.5	8.3	0.7
T O T A L	1451.5	100.0	1259	100.0	455.0	100.0	567.1	100.0	1200.2	100.0

* Incluye Teléfonos y telégrafos

** No incluye teléfonos ni telégrafos.

Fuente: (1), (2), (3). González Navarro, Pedro. Inversiones extranjeras en el desarrollo. Banco de Londres y México, Depto. Estudios Económicos, México, 1968, p.111.

servicios, electricidad, gas, etc., alcanza el 30.6% del total de inversiones; el sector minero con 28.1% y manteniendo su importancia el sector de comunicaciones y transportes absorbiendo el 30.7% del total de inversiones para ese año. En los años cincuenta, la industria manufacturera emerge como el principal sector al que se canalizarían las IED, 26.0% para 1950 y 34.4% para 1957. El sector comercial absorbe el 12.4% para 1950 y 18.2 en 1957. Actualmente, las inversiones privadas han cambiado su naturaleza: las inversiones extranjeras se vieron reemplazadas por las directas, las inversiones individuales por las corporaciones, los ferrocarriles y otros servicios públicos, por las inversiones en la industria extractiva y manufacturera.

Este desplazamiento gradual de las actividades primarias a la industria y al comercio, respondió principalmente al propósito de beneficiarse de la política de fomento de los años bélicos de aprovechar directamente la protección otorgada a las industrias domésticas, de obtener mayores utilidades, de integrar o más bien de subordinar a muchas de las nacientes empresas en la compleja red de los grandes monopolios internacionales y de aliarse con las nuevas clases dominantes. 46/

46/ Manrique, Irma, op. cit., p. 29

b. Nuevo Giro de las Relaciones Económicas Internacionales en la --
Posguerra. Expansión de las Empresas Transnacionales.

Al terminar la Segunda Guerra Mundial diversos factores contribuyeron a transformar la estructura de las relaciones económicas internacionales. Entre estos factores podemos señalar: a) La formación de integraciones económicas regionales y el establecimiento de mecanismos multilaterales para eliminar la discriminación en el comercio mundial; b) La creación de instituciones financieras y crediticias internacionales y la regulación de la moneda entre Estados; - c) La aceleración del proceso de fusión (y conglomeración) del capitalismo monopólico, o sea, los cambios que en las formas jurídicas y administrativas asume el proceso de centralización y concentración de capital en los países metropolitanos; 47/ d) La intensidad que adquirieron las diferencias entre países ricos y pobres, surgiendo un debate en torno a la cuestión de la asistencia de las naciones subdesarrolladas, iniciándose con ello un intento por aplicar un sistema generalizado de preferencias en favor de los países subdesarrollados ("ayuda para el desarrollo"); e) El surgimiento de los EE. UU. como centro financiero mundial cuya consolidación exigía la integración - del sistema capitalista en su estructura política, militar y financiera, proceso que se manifestó en la creación de instituciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, a nivel económico; la Organización del Tratado del Atlántico Norte a nivel militar y la Organización de Naciones Unidas a nivel político; 48/ y f) El desarrollo del proceso de internacionalización del modo de producción capitalista fundamentalmente a través de las acciones de las empresas transnacionales que - encontraron en el medio ambiente político un campo favorable para su expansión. 49/

47/ Alonso Aguilar, Política Mexicana sobre Inversiones ..., op. cit., p. 102

48/ B. Segóveda y A. Churacero, op. cit., p. 2

49/ Risco, Carlos, "Interdependencia y Trilateralismo", en: La Comisión Trilateral y Coordinación de Políticas del Mundo Capitalista.. cuadernos semestrales, Vol. 2-3, México, CIDE, 1982, p. 43

Para efectos de nuestro análisis es importante resaltar que la creciente exportación de capitales en la postguerra "lejos de ser el motor de expansión económica, fué en rigor una de sus principales consecuencias. La larga depresión de los años treinta y sobre todo la Segunda Guerra Mundial, crearon las condiciones para una renovación masiva del capital fijo, que con unas interrupciones aseguró la expansión que se prolongó hasta la segunda mitad de los años sesenta".^{50/} Es decir que tanto la internacionalización del capitalismo, concretamente la diseminación de las ET resultaron de la acen tuación de la crisis general "que se expresa en la depresión de - - 1929, en la guerra fría, en el inicio del desplome colonial y en la nueva correlación de fuerzas que la derrota del fascismo y el fortalecimiento de la democracia popular y el socialismo hicieron posible". ^{51/}

Otro factor que impulsó la internacionalización del capital fué el desarrollo del capitalismo monopolista de Estado, mismo que crearía múltiples mecanismos que impulsaron la actividad económica (tal es el caso de la investigación científica, contribuyendo al desarrollo tecnológico de los años cuarenta). Por lo tanto es importante señalar que el alcance sin precedente se logra la exportación de capitales y en general el proceso de internacionalización del capital, se producen en un marco socio-económico y político determinado, existiendo hechos de mayor significación histórica, sin menospreciar factores financieros o tecnológicos, los que actúan como verdaderos resortes en este proceso.

Posterior al año 1945, Estados Unidos se consolida como primera potencia económica y política del sistema mundial, "como resultado de ello, en el proceso de expansión global de la inversión privada, el capital y las empresas transnacionales norteamericanas han desempeñado un papel fundamental". ^{52/} La política norteamericana durante

^{50/} Ajuilar, Alonso, et. al., El Capital Extranjero en México, México, Ed. Nuestro Tiempo, 1986, p. 23

^{51/} Ibidem

^{52/} Sepúlveda, B. y Chumacero A., op. cit., p. 10

la guerra, y después de ella se encaminó a dos objetivos básicos: - 1) elevar al máximo su esfuerzo para ganar la guerra con el menor - costo posible y 2) sentar las bases para asegurar la expansión comercial y financiera de las empresas transnacionales norteamericanas, asumiendo el liderazgo del mundo occidental. Este segundo objetivo llevaba implícito una política de penetración económica y - control político. Así los Estados Unidos llevaron a cabo su conocido Plan de Reconstrucción Europea (Plan Marshall) aumentando tanto las inversiones directas como la capacidad crediticia canalizada a esta región. En principio dicha "ayuda" fue acogida con beneplácito por los gobiernos europeos, que vieron en estas inversiones una importante contribución a su proceso de reconstrucción. Sin embargo este proceso de reconstrucción en lugar de dar una posición política en términos económicos, reflejaba un aumento de dominación norteamericana en dichas economías. La expansión de las empresas - norteamericanas en Europa cobraba mayor fuerza en comparación con - las empresas competidoras europeas, incluyendo las inversiones (principalmente de cartera) que se realizaban a la inversa, de Europa a los Estados Unidos.

Así para la década de los años sesenta, la inversión exterior de - origen estadounidense representaba el 63% de la inversión privada - en el exterior (1968). 53/

De acuerdo con estadísticas del Fondo Monetario Internacional, casi dos terceras partes del flujo de inversión en el mundo, durante el período 1965-1969 se originaron en los Estados Unidos (ver cuadro - N° 8). Para los años entre 1975-1979 la participación de los Estados Unidos había declinado a 48.2% y en 1980-1981 se contrajo hasta el 28%. En contraste hubo un gran incremento en los flujos de países como Canadá con casi 10%, Japón con 7.6% y los países fundadores de la Comisión Económica Europea (Alemania, Francia, Holanda, - Italia, Bélgica y Luxemburgo). Las razones de estos cambios los - mencionaremos en su oportunidad.

53/ Ibidem

Cuadro No.8

FLUJOS INTERNACIONALES POR PAIS DE ORIGEN DE
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.
(Porcentajes %)

* PAIS	1965-69	1970-75	1975-79	1980-81.
* Estados Unidos	65.2	56.5	48.2	23.0
* Reino Unido	11.8	13.3	10.3	19.0
* Canada	2.0	2.7	5.0	9.7
* Rep. Fed. Alemania	5.3	7.7	9.5	9.4
* Francia	3.2	3.3	5.1	7.9
* Japón	1.8	5.5	6.5	7.6
* Holanda	3.9	4.3	5.1	6.4
* Kuwait	-	-	0.1	3.3
* Italia	2.6	1.3	1.1	2.2
* Suecia	1.5	1.5	1.7	1.4
* Australia	0.7	0.9	0.3	1.1
* Bélgica y Luxemburgo	0.4	1.1	1.8	0.4
* Otros	1.6	1.2	2.8	3.1
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS EN EL XICF, SECOFI, México, 1985 P. 4 .

Aunque para estos años la inversión norteamericana tenía mayor significación en Europa que en América Latina, las inversiones realizadas en esta última región también iban en aumento. (ver cuadro N° 9) En 1929 el monto de inversiones realizadas en América Latina era de 3,462 millones de dólares y para 1961 la cifra sumaba los 8,200 - - millones de dólares. Si analizáramos la distribución sectorial que dichas inversiones tenían en Latinoamérica, observamos la importancia que poco a poco va alcanzado el sector manufacturero y petrolero (ver cuadro N° 10). Entre 1951 y 1962 las inversiones en el sector petrolero alcanzaron el 33% del total de inversión; las manufacturas el 31%, la minería y fundición el 12%, el comercio y otros el 24%. Este cambio en la orientación y distribución sectorial de las inversiones extranjeras directas obedece entre otras razones al alto margen de utilidad que se obtiene en el sector manufacturero, - además de que a la empresa transnacional le resulta más barato producir sus artículos en los centros de consumo del exterior, que producirlos en el país de origen y después asumir los gastos que implica su exportación. Por otra parte es importante resaltar que muchos gobiernos como el mexicano, impusieron barreras arancelarias, - respondiendo a las exigencias proteccionistas que había enmarcado - el modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, principalmente en países subdesarrollados. De ahí que resultara más conveniente para los inversionistas extranjeros la instalación de subsidiarias con producción local.

Así, la política norteamericana para América Latina sólo había cambiado en cuanto a los instrumentos de presión y la intensidad con - que eran utilizados (IED y créditos), permitiendo la consolidación de la hegemonía económico-política de este país.

Por lo que se refiere a Japón, su política de recepción de inversiones extranjeras durante la postguerra fué más restrictiva, por tal razón la IED en este país representaba sólo el 6% del total acumulado de flujos de entrada de capital en el período de 1949 a 1967.^{54/} A pesar de la ansiosa búsqueda de avance tecnológico, el gobierno -

^{54/} Rico, Carlos, op. cit., p. 47

Cuadro No.9

INVERSIONES DIRECTAS NORTEAMERICANAS EN
 AMERICA LATINA

AÑO	1929	1936	1940	1943	1950	1961
Millones de dólares	3.462	2.803	2.696	2.721	4.445	8.200

Fuente: Dos Santos, Vasconi, et.al., La crisis del desarrollismo y la nueva dependencia, Argentina, Instituto de Estudios Peruanos, Amorrortu Editores, 1969, p. 13

CORRIENTES NETAS DE CAPITAL ESTADOUNIDENSE DE INVERSIÓN DIRECTA HACIA AMÉRICA
LATINA POR SECTORES PRINCIPALES,
1951-1962 (mill. de dólares) .

SECTOR INDUSTRIAL	1951-55		1956-60		1961-62		1951-62	
	Total	Porcentaje	Total	Porcentaje	Total	Porcentaje	total	Porcentaje
P e t r o l e o	348	20	1,521	46	-7	-1	1,912	33
Minería y Minería	339	19	391	9	46	7	686	12
MANUFACTURA	613	35	791	23	370	60	1,774	31
Comercio y varios	451	26	735	22	207	34	1,393	24
TOTAL	1,751	100	3,397	100	616	100	5,765	100

Fuente: Dos Santos, Vasconi, et.al., La crisis del desarrollismo y la nueva dependencia, Argentina, Instituto de Estudios Peruanos, Amorrortu Editores, 1969, p.14

japonés ofrecía a la inversión extranjera, un marco legal bastante restrictivo.

Sin embargo, a medida que aumentaba la capacidad competitiva de la economía japonesa, tanto los Estados Unidos como la OCDE, y las propias ET norteamericanas y europeas, comenzaron a ejercer presiones que a final de cuentas acabaría por relajar la política japonesa. El resultado fué que sin cambiar normas jurídicas, su aplicación se fué haciendo más flexible a partir de la aprobación de un informe del Consejo de Inversiones Extranjeras por el Gabinete japonés, el 1° de julio de 1971. 55/ De esta forma los sectores más dinámicos de la economía japonesa se fueron integrando al proceso de internacionalización del capital.

Este fué uno de los factores que contribuyó a que el patrón que había caracterizado a las inversiones extranjeras en la postguerra - diera un nuevo giro en la década de los años setenta. Esta nueva fase de la IED se caracterizó por un relativo aumento de las IED europeas y japonesas y una relativa declinación de las norteamericanas, tanto en terceros países como la que se llevaba a cabo recíprocamente. El aumento de la competitividad de las ET norteamericanas se aprecia si consideramos que la IED en Estados Unidos se incrementó de 600 millones de dólares en 1959 a 26,500 en 1974. Los activos en los bancos extranjeros en EE. UU. crecieron entre 1965 y 1974 de 5,000 a 42,000 millones de dólares respectivamente. 56/

Asimismo, a fines de los años sesenta se produjo en Europa una reacción ante la acción de las ET, considerando su expansión como un proceso de desnacionalización que ponía en peligro la soberanía económica de estos países. Los europeos se iniciaron en la búsqueda de mecanismos que impidieran que sectores estratégicos de sus economías fuesen controlados por las ET que tenían la dominación industrial de sectores clave, la dependencia tecnológica y la posible injerencia en la política económica nacional, tal y como ocurría -

55/ Ibidem. p. 47

56/ Idem.

con los países latinoamericanos, por ejemplo. De esta forma se inicia una etapa de fricciones entre la Alianza Atlántica.

Hasta la Segunda Guerra Mundial, las inversiones extranjeras de los países capitalistas se habían limitado a fluir calladamente hacia - las regiones que ofrecieran condiciones propicias para la obtención de mayores ganancias. Para 1939 cinco sextas partes de la pobla- - ción mundial se encontraba bajo dominio colonial o semicolonial y - la URSS era el único país socialista. Bajo estas condiciones no resultó necesario dar explicaciones de los resultados obtenidos por - las inversiones extranjeras. Sin embargo, los cambios sustanciales de las relaciones económicas internacionales en el período de post- guerra, la desintegración de los viejos imperios de dominio del mun- do capitalista, el fortalecimiento del sistema socialista y el des- portar de las aspiraciones de progreso de los países subdesarrolla- dos, determinaron cambios en los modelos ideológicos que permitie- ran seguir manteniendo la explotación imperialista.

El proceso de transnacionalización creó también su propia ideología partiendo de una supuesta mayor eficiencia de estas empresas -por - su gran capacidad de administrar los factores de producción a nivel mundial-, proponía la eliminación de obstáculos y restricciones pa- ra la operación de las mismas. Esta ideología transnacional reafig- maba los postulados del liberalismo comercial y de inversión, rechaza- ndo a toda costa el nacionalismo económico. Por otra parte esta- ideología planteaba a la ET como medio eficaz para lograr la paz - mundial. La compañía transnacional se transforma en vehículo de ma- yor importancia para llevar a los desposeídos hacia el despeque, y a los avanzados hacia nuevos campos, como tal es una fuerza ilimitada de paz.

Claro ejemplo del nuevo estado de conciencia que se había generado- es el llamado Punto Cuatro, del mensaje inaugural del presidente - Truman. Dicho documento señala los parámetros bajo los cuales se - iba a regir la nueva política de EE. UU. hacia los países subdesa- rrollados y que parte del supuesto básico de que el desarrollo de - los países subdesarrollados es imposible sin el flujo considerable- de inversión extranjera. Posteriormente, Estados Unidos lanzaría -

el Programa Alianza para el Progreso, permaneciendo inalterables - los fundamentos básicos de la política estadounidense.

Paralelamente a este proceso, desde fines de los sesenta y principios de los setenta, se presenta en el panorama económico mundial - la crisis del dólar. Los resultados de esta crisis llevaron al deplome al sistema monetario internacional, síntoma claro de la crisis general del sistema económico capitalista.

La crisis del dólar se planteó desde 1958 cuando el déficit en la - balanza de pagos estadounidense se agudiza. En Europa se adopta la libre convertibilidad que precipita la salida del oro norteamericano para saldar el déficit de su balanza de pagos. Frente a la caída del dólar como divisa fuerte, la clase capitalista norteamericana no reaccionó ante la persistencia deficitaria de la balanza de - pagos nacional. De tal suerte que para fines de la década de los - sesenta, este déficit se vió agravado por las devaluaciones de la - libra esterlina y las compras especulativas que esta generó, ocasionando un descenso de aproximadamente 8% en las existencias de oro - de EE. UU. 57/ Sin embargo las inversiones directas norteamericanas siguieron incrementándose al igual que los gastos militares - - (con la guerra de Vietnam) y "la ayuda al exterior".

El panorama económico de los Estados Unidos se deterioró con la baja producción de oro a nivel mundial, obligando al gobierno norteamericano a llevar a cabo un plan de defensa de su moneda, mismo que marcaba los límites de inversión directa, empréstitos y emisiones - al exterior, así como reducciones en el gasto público.

En el marco de las relaciones económicas internacionales, la correlación de fuerzas de las grandes potencias mundiales se transforma, en términos militares la bipolaridad del sistema mundial se mantiene, pero no ocurre así a nivel económico y político; las bases del policentrismo ya estaban dadas y con él, la pérdida de la hegemonía absoluta de los EE. UU. al interior del sistema.

57/ Manrique, Irma, op. cit., p. 189

En medio de este mar de acontecimientos que fueron conformando nuevas condiciones bajo las cuales se reproduciría y retroalimentaría el mundo capitalista, retomamos nuestro punto de partida: el nuevo giro del movimiento de capitales a nivel mundial.

El período de posguerra marcó en la historia las condiciones que - caracterizarían las relaciones económicas entre los Estados en los años subsecuentes, y dentro de estas condiciones, el papel de las - inversiones extranjeras directas cobraría una importancia monumental, no sólo por la dinámica de su participación en el desarrollo - económico, sino también por los efectos positivos y/o negativos que tendría en el sistema económico político de los países en que opera, ejerciendo gran influencia en factores superestructurales.

Los datos que nos ofrece el cuadro N° 10 confirman la importancia y evolución del proceso de transnacionalización del capital que hemos mencionado. La IED a nivel mundial comienza su período de recuperación después de la Segunda Guerra Mundial, sumando un monto total - de 53.9 millones de dólares en 1950, y siguiendo un ritmo de cons- - tante ascendencia hasta alcanzar 152.6 millones de dólares en 1965 y 200.7 en 1970. Estas cifras representan un incremento del 116.03% en 1970 con respecto a 1950, es decir un período de 20 años (en tér- - minos corrientes).

Si recurrimos a los datos del cuadro N° 11, observamos que en 1972- la IED a nivel mundial era de 214.9 millones de dólares y para 1975 alcanzaba los 362.3 millones de dólares, ésto es un incremento del- 68.59% en cinco años.

En cuanto a las disposiciones de créditos externos a nivel mundial- y que es otra forma de inversión, aunque no objeto de esta investi- gación, observamos un incremento más acelerado y constante. En - - 1950 la disposición de créditos externos era de 28.6 millones de d^ó - lares, en 1965, 344.2 millones de dólares, duplicándose en 1970 a - 799.0. En 1972 la cifra sumaba los 1,062.3 millones de dólares y - en 1975, 3,640.4 millones de dólares. El incremento de 1975 con - respecto a 1965 es del 957.6% en términos corrientes y en tan sólo-

MOVIMIENTO INTERNACIONAL DE CAPITALES, INGRESOS Y EGRESOS DE CAPITAL
EXTRANJERO (1971 - 1975)
(millones de dólares)

	1971	1972	1973	1974(p)	1975 (p)
Ingresos de Capital	1 102.3	1 277.2	2 502.9	2 922.4	4 002.7
1. Inversión extranjera directa	196.1	214.9	286.9	362.2	362.3
2. Disposiciones de créditos externos*	906.2	1 062.3	2 216.0	2 560.2	3 640.4
Egresos	1 076.7	1 222.6	1 752.2	1 783.2	2 165.9
1. Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera	381.1	451.6	528.4	633.7	699.0
2. Amortización del crédito exterior	455.8	504.5	345.3	561.0	699.1
3. Intereses sobre deudas oficiales	239.8	266.5	378.5	588.5	779.8
Saldo	26.6	54.6	750.7	1 139.2	1 836.8

(p) Datos preliminares

* Incluye disposiciones del sector público más el saldo neto del sector privado

Fuente: Cordova, Armando, Inversiones extranjeras y subdesarrollo (modelo primario exportador imperialista), Caracas, Universidad Central de Venezuela, 1979, p.212

un período de diez años.

El rubro de dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera aparecen en el cuadro N° 11. El cuadro muestra que si bien la inversión extranjera crece como nunca antes después de la Segunda Guerra Mundial, es sobre todo a partir de los años -- sesenta cuando tanto la inversión directa, como la inversión indirecta, aumentan con gran celeridad y dan al movimiento internacional de capitales un impulso hasta entonces desconocido.

El interesante, complejo y dinámico movimiento de capitales internacionales, nos da la pauta para comprender y analizar la dialéctica de las IED en nuestro país, su importancia en el desarrollo económico y los efectos y contribución real en el proceso de industrialización nacional.

MOVIMIENTO INTERNACIONAL DE CAPITAL: INGRESOS Y EGRESOS DEL
CAPITAL EXTRANJERO (1949-1970)
(millones de dólares)

	1949	1949	1949	1955	1960	1965	1970
Ingresos de capital	7.2	11.6	42.5	194.6	420.0	496.4	999.7
1. Inversión extranjera directa	7.2	3.5	53.9	92.9	67.9	152.6	200.7
2. Disposiciones de créditos externos	-	8.3	28.6	101.7	352.1	344.2	799.0
Egresos	25.3	31.1	76.4	124.7	324.6	602.7	1,122.6
1. Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera	25.3	28.9	47.5	67.1	131.0	174.8	357.5
2. Amortizaciones del crédito externo		1.2	17.7	44.1	163.2	365.7	535.0
3. Intereses sobre deudas oficiales	*	1.0	11.2	13.5	30.4	62.2	229.2
SALDO	-15.1	-19.5	6.1	69.9	95.4	105.9	-122.9

* Menos de 500 000 dólares.

Fuente: Corodova, Armando, Inversiones extranjeras y subdesarrollo (modelo primario exportador capitalista), Caracas, Universidad Central de Venezuela, 1979, p. 211.

C A P I T U L O II

Papel de la Inversión Extranjera

Direcía en el Proceso de

Industrialización de México.

PAPEL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACION EN MEXICO, 1950 - 1980

A partir de la década de los años cincuenta prosiguió en México el proceso de subordinación estructural. Posterior a la Guerra Mundial la dependencia se tornó más sutil en cuanto a los mecanismos empleados por el imperialismo, pero más profunda aún en cuanto a los efectos ocasionados a largo plazo. El nacionalismo que había enarbolado la política de inversión extranjera en épocas anteriores comenzó a debilitarse a razón de los cambios en la estructura social y rápido fortalecimiento de la burguesía mexicana, cada vez más integrada al sistema del imperialismo. A lo largo de este periodo, en el marco de una creciente participación del Estado en el proceso de acumulación y en la orientación del desarrollo económico, las IED al igual que las inversiones indirectas, habrían de jugar un rol decisivo en la generación y reproducción de nuestra dependencia estructural.

En términos generales, resumiremos el desenvolvimiento de la economía nacional, marco que nos servirá de punto de partida para establecer consideraciones específicas sobre la IED.

Los problemas que tenía que afrontar México durante 1950 a 1959 eran básicamente, inflación, lento crecimiento, estancamiento. Al concluir el conflicto mundial se desvaneció la oportunidad y esperanza de impulsar en forma más independiente el proceso de industrialización. Los proyectos presidenciales establecían medidas de emergencia que en realidad poco han variado a través del tiempo, (incremento de la producción de artículos de consumo, combatir la inflación, apoyo a la iniciativa privada controlando los niveles de IED, y limitando el endeudamiento externo, etc). En esta década los niveles de inversión pública y privada se reducen en un 6.2 y -2.7% respectivamente. ^{58/} La política del gobierno mexicano respetó a la reducción de empréstitos y control de la IED, lejos de con-

^{58/} Marriqué, Irma, op. cit., p. 136

seguir una estabilidad monetaria, permitieron el debilitamiento del peso mexicano. Los saldos deficitarios de la balanza de pagos, ya eran un fenómeno crónico, recrudeciéndose a fines de los años cincuenta. El ritmo de crecimiento en la década de los años sesenta se considera más o menos satisfactorio, destacando la participación de la inversión pública en la producción de bienes básicos, principalmente en el sector manufacturero. Sin embargo es notable el déficit de la balanza comercial que muestra el deterioro de las relaciones comerciales con el exterior. Ante los constantes déficits presupuestales y las presiones de una estructura económica deformada y heterogénea (desigualdad en la distribución del ingreso, desempleo, inflación, el excesivo proteccionismo estatal hacia la industria, la poca capacidad de exportación, la dependencia tecnológica, etc), hacían más evidente la necesidad de financiamiento externo. - El círculo vicioso bajo el cual giraba nuestra economía, sería la herencia colonial que aparentemente no tiene fin. "Los desequilibrios en cuenta corriente obligan a un creciente financiamiento externo que a su vez, exige un persistente egreso de divisas por concepto de pagos al exterior y redundan en presiones sobre la capacidad para importar lo cual plantea una nueva necesidad de empréstitos extranjeros". 59/

En particular el proceso de industrialización en México se basó, durante las últimas tres décadas, en el modelo de sustitución de importaciones, mismo que repercutiría en el conjunto de la economía - al hacer de la industria, una actividad dedicada a abastecer el consumo interno (sobre todo de los grandes grupos urbanos) y la convirtió en pivote de desarrollo, involucrándose en este proceso las empresas extranjeras. La adopción del principio de sustitución de importaciones estimularía el crecimiento anárquico y costoso del sector industrial. En un principio la sustitución se realizó en artículos que podían ser ensamblados en México y creaban ocupación, pero al mantenerse esta actitud se pospuso el desarrollo de industrias intermedias y de bienes de capital. De esta forma se fueron limitando tanto las posibilidades de inversión que se presentaban -

59/ Idem, p. 183

en forma aislada, como la estrategia real de desarrollo industrial, misma que se dedicó a proteger desmesuradamente las actividades nacientes sin importar su costo y generalmente "al arbitrio de un empresario que vivió en la protección y no en el riesgo su función empresarial". ^{60/} Esta protección del mercado interno, permitió que poco a poco se convirtiera en el estereotipo del mercado cautivo, - los centros de consumo se concentrarían en las grandes ciudades que monopolizarían la infraestructura existente en su beneficio. Así, - gran parte de los recursos del país se canalizarían en el desarrollo de una infraestructura localizada en zonas muy reducidas, en - donde se concentra el consumo, el empleo y el ingreso. La IED contribuiría en ese proceso de monopolización y concentración, dedicada fundamentalmente a la satisfacción de necesidades del mercado interno, se concentraría en los grandes centros de consumo. Prueba - de ello es el hecho de que el 66.72% de la IED se concentra en el - Distrito Federal, el 12.44% en el Estado de México y el 5.08% en - Puebla, siguiendo este orden de importancia las ciudades de Nuevo - León (4.79%), Coahuila (2.52%) Jalisco (1.21%), datos que corresponden a la distribución territorial de la IED para el año de 1984. ^{61/}

Como ya hemos mencionado a la par de este proceso y con la renovada competencia de los países industriales después de la Segunda Guerra Mundial, la protección arancelaria se vió como principal criterio - para fomentar la actividad industrial. Por otra parte, las empresas estatales participaban activamente como "cubre huecos" en aquellas ramas básicas o en las ramas de la economía que la iniciativa privada no había podido y/o querido invertir. Pero también la inversión pública se vió limitada, ya que a pesar de que el monto de su inversión influye en el ritmo de crecimiento económico, concentraría gran parte de ese presupuesto a satisfacer las necesidades - de energéticos e infraestructura de los grandes centros de consumo. De esta forma la inversión pública apoyaría también al sector priva

^{60/} Fajnzylber, F. y Martínez T., op. cit., p. 144

^{61/} Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Inversión Extranjera Directa en México, México, 1985, p. 10.

do, "poco a poco los precios de los productos energéticos, las tarifas de transporte, etc, se convierten en instrumento de subsidio a las actividades del sector privado, restringiéndose las posibilidades de autofinanciamiento del sector público en aquellas ramas industriales que se eran esenciales" para la economía. 62/

El proyecto de modernización del país o modelo de industrialización tenía objetivos precisos: el financiamiento del capital externo; y - desde luego, el que se haya dirigido a inversiones rentables y seguras no es malo. El problema es que en verdad no llegó a ser industrial este hecho tuvo graves consecuencias para el desarrollo de la industria de bienes intermedios y de bienes de capital que quedaron prácticamente en el olvido.

Las presiones de la balanza de pagos se tradujeron en un aceleramiento de la sustitución de importaciones, así como en medidas tendientes a atraer el capital extranjero. La primera medida condujo a un proteccionismo y control de importación para estimular la producción de bienes intermedios, y las segundas consolidaron las tasas elevadas de interés que buscaban atraer capital del exterior ampliando el margen de utilidades del inversionista, haciendo más onerosas las inversiones a largo plazo. "La carencia de restricciones a las ramas manufactureras en que podían invertir las facilidades fiscales, la ausencia de limitaciones sobre la técnica a emplear, la existencia de un mercado cautivo, la facilidad de repatriar sus capitales a una tasa de cambio libre y estable, hicieron del desarrollo industrial de México, un terreno deseable del capital extranjero". 63/

En otras palabras, las empresas transnacionales aprovecharon la ca--

62/ F. Fajnzylber, et. al. op. cit., p. 145

63/ Ibidem, p. 149

rencia de una estrategia de industrialización coherente, con objetivos y normas precisas, así como la incapacidad negociadora del empresario nacional, imponiendo sus propias reglas y productos. Es hasta la década de los años setenta que se da un intento gubernamental por reglamentar más racionalmente las inversiones extranjeras directas, pero como analizaremos más adelante, el proyecto reformista no obtuvo resultados relevantes.

A. IMPORTANCIA DE LA IED.

Existen diferentes criterios para poder deducir la importancia y participación de la IED en la actividad económica. Este apartado está destinado a establecer cuantitativamente el peso relativo de la IED respecto a indicadores económicos generales como lo son Producto Interno Bruto, inversión nacional pública y privada y las 500 empresas económicas más importantes del país.

En realidad la influencia o la participación de la IED, sólo podrá advertirse al analizar el control creciente que ésta va cobrando en las actividades económicas más dinámicas y que ofrecen mejores perspectivas de rentabilidad, apoyándose en la experiencia de la empresa extranjera a nivel internacional, en su personal altamente calificado, en sus facilidades de complementación transnacional y en su calidad para desarrollarse con mejor tecnología con sistemas más eficientes de distribución, administración y publicidad. ^{64/}

No obstante es importante analizar dentro de parámetros generales, la significación de la IED en la economía mexicana, con el fin de lograr una visión objetiva de la participación cuantitativa de la IED y posteriormente a la luz de apreciaciones cualitativas desglosar las actividades económicas y la participación e influencia real de la IED en dichos sectores, ya que el verdadero dominio de las empresas transnacionales se presenta fundamentalmente a nivel de productos específicos como comprobaremos en su oportunidad.

^{64/} Sepúlveda, B. y Chumacero A., op. cit., p. 55

a. Ritmo de Crecimiento.

Al concluir la administración del Gral. Lázaro Cárdenas, la tendencia nacionalista respecto a la política de inversiones extranjeras se fué desvaneciendo. El nuevo giro de la política económica nacional, y con ella el impulso al proceso de industrialización de la nación, darían a la IED un ritmo de crecimiento que se aceleraría a través de los años.

Las ansias de lograr un nivel de industrialización ad-hoc al crecimiento económico del país, y las condiciones bajo las cuales se fomentó el modelo de sustitución de importaciones, como ya se ha mencionado, ofrecerían un terreno fértil para que las IED encontraran condiciones favorables para obtener altas tasas de ganancia. En realidad la política de inversiones extranjeras no sufrió variaciones significativas que influyeran en el ritmo de crecimiento de este tipo de inversiones, inclusive ante la aparición de una supuesta "nueva" Ley de Inversiones Extranjeras, durante la administración de Luis Echeverría, no se alteraría a largo plazo la concurrencia de IED, su estrategia de penetración y expansión, ni los efectos que esta ocasiona y ha ocasionado en la estructura económica del país.

De acuerdo con los datos observados en el cuadro N° 13, la IED acumulada ha crecido a un ritmo de crecimiento más o menos acelerado y constante, marcándose aún más esta tendencia en los períodos sexenales de Díaz Ordáz, Luis Echeverría y sobre todo en los primeros años del gobierno de José López Portillo. Así mismo, estas cifras nos revelan que si bien la Ley de Inversiones de 1973 contribuyó a frenar un poco la concurrencia de IED nueva al país, (tan sólo en un corto plazo), la IED acumulada continuó incrementándose y con mayor rapidez a fines de los años setenta. Lo cual quiere decir que en términos reales, la Ley de Inversiones de 1973 lejos de ser una medida radical que frenara, controlara y racionalizara la penetración y acción del capital extranjero, ha favorecido de alguna forma a ésta última. Consideraciones de este tipo las reservaremos para un análisis más profundo en el último capítulo.

INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS
MEXICO 1940-1980
(Millones de dólares -
corrientes)

AÑO	Nueva Inversión	IDU Acumulada	% Variación media anual	% Variación anual p/cada periodo
1940	11.74	454.7	-	-
1946	10.57	634.1	5.7	5.7
1952	66.06	936.9	7.6	7.6
1958	91.04	1,616.8	8.5	3.5
1964	162.00	2,301.6	6.0	6.0
1970	200.70	3,714.4	8.3	3.3
1976	299.1	5,315.8	-	-
1980	1622.6	8,458.8	-	-

Fuentes: SEPAPIN, Anuario Estadístico Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología México, 1981. y
Alvarez de la Cadena, Hector, Participación extranjera, transferencia de tecnología e inversiones México. Ed. Tuna, 1985, p. 70

El cuadro N° 14 presenta un panorama más detallado del comportamiento de la IED nueva y acumulada en los años cercanos a la publicación de la Ley de Inversiones de 1973, misma que afectó el crecimiento de la IED nueva en los años de 1974, 1975 y 1976, sin embargo su ritmo de crecimiento volvió a recuperarse, acelerándose en los primeros cuatro años de la administración de López Portillo.

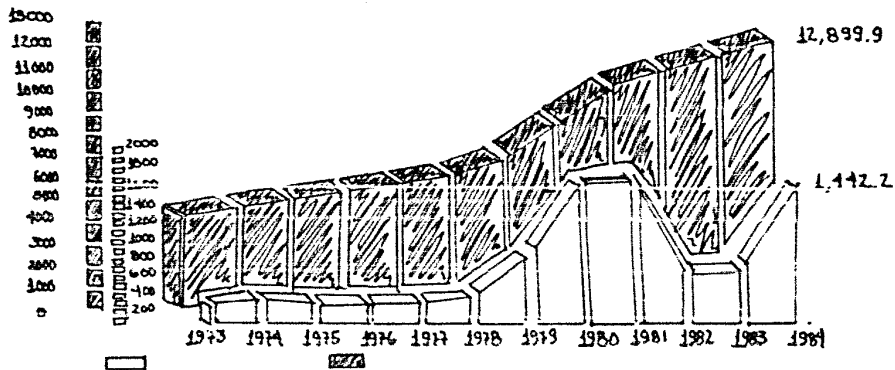
La gráfica N° 15 nos da una idea más clara del ritmo de crecimiento seguido por la IED nueva y el de la IED acumulada. Considerando esta última, el ritmo de crecimiento sería mucho más estable, constante y ascendente. De 1970 a 1976 se registró un incremento del 43.1% alcanzando, posteriormente, la cantidad de 12,899.9 millones de dólares en 1984. La IED nueva disminuye considerablemente en periodos de crisis económica u otros fenómenos de estacionalidad de orden político. Sin embargo, existen otros hechos de mayor significación que determinan el ritmo de crecimiento de la IED nueva. Nos referimos concretamente a la estrategia que siguen las ET en México. Al iniciar sus operaciones, sea cual sea su forma de penetración al mercado y a la actividad económica en general, recurren a inversiones de capital extranjero fresco que les permiten poner en marcha su empresa. No obstante, conforme van consolidando su posición en el mercado nacional van disminuyendo poco a poco la inversión nueva, que generalmente proviene de la casa matriz y/o país de origen, de tal suerte que su financiamiento se va apoyando cada vez más en fuentes locales, sea por reinversiones o por créditos otorgados por bancos locales. Dicha estrategia comúnmente practicada por las ET, de ninguna manera beneficia al país donde se establecen, ya que lejos de incrementarse el capital extranjero fresco que pudiese equilibrar la balanza de pagos del país a corto plazo, lo que en realidad ocurre es que se reinvierten utilidades generadas localmente, o bien se utilizan las instituciones de crédito del país para financiar su expansión y operación. Así, paradójicamente, el país financia en gran medida la operación de las ET, operación que a su vez implica de una u otra forma, una descapitalización sutil, pero efectiva, del país. Esta tesis encontrará una comprobación aún más clara en el análisis sectorial del comportamiento de la IED. Sin embargo es importante subrayarlo ya que constituye uno de los facto-

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
ACUMULADA
(Millones de dólares)

AÑO	NUEVA INVERSIÓN	Δ	IED ACUMULADA	Δ
1970	200.7	--	3,714.4	--
1971	168.0	- 16.3	3,882.4	4.5
1972	139.0	12.8	4,022.2	4.9
1973	287.3	51.5	4,359.5	7.1
1974	362.2	26.1	4,721.7	8.3
1975	295.0	- 18.6	5,016.7	6.2
1976	299.1	1.4	5,315.8	6.0
1977	327.1	9.4	5,642.9	6.2
1978	333.3	17.2	6,026.2	6.8
1979	310.0	111.3	6,836.2	13.4
1980	1,622.6	100.3	8,458.8	23.7

Fuente: Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, Anuario Estadístico Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología, SEPAPIN, México, 1981, pp.38 p.39.

TIPO DE CRECIMIENTO DE LA I E D : 1973-84



Fuente: Dirección General de Inversiones extranjeras y Transferencia de Tecnología.
ANUARIO ESTADÍSTICO Inversiones extranjeras y Transferencia de Tecnología
 SEPAPIN, México 1981 pp 6

res clave que retroalimentan el círculo vicioso bajo el cual se desarrolla una deformada actividad industrial, como sucede en el caso de México.

Finalmente señalaremos que la tendencia ascendente de la IED nueva, y que se muestra a partir de 1983-1984, seguramente continuará en los años subsecuentes, debido a la política que el actual gobierno ha adoptado en materia de inversión extranjera directa. En este sentido podemos señalar por ejemplo la carta de intención del Secretario de Hacienda y Crédito Público, Lic. Gustavo Petriccioli, al Fondo Monetario Internacional, en donde se manifiesta que las inversiones extranjeras directas serán aceptadas automáticamente (siempre y cuando éstas contribuyan a fomentar las exportaciones nacionales). - También podemos mencionar el Plan para capitalizar Deuda Externa, - con Inversión Extranjera Directa, aspectos que trataremos con más detalle a lo largo de la investigación.

b. La IED y el Producto Interno Bruto.

Siendo nuestro principal objetivo el conocer con precisión la importancia económica de la IED en México, es necesario profundizar en el análisis de los grandes indicadores económicos como el PIB y la inversión nacional, en comparación con la inversión extranjera.

En sentido estricto, la comparación de la IED con el PIB no es del todo correcta ya que mientras el "PIB se refiere al producto (ingreso) generado por los distintos sectores de la economía (gobierno, - familias, empresas), la IED corresponde al valor de los activos productivos" 65/. No obstante, a pesar de la imprecisión del caso, el análisis de esta relación puede ser de utilidad, tomando en consideración que el PIB es un indicador global, pero fundamental, de la actividad económica.

De acuerdo con el cuadro N° 16, la aportación de la IED al PIB ha -

65/ Cereña, José Luis, op. cit., p.

Cuadro No. 16

I E D ACUMULADA Y NUEVA VS. PIB
(Millones de dólares corrientes)

ANO	P I B	I E D ACUMULADA	IED ACUMULADA/PIB%	IED NUEVA	IED NUEVA/PIB%
1940	1,429.6	454.7	31.6	11.7	0.8
1946	5,427.2	634.1	11.7	10.6	0.2
1952	6,645.3	986.9	15.0	66.0	1.0
1958	9,905.2	1,616.8	16.3	91.0	1.0
1964	18,509.6	2,301.6	12.4	162.0	1.0
1970	35,541.7	3,714.4	10.4	200.7	0.57
1976	88,793.3	5,315.8	6.0	299.1	0.33
1977	81,898.3	5,642.9	6.8	321.1	0.40
1978	102,652.5	6,026.2	5.8	383.3	0.37
1979	134,481.6	6,836.2	5.1	810.0	0.60
1980	186,339.4	8,458.8	4.5	1,622.6	0.87
1981	201,432.9 e/	10,159.9	5.0	1,701.1	0.84

E/ Estimado

Fuente: SEPAFIN, Anuario estadístico, Inversión Extranjera y transferencia de tecnología, México 1981.

Alvarez de la Cadena, Hector, Participación extranjera, transferencia de tecnología e inversiones, México, Ed. Diana, 1983, p. 75

mostrado una tendencia decreciente. Considerando la relación IED - acumulada - PIB, el porcentaje de participación de la primera fué - en 1940 y 1946 de 31.6% y 11.7% respectivamente. Para los años cin cuenta, esta relación se mantiene estable. A partir de la década - de los sesenta esta aportación se contrae paulatinamente pasando de un 12.4% en 1964 a un 10.4% en 1970, y a un 4.5% en 1980.

Sin embargo volvemos a subrayar que el PIB es un indicador económico muy general, mismo que resulta de la suma del consumo, más inver sión (pública y privada) más gasto, más ahorro; mientras que la IED acumulada representa un indicador de menor magnitud. Esto es impor tante en la medida en que existe la tendencia a manipular la información estadística, que como en este caso puede ser susceptible a - restarle importancia al fenómeno de la IED y sus implicaciones en - la actividad económica nacional.

Las cifras del cuadro N° 17 revelan que la aportación de la IED en la producción industrial es de 17.6% en 1962 y de 22.7% en 1970. Pa radójicamente al tipo de legislación que se ha aplicado al sector - minero, la participación de la IED es mucho más significativa de lo que ordinariamente se ha pensado, ya que en 1962 su aportación fué - del 66.4% y para 1970 fué de 46.0%. Si contáramos con este desclo - se para los años subsiguientes, seguramente esta relación variaría, - adoptando una tendencia decreciente en el sector minero, y ascenden - te en el sector industria de transformación. Siguiendo un orden de importancia, la aportación de la IED en el sector comercio fué de - 1.3% y 2.2% en 1962 y 1970 respectivamente, quedando rezagada en el sector agrícola, petrolero, de transportes y construcción.

Desde esta última perspectiva, la participación de la IED en el PIB de la industria manufacturera (y en su momento en el del sector mi - nero) ha sido significativa, contrariamente a lo que habíamos podi - do analizar del PIB en términos globales.

PARTICIPACION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN EL
PRODUCTO INTERNO BRUTO, POR ACTIVIDADES (1962-70)

(millones de pesos)

SECTORES	1962			1970		
	TOTAL	IED	%	TOTAL	IED	%
TOTAL	176.0	9.6	5.4	423.1	23.0	5.6
Agricultura	28.2	0.014	- *	43.1	0.03	- *
Minería	2.4	1.6	66.4	5.0	2.30	46.0
Petróleo	6.6	0.032	1.2	17.3	0.296	2.9
Construcción	6.1	0.055	0.9	21.4	0.086	0.4
Electricidad	2.1	0.041	1.9	6.1	0.024	0.4
Industria	34.2	6.0	17.6	96.0	21.3	22.7
Comercio	51.9	1.3	2.5	125.5	2.3	2.2
Transportes	5.5	0.182	3.4	11.1	0.142	1.3
Otras	40.6	0.244	0.6	97.8	0.596	0.6

* Cifras menores a 0.01 %

Auente: Córdova Armando, Inversiones extranjeras y subdesarrollo (modelo primario exportador imperialista). Universidad Central de Venezuela. Fac. de Ciencias Económicas y Sociales, División de Publicaciones. Caracas, 1979. 250 pp., p. 227.

c. Comparación de los Niveles de Inversión Nacional y de Inversión Extranjera.

Esta comparación constituye un indicador básico para determinar en términos generales la importancia de la IED en la economía nacional y su contribución en la formación de capital.

Comparando la inversión nacional total, con las IED nuevas obtenemos como resultado que esta última ha disminuido su participación a lo largo del período que comprende de 1952 a 1981 (ver cuadro N° 18) Del 6% que representaba en el año de 1952 pasa a un 2.5% en 1971; representando a principios de los años ochenta el 3.4%. Sin embargo este indicador no ofrece una idea clara de la participación de la IED, ya que la inversión nacional total incluye las inversiones públicas, que como sabemos, son destinadas fundamentalmente a obras de infraestructura y servicios sociales que carecen de carácter lucrativo, además de que la fuente de financiamiento del sector público es el capital extranjero indirecto que penetra a manera de créditos.

Debido a que la inversión extranjera está incluida en el indicador de la inversión privada, esta relación nos dará una idea más clara de la participación de la IED, misma que en 1952 era del 9.3%, - - descendiendo paulatinamente en los años sesenta y setenta hasta representar el 6.1% y 5.6% en los años de 1980 y 1981 respectivamente. (ver cuadro N° 19).

Sin embargo consideramos que estas relaciones no son del todo equitativas, en el sentido de que el indicador de inversión nacional total se da al valor de las adquisiciones en maquinaria y equipo de producción, edificios y otras construcciones, mobiliario, equipo de transporte y otros fijos tangibles, mientras que la IED nueva sólo considera el monto de capital nuevo extranjero del año en referencia la relación inversional IED acumulada (al igual que inversión privada) se obtienen los siguientes resultados.

IED. VS. INVERSION NACIONAL TOTAL

(millones de dólares
corrientes)

ANO	INVERSION NACIONAL* I	IED NUEVA II	II/I
1940-46	1,855.0	---	---
1952	4,113.9	66.0	6.0
1953	1,635.3	91.0	5.5
1964	3,277.1	162.0	5.0
1970	6,584.0	200.7	3.0
1971	6,528.0	169.0	2.5
1972	7,824.0	139.8	2.4
1973	10,112.0	287.3	2.9
1974	13,888.0	362.2	2.6
1975	17,736.0	295.0	1.7
1976	17,331.6	299.1	1.7
1977	15,017.7	321.1	2.2
1978	20,793.8	383.3	1.9
1979	36,562.1	810.0	2.2
1980	47,018.3	1,622.6	3.4
1981	54,100.0	1,701.1	3.1

* Inversión Fija Bruta al valor de las adquisiciones en maquinaria y equipo de producción; edificios y otras construcciones, mobiliario, equipo de transporte y otros fijos tangibles y terrenos.

Fuente: SEPAPIN, Anuario estadístico inversiones extranjeras y transferencia de tecnología, México, 1981
Alvarez de la Cadena, Hector, Participación extranjera: transferencia de tecnología e inversiones, México, Ed. Diana, p. 14.

Cuadro No.

IED VS. INVERSION PRIVADA NACIONAL
(millones de dólares corrientes)

Año	INVERSION PRIVADA I	IED NUEVA II	II/I %
1940-46	1,508.7	--	--
1952	711.8	66.0	9.3
1958	1,114.0	91.0	8.1
1964	1,761.1	162.0	9.2
1970	4,247.6	200.7	4.7
1971	4,741.8	168.0	3.5
1972	5,160.2	189.8	3.7
1973	6,125.0	287.3	4.7
1974	8,702.6	362.2	4.2
1975	10,074.6	295.0	2.9
1976	10,297.2	299.1	2.9
1977	8,206.1	321.1	4.0
1978	11,241.9	383.3	3.4
1979	22,807.1	810.0	3.5
1980	26,900.4	1622.6	6.1
1981	30,445.2 e/	1701.1	5.6

e/ Estimado.

FUENTE: SEPAPIN, Anuario estadístico, Inversiones extranjeras y transferencia de tecnología, México, 1981,
Alvarez de la Cadena, Hector, Participación extranjera y transferencia de tecnología e Inversiones, México, Diana Editores, p. 75 y 76

En 1977 la IED acumulada representaba el 37.5% de la inversión nacional total, descendiendo en 1980 al 18.4%, que de hecho sigue - - siendo un porcentaje bastante considerable. En cuanto a la participación de la IED acumulada en relación a la inversión privada aun - tenemos que en 1977 ésta representaba el 68.7%, 40.7% en 1979 y - - 33.2% en 1980, es decir casi una tercera parte del total de la inversión privada. La tendencia decreciente de la IED acumulada en - cuanto a su participación se debe al considerable incremento que ha presentado la inversión del sector público. En este sentido habría que considerar que las inversiones de este sector encuentran en el capital extranjero indirecto su principal apoyo. (ver cuadro 20)

Un panorama suficientemente objetivo a este respecto, se muestra en el cuadro N° 21, mismo que establece una comparación de la suma de IED nueva y los créditos extranjeros (como importante fuente de financiamiento), y la inversión bruta fija. De esta relación se obtiene que en los primeros años de los setenta el capital extranjero representa una pequeña proporción del monto de la inversión fija - bruta, situación que cambia a partir de 1976, debido a crisis ciclica, baja el monto de inversión bruta fija y después porque el flujo de capital extranjero crece con gran rapidez, cobrando este último importancia significativa. Así en 1982 la participación del capital extranjero (inversiones directas e indirectas) representan el - 40.7% y el 33.5% en 1983.

De acuerdo con los datos anteriores las inversiones y préstamos del exterior constituyen una fuente de ingresos financieros que en un momento dado pueden ser significativos, representando un aporte de recursos reales. No obstante, el movimiento del capital extranjero y sobre todo de la IED tiene una dinámica peculiar, de tal forma - que si por un lado representan ingresos, por el otro pueden provocar cuantiosas fugas de capital, como de hecho sucede en la actualidad. Es precisamente desde esta perspectiva que debemos analizar - en toda su magnitud la dinámica de las inversiones extranjeras directas. Si bien es cierto que el capital extranjero en su conjunto tiene un importante peso en relación a la inversión fija bruta, también es cierto -como lo comprobaremos en su oportunidad- que debido

IED ACUMULADA E INVERSION NACIONAL
(millones de dólares corrientes)

AÑO	INVERSION NACIONAL TOTAL (1)	INVERSION EXTRANJERA (2)	INVERSION EXTRANJERA (3)	IED ACUMULADA (4)	4/1	4/3
1970	6584.0	2336.4	4247.6	3714.4	56.4	8714
1971	6528.0	1786.2	4741.8	3832.4	59.4	81.8
1972	7824.0	2663.8	5160.2	4072.2	52.0	78.9
1973	10112.0	3987.0	6125.0	4359.5	43.1	71.1
1974	13888.0	5185.4	8702.6	4721.7	33.9	54.2
1975	17236.0	7661.4	10074.6	5016.7	28.2	49.8
1976	17331.6	7034.4	10297.2	5315.8	30.6	51.6
1977	15017.7	6811.3	8206.4	5642.9	37.5	68.7
1978	20720.2	2726.5	10283.7	6026.2	24.0	54.8
1979	30510.6	13729.8	16780.8	6836.2	22.4	40.7
1980	45726.8	20261.4	25465.4	8458.8	18.4	33.2

1) Al valor de las adquisiciones en maquinaria y equipo de producción, edificios y otras construcciones, mobiliario, equipo de transporte y otros fijos tangibles, terrenos.

Fuente: SEPAFIN, Auario estadístico Inversiones extranjeras y Transferencia de tecnología, México, 1981, p. 8 y 14.

FLUJO ANUAL DE CAPITAL EXTRANJERO EN MEXICO 1970-1984
 - Miles de millones de dolares-

ANO	IED NUEVA* (1)	CREDITOS (2)	TOTAL (3)	INVERSION BRUTA FIJA (4)	RELACION % (3)/(4)
1970	184.6	769.5	974.1	7002.8	13.7
1971	173.0	765.3	938.3	7045.8	13.3
1972	156.1	908.2	1064.3	8570.3	12.4
1973	221.7	1951.5	2173.2	10667.2	20.3
1974	290.9	2645.0	2935.9	14304.9	20.5
1975	204.1	4380.3	4584.6	18848.5	24.3
1976	451.0	5417.9	5868.9	14457.1	40.6
1977	325.2	6232.3	6557.5	15917.5	41.2
1978	383.3	8343.3	8726.6	21434.7	40.7
1979	781.0	10415.0	11196.0	31521.2	35.5
1980	1071.7	7771.1	8842.2	44407.6	19.9
1982	708.7	14250.0	14958.7	36708.4	40.7
1984	391.2	4614.3	5205.4	24118.8	21.6

* excluye reinversiones.

Fuente: Aguilar M., Alonso, et al., El capital extranjero en Mexico, Mexico, Ed. Nuestro Tiempo, 1986, p. 63.

a las características de su estrategia económica puede significar - serios desequilibrios en la economía nacional. Por una lado impulsa el desarrollo de fuerzas productivas, pero por el otro lo hace - en respuesta intereses exógenos que no corresponden al interés nacional.

Por lo tanto, la penetración del capital extranjero conlleva "un - desarrollo de fuerzas productivas deforme, precario, unilateral, - contradictorio y profundamente inestable, que lejos de apoyarse en la decisión de remover obstáculos al progreso económico y social, - descansa en el entendimiento de las fuerzas conservadoras de dentro y de fuera". 66/

d. Las Empresas Transnacionales y las 500 Empresas más Importantes del País.

Otro de los indicadores económicos de importancia es el de las 500-empresas de mayor importancia en México, establecer su relación con la IED nos dará una visión aproximada del rol que juegan las ET en la economía mexicana.

Cabe destacar que la información disponible a este respecto es muy limitada. En primera instancia porque los datos existentes para la década de los cincuenta a los setenta, generalmente se obtenían por fuentes extranjeras, ya que por un lado las instituciones públicas que cuentan con información no la proporcionan al público o bien no tienen la información sistematizada para fines de investigaciones - más profundas.

En segundo lugar el sector privado no ha generado este tipo de información, salvo los esfuerzos del grupo editorial Expansión, que - en recientes años ha publicado los datos de las 500 empresas más im

66/ Aguilar, Alonso, Problemas Estructurales del Subdesarrollo, op. cit. p.16

portantes pero con ciertas reservas de confiabilidad en la información, así como las publicaciones de la bolsa mexicana de valores. - Por último este tipo de información se basa en los datos que las mismas empresas proporcionan, y en este caso no siempre ofrecen datos reales en cuanto al monto de sus capitales, ventas, producción, y composición de capital. De cualquier forma analizaremos los datos que proporciona José Luis Ceceña para el año 68-69 obtenidos de fuentes extranjeras y los datos, para el año 1984 que fueron retomados de la edición especial publicada por Expansión, mismos que analizaremos de acuerdo a la metodología que siguió el profesor Ceceña para sistematizar la información.

Las cifras para los años 1968-69 están basadas en el monto del capital total de las 500 empresas, y que a pesar de ser un dato estadístico inapropiado, es con el único que contamos para ese período. En el cuadro N° 22 observamos que de las 500 empresas de mayor importancia económica, 134 empresas son controladas por capital extranjero (con una participación mayor al 50%), con un monto de capital de 210,474 millones de pesos que representan el 15.4% del capital total de las 500 empresas. Por otra parte 40 empresas tienen una fuerte participación de capital extranjero (no menor del 25% ni mayor al 49%) cuyo monto de capital representa el 6.5% del total de las empresas. Hay que considerar que aunque la participación de capital extranjero en estas empresas no sea mayoritaria, el control de las mismas puede estar en manos de extranjeros si consideramos la participación en los puestos de mando, el control de patentes, el abastecimiento de insumos básicos, el control de su actividad comercial, etc. (Esta misma apreciación puede ser válida para las empresas con participación de capital extranjero menor al 25%). Si incluimos las empresas controladas y con fuerte participación de inversión extranjera son un total de 174 empresas cuyo monto de capital representa un 21.9% del total de las 500 empresas.

Las empresas con menor participación de inversión extranjera son un total de 30 con un porcentaje de participación en el monto de capital total de este grupo del 2.1%. El total de empresas con IED es de 204 con un monto de capital de 16,364 millones de pesos, que re-

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS

En "LIM" 1991-92,

(millones de pesos)

	Número de empresas	Capital	%
GRAN TOTAL	500	68,200	100.0
INVERSIONES EXTRANJERAS DIR.			
Control (1)	134	10,474	15.4
Fuerte participación(2)	40	4,436	6.5
Suma	<u>174</u>	<u>14,910</u>	<u>21.9</u>
Participación menor o no precisada (3)	30	1,454	2.1
TOTAL IED	<u>204</u>	<u>16,364</u>	<u>24.0</u>
GOBIERNO MEXICANO			
Control	53	32,767	48.0
Participación	17	4,617	6.8
TOTAL	<u>70</u>	<u>37,384</u>	<u>54.8</u>
SECTOR PRIVADO MEXICANO			
Control sin IED	243	19,069	27.9
Con fuerte IED	36	3,992	5.9
Con IED menor	<u>39</u>	<u>1,454</u>	<u>2.1</u>
Suma	309	24,515	35.9

1. Comprende empresas con IED del 50 % o más.

2. Comprende empresas con participación de IED del 25 % al 49 %.

3. Incluye empresas con IED inferior al 25 %, o aquellas en las que existe IED pero que no esta determinada su cuantía.

Fuente: Ceceña , Jose Luis.

sulta ser el 24.0% de participación del total de las 500 empresas, - cifra que se traduce en poco más de una quinta parte del total de - las 500 mayores empresas del país con IED.

Dentro del capitalismo monopolista de Estado, resulta hasta cierto punto obvia la creciente participación del Estado en la actividad económica, de tal forma que el grupo selecto de las 500 empresas, - 53 son propiedad del gobierno mexicano cuyo monto de capital es de 32,767 millones de pesos, equivalentes al 48% del monto de capital total de "las 500". Existen otras 17 empresas con participación de capital estatal que representan el 6.8% del capital total. De esta forma el gobierno mexicano participa con 70 empresas de este grupo equivalentes al 54.8% del capital total de "las 500".

Finalmente la iniciativa privada mexicana tiene el control de 243 - empresas con un capital total de 19,069 millones de pesos que es - igual al 27.9% del total del grupo. Tiene una participación minoritaria en 36 empresas cuyo monto de capital es de 3,992 equivalente al 5.9% y mayoritariamente en 39 empresas con un capital de 1,454 - millones de pesos, igual al 2.1%. La balanza total de la participación del sector privado mexicano en este grupo es de 309 empresas - con un capital de 24,515 que representa el 35.9% del total.

Desde esta perspectiva, las empresas estatales tienen un peso significativo en las 500 empresas más importantes del país de acuerdo - con su monto de capital, siguiendo en orden de importancia la iniciativa privada mexicana con el 35.9% y la IED con el 21.9%. Sin - embargo esta esquematización debe observarse a la luz de las siguientes consideraciones: 1) La función fundamental de las empresas estatales es la de dar apoyo a las actividades del sector privado nacional y extranjero, con el fin de que sus operaciones se realicen en mejores condiciones. 2) Por otra parte las Empresas estatales se encuentran fuertemente financiadas por el sector externo, ambas razones reducen en proporción considerable su participación. 3) Con relación al sector privado nacional, existe el problema de la simulación de propiedad a través de prestanombres, proclamando ser empresas 100 por ciento mexicanas, cuando en realidad están bajo el -

control extranjero.

Como ya mencionamos, para los datos de 1984 hemos elaborado un cuadro similar al anterior basado en las ventas totales de las 500 empresas, y que creemos proporcionan una visión más aproximada del papel que juegan las empresas transnacionales en este renglón. Es importante aclarar que para la elaboración de este cuadro estadístico se retomaron los datos publicados por 'Expansión' y que en el caso de las empresas que no presentaban datos en cuanto a la estructura y origen de capital, se recurrió a la información de instituciones como CANACINTRA y DESC, también fué el caso de empresas que proclamaban ser 100% mexicanas y que se descubrió que en realidad no tenían participación de capital extranjero.

El cuadro N° 23 revela lo siguiente:

1) Del grupo de "las 500", 102 empresas son controladas por capital extranjero (participación mayor al 50%) cuyas ventas totales representan el 16.7% del total de las ventas de "las 500". 84 empresas tienen una fuerte participación de capital extranjero, y sus ventas representan el 9.9% del total de ventas de este grupo. Ambos renglones suman 186 empresas con una participación del 26.7% del total de las ventas. Existen otras 32 empresas con participación menor - al 24.9% de capital extranjero y que representan el 3.9% del total de las ventas. En resumen, este apartado de empresas con inversión extranjera es de 218 empresas con un monto total de ventas de 3'012.3 miles de millones de pesos, cifra equivalente al 30.65% del total de las ventas de "las 500".

2) El gobierno mexicano tiene el control de 27 empresas cuyas ventas representan el 48.29% del total, y 15 empresas con participación de capital estatal que representan el 3.83% del total de ventas. La suma de este renglón es igual a 42 empresas cuyas ventas son de 5'121.7 miles de millones de pesos, equivalentes al 52.12% del total de las ventas del grupo de "las 500".

3) El sector privado mexicano tiene el control de 241 empresas cuyas ventas suman un total de 1'654.5 miles de millones de pesos, -

LAS INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS
EN "LAS 500":1984

	Número de empre- sas	VENTAS	%
GRAN TOTAL	500	9'925.1	100.0
INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS			
Control (1)	102	1'645.5	16.7
Fuerte participación (2)	<u>84</u>	<u>972.3</u>	<u>9.9</u>
Suma	186	2'627.3	26.7
Participación menor (3)	<u>32</u>	<u>384.5</u>	<u>3.9</u>
Total IED	218	3'012.3	30.65
GOBIERNO MEXICANO			
Control	27	4'745.1	48.29
Participación	<u>15</u>	<u>376.6</u>	<u>3.83</u>
Total	42	5'121.7	52.12
SECTOR PRIVADO MEXICANO			
Control sin IED	241	1'654.5	16.83
con fuerte IED	75	918.0	9.34
Con IED menor	<u>23</u>	<u>343.6</u>	<u>3.49</u>
Suma	344	2'916.1	29.66

1. Empresas con participación de inversión extranjera mayor a 50 %
2. Empresas con IED entre el 49 % al 25 %
3. Empresas con IED menor al 25 % o no precisada la participación.

Fuente: Elaborado a partir de los datos proporcionados por Expansión, Las 500 empresas más importantes del país, México, Agosto 1985.

equivalente al 16.83% del total. 75 empresas tienen fuerte participación de capital extranjero y representan el 9.34% del total de las ventas de este grupo, y finalmente 28 empresas tienen IED menor mismas que representan el 3.49% del total de las ventas.

De acuerdo con estas cifras, el gobierno mexicano participa activamente con 42 empresas cuyas ventas representan el 52.12% del total de las ventas del grupo de "las 500". Sin embargo es importante resaltar que de los 5'121.7 miles de millones de pesos de las ventas de estas empresas, 4'019,206.1 corresponden a las ventas de PEMEX, es decir el 78.4% del total de las ventas del grupo de empresas estatales, y el 40.9% del total de las ventas del grupo de "las 500". Por otra parte, si sumamos a las ventas realizadas por PEMEX, las ventas de la CFE (360,000.0 miles de millones de pesos), obtenemos 4'379,206.1 miles de millones de pesos, que equivalen al 85.5% del total de las ventas de las empresas estatales que pertenecen al grupo de las 500, y el 44.5% del total de las ventas de las 500 empresas más importantes en México. Esto quiere decir que si consideramos que PEMEX (la empresa mexicana más importante, de acuerdo con estos datos), opera con números rojos en sus balances anuales, y que su deuda con el exterior es considerablemente cuantiosa, y quitásemos ésta sola empresa del grupo de empresas estatales catalogadas entre "las 500", la participación de las empresas del gobierno mexicano sería mucho menor que las empresas transnacionales y que las empresas del sector privado mexicano.

Por otra parte, hemos obtenido como resultado que la participación de las empresas del sector privado mexicano en las ventas de "las 500" es de hecho menor que las empresas con IED, 29.66% para las primeras y 30.65% para las segundas. Esto quiere decir que a pesar de que las empresas del sector privado mexicano son cuantiosas (344 empresas) su capacidad productiva es menor a la capacidad de las empresas transnacionales (218 empresas).

En conclusión, la participación de las empresas con IED incluidas en el grupo de las 500 empresas más importantes se ha considerado en relación a sus ventas, ya que este indicador nos ofrece una visión-

clara de la productividad y capacidad económica de estas empresas, - lo cual no se lograría al considerar exclusivamente el monto de capital o bien el número de empresas. Desde esta perspectiva la participación de las empresas con IED en el grupo de las 500, -consideradas como la columna vertebral de la economía nacional- es de casi una tercera parte del total de ventas de este selecto grupo, contribución que regularmente se incrementaría si dejáramos de considerar tanto a PEMEL como a la CFE.

B. COMPORTAMIENTO DE LA IED

a. Origen del Capital.

En cuanto a la procedencia de la IED, México depende en gran medida del capital de origen estadounidense. En 1965 representaba el 84% del total de IED establecida en el país, conservando estos niveles en los primeros años de la década de los setenta. Sin embargo se observa una paulatina contracción de la entrada de capital estado-unidense en años posteriores a 1973. (ver cuadro N° 24) Este fenómeno tiene explicación por diversas razones:

- a) Por la política seguida por el Lic. Luis Echeverría y concretamente por la nueva Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera de 1973, generando desconfianza en el círculo de inversionistas extranjeros.
- b) La desaceleración a que hacemos referencia se agudiza a principios de los años ochenta, sobre todo a partir de 1982, cuando la economía mexicana se vió sumida en una crisis sin precedentes, y que se manifestó en las devaluaciones que sufrió el peso mexicano.
- c) La devaluación de nuestra moneda implicaba directamente que cada dólar invertido por extranjeros éste aumentaba su valor en la misma proporción en que se fué devaluando el peso mexicano.- Esta rentabilidad que adquirió el dólar en relación al peso, -- fué motivo principal de que no se invirtieran nuevos capitales del exterior (dado que se perdía la relación proporcional entre los costos de producción, demanda, etc. y la rentabilidad que anteriormente tenía el dólar).
- d) Sumamos a este hecho, la política de endeudamiento ordenada a las filiales y que tendía a reforzar la posición de las casas matrices a nivel mundial.
- e) Considerando los puntos anteriores el balance final de las filiales norteamericanas con sus matrices resultaba con saldos negativos. 67/

67/ Alva Araujo y Alvarez, Pedro, "La inversión directa de EE.UU.", Excelsior, México, suplemento especial, 6 de abril de 1986. p. IV

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO POR PAIS DE
ORIGEN : 1950 - 1980 *

PAIS	1950	1957	1960	1965	1970	1972	1975	1976	1977	1978	1979	1980
	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$	\$
ESTADOS UNIDOS	69.0	70.0	71.0	71.0	79.0	81.0	70.1	72.0	70.2	69.0	60.6	60.0
ALEMANIA	n.d.	03.7	0.5	2.0	3.0	2.0	6.7	6.5	7.2	7.0	7.4	2.0
SUIZA	n.d.	0.1	1.0	2.0	3.0	2.0	4.3	4.2	3.5	3.5	5.1	5.1
JAPON	n.d.	0.1	0.3	0.5	1.0	1.6	2.0	2.0	4.2	4.8	1.0	2.3
GRAN BRETAÑA	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	4.0	3.5	3.9	3.7	3.6	1.7	1.7
SUECIA	9.0	1.7	2.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	0.9	1.5	1.7	1.5
CANADA	15.0	12.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.9	2.0	2.1	11.8	1.6	1.5
FRANCIA	1.0	1.0	2.0	1.0	2.0	1.0	1.5	1.4	1.3	1.3	1.7	1.2
ITALIA	n.d.	1.0	1.0	2.5	2.0	2.0	0.9	1.5	0.6	0.6	0.7	0.0
PAISES BAJOS	-	0.5	1.0	1.0	2.0	1.0	1.7	0.0	2.0	1.0	1.0	1.1
OTROS	1.0	1.0	2.0	1.0	2.0	2.0	2.7	2.2	1.4	0.6	0.7	0.5

* elaborado en base al valor de la IED acumulada.

Fuente: SEPAPIN, Anuario estadístico inversiones extranjeras y transferencia de tecnología, México, 1981, p.10

Córdova Aranda, Inversiones extranjeras y subdesarrollo, Caracas, Universidad Central de Venezuela, 1979, p. 217-218

f) Las implicaciones de esta situación pueden calibrarse considerando que buena parte de las inversiones anuales no son capitales frescos que arriban del exterior, sino parte de las utilidades que se generan en el interior de nuestro país y que se destinan a financiar nuevas operaciones, ésto es, reinversión de ganancias. 68/

Asimismo habría que agregar los esfuerzos del gobierno mexicano - por diversificar la procedencia de IED, en un intento por minimizar los efectos de la dependencia al capital estadounidense, observándose un incremento de las inversiones de origen alemán, japonés y suizo.

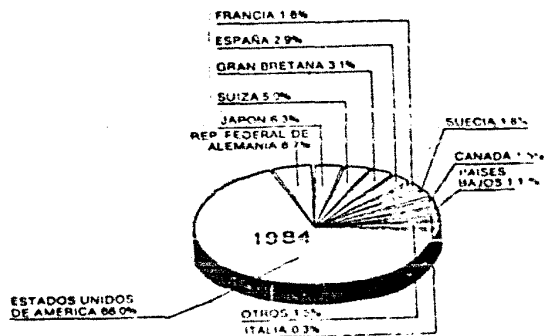
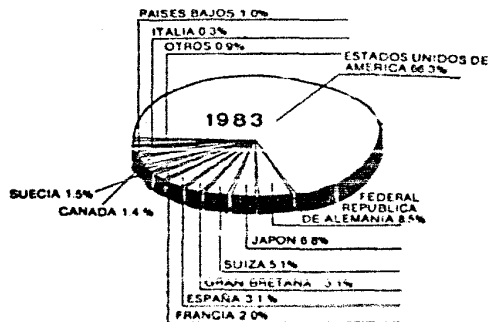
Por otra parte suele argumentarse que la contracción en los niveles de IED de algunos países como Estados Unidos, Gran Bretaña, etc. - son consecuencia de la política de mexicanización que al parecer cobra gran auge a partir de la Ley de Inversiones de 1973. No obstante, lo cierto es que a pesar de que el capital extranjero logra - aceptar la asociación con capital nacional, público o privado, el - control verdadero de los inversionistas extranjeros sobre las empresas puede darse en otro sentido, a través del control de tecnología y conocimiento de nuevos procesos, habilidad administrativa, fácil acceso al mercado, financiamiento internacional, dominio del mercado, etc. Además de que esta asociación entraña indudables ventajas al inversionista extranjero, "los libera de trámites burocráticos, de la necesidad de entregar ciertos informes. Les identifica como empresas mexicanas lo que implica ventajas en cuanto a relaciones - laborales, control de precios, compras gubernamentales y facilidades de importación". 69/

Resumiendo, a pesar de las consecuencias que para las IED ha traído la crisis económica nacional, los desequilibrios productivos y fi-

68/ Ibidem

69/ Aguilar, Alonso, et.al., El Capital Extranjero en México, México, Ed. - Nuestro Tiempo, 1986, p. 83

ORIGEN DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO
(PORCENTAJES) 1983-84



Puente: SECOPI. Inversiones extranjeras y transferencia de tecnología, México. Dirección General de Inversiones Extranjeras, 1985, p. 4

nancieros; a pesar de los intentos gubernamentales por diversificar la procedencia de la IED y finalmente, a pesar de la "mexicanización" de empresas, las IED de origen estadounidense sigue manteniendo un peso bastante significativo en relación al resto de la inversión extranjera. Mientras que las inversiones estadounidenses representan las dos terceras partes del total de la IED en México, poco más de 11 países representan en conjunto una tercera parte del total de IED. Y como analizaremos a continuación su dominio industrial se ejerce en sectores económicos sumamente dinámicos, rentables y en ocasiones estratégicos. (ver gráfica N° 25)

b. Distribución Sectorial.

Dinámica hacia los sectores de mayor rentabilidad.

El destino y orientación de las IED establecidas en el país han sufrido cambios sustanciales a partir del período de postguerra. Como ya se ha mencionado, en sus orígenes y en las primeras décadas del siglo XX, la IED en México se orientaba fundamentalmente a actividades económicas bien definidas: petróleo, minería, comunicaciones y transporte, y servicios, principalmente electricidad. Sin embargo, debido a la política económica seguida por el país y al marco legal que se creó sobre todo a nivel constitucional (así como al nuevo giro en la estrategia de expansión de los consorcios internacionales), estas actividades quedaron destinadas a la jurisdicción exclusiva del Estado o bien al Estado y al sector privado nacional.

Así las IED fueron trasladándose paulatinamente de estos sectores - donde operaba tradicionalmente, hacia otros sectores más dinámicos y sobre todo lucrativos, y que a su vez facilitarían su operación monopolística, dominio de productos y mercado.

No obstante este proceso de reorientación de las inversiones extranjeras, responde de igual forma a la estrategia de expansión de las grandes corporaciones a nivel mundial, a la evolución y necesidades propias de su desmesurado crecimiento. Por otra parte, ante la cre

ciente participación del Estado en la actividad económica, -ésto es, a los cambios que se generan y propician la evolución del sistema -capitalista hacia un capitalismo monopolista de Estado- se confiere a éste la responsabilidad del desarrollo de infraestructura y obras y servicios de carácter público y social, que no resultaban ya de interés para los inversionistas extranjeros, por significar montos de inversión elevados, recuperación de inversión a mayor plazo, en pocas palabras por ser actividades económicas estratégicas pero poco rentables y lucrativas

El Estado asume entonces la función de "cubre huecos", invirtiendo e impulsando el desarrollo de aquéllos sectores que no eran cubiertos ni por los inversionistas nacionales y mucho menos por los inversionistas extranjeros, es decir, el Estado asume una función de apoyo a las empresas privadas nacionales y extranjeras, haciéndose cargo de la infraestructura necesaria para su crecimiento y desarrollo.

El capital extranjero encuentra entonces en la industria manufacturera, el comercio y los servicios, terreno fértil para incrementar sus ganancias y capital. Prueba de ello son las cifras que arroja el cuadro N° 26. En términos porcentuales, y considerando el volumen de la IED acumulada, se observa la desaceleración de la inversión extranjera en el sector minero y de electricidad. Por las razones que ya hemos mencionado, a partir de los años setenta la IED deja de concurrir en el área de servicios de electricidad, al igual que en el sector de comunicaciones y transportes. En el sector minero la inversión extranjera muestra una tendencia decreciente, - aunque sin desaparecer en su totalidad, representando el 4.7% del total de IED ubicada en el país en 1980 y el 2.3% en 1981. A pesar de las cifras que arroja este cuadro es importante destacar que esa mínima participación de la inversión extranjera en el sector minero resulta ser hoy por hoy bastante significativa en términos de producción. Ya que como hemos mencionado en 1962 las ET participaron en un 68.9% del total de la producción minera y en 1970 esta cifra fue del 56.3%. Si queremos cifras más actualizadas tomemos como ejemplo el análisis realizado de las 500 empresas más importantes de México en 1984, del cual hemos obtenido como resultado que de 17

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL SECTORIAL DE LA IED *

Actividades	1939	1955	1960	1965	1970	1975	1979	1980	1981
Agricultura	1.0	2.0	2.0	1.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Minería	26.1	13.0	16.0	3.0	6.0	6.8	4.1	4.5	2.3
Petróleo	1.0	2.0	2.0	3.0	1.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Industria de Transformación	6.0	35.0	36.0	69.0	74.0	75.1	77.1	77.1	73.4
Construcción	0.0	1.0	1.0	0.5	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0
Electricidad	32.0	20.0	1.0	0.7	0.7	0.0	00.0	0.0	0.0
Comercio	3.0	15.0	18.0	16.0	15.0	11.4	9.3	7.0	9.1
Transportes y Comunicaciones.	31.0	5.0	3.0	0.5	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0
Otras	0.0	1.0	2.0	2.0	2.0	6.7	8.6	9.4	10.2

* De acuerdo al volumen del capital.

Fuente: Alvarez de la Cadena Hector, Participación extranjera. Transferencia de Tecnología e Inversiones, México, Ed. Diana, p. 73.

empresas mineras que pertenecen a este selecto grupo de "las 500" 8 empresas tienen participación de capital extranjero mayor al 25% y menor al 49% y 7 empresas son de capital nacional. Considerando el monto de las ventas, la participación de las empresas con capital extranjero sería de poco más del 50% del total de ventas de este grupo de 17 empresas.^{70/} Hemos hecho este paréntesis, primero porque el sector minero no le corresponde, en este estudio, un análisis más profundo, y por tratar de comprobar que no obstante el marco legal bajo el cual se suscribe la actividad minera, la IED continúa teniendo un peso significativo en términos de producción.

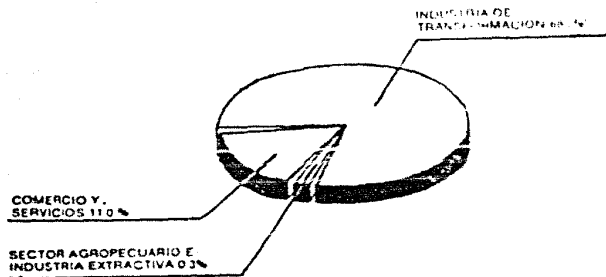
Por otra parte, los inversionistas extranjeros también han encontrado en sectores terciarios terreno fértil para realizar operaciones lucrativas. En el sector comercio y de servicios se ubica el 11% del total de la IED en el país, (ver cuadro N° 27). El dominio del capital extranjero en el comercio, por ejemplo, se ejerce a través de grandes consorcios comerciales, tiendas departamentales y de autoservicio, que operan con márgenes de utilidad considerablemente altos. En el caso del área de servicios destacan las grandes cadenas hoteleras de prestigio internacional, agencias de publicidad, agencias de viajes, servicios financieros, etc. En conjunto estas actividades son suficientemente lucrativas, pero poco productivas, contribuyendo en muy poco grado al desarrollo industrial del país.

El capital extranjero establecido en la industria de transformación se ha incrementado en forma importante sobre todo después de los años cincuenta, representando ya en 1979 el 77.1% del total de IED en México.

De acuerdo con la gráfica N° 27, en 1984 este porcentaje alcanzó el 88%. Seguramente las cifras para los años subsecuentes mostrarán un comportamiento similar, sobre todo si consideramos la política que en materia de inversiones extranjeras ha adoptado el gobierno actual, misma que analizaremos con mayor profundidad en el último capítulo.

^{70/} Se sacaron dichos porcentajes de la lista de las 500 empresas más importantes en relación al volumen de sus ventas. "Expansión", Las 500 empresas más importantes del País, publicación 1985

ESTRUCTURA POR SECTORES DE LA INVERCION APROBADA POR LA
COMISION NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS
(porcentajes) 1984



Auente: CNEI, Inversiones extranjeras directas y transferencia de tecnología, México.
Dirección General de Inversiones Extranjeras, 1985, p. 8

C. LA IED Y LA INDUSTRIA MANUFACTURERA.

Debido al interés del gobierno mexicano por estimular aún más la inversión extranjera directa en la industria de transformación, y considerando el elevado porcentaje de capital extranjero canalizado a esta rama, es importante determinar los sectores específicos de la industria manufacturera en los que se concentra el capital extranjero y donde ejerce su poder monopolizador, y desde esta perspectiva analizar su contribución real al proceso de industrialización del país.

El cuadro N° 28 ilustra claramente las tendencias sectoriales de la IED en la industria de transformación, mismas que se podrían sintetizar en: a) la alta concentración en la elaboración de productos químicos (23.9%), material de transporte (18.7%), maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos (11.6%), maquinaria no eléctrica - (9.5%) y alimentos (8.9%); b) el rezago de sectores como el de bebidas, tabaco, textiles, muebles y accesorios, metálicos básicos, calzado y vestido; c) el lento crecimiento de otras ramas como la del caucho y hule, perfectamente controladas por ET, en donde prácticamente no existe competencia para estas empresas.

Desde esta perspectiva podría pensarse que las IED se localizan en actividades consideradas como estratégicas para el desarrollo industrial. Sin embargo, esta desagregación de la información no nos ofrece una visión clara del carácter estratégico de la IED. Por ejemplo, la industria química es un amplio sector que abarca desde la producción de cosméticos, perfumes, detergentes, insecticidas, (donde existe un considerable dominio de productos por parte de las ET), hasta la elaboración de insumos químicos empleados como materia prima en otras industrias. O bien, en el caso de la fabricación de maquinaria eléctrica y no eléctrica, que incluye una amplia gama de productos que van desde la fabricación de artículos eléctricos para uso doméstico, instrumentos de precisión, etc, hasta la fabricación de bienes de capital. (En este caso la IED tiene un carácter estratégico, sin embargo habría que determinar que tanto impulsa la IED esta actividad en relación a otras actividades de la -

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA IED

1970 - 1980

(Porcentajes)

	1970	1980
Manufacturas:		
Allmentos	7.1	8.9
Bebidas	4.2	3.4
Tabaco	2.9	1.4
Textiles	2.1	1.7
Calzado y Vestido	0.7	0.9
Madera y Corcho	0.2	0.7
Muebles y Accesorios	0.5	0.2
Papel y Prods. de papel	3.1	2.2
Imprentas y editoriales	1.3	1.0
Cueros y prods. de cuero	0.1	0.1
Caucho y hule	4.1	2.0
Productos Químicos	29.7	23.9
Minerales no metálicos	3.9	3.9
Metálicos básicos	3.7	2.9
Productos metálicos	6.0	3.7
Maquinaria no eléctrica	5.4	9.5
Maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos	10.3	11.6
Material de transporte	10.2	18.7
Diversos	4.8	3.6
TOTALES	100%	100%

Fuente: ASuilar, Alonso, et.al., El Capital Extranjero en México, México, El. Nuestro Tiempo, 1986, p. 112 .

industria de transformación de menor importancia). O el caso concreto de la industria alimenticia en donde las ET dominan gran parte del mercado de productos de bajo valor nutritivo, etc.

Comprobar la verdadera contribución de la IED al desarrollo industrial, de acuerdo a su dinámica y comportamiento en cada una de las ramas de la industria manufacturera, será el principal objetivo de este capítulo.

a. Alimentos

De acuerdo con apreciaciones anteriores, la industria alimenticia es una actividad industrial donde preferentemente se ubica la IED. En efecto, el comportamiento de la inversión extranjera, en cuanto al valor acumulado de la misma, ha presentado una tendencia creciente y constante a lo largo del período de 1950 a 1980. (ver cuadro N° 29). La producción de esta clase de bienes de consumo ofrece gran rentabilidad, hecho al que sumamos la susceptibilidad del consumidor local, ante la acción de un aparato publicitario perfectamente organizado por las ET y que modifican en gran medida los patrones de consumo de la sociedad. Este fenómeno y particularmente el de esta actividad industrial, constituye para todos nosotros un hecho de la vida cotidiana.

Por otra parte, a pesar de ser una rama donde la concurrencia de IED es considerable en relación al resto de las ramas que conforman a la industria manufacturera, la participación de las ET en los niveles de producción de la rama en su conjunto no son tan elevados. Desafortunadamente no se ha podido obtener información más actualizada en la materia, sin embargo podemos mencionar que en el período 1962-1970 la participación de las ET ha ido aumentando, del 4.9% que representaba su participación en la producción de la rama en 1962, pasa al 8.6% en 1970. ^{71/} Sin embargo este indicador resulta

^{71/} Sepúlveda, B. y Chumacero A., op. cit., p. 173

VALOR DE LA IED EN ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO.
 VALOR DE LA IED EN LA INDUSTRIA
 MANUFACTURERA (miles de pesos) .

AÑO	ALIMENTOS (1)	BEBIDAS (2)	TABACO (3)	TOTAL (4)	IND. MANUFACTURERA (5)	4/5 %
1950	150,119	22,320	158,366	330,805	1,279,248	25.85
1953	222,753	47,775	196,557	467,085	2,732,513	20.90
1956	324,200	136,178	428,011	888,389	4,825,850	18.40
1959	491,733	198,071	97,082	786,886	6,666,080	11.80
1961	623,925	320,781	382,057	1,326,763	18,576,538	15.46
1964	953,608	344,507	610,140	1,908,255	12,678,813	15.05
1967	1,197,506	678,679	581,099	2,457,284	18,578,032	13.19
1970	1,852,202	1,089,430	741,715	3,683,347	26,211,945	14.05
1973	2,688,378	1,110,753	515,434	4,314,565	34,488,801	12.51
1976	3,692,491	1,455,757	184,629	5,332,877	51,169,552	10.41
1979	7,797,276	2,909,471	1,196,579	10,903,326	114,475,152	9.51

fuentes: Banco de México, Inversiones Extranjeras Directas, México, Cuaderno 1938-1979, Vol. II, 1979

aún tan general, que no nos muestra claramente el poder monopolizador que caracteriza a las ET. Por tal motivo habrá que desagregar aún más la información para sopesar el dominio de estas empresas en rubros y productos específicos. El cuadro N° 30 nos muestra el dominio de las ET en la fabricación de ciertos productos alimenticios y que al juzgar por los hechos, no constituyen rubros prioritarios dentro de la industria de alimentos. Por ejemplo, en la fabricación de productos enlatados 4 empresas transnacionales cubrieron el 85% del mercado interno; en la manufactura de chocolate en polvo, - tan sólo dos ET cubrieron el 75% del mercado; en alimentos para niños, leche evaporada y condensada este porcentaje se eleva al 100%, significando también un porcentaje elevado la manufactura de cereales. Este desglose excluye la matanza de ganado, preparación de carne, tratamiento de productos lácteos y otros rubros de la rama alimenticia, mismos que sí están incluidos en el agregado de producción de la industria alimenticia en general y que originan que la participación de ET en el sector aparezca en menores porcentajes - que analizando la rama por rubros específicos. Estos datos constatan el grado de concentración de las ET en actividades dinámicas en cuanto a su crecimiento, pero no necesariamente estratégicas, donde las tasas de ganancia pueden ser muy altas y sobre todo donde pueden y han ejercido su vasto poder monopolístico.

El poder monopolístico del que gozan las ET se sustenta en su potencia lidad económica, en su gran capacidad productiva, administrativa y tecnológica. Prueba de ello son los resultados obtenidos del análisis de las 500 empresas más importantes del país (1984) que aparecen con mayor detalle en el anexo. De 50 empresas de la industria alimenticia, y que figuraron en el grupo de "las 500", 10 empresas (con control o fuerte participación de capital extranjero) - contribuyeron con el 25.68% del total de ventas de este grupo de empresas. Las empresas nacionales privadas sumaron un total de 37 - participando con el 29.23% y finalmente 3 empresas eran estatales y sus ventas representaron el 45.08% del total de ventas de estas empresas. Es decir, mientras que el 20% de las 50 empresas fabricantes de alimentos incluidas en "las 500" eran ET y participaron con el 26% de las ventas, el 74% de esas 50 empresas eran nacionales - privadas y participaron con el 28% en el total de ventas de este -

PARTICIPACION DE LAS PRINCIPALES ET EN LA INDUSTRIA
ALIMENTICIA POR SECTORES 1971

Industrias Alimenticias	No. de empresas	participacion en el mercado interno	participacion ex- tranjera en el capi- tal social
Lateria	4	85 %	en 3 empresas 100% en la otra 40 %
Chocolate en polvo	2	75	100 %
Galletas, harinas y pastas	1	30	51 %
Cerdillas	1	95	100
Leche evaporada	2	100	100
Leche condensada	1	100	100
Dulces	2	35	en una empresa 100 % en la otra 80 %
Alimentos para niños	2	100	en una empresa 100 % en la otra 80 %

grupo, lo cual significa que las ET tienen una gran capacidad productiva en relación a la que tienen las empresas nacionales privadas. La participación mayoritaria de las empresas estatales se debe a una sola empresa CONASUPO, incluida entre las diez primeras empresas más importantes del país, pero que a su vez opera a través de subsidios en la producción de leche, tortillas, etc., por lo que habría que analizar que tan ficticio resulta el alto nivel de sus ventas.

La dinámica y estrategia económica de las ET va más allá de estas consideraciones cuantitativas. De acuerdo con recientes estudios que analizan la operación de importantes ET de la industria alimenticia, se da a conocer el poder de decisión que tienen empresas como Anderson Clayton sobre la producción de semillas, algodón, trigo, soya y otros productos en el norte de México; lo mismo hace Purina en alimentos balanceados para animales y panes y galletas de consumo humano en la zona del Pacífico y Nestlé en Chiapas y Tabasco, regiones donde se han instalado sus plantas agroindustriales de productos alimenticios en estrecha alianza con instituciones como la CONASUPO, a la que compran insumos y venden productos terminados (generalmente de segunda), operaciones en las que obtienen cuantiosas ganancias, amén de las obtenidas gracias a la monopolización de los procesos de producción y ventas altamente integradas. ^{72/}

Aunado a lo anterior se ha demostrado que la producción de derivados de maíz como féculas, sémolas, frituras y almidones, está controlada completamente por ET, en su mayoría de capital estadounidense. ^{73/}

Asimismo, se habla del control que ejercen consorcios internacionales en el mejoramiento y distribución de semillas. Estos hechos comprueban que las ET tienden a integrarse verticalmente, controlan

^{72/} Aguilar, Alonso, et. al., El capital extranjero en México, op. cit., p. 121

^{73/} García Sordo, María "Monopolización en la Industria Harinera del País" Uno más Uno, México, Abril 16, 1986, p. 1

do en muchas ocasiones todo su proceso productivo, desde el abastecimiento de sus insumos hasta la comercialización del producto terminado. Esto es precisamente lo que le da a la IED un carácter estratégico, en el sentido de que dirige perfectamente sus inversiones, apoyando su actividad central con inversiones en otras áreas, su diversificación y su integración vertical es sinónimo de mayor control y poder industrial.

Por otra parte el capital estadounidense es el que se ha ubicado con mayor frecuencia en la industria alimenticia, aunque a mediados de los años setenta cobran importancia las inversiones de origen inglés y sueco (ver cuadro N° 31)

La dinámica de las ET muestra que a partir de una actividad central se integran y diversifican, amplían sus plantas, acrecientan su poder en el mercado y la producción, en ocasiones a partir del financiamiento de las cosechas, la transformación industrial y la comercialización final, lo que les confiere un peso económico y político determinante en amplias regiones del país. 74/

No obstante no hay que perder de vista que esta integración y diversificación de las ET se hace a partir de las ganancias que obtienen de su actividad central, y en el caso concreto de la industria alimenticia, esta actividad es en la mayoría de los casos la producción de alimentos que para el ser humano son de bajo valor nutritivo, o inclusiva alimentos considerados "chatarra", mismos que encuentran gran aceptación en una sociedad como la nuestra, susceptible a los efectos de un gran aparato publicitario. De esta forma más que perseguir el bienestar de la sociedad local, las ET invierten en la producción de bienes de consumo que ofrecen gran rentabilidad, y que no constituyen precisamente actividades prioritarias o estratégicas.

74/ Aguilar, Alonso, El capital extranjero en México, op. cit., p. 113

Cuadro No. 31

IED EN LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS, BEBIDAS Y TABACO
 POR PAIS DE ORIGEN 1974-1981
 (porcentajes)

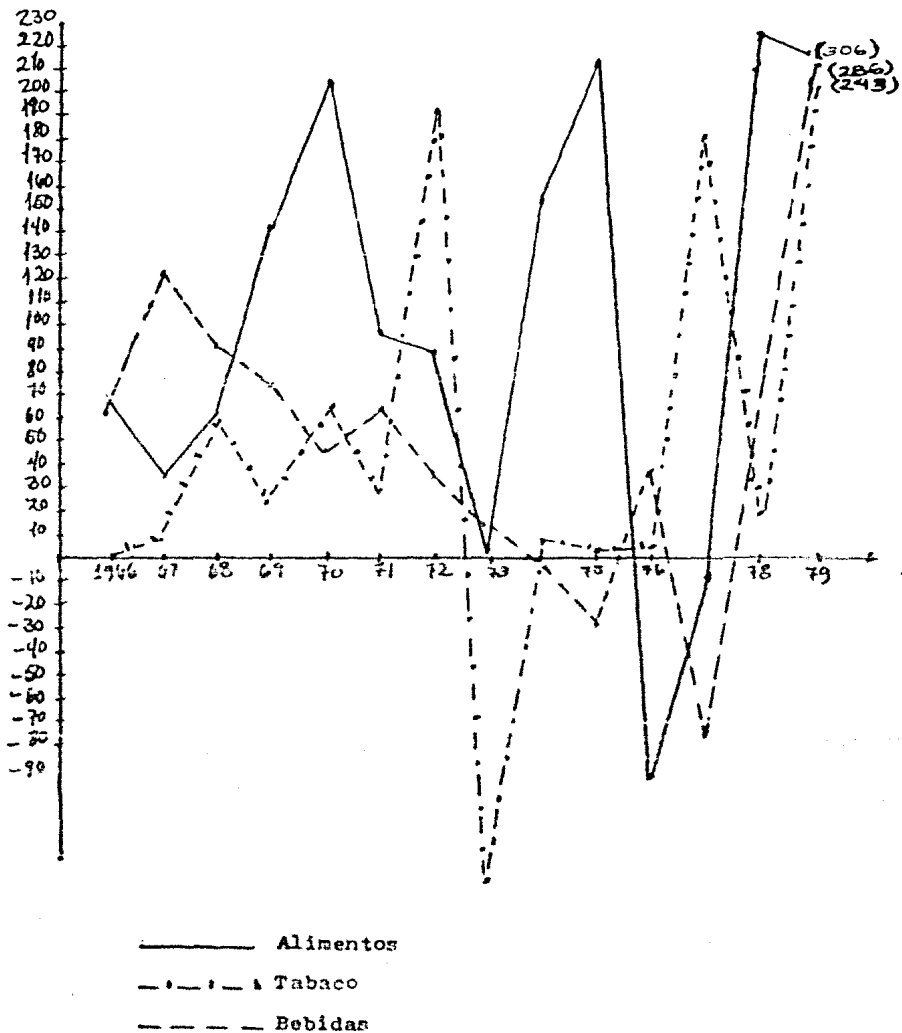
AÑO	EUA	R.U.	SUIZA	ALEM.	CAN.	SUECIA	JAP.	ITAL.	FCIA.	Países Bajos	ESP.	OTROS
1974	71.23	13.14	9.86	-	0.86	-	0.17	0.25	0.05	0.17	3.45	0.77
1975	58.40	14.10	12.51	-	1.25	-	0.19	-	2.12	0.17	0.16	11.06
1976	61.59	12.43	10.32	-	0.83	-	0.33	-	2.25	0.28	0.14	11.78
1977	55.51	16.19	13.04	-	0.82	-	0.22	-	2.20	0.53	0.29	11.21
1978	54.26	15.16	15.89	-	1.01	-	0.23	-	2.24	0.66	0.45	12.05
1979	54.59	17.80	15.91	0.018	0.71	-	0.014	0.10	1.94	0.22	0.45	2.71
1980	48.88	19.03	19.11	0.024	0.63	-	0.49	0.09	2.51	1.27	0.67	7.26
1981	49.49	21.05	16.70	0.018	0.65	-	0.41	0.14	1.97	1.51	0.71	6.79

Fuente: Banco de México, Indicadores del sector externo, México, cuaderno mensual No. 71, 1984.p.29

b. Bebidas

El comportamiento de la IED, de acuerdo al valor de la misma, en la fabricación de bebidas muestra una tendencia lentamente ascendente, según los datos que se tienen para el período 1950-1979. (ver cuadro N° 29). No ocurre así por ejemplo, con los datos que se tienen de la IED nueva, canalizada a este sector, misma que de acuerdo con la gráfica N° 32 observa fuertes fluctuaciones a lo largo del período 1966-1979. Este fenómeno puede explicarse al determinar las fuentes de financiamiento de las empresas con capital extranjero. Una vez establecidas las IED comienza a disminuir el monto de capital fresco que proviene del extranjero, haciendo uso de parte de las utilidades obtenidas en el país para reinvertirlas nuevamente. Otra fuente de financiamiento que emplean con frecuencia, es a través de los bancos locales, quienes ven en las ET sujetos de crédito confiables gozando éstas de preferencia con relación a las empresas nacionales. Existen también otras razones igualmente importantes que influyen en las variaciones que presenta la IED nueva en esta actividad, como en otras, refiriéndonos concretamente a las devaluaciones monetarias, ya que como se muestra en la gráfica de referencia, la concurrencia de capital extranjero nuevo tiende a disminuir en los años donde se presentan devaluaciones monetarias, como sucedió en 1976. Si tomamos en cuenta que estas inversiones generalmente se hacen en moneda extranjera y ante la devaluación del peso respecto al dólar, los inversionistas extranjeros obtienen ganancias mayores, en la medida e igual proporción en que se devalúa la moneda. Este fenómeno se observa claramente en casi todas las ramas de la industria de transformación y consideramos importante que se tome en consideración en cada una de las ramas que se analizan, ya que este hecho significa que el propio país está financiando la expansión de ET que, (como en el caso de las ET ubicadas en la industria de bebidas), que en ocasiones no conllevan un beneficio real al país, sino por el contrario son sinónimo de descapitalización y pérdida de soberanía.

En cuanto a la participación de las ET en la producción de bebidas y licores, esta fué del 10.4% en 1962, aumentando a un 17.9% en - -

ALIMENTOS BEBIDAS Y TABACO. VALOR DE LA
IED NUEVA.

Fuente: Banco de México, Inversiones extranjeras directas México, Cuaderno 1938-1979, vol. 1, 1982 .

1967 y a 19.0 en 1970. 75/

Importantes compañías fabricantes de bebidas figuran en el grupo de las 500 empresas más importantes de 1984, sumando un total de 9 empresas, de las cuales 3 eran ET y contribuyeron con el 14.77% del total de ventas; de estas 9 empresas, 6 eran empresas nacionales - privadas que controlaron el 85.22% de las ventas del sector para este mismo año.

Quisíramos añadir un dato que hace referencia a la capacidad de integración vertical y diversificación de operación de las ET. Es el caso de la empresa Pedro Domecq que desde los últimos años de los cincuenta comienza a controlar la producción de uva en Aguascalientes, Baja California y Coahuila, y poco después en Sonora. Con do queremos hacer énfasis en que el control de las ET no se ha retirado de este sector. En los últimos años de los setenta y principios de los ochenta la producción de bebidas alcohólicas ha empezado a intensificarse y suele realizarse por empresas consideradas como - "nacionales" pero que tienen participación de capital extranjero, a raíz de las barreras proteccionistas que se han impuesto a productos como el cognac, whisky, vodka, etc. Según datos de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras en el período 1973-1980 se "mexicanizaron" 7 empresas con participación de capital extranjero, es decir que hubo una asociación de capital entre el nacional y el extranjero, dejando en ocasiones de ser este último accionista mayoritario. Lo cual no significa que el inversionista extranjero no deje de ejercer control sobre estas empresas.

La participación mayoritaria de capital es una forma de control de empresa pero no la única, existen otras relacionadas con la transferencia de tecnología, marcas y patentes; otras de carácter administrativo y organizativo, pero todas ellas son igualmente efectivas - en términos de control de empresas.

75/

Sepúlveda, B. y Carracero, A. op. cit., p. 173

Además de todas estas apreciaciones cabe agregar que la IED ubicada en esta actividad económica no contribuye en lo más mínimo al desarrollo industrial del país.

C. Tabaco

Si bien es cierto que el volumen de IED ubicada en este sector es - reducido en comparación al de otras ramas de la industria de transformación, también es cierto que ese pequeño volumen de inversión - extranjera ha ejercido por muchos años un alto poder monopólico, de los más fuertes que pueda tener la IFD en relación a otros sectores industriales. No obstante su comportamiento muestra tendencias - irregulares debidas a circunstancias específicas. Por ejemplo, los datos del valor de la IED en el sector muestra fuertes fluctuaciones en el período de 1950 a 1979. (ver cuadro N° 29). Y sin embargo los datos que se tienen de su participación en la producción total de tabaco son del orden del 65.0% en 1962, 68.1% en 1967 y 79.7% en 1970, es decir de más de las tres cuartas partes de la producción de la rama, estuvo en manos de ET. 76/ Esto se debe a que el proceso de "mexicanización", que al parecer cobra auge en el período - posterior a la publicación de la Ley de Inversiones de 1973, en la industria tabacalera se inicia con anterioridad a este Decreto. Como hemos mencionado este proceso implica una asociación del capital nacional público o privado con el extranjero, teniendo éste último una participación minoritaria. Sin embargo volvemos a insistir en que el control de las empresas por participación de capital extranjero, no es el único mecanismo que existe para establecer un control efectivo sobre las empresas.

En el caso de la industria tabacalera en 1972, el gobierno federal decidió crear TABAMEX, con participación mayoritaria en su capital, para que se encargara de la compra del tabaco y su posterior distribución a cicarreras. "Sin embargo a partir de este hecho las empresas extranjeras del ramo realizaron una desinversión considerable.-

76/ Sepúlveda, B. y Chumacero, A., op. cit., p. 173

TABAMEX adquirió entonces el 66% de los activos fijos de las dos em-
presas exportadoras; El Águila fué absorbida por La Moderna y La
Tabacalera fusionó a Baloyan y Cigarrera Nacional, surgiendo Ciga-
rros la Tabacalera Mexicana (CIGATAM) con un capital mayoritario na-
cional y Phillips Morris (de Estados Unidos) con una participación
del 30% de las acciones. En empresas La Moderna, continúa de socio
extranjero Westminster Tobacco Co. (de Inglaterra) que participa -
con el 45% de capital". 77/ De esta forma la producción de ciga-
rros quedó en manos de dos empresas, por lo que conjuntamente a la
mexicanización se dió un proceso de centralización de capital, en -
una rama donde ya existía un alto dominio monopólico de empresas ex-
tranjeras.

Con el fin de demostrar la hipótesis de que el control de una empre-
sa por parte de inversionistas extranjeros, puede darse no sólo a -
través de otros mecanismos, tomamos como muestra el caso de CIGATAM.
Como se mencionó, en la actualidad el capital estadounidense (a -
través de Phillip Morris) participa con el 30% de las acciones de -
la empresa. No obstante todas las diferentes marcas de cigarrros -
que produce están autorizadas y supervisadas por Phillip Morris INC
basta tan sólo leer la leyenda de cada una de las cajetillas que pro-
duce, que tiene impresa. En este caso el control del capital ex-
tranjero se ejerce también a través de la transferencia de marcas y
patentes. Como dato complementario mencionaremos que esta empresa-
está considerada entre el grupo de las 500 empresas más importantes
del país, de acuerdo con las ventas que arrojó en el año de 1984.

El caso de la industria tabacalera es un claro ejemplo del poder no
monopólico que ejercen las ET, mismas que a pesar de introducirse al
proceso de "mexicanización", logran rescatar su influencia y su do-
minio industrial. Lo cual, constata una vez más que la "mexicana-
ción" lejos de obstaculizar la acción y expansión de las ET, les da
mayores facilidades en una serie de campos como el comercial, labo-
ral, control de precios, etc.

77/ Aguilar, Alonso, op. cit., p. 178

d. Textiles, Artículos de Vestir y Calzado.

Las inversiones extranjeras en esta rama industrial muestran un importante rezago en cuanto al valor de la misma, (ver cuadro N°33).- A pesar de presentar un paulatino incremento de la IED, este crecimiento ha sido considerablemente lento. No obstante existen varias empresas transnacionales que en número no compiten con los múltiples talleres medianos y pequeños nacionales, pero que en términos de producción y ventas pueden obtener cuantiosas ganancias, gracias al dominio del mercado en productos específicos.

La participación de las ET en la producción total de la industria textil fué de 6.8% en 1970 y en la elaboración de prendas de vestir y calzado fué del 2.0% para el mismo año. ^{78/} Sin embargo ésto no quiere decir que la IED ubicada en este sector no ejerza un poder monopolístico de productos específicos. Por el contrario, el análisis de las 500 empresas más importantes de 1984, nos ofrece una clara idea de la concentración y rentabilidad de las ET (la información detallada aparece en el anexo).

a) De 10 empresas dedicadas a la producción textil y que formaron parte del grupo de "las 500", 2 empresas eran transnacionales, mismas que contribuyeron con el 55.24% del total de las ventas de estas 10 empresas; 7 empresas eran privadas nacionales y participaron con un 34.59% en el total de las ventas y una empresa era estatal participando con el 10.16% de las ventas de este grupo de empresas. Lo cual demuestra la concentración de la IED en una cuantas empresas pero con gran capacidad productiva y alto rendimiento.

b) Las empresas dedicadas a la industria del cuero y calzado, y que fueron incluidas en el grupo de "las 500" en 1984, el 100% eran empresas nacionales privadas con un total de ventas de 35,876 millones de pesos.

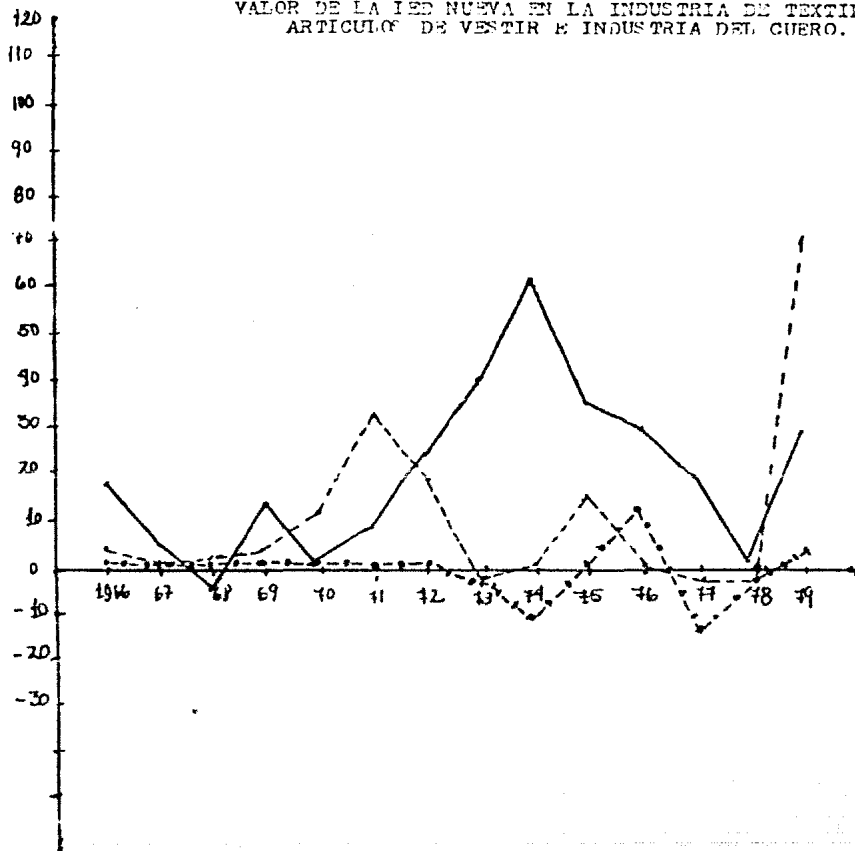
^{78/} Sepúlveda, B. y Chumacero A., op. cit., p. 173-174

VALOR DE LA IED EN LA INDUSTRIA DE TEXTILES, ARTICULO DE VESTIR
INDUSTRIAS DEL CUERO VS. INDUSTRIA MANUFACTURERA
(miles de pesos)

AÑO	TEXTILES (1)	ARTE DE VESTIR (2)	IND. DE CUERO (3)	TOTAL (4)	INDUSTRIA MANUFACTURERA (5)	4 / 5 %
1950	25,356	7,952	-	33,308	1,219,248	2.60
1953	45,797	9,158	-	54,955	2,212,513	2.46
1956	95,458	11,101	-	106,559	4,815,950	2.20
1959	145,207	14,292	1,393	160,892	6,616,088	2.41
1961	192,221	40,030	1,324	233,575	5,516,533	2.72
1964	221,465	60,323	6,545	288,333	12,676,813	2.27
1967	343,418	121,900	13,963	479,281	18,587,032	2.57
1970	538,105	171,646	26,463	736,214	26,211,945	2.80
1973	707,445	282,667	32,664	1,022,776	34,488,501	2.96
1976	803,619	247,348	123,597	1,174,564	51,169,552	2.29
1979	1,605,561	883,873	212,382	2,701,816	114,475,152	2.36

Fuente: Banco de México. Inversión Extranjera Directa, México, Cuaderno 1938-1979, Vol. **II**,
1982

VALOR DE LA IED NUEVA EN LA INDUSTRIA DE TEXTILES
ARTICULO DE VESTIR E INDUSTRIA DEL CUERO.



— TEXTILES
 - - - VESTIDO Y CALZADO
 - · - · - INDUSTRIA DEL CUERO.

Fuente: Banco de México, Inversiones extranjeras directas, México,
Cuaderno 1938-1979, Vol. 1, 1982

c) 4 empresas cuyo giro era la producción de artículos de vestir - participaron en el grupo de las 500 en 1984, una de las cuales era ET (Playtex de México, S.A.) contribuyendo con el 23.86% del total de ventas de este grupo, y 3 empresas eran privadas nacionales participando con el 76.14% del total de ventas.^{79/}

De los datos anteriores podemos concluir que la industria textil de artículos de vestir y calzado, no constituye uno de los sectores - donde preferentemente se ubica la IED. No obstante, el poco capital extranjero invertido en la rama tiende a mostrar una característica común: alta concentración, altos volúmenes de ventas y gran rentabilidad. En este caso el predominio de las ET se da en productos perfectamente definidos (como en el caso de Playtex) sin perder de vista que el desarrollo de la industria mexicana en la rama es importante. A este respecto cabe añadir que esta rama se caracteriza por la multitud de talleres pequeños y medianos de capital mexicano que si bien individualmente pueden no significar mucho, en conjunto participan activamente en el desarrollo de esta actividad industrial.

e. Industria de la Madera.

Objetivo central de nuestro estudio es el de demostrar el carácter monopolístico de la IED (su centralización y concentración, su potencialidad productiva, así como la rentabilidad de sus operaciones), - establecida en cada uno de los sectores que conforman la industria de transformación. No obstante, la escasa concurrencia de inversión extranjera en la industria de madera y sus productos, y que se muestra claramente en los cuadros 25 y 26, existen empresas con participación de capital extranjero que constituyen unidades de producción de considerable tamaño y cuyo volumen de ventas les permite figurar entre las empresas económicas más importantes del país.

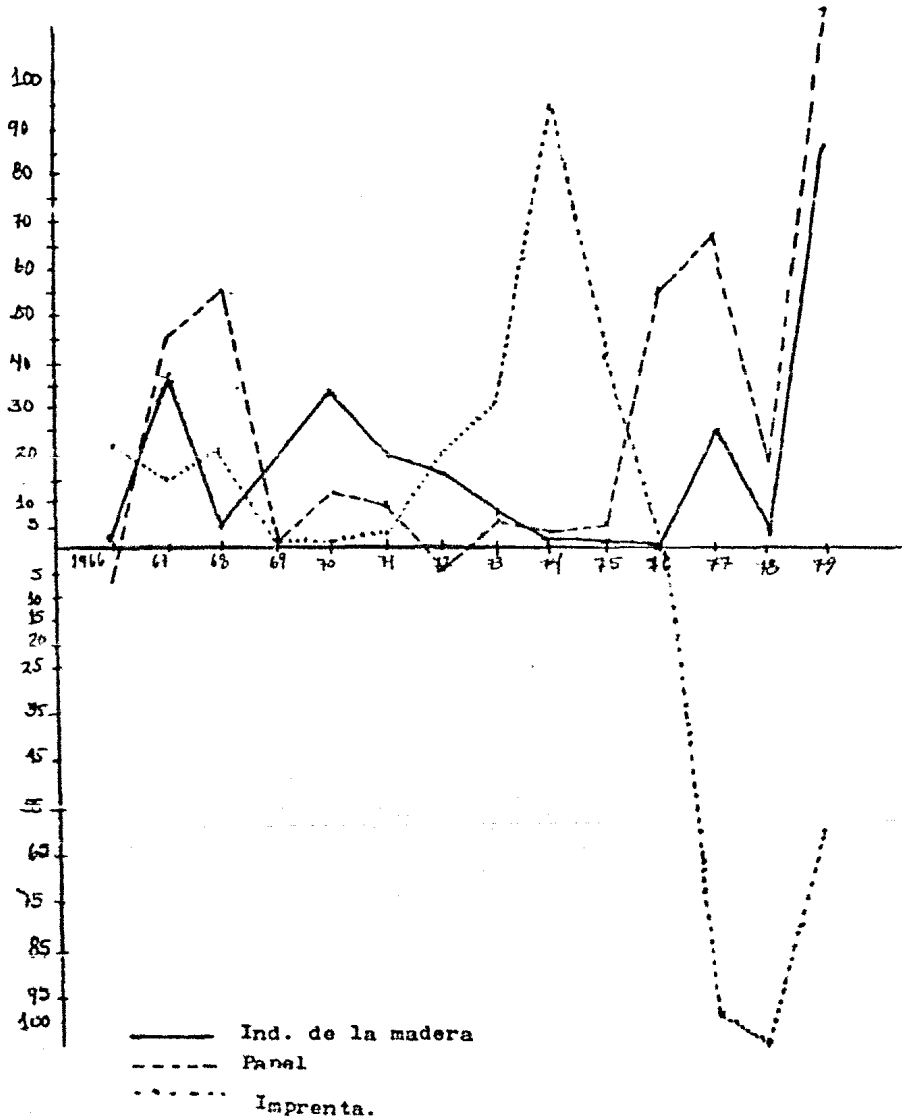
^{79/} El origen de la IED ubicada en la rama de textiles es de un 73.75% en 1981, mínimo porcentaje corresponden a las inversiones del Reino Unido y Alemania. Banco de México, Inversiones Extranjeras Directas, México, Cuaderno 1938-1979.

VALOR DE LA IED EN LA INDUSTRIA DE MADERA Y PRODUCTOS DE MADERA
195-1979 (miles de pesos)

AÑO	IED EN IND. MADERA Y SUS PRODUCTOS (1)	IED. IND. MANUFACTURERA (2)	% /1
1950	8,650	1,279,248	0.67
1953	13,134	2,232,313	0.58
1956	- 8,632	4,825,850	0.17
1959	13,223	6,666,088	0.19
1961	21,795	8,576,538	0.25
1964	38,988	12,676,813	0.31
1967	122,279	18,587,032	0.65
1970	127,804	26,211,945	0.48
1973	185,775	34,488,501	0.53
1976	144,423	51,169,552	0.70
1979	116,327	114,475,192	0.27

fuentes Banco de México, Inversiones Extranjeras directas, México, cuerno 1938-1979.
vol. I, 1982

INVERSIONES NUEVAS EN LA INDUSTRIA DE LA MADERA, PAPEL E IMPRENTA



Fuente: Banco de México. Inversión Extranjera Directa, México, vol.1.1982

Un ejemplo de ello son las empresas Celulosa de Chihuahua, S.A. (con participación de capital extranjero del 25%) y Paneles Ponderosa, S.A. de C.V. (con 49% de capital de origen español). De cinco empresas dedicadas a la industria de la madera y que figuraron en el grupo de "las 500" en 1984, dos (las dos empresas antes mencionadas) con participación de capital extranjero, representaron el 75.16% del total de ventas de estas cinco empresas. Las tres empresas restantes pertenecientes al sector privado nacional representaron el 24.84% restante del total de ventas de este grupo. Lo cual demuestra una vez más tanto la rentabilidad como la capacidad productiva de empresas con participación de capital extranjero, en relación con las empresas nacionales. Es en este contexto en el que se enmarcan las tendencias sectoriales de la inversión del exterior en la industria de transformación.

f. Papel Imprenta e Industria Editorial.

De esta actividad industrial nos interesa principalmente la dinámica de la IED en la industria del papel, en donde la producción se encuentra considerablemente concentrada en unos cuantos consorcios internacionales, principalmente de origen estadounidense, cuyo país realiza el 82.8% del total de inversiones extranjeras canalizada a este sector. 80/

El comportamiento de la IED en la industria del papel (como lo muestra el cuadro N° 37). Por otra parte, dada la magnitud de las ET en el sector, resulta interesante observar la tendencia de la concurrencia de inversiones extranjeras nuevas. De acuerdo con la gráfica N° 36, éstas muestran oscilaciones irregulares que como hemos mencionado con anterioridad, responden a diversas razones, por ejemplo, a que las inversiones realizadas en dólares tienden a crecer en la proporción en que se devalúa el peso mexicano, es decir se obtienen ganancias de actividades especulativas. Y por otro lado, es

80/ Banco de México, Indicadores del Sector Externo, México, cuaderno N° 71, - Agosto 1984

VALOR DE LA IED EN LA INDUSTRIA DEL PAPEL, IMPRENTA Y
EDITORIAL VS. INDUSTRIA MANUFACTURERA
(miles de pesos)

AÑO	IED EN IMPRENTA Y EDITORIAL 1	IED EN IND. DE PAPEL 2	IED IND. MANUFACTURERA 3	% /1	% /2
1950	- 5 -	4,732	1,279,248	-	0.36
1953	14,432	37,060	2,223,513	0.64	1.66
1956	23,393	131,436	4,825,850	0.48	2.72
1959	43,657	310,735	6,666,088	0.65	4.66
1961	51,671	264,413	8,576,538	0.60	3.08
1964	123,105	485,028	12,676,813	0.97	3.83
1967	387,084	569,147	18,587,037	1.03	3.06
1970	327,048	798,635	26,711,945	1.24	3.04
1973	517,270	979,001	34,488,501	1.49	2.83
1976	840,536	1,357,372	51,169,552	1.64	2.65
1979	1,692,738	4,092,376	114,475,152	1.51	3.57

Fuente: Banco de México, Inversiones Extranjeras directas, México, cuaderno 1938-1979,
vol. 11, 1982

tán las fuentes de financiamiento que emplean para su expansión y - que generalmente son a través de reinversión de utilidades o de cré- ditos bancarios locales.

La participación de las ET en la producción de la industria del pa- pel es de peso significativo, en 1962 ésta fué del 22.4% y en 1970 fué del 27.4%. ^{81/} No obstante el desarrollo que han tenido las em- presas nacionales, y la activa participación del Estado en este sec- tor, existen grandes empresas transnacionales como Kimberly Clark, - Fábricas de Papel Loreto y Peña Pobre, Cía Industrial San Cristóbal controlan el mercado de productos específicos, en virtud del presti- gio del que gozan las marcas de sus productos y de la publicidad - que se les hace, en ocasiones apretando ser los únicos en el merca- do. En este sentido es importante señalar que dentro de la misma - rama existen diferentes actividades, en el caso de la fabricación - de papel periódico, de papel para libros de texto gratuitos, etc, - el Estado tiene una importantísima participación; no es así en el - caso de la producción de productos de papel para uso doméstico, en- donde el predominio de las ET es altísimo. La producción de estas- últimas empresas se destina fundamentalmente al mercado interno, - dejando la actividad exportadora como objetivo secundario (ver efec- tos de la IED en la balanza comercial por actividades). En este - sentido el país obtiene muy escasos beneficios de la operación de - las ET, empresas que lejos de estimular e impulsar el comercio exte- rior, operan con balanzas comerciales deficitarias, que contribuyen a una mayor descapitalización del país.

De las empresas dedicadas a la producción de papel y productos de - papel, 25 figuraron en el grupo de "las 500" (1984) y considerando- el monto de sus ventas se llegó a las siguientes conclusiones. De- estas 25 empresas, 7 eran ET (28%) que representaron el 55.16% de - las ventas de este grupo de empresas; 15 empresas eran nacionales - privadas (60%) cuyas ventas significaron el 27.26%. Finalmente, 3 empresas eran estatales (12%) con participación en las ventas de es- tas empresas del 17.57% (ver anexo). En efecto, los datos an-

^{81/} Córdova, Armando, op. cit., p. 211

teriores muestran que las ET de la industria del papel, no sólo tienen una gran capacidad productiva, sino que además presentan un mayor volumen de ventas en un número reducido de empresas, lo cual no ocurre con las empresas nacionales. El alto volumen de sus ventas puede ser también un indicador de la rentabilidad de la inversión y seguramente (aunque no tenemos datos precisos) significan también grandes márgenes de utilidad. Pero, qué destino tienen esas utilidades? Acaso no es verdad que gran parte de dichas utilidades son remitidas al exterior y otra parte es reinvertida para apoyar la expansión industrial de sus plantas? Y, no es verdad que a causa de este financiamiento local deja de entrar capital fresco del exterior, qué cuando menos representa a corto plazo un mayor ingreso de divisas al país? Por otra parte, ¿en qué medida contribuye el poder monopólico en la producción de papel para uso doméstico o comercial (que es el principal giro de actividad de las ET que mencionamos), a la industrialización del país?

Por lo que se refiere al sector de imprenta e industria editorial - la IED no desempeña un papel de importancia relativa. En este sector destaca la actividad de empresas nacionales privadas tal y como lo muestra la información del apéndice estadístico.

g. Sustancias y Productos Químicos.

La industria de sustancias y productos químicos se caracteriza por ser una de las ramas de la industria de transformación más dinámicas en cuanto a su crecimiento y que, además constituyen un terreno fértil para el inversionista extranjero. En efecto, esta rama industrial absorbe aproximadamente una cuarta parte del total de IED que recibe nuestro país. Sin embargo, la tendencia de la IED ha presentado un ligero descenso sobre todo, a fines de los años setenta, agudizándose en los primeros años de los ochenta. (ver cuadro N° 38) Este fenómeno responde más que a una caída real de la IED - en la rama, se debe por una parte a los desequilibrios de nuestra economía nacional que se agudizaron al iniciarse la década de los ochenta, y que afectaron la actividad industrial en su conjunto. -

VALOR DE LA RED EN EL SECTOR DE SUSTANCIAS
Y PRODUCTOS QUÍMICOS VS.
INDUSTRIA MANUFACTURERA (miles de pesos)

ANO ANO	(1) SUSTANCIAS Y PRODUCTOS QUÍMICOS	(2) INDUSTRIA MANUFACTURERA	% 2/1
1950	334,627	1,279,248	26.15
1953	669,856	2,232,513	30.90
1956	1,387,127	4,925,850	28.74
1959	2,355,808	6,666,088	35.34
1961	2,956,246	8,576,538	34.46
1964	3,939,428	12,676,813	31.07
1967	5,217,963	18,587,938	28.07
1970	7,720,663	26,211,545	29.45
1973	9,917,955	34,488,501	28.75

Fuente: Banco de México, Inversiones Extranjeras directas, México, cuaderno 1938-1979
Vol. LL, 1982

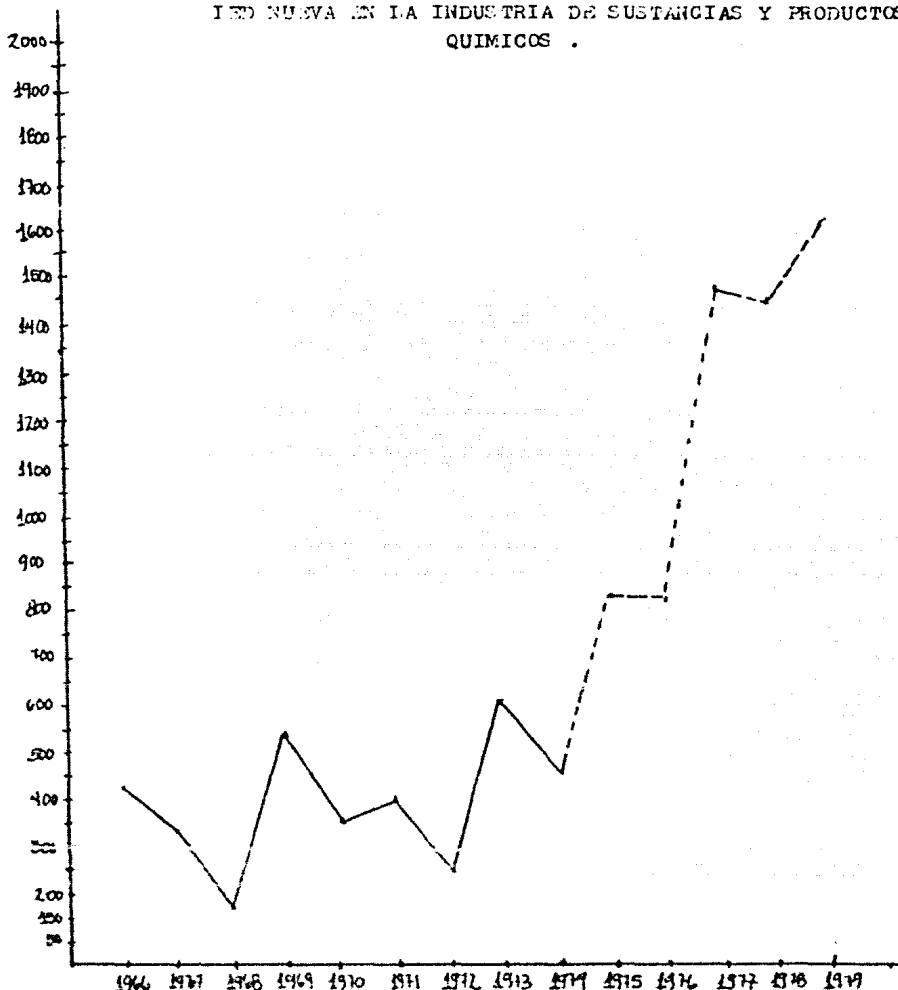
Nota: no se incluyen datos a partir de 1974 ya que fueron revalorados por el Banco de México, y no son comparables con las cifras anteriores.

Por otra parte, como se ha mencionado, el proceso de mexicanización ha ido incrementándose en diferentes actividades industriales. Sin embargo no hay que olvidar que, aunque el capital transnacional - adopta una estrategia de asociación con capitales nacionales, el - control que los inversionistas extranjeros tengan sobre las empre- sas no se pierde al disminuir su participación de capital. Insisti- mos en que la transferencia de tecnología, licencia de marcas y pa- tentes, así como el control sobre decisiones de carácter comercial, son hoy en día mecanismos sumamente eficaces para controlar directa o indirectamente la operación de una empresa. Según datos de la Co misión Nacional de Inversiones Extranjeras, en el período 1973-1981, 46 empresas con participación de capital extranjero se asociaron - con capital nacional. Tal es el caso de firmas muy importantes co- mo Celanese Mexicana. Los vínculos y las inversiones conjuntas con capitales del país han prosperado en la medida en que muchas ocasio- nes, las ET diversifican sus actividades en el país. Tal es el ca- so de "Hoeschst, AG quien conjuntamente con inversionistas mexica- nos, participan en la Sociedad Mexicana de Química Industrial; - - Bayer AG que ha desarrollado varias coinversiones con CYDSA forman- do Industrias Químicas del Istmo e Industrial CYDSA-BAVER, además - de ser socio minoritario de Bayer Industrias Ecatepec." 82/ La - constitución de empresas conjuntas, adquisición de parte del capital por inversionistas nacionales y los acuerdos en materia de transfe- rencia de tecnología en sectores como la industria química (princi- palmente la química básica y petroquímica secundaria) son un fenóme- no que cobra particular significación en la segunda parte de los - años sesenta.

En el caso de las IED nuevas en la industria química, cabe hacer la aclaración de que el Banco de México revalorizó los datos a partir de 1975, incluyendo a partir de entonces las inversiones realizadas en productos derivados del petróleo, caucho y productos plásticos, - mismos que en períodos anteriores no habían sido incluidos en la ra ma de industria química. A pesar de ello, el comportamiento de la- IED nueva en el período 1966-1974 (ver gráfica N° 39) presenta - -

82/ Aguilar, Alonso, et. al., El capital extranjero en México, op. cit., p. 173

INVERSIÓN NUEVA EN LA INDUSTRIA DE SUSTANCIAS Y PRODUCTOS
QUIMICOS .



- Sustancias y productos quimicos
 - - - - - sustancias y productos quimicos revalorados por el Banco de México, no comparables con cifras anteriores.

Fuente: Banco de México, Inversión extranjera directa, México, cuaderno 1938-1979, Vol. II, 1982

fluctuaciones irregulares hecho que encuentra explicación al recordar que la principal fuente de financiamiento de las ET es la reinversión de utilidades y los créditos otorgados por los bancos locales. Esta es una de las estrategias que adoptan las ET y que como analizaremos más adelante, al desenmascarar los efectos que su operación tiene en el comercio exterior, en la balanza de pagos y su contribución a la descapitalización del país, este hecho cobra gran significación. En este sentido, resulta paradójico que fuentes locales financien en gran medida la operación y expansión de las ET, que a su vez conlleva graves desequilibrios en el balance comercial del país.

En cuanto al origen del capital extranjero establecido en la rama de sustancias y productos químicos, las inversiones estadounidenses representan casi el 75% del total de IED en el sector, participando con porcentajes mínimos las inversiones inglesas, canadienses y de Suiza. 83/

Para determinar la contribución real que han tenido las ET en el proceso de industrialización, necesitaríamos contar con información más desagregada ya que, por ejemplo algunas actividades de esta rama, sí contribuyen al desarrollo industrial, pero también existen otras que prácticamente no tienen que ver con este proceso. La industria química abarca importantes actividades como, la fabricación de productos químicos básicos, orgánicos e inorgánicos, fabricación y mezcla de abonos fertilizantes, fabricación de productos farmacéuticos medicinales (estos últimos más bien de importancia social). Existen otras actividades muy dinámicas y rentables pero cuya importancia en términos de desarrollo económico e industrial es de peso muy relativo: fabricación de fibras sintéticas, resinas, materiales plásticos, elastómeros, fabricación de insecticidas de uso doméstico, producción de jabones, detergentes, cosméticos, perfumes y otros artículos de tocador. En este sentido la importancia que tienen las ET productoras de jabones, artículos de tocador, detergentes, etc, para el desarrollo industrial del país es insignificante.

83/ Banco de México, Indicadores del sector externo, op. cit., p. 29

Sin embargo estas actividades son sumamente rentables. Las ET dominan el mercado de estos productos en porcentajes muy significativos.

Una de las actividades de la industria química donde existe gran -- concentración de IED, es la fabricación de productos farmacéuticos-- medicinales, en donde la presencia de empresas con capital cien por ciento extranjero continúa siendo determinante. "De acuerdo con in formación consignada en el Programa Integral de Desarrollo de la In dustria Farmacéutica, 1984, en el año de 1982, 75 empresas farmacéu-- ticas con capital mayoritario extranjero acapararon el 70% del merca-- do nacional". ^{84/} Algunas de estas empresas están relacionadas-- con el sector público, siendo las instituciones de salud estatales, sus principales clientes.

Si bien es cierto que la IED ubicada en la industria farmacéutica -- puede significar un beneficio de carácter social al país, también -- es cierto que algunos de sus productos no están debidamente supervi-- sados por las instituciones de salud. En este sentido, a través de los medios de comunicación se ha dado a conocer algunos productos -- que fabrican filiales de ET norteamericanas, que se ha comprobado -- traen graves consecuencias para la salud, y aunque la venta de este tipo de productos (principalmente hormonales) se ha prohibido ya en el mercado estadounidense, éstas continúan vendiéndose a la pobla-- ción mexicana. En este sentido no existen todavía mecanismos o un-- marco legal efectivo que regule la operación de ET en el ramo.

La participación de las ET en la producción de la industria química es bastante significativa. En 1970 éstas contribuyeron con el -- 67.2% de la producción de la rama. ^{85/} A pesar de no tener datos-- actualizados de esta participación, seguramente esta tendencia conti-- núa para la década de los ochenta, sobre todo si tomamos en consi-- deración la política que ha adoptado el gobierno en materia de in-- versiones extranjeras, misma que se ha caracterizado en los últimos

^{84/} Aquilar, Alonso, El capital extranjero, op. cit., p. 196

^{85/} Sepúlveda, B. op. cit., p. 175

años por estimular y promover la concurrencia de IED al país. Las inversiones extranjeras en lo que va del sexenio son en gran mayoría realizadas por consorcios que ya operaban en el país, muchas se encuentran en la industria química (y sobre todo farmacéutica), entre las que destacan Johnson and Johnson, Colgate Palmolive, Syntex Menen, Pfizer, Química Hércules, Lakeside y Química Mendel, empresas dedicadas a actividades que están monopolizadas por el capital extranjero.

Existen otras actividades de la industria química que contribuyen - en mayor medida a la industrialización del país, como la fabricación de insumos químicos que proveen de materia prima a otras industrias. Sin embargo no contamos con un desglose que nos permita determinar la importancia de la IED en estos rubros.

En el caso de la industria petroquímica secundaria (la básica está designada únicamente a la acción estatal), la participación de las ET es considerablemente importante. Las empresas más importantes de esta actividad y que figuraron en el grupo de "las 500" en 1984 sumaron un total de 7 empresas, de las cuales 5 eran ET, cuyas ventas representaron el 70.64% del total de ventas de este grupo, y las dos restantes eran empresas nacionales privadas, cuyas ventas representaron el 29.63% del total. (ver anexo)

De este mismo análisis de "las 500" más importantes del país de acuerdo al monto de sus ventas, obtuvimos los siguientes resultados:

- a) Las empresas dedicadas a la fabricación de productos químicos básicos, fibras sintéticas, resinas, materiales plásticos, abonos, etc, 46 empresas figuraron en el grupo de "las 500", de las cuales 28 eran ET, mismas que controlaron el 76.41% de las ventas de estas empresas; 18 eran empresas nacionales privadas que contribuyeron con el 23.59% del total de ventas de este grupo. Las empresas estatales no figuraron en este renglón.
- b) De las empresas dedicadas a la industria farmacéutica, 10 empre

sas fueron enlistadas en "las 500" de las cuales 7 eran ET y participaron con el 80.48% del total de ventas de estas 10 empresas; 3 - eran empresas nacionales privadas que participaron con el 21.6% de las ventas de este grupo. Las empresas estatales tampoco figuraron en este grupo.

c) En la producción de jabones, detergentes y cosméticos, 5 empresas figuraron entre "las 500" de las cuales 4 eran ET mismas que controlaron el 80.9% del total de ventas de este grupo y una era empresa nacional privada a la que le correspondió el 19.1% restante, - en cuanto a su participación en las ventas.

Estas cifras comprueban la hipótesis de que las IED se establecen - preferentemente en ramas industriales dinámicas y rentables (como - lo es la industria química), y donde son capaces de ejercer su poder monopólico en virtud de su potencialidad económica, productiva, tecnológica y destreza administrativa. Como hemos observado el peso de las ET en la industria química es importante.

h. Productos de Hule

Esta rama industrial se caracteriza por estar altamente monopolizada por ET principalmente de origen estadounidense. El lento crecimiento de las IED en esta actividad (ver cuadro N° 40) se debe fundamentalmente a que es un área ya controlada por ET de Estados Unidos, prácticamente sin competencia local y "además con pocos riesgos de enfrentarse a capitales de otros países (como el francés, - italiano o japonés) debido a la protección del mercado mexicano para la introducción de nuevas firmas". 86/ No obstante se registra inversión nacional en el sector. En el caso de la inversión nacional privada, el capital se destina principalmente a la reparación de neumáticos (vulcanizadoras), actividad incluida en el sector, y que constituyen pequeños talleres que individual y colectivamente no representan ningún peligro para el monopolio de las ET. De - -

86/ Aguilar, Alonso, op. cit., p. 111

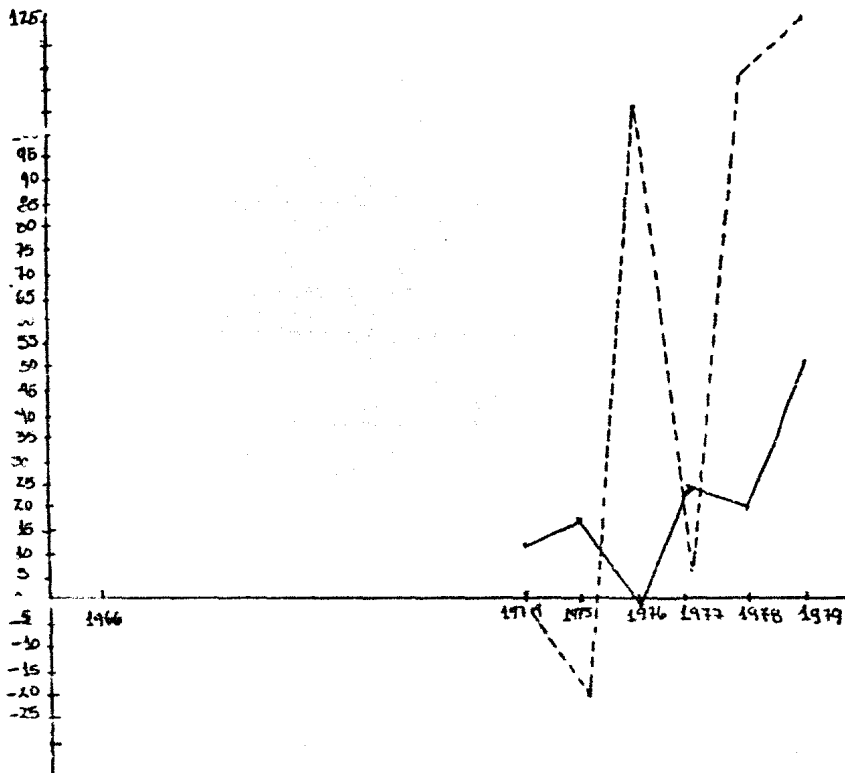
VALOR DE LA IEL EN LA INDUSTRIA DEL CAUCHO VS. INDUSTRIA MANUFACTURERA .
(miles de pesos)

AÑO	PRODUCTOS DE CAUCHO 1	INDUSTRIA MANUFACTURERA 2	% 2/1
1950	128,855	1,279,248	10.07
1953	171,340	1,950,272	8.78
1956	306,378	4,825,850	6.34
1959	495,099	6,666,088	7.42
1961	643,135	8,576,538	7.49
1964	746,360	12,676,813	5.88
1967	771,870	18,587,032	4.15
1970	1,073,233	26,711,945	4.09
1973	1,367,734	34,486,501	3.26

Fuente: Banco de México, Inversiones Extranjeras directas, México, cuaderno 1938-1979
vol. II, 1982

Nota: no se incluyen datos a partir de 1974 porque fueron revalorados por el
Banco de México, y no son comparables con las cifras anteriores.

IED NUEVA, EN LA INDUSTRIA DEL CAUCHO Y SUS PRODUCTOS



— Productos de caucho
 --- Productos de caucho revalorados por Banco de México incluye productos plásticos.

Fuente: Banco de México, Inversión extranjera directa, México, cuaderno cuaderno, 1938-1979, vol. II, 1982

acuerdo con datos de 1970, la participación de las empresas nacionales privadas en la industria de hule y caucho fue de 31.4%, la de las empresas estatales fué del 4.7% y las ET controlaron el 63.9% de la producción. Sin embargo si desagregamos aún más esta rama, - veríamos que las ET monopolizan principalmente la fabricación de llantas, en porcentajes superiores al mencionado. 87/

El tamaño de los consorcios internacionales les permite concentrar la producción y el mercado en unas cuantas empresas. Por ejemplo - según datos de 1984, 11 empresas dedicadas a la producción de caucho y sus productos, 6 eran ET cuyas ventas representaron el 92.74% del total de ventas de este grupo; 5 empresas eran nacionales privadas cuyas ventas representaron el 7.26% del total de ventas de este grupo de empresas. Lo cual comprueba: a) la centralización y concentración de la IED en este sector, b) su alta capacidad productiva y alto rendimiento de la inversión y c) el bajo rendimiento de las empresas nacionales privadas, de menor tamaño y capacidad productiva.

Así la industria de productos de hule es una de las ramas más monopolizadas de la industria manufacturera (junto con la industria del tabaco y la automotriz terminal: la industria farmacéutica) y en donde las ET norteamericanas controlan en forma determinante la producción de la rama.

i. Minerales no Metálicos.

Dentro de esta rama se incluye la fabricación de aparatos de uso sanitario, artefactos de barro, loza y porcelana; cal, cemento, ladrillos, tabiques, manufacturas de vidrio y cristal, etc. De estas actividades destacan las inversiones extranjeras hechas en la producción de cemento y otros productos relacionados con la industria de la construcción, participando en forma dinámica en este sector.

87/ Fajnzylber, F. y Martínez T., op. cit., p. 155

La concurrencia de capital extranjero se ha mostrado estable en el período 1966-1979 (ver cuadro N° 42) y en relación con el resto de las ramas que no es una de las áreas donde preferentemente se establecen las IED. Sin embargo su comportamiento muestra una tendencia ascendente debido al interés que tienen algunas empresas extranjeras por explotar esta clase de recursos que tienen aplicación en el desarrollo de otras actividades industriales.

En cuanto al origen del capital extranjero sobresalen las inversiones tanto de Estados Unidos (36.93%) como las del Reino Unido (36.41%) 88/

A diferencia del capital norteamericano, mismo que se ha encauzado preferentemente a otras áreas, las inversiones inglesas muestran un considerable incremento a partir de la década de los setenta.

La participación de la IFD en la producción del ramo es de peso considerable. En 1970 las ET participaron con el 20.8% en la producción del ramo, las empresas nacionales privadas con un 78.9% y las empresas estatales con un 0.3%. 89/ Desagregando la rama por actividades encontramos que en tres sectores ET (con capital extranjero entre el 75 y 50%) contribuyeron con el 16.2% de la producción de estos tres sectores; y en 11 sectores, empresas con capital extranjero menor al 25% contribuyeron con el 20.7% de la producción de estos sectores. Lo cual indica que las ET tienen un peso muy relativo en esta rama, dirigiendo sus capitales hacia sectores más atractivos.

Por último mencionaremos que de 16 empresas dedicadas a la fabricación de minerales no metálicos y que figuraron en el grupo de las 500 empresas más importantes, 6 empresas tenían participación de capital extranjero, y el monto de sus ventas fué igual al 39.51% del total de ventas de este grupo. Entre estas empresas destacan, Mexa

88/ Banco de México, Indicadores del Sector Externo, op. cit., p. 29

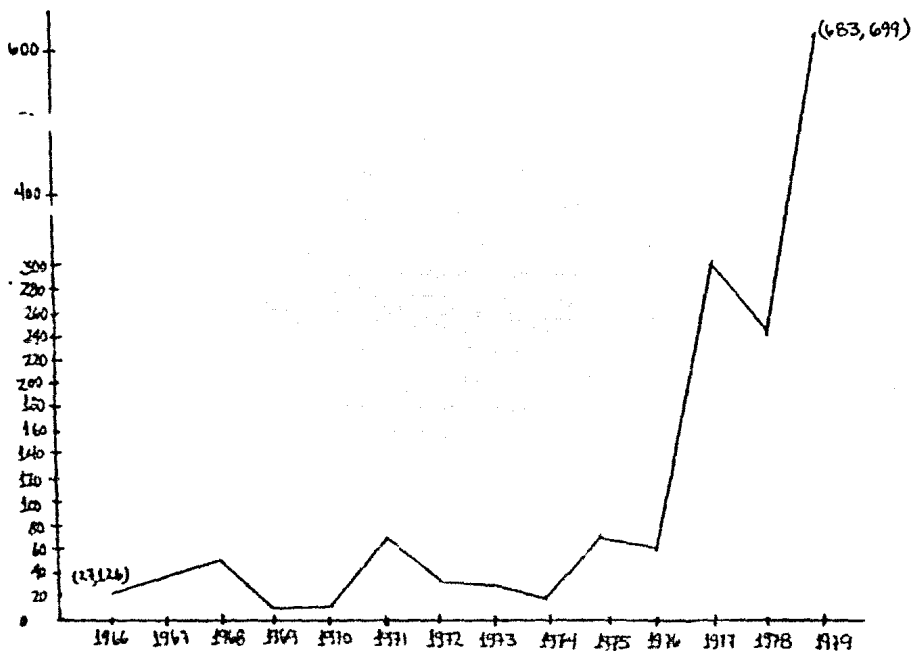
89/ Fajnzylber, F., op. cit., p. 154

VALOR DE LA IED. PRODUCTOS MINERALES NO METALICOS VS. IED
EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(miles de pesos)

AÑO	MINERALES NO METALICOS (1)	INDUSTRIA MANUFACTURERA (2)	% 2/1
1950	60,692	1,279,248	4.74
1953	129,092	2,232,513	5.78
1956	233,143	4,825,850	4.83
1959	368,535	6,666,088	5.52
1961	464,053	8,576,538	5.41
1964	645,503	12,676,813	5.09
1967	875,928	18,537,932	4.71
1970	1,013,494	26,211,945	3.86
1973	1,494,625	34,488,501	4.33
1976	2,565,574	51,169,552	5.01
1979	5,781,285	114,475,152	5.05

Fuente: Banco de México, Inversiones extranjeras directas, México, cuaderno 1938-1979
Vol. II, 1982.

IED NUEVA EN LA INDUSTRIA DE MINERALES NO METALICOS



Fuente: Banco de México, Inversión extranjera directa. México, cuaderno 1978-1979, vol. I, 1982

lit, S. A. (con 49% de capital de EE. UU. y Francia), Asbestos de México, S. A. (con 40% de capital de EE. UU.), Garlock de México, S.A. de C.V. (66% de capital de EE.UU.), Empresas Tolteca de México S.A. de C.V. (49% de capital inglés). Las 10 empresas restantes - eran nacionales privadas, cuyas ventas representaron el 62.69% del total.

j. Industria Metálica Básica.

Consideramos que el desarrollo de la industria metálica básica contribuye directamente al desarrollo industrial en su conjunto, debido a que la producción de hierro y acero (incluyendo su manufactura en diversas formas) así como la de metales no ferrosos como el plomo, zinc, cobre, aluminio y otros, son esqueleto, punto de partida para el desarrollo de otras actividades. En este sentido la IED - ubicada en el ramo adquiere un carácter más significativo en términos de desarrollo industrial, por lo que es importante esclarecer - cual es su verdadera participación en el desarrollo de este sector.

El valor de la IED en este renglón muestra oscilaciones irregulares al igual que las inversiones nuevas, pero a mediados de los años se tenta tiende a recuperarse lentamente. (ver cuadros 44 y 45). Esto se debe en gran medida, tanto a la mexicanización de empresas ex- - tranjeras (es decir su participación minoritaria con relación al ca - pital nacional), como al establecimiento de empresas mixtas en la - industria metálica básica y que como veremos "ha sido uno de los me - dios privilegiados de centralización de capital. En efecto, gran - parte de las empresas que cuentan con IED tienen como socios mayori - tarios a inversionistas nacionales. Es esta situación la que está - presente desde tiempo atrás, e incluso destacando la operación de - empresas estatales muy importantes como Altos Hornos de México." 90/

A partir de la década de los setenta se refuerza el papel del Esta - do en la producción de acero mediante la adquisición de acciones de

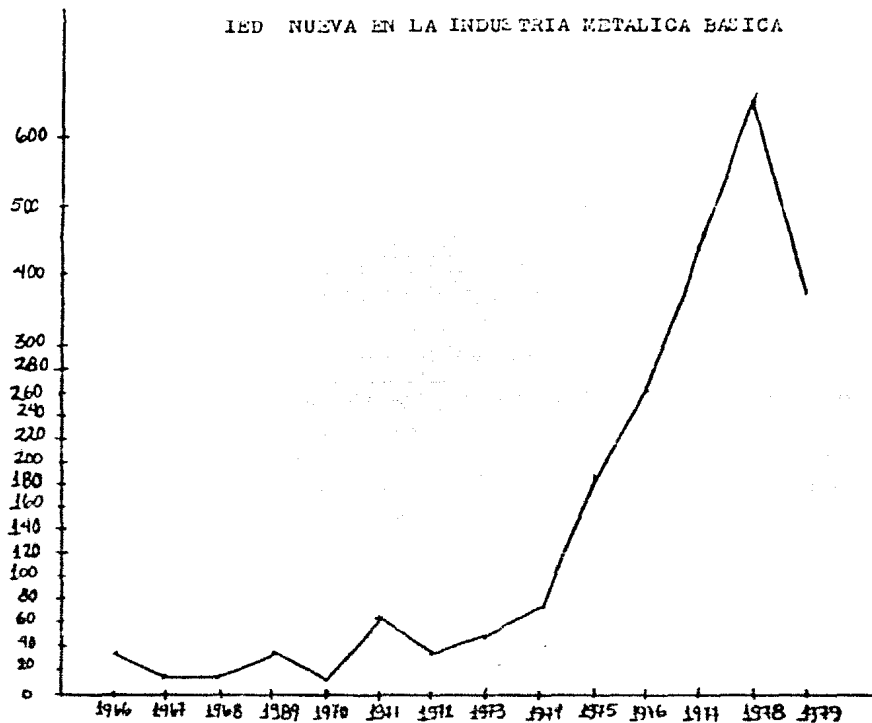
90/ Aguilar, Alonso, El capital extranjero en México, op. cit., p. 178

VALOR DE LA IED EN LA INDUSTRIA METALICA BASICA Y LA IED
 EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 (miles de pesos)

ANO	PRODUCTO METALICO BASICO 1	INDUSTRIA MANUFACTURERA 2	% 2/1
1950	68,699	1,279,248	5.37
1953	130,742	2,232,513	5.85
1956	347,533	4,825,850	7.20
1959	297,528	6,666,088	4.46
1961	402,227	8,576,538	4.70
1964	538,965	12,676,813	4.25
1967	709,705	18,587,032	3.81
1970	959,720	26,211,945	3.66
1973	1,353,580	34,488,501	3.92
1976	3,730,136	51,169,552	7.10
1979	4,806,276	114,475,152	4.27

Fuente: Banco de México, Inversion extranjera directa, México, cuaderno 1938-1979,
 vol. I, 1982

IED NUEVA EN LA INDUSTRIA METALICA BASICA



Fuente: Banco de México, Inversión extranjera directa, México cuaderno 1978-1979, vol. I, 1982

Fundidora Monterrey, la fundación de Sidergrecia Lázaro Cárdenas, etc. Por otra parte se desarrolla Hojalata y Lámina, HVLSA, que pasa a ser uno de los pilares del grupo Alfa y Tansa se expande también. Es precisamente en estas empresas donde se concentra la mayor parte de producción de acero del país. Si a ésto sumamos el hecho de que el inversionista extranjero puede ejercer el control de empresas a través de mecanismos diferentes a la posición mayoritaria de acciones, pero que son igualmente efectivos, podremos evaluar la influencia que éste puede obtener en las empresas más importantes de la industria del acero. En el caso de Altos Hornos de México, la participación de capital extranjero es muy reducida (menor al 25%, de acuerdo con datos de la revista Expansión); Hylsa por ejemplo aparece como empresa 100% mexicana, sin embargo opera con tecnología de Dravo de E.V., Sarbrade de Alemania Federal y - - - Kawasaki de Japón; Fundidora Monterrey tiene participación de capital extranjero reducido pero emplea tecnología de HW Elir y Nacional Serap Recovery Co. o Tubos de Acero de México con inversión extranjera del 49 por ciento. 91/

Estos datos nos dan una idea de como la tenencia mayoritaria de acciones puede no significar mucho si no se cuenta con la tecnología necesaria para impulsar el proceso productivo. En este sentido la transferencia de tecnología cobra gran importancia y más aún si consideramos que existe una grave dependencia de tecnología externa. Este aspecto lo analizaremos en el capítulo siguiente, lo importante es resaltar que aunque no se registre una alta participación de capital extranjero en las principales empresas productoras de acero, éstas requieren de una tecnología que no se encuentra en el país, por lo que realizan contratos de transferencia de tecnología, que por lo general incluyen condiciones y obligaciones del comprador hacia el proveedor, lo cual va en detrimento del control efectivo que pueda ejercer el inversionista nacional sobre sus propias empresas.

Del análisis de las empresas productoras de hierro y acero y sus manufacturas, incluidas en el selecto grupo de "las 500" en 1984, ob-

91/ Ibidem

tuvimos los siguientes resultados:

a) 15 empresas de esta industria figuraron en "las 500", de las cuales 8 eran empresas con capital extranjero, una de ellas Tubeturns-de México, S.A. con 100% de capital estadounidense, 3 con participación menor al 25% (Altos Hornos, Fundidora Monterrey Tubacero, S.A. mismas que decidimos incluir en este grupo de empresas debido a las razones mencionadas). Las ventas de estas 8 empresas representaron el 59% del total de ventas de las 15 empresas.

b) 3 empresas eran nacionales privadas (entre ellas HYLSA y que, como se mencionó opera con tecnología extranjera) representaron el - 27.87% del total de ventas de este grupo.

c) 4 empresas eran estatales y paraestatales que representaron el - 13.12% de las ventas de este grupo de empresas.

En empresas de otros sectores de la rama, la presencia de IED alcanza volúmenes superiores, pero manteniendo el carácter de socio minoritario. "Es el caso de consorcios tan importantes como Met-Mex - Peñoles, Industrial Minera México, Camesa, Condumex, Tubacero, Alcan Aluminio, etc. Algunas de estas firmas se han mexicanizado durante los últimos años a la vez que se han expandido y diversificado".^{92/}

6 empresas productoras de metales no ferrosos se incluyeron en el - grupo de "las 500", 3 con participación de capital extranjero cuyas ventas representaron el 59.28%, dos eran empresas nacionales privadas y que participaron con el 5.77% y una era empresa estatal que - participó con el 34.95%

No obstante el capital extranjero no participa mayoritariamente en las empresas más importantes de la industria metálica básica, su influencia y control se hace sentir a través de la transferencia de - tecnología. Dada la importancia de esta industria, el poco o mucho capital extranjero aquí establecido tiene una importancia estratégica desde el punto de vista del desarrollo industrial del país.

^{92/} Ibidem

k. Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo.

En conjunto este amplio sector industrial representa el 38.55% del total de IED ubicada en la industria manufacturera en 1979. No obstante desagregando la información en cuatro ramas, productos metálicos, maquinaria no eléctrica, maquinaria y aparatos eléctricos y material de transporte, siendo estas dos últimas ramas en las que concurren mayores volúmenes de IED, aunque los porcentajes de IED que en ellos se ubican y en relación al resto de las ramas de la industria de transformación, siguen siendo menores que los de la industria química, que al juzgar por los hechos, es el sector donde se reciben mayores inversiones extranjeras.

En el caso de la industria de productos metálicos podemos advertir un lento crecimiento o estancamiento de la IED, la tendencia es - - descendente en relación al resto de los sectores, incrementándose - en ramas más dinámicas, (ver cuadro N° 46). Además habría que agregar que la participación de las ET en la producción del sector en 1970 fué del 37%, porcentaje bastante significativo. Haciendo uso de datos más actualizados encontramos que las empresas más importantes de esta actividad y que figuraron en el selecto grupo de "las 500" en 1984, sumaron un total de 16 empresas de las cuales 9 empresas eran nacionales privadas cuyas ventas representaron el 79.85% del total de ventas de estas 16 empresas: 6 empresas eran transnacionales y sus ventas representaron el 18.32% del total y una empresa era estatal con una participación del 1.83% en el total de ventas de este grupo (ver anexo). Estos datos nos indican que las ET en la producción de productos metálicos tiene poca significación en relación a las empresas nacionales privadas. Seguramente el predominio de las ET en el ramo se concretiza en la producción de bienes de consumo específicos.

La rama de maquinaria no eléctrica incluye entre otras actividades la producción de máquinas de oficina en donde las ET han alcanzado un peso muy importante. Tanto el valor de la IED en esta rama como la captación de inversiones extranjeras nuevas, ha presentado una tendencia ascendente en el período de 1950-1979 (ver cuadros 46 y-

VALOR DE LA IED EN PRODUCTOS METÁLICOS, MAQUINARIA Y MATERIAL DE
TRANSPORTE, VS. IED INDUSTRIA MANUFACTURERA
(miles de pesos)

AÑO	PRODUCTOS META- LICOS (1)	MAQUINARIA NO ELECTRICA (2)	MAQUINARIA ELECTRICA (3)	MAT. DE TRANSPORTE (4)	TOTAL (5) 1+2+3+4	INDUSTRIA MANUFACTURERA (6)	% 6/5 (7)
1950	57,928	18,322	22,022	162,465	260,737	1,279,248	22.0
1953	71,408	46,587	152,061	222,859	492,915	1,232,513	22.07
1956	179,454	239,548	441,047	414,460	1,274,509	1,825,850	26.4
1959	251,487	262,371	648,383	495,078	1,657,319	1,666,088	24.36
1961	404,688	314,348	768,185	583,840	2,071,061	1,576,538	23.61
1964	756,134	558,251	936,484	1,207,559	3,758,428	11,676,813	29.53
1967	1,089,291	1,011,224	1,468,302	2,160,661	5,729,478	13,587,072	30.8
1970	1,565,648	1,405,982	2,661,350	2,644,555	8,277,535	76,211,945	31.57
1973	1,843,781	1,775,697	3,637,612	4,141,626	11,398,716	34,488,501	33.00
1976	1,260,168	3,850,722	5,606,754	5,672,016	16,390,660	51,169,552	31.93
1979	3,062,285	2,235,481	11,793,343	20,046,604	44,137,713	114,475,152	38.55

Fuente: Banco de Mexico . Inversion extranjera directa, Mexico, cuaderno 1938-1979, vol. II
1982

NUEVA IED EN LA RAMA DE PRODUCTOS METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO MATERIAL
DE TRANSPORTE 1966-1979
(miles de pesos)

AÑO	PRODUCTOS METALICOS (1)	MAQUINARIA NO ELECTRICA (2)	MAQUINARIA ELECTRICA (3)	MATERIAL DE TRANSP. (4)	TOTAL 1+2+3+4 (5)	Δ PORCENTUAL (6)
1966	28,335	97,283	41,355	40,529	207,502	63.56
1968	146,255	65,593	101,579	26,182	339,602	- 8.95
1970	86,740	88,972	87,946	45,554	309,212	74.30
1972	- 606	59,153	151,828	381,829	538,964	5.20
1974	89,359	144,737	93,198	239,719	567,013	99.12
1976	18,361	271,722	480,458	358,535	1129,076	95.43
1978	68,796	300,504	504,353	1220,046	2093,699	85.43
1979	195,538	754,892	692,864	1584,701	3227,996	54.17

Fuente: Banco de México, Inversión extranjera directa, México, cuaderno 1938-1979, vol. II, 1982

47). La participación de las ET en la producción de esta rama es - mucho más importante que el caso anterior. En 1970 su porcentaje - de participación alcanzó el 62%. ^{93/} Seguramente esta tendencia se ha mantenido en los años subsecuentes, si consideramos el incremento en los niveles de inversión extranjera del sector. Un dato que apoya esta argumentación es que de 26 empresas que en virtud a sus volúmenes de ventas figuraron entre "las 500" en 1984 (ver anexo) 19 empresas tenían participación de capital extranjero concentrando el 66.14% del total de ventas de este grupo de empresas, 7 empresas eran nacionales privadas, quienes participaron con el 33.86% del total de ventas de estas 26 empresas. En este renglón no figuran las empresas estatales. Entre las principales empresas transnacionales de este grupo se encuentran compañías como SKF de México, S.A. (100% de capital de Suecia), Correy, S.A. de C.V. (40% de capital de EE.-UU.), NIBCO de México (49% capital de EE.UU.) Atlas Copco (100% capital de Suecia), Byron Jackson Co., Ingersoll Rand, etc.

El capital estadounidense predomina en estas actividades sin restar importancia a las realizadas por Alemania Federal, Japón y Suiza ^{94/}

En esta actividad industrial, al igual que en la producción de maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos, las inversiones extranjeras juegan un papel muy dinámico que se manifiesta en el predominio industrial del que cozan en ambos sectores, y en donde el desarrollo de empresas y tecnología nacionales es muy limitado.

La construcción de maquinaria eléctrica y electrónica ocupa el tercer lugar en cuanto al valor de la inversión ubicada en la industria de transformación y se caracteriza por estar altamente monopolizada por ET, tendencia que al parecer no desaparecerá en el futuro ya que de acuerdo a información de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, en 1982-1985 se han autorizado nuevas inversiones extranjeras de dieciocho empresas transnacionales, 11 dedicadas exclu

^{93/} Sepúlveda B., op. cit., p. 174

^{94/} Banco de México, Indicadores del sector externo, op. cit., p. 29

sivamente a la fabricación de aparatos electrónicos. ^{95/} En este -- renqlón, por ejemplo, se autorizó recientemente a la International Business Machine (IBM de México) a producir y ensamblar y comercializar dentro y fuera del país, calculadoras y minicomputadoras. Es importante destacar que la mayoría de estas nuevas inversiones auto rizadas son realizadas por ET ya operando en el país desde hace va rios años, por lo que se trata más bien de la expansión, moderniza ción, reubicación y descentralización de estas firmas y no de nue vas empresas competidoras.

La participación de las ET en la producción de la rama es altísima. De acuerdo con datos de 1970 ésta fué del 79.3% ^{96/} Un dato que - nos demuestra que esta participación se ha mantenido en los últimos años es que de 34 empresas que aparecieron en la lista de las 500 - empresas más importantes de México, 28 empresas (el 82.36%) eran ET, cuya participación en el total de las ventas de este grupo de empre sas fué del 89.56%; 5 empresas eran nacionales privadas cuyas vent as representaron el 9.14% y sólo una empresa estatal se incluye en la lista, con una participación en el total de ventas del 1.3%.

Desde esta perspectiva la IED juega un papel determinante en el cre cimiento de sectores industriales específicos. Dentro de estas ac tividades industriales está incluida la producción de bienes de ca pital, que es un sector clave para el desarrollo industrial del - - país. En este sentido es importante mencionar que si bien se ha da do un desarrollo o mejor dicho un mayor impulso a este sector, por parte de los inversionistas extranjeros, y en un momento dado, este producción de bienes de capital (que se realiza con muchas limita ciones) empieza a suplir las necesidades de máquinas del sector de bienes de consumo manufacturados, su crecimiento seguirá dependien do de la maquinaria capital (es decir de inversiones directas en es te ramo) del sector de bienes de producción de los países capitalis tas. Además, como ya hemos mencionado, la IED tiende a crecer mas-

^{95/} Aguilar, Alonso, El Capital Extranjero, op. cit., p. 132

^{96/} Sepúlveda, B., op. cit., p. 175

rápido en sectores que sirven a los intereses de los inversionistas extranjeros, lo cual no coincide con los intereses de desarrollo económico nacionales.

Si bien, aparentemente, la IED en estos sectores contribuye al crecimiento y desarrollo de los mismos, esto no implica que esa contribución incida positivamente al proceso de industrialización en su conjunto y al desarrollo económico nacional. De hecho el crecimiento y expansión de estas empresas se ha hecho sacrificando en mucha la balanza comercial. En efecto, las ET pueden contribuir al desarrollo de fuerzas productivas, pero en una forma distorsionada, deformada, que más que conllevar beneficios reales a la nación, la descapitalizan y subordinan al poder económico y político de los grandes monopolios y la oligarquía transnacional. Para darnos una idea del interés del capital extranjero por contribuir a la industrialización del país, la CNIE proporciona los siguientes datos: en el período 1982-1985 de las principales empresas extranjeras que se les autorizó nuevas inversiones, el 83% eran empresas ubicadas en las ramas de bienes de consumo, comercio y servicios y sólo el 7.3% se encuentran en la categoría de bienes de capital y que constituyen uno de los sectores industriales clave para cumplir con los objetivos de desarrollo. ^{97/}

El rubro de material de transporte -que incluye la construcción y reparación de equipo ferroviario, fabricación de motores, carrocerías, autopartes, ensamble de vehículos automóviles- ocupa el segundo lugar de importancia en cuanto al volumen de IED establecida en la industria manufacturera. El caso concreto de la industria automotriz incluyen la fabricación de autobuses, camiones, tractores, -automóviles, autopartes, es un claro ejemplo de un sector transnacionalizado. El peso de las ET en la industria automotriz terminal ha mostrado una tendencia a incrementarse. En el mercado de automóviles chicos, el líder es Volkswagen y en los autos de mayor dimensión los tres consorcios norteamericanos, Ford, Chrysler y General

^{97/} Aquilar, Alonso, et. al., El Capital Extranjero, op. cit., p. 132

Motors, compañías que se ubican entre las 10 primeras empresas más importantes del país en cuanto al volumen de sus ventas.

En 1983 el gobierno vende su participación en VM y Renault de México a Renault de Francia, Ford, Chrysler, General Motors, Nissan y - la misma Renault han instalado nuevas plantas y están construyendo otras, principalmente en el norte del País. En cuanto a la producción de camiones, tractores y maquinaria agrícola, la tendencia del capital extranjero es de asociarse con el capital nacional principalmente del Estado, al igual que en la industria de autopartes. - Ejemplo de ellos son compañías como Mexicana de Autobuses del grupo Fisomex dedicado a la producción de camiones de pasajeros; John - - Deere con capital de John Deere y Banamex; Fábrica de Tractores - - (FTASA) con capital de Ford y del Estado; Agromak que opera con licencia de Massey y Ferguson y era parte del Grupo Alfa; Traksomex - con participación mayoritaria de Sorex y minoritaria de Mack Trucks U.S.A." 98/

Recientes estudios realizados de las ET en la industria automotriz demuestran que el crecimiento y expansión de esta industria y sobre todo de las ET que en ella operan, ha constituido una carga para la balanza comercial del país, además de que constituye un claro ejemplo de como las ET distorsionan los patrones de consumo de la población. En este sentido se ha demostrado que la producción de la industria terminal en un número más reducido de empresas, podría satisfacer la demanda del mercado interno. La racionalización de la producción permitiría que el sector cumpliera un papel más importante en la economía del país. Desde esta perspectiva se ha planteado como alternativa el desplazamiento del transporte individual como - eje prioritario del desarrollo del sector automotriz, sustituyéndolo por el fomento al transporte colectivo, sin que esta medida significara necesariamente la eliminación de la producción automotriz. 99/ En este sentido adquiriría sentido la adopción de políticas -

98/ Aguilar, Alonso, et. al., El Capital Extranjero, op. cit., p. 169-170

99/ Abella Atemeol, Gloria, Empresas Transnacionales y Economía Nacional. La Industria Automotriz en México, un estudio de caso, Tesis Profesional, 1984

tales como "el congelamiento de los modelos, la limitación en el número de plantas terminales, modificaciones en las líneas de producción, etc. Sin embargo una política de esta naturaleza implicaría realizar modificaciones sustanciales, además de una necesaria redefinición en los términos de la relación con la economía mundial y específicamente con las ET." 100/

Con el fin de verificar el peso determinante de las ET en la industria automotriz terminal y de autopartes presentamos los resultados obtenidos del análisis de las 500 empresas más importantes en 1984.

a) En el sector de la industria automotriz terminal 9 empresas figuraron entre "las 500", de las cuales 7 eran ET y que controlaron el 98.5% de las ventas de este grupo de empresas, las dos empresas restantes eran nacionales privadas con un porcentaje de participación en las ventas del 1.5%

b) Las empresas del sector de autopartes que figuraron entre "las 500" sumaron un total de 16 empresas de las cuales el 68.75% (11 empresas) eran ET, cuyas ventas significaron el 90.33% del total de ventas de este grupo de empresas. Las 5 restantes eran empresas nacionales privadas (31.25%) cuyas ventas representaron el 9.67%. Cabe aclarar que en este grupo no se incluyeron las empresas Conher - de México y Central de Industrias, S.A., ya que la fuente de información no proporcionó datos en cuanto a estructura y origen de capital, sin embargo figuran dentro del grupo de "las 500".

L. Otras Industrias Manufactureras.

La rama de manufacturas diversas incluyen actividades como la fabricación de velas y veladoras, cerillos y fósforos, fabricación de artículos de plástico, joyas y platería; fabricación de discos, plumas, juguetes, etc. Lo cual nos da una idea clara de que este sector es de poca importancia para la industrialización del país, tratándose más bien de la fabricación de bienes de consumo de uso doméstico.

100/

Aunque no contamos con información desagregada, en términos generales podemos mencionar que las inversiones de origen estadounidense predominan en este sector, aunque existen otras inversiones como las japonesas, que se han incrementado considerablemente en los últimos años. 101/ La participación en la producción del sector, por parte de ET fué del 29.6% en 1970, lo cual implica que aunque no es uno de los sectores donde preferentemente se ubica la IED, existe una considerable concentración de capital y producción. Si desagregamos la rama de industria diversas obtendremos mayores porcentajes en la participación de las ET en el total de la producción. De acuerdo con datos de F. Fajnzylber 102/ de 18 sectores que componen esta rama, en dos de ellos, empresas con participación de capital foráneo mayor al 75% contribuyeron con el 31.7% de la producción de los mismos; en tres sectores su participación fué de 30.4% y en los últimos tres sectores empresas con capital foráneo de entre el 50 y 25% representaron el 33.7% del total de su producción. En los 10 sectores restantes la contribución de la IED tuvo poca importancia (4.2%).

Por otra parte del análisis de "las 500" en 1984 de acuerdo al monto de sus ventas concluimos que:

a) De 9 empresas clasificadas en el sector de la industria manufacturera diversa, 7 eran ET cuyas ventas representaron el 71.8% del total de ventas de este grupo de empresas. Entre ellas destacan Berol, S.A. (fabricante de plumas, plumones, etc), Acojinamientos - Selther, S.A., Scornill Mexicana, S.A., No Sabe Fallar, S.A. (fabricantes de plumas y plumones "BIC").

b) Las 2 empresas restantes eran empresas nacionales privadas que contribuyeron con el 28.2% del total de ventas de este grupo de empresas (ver anexo).

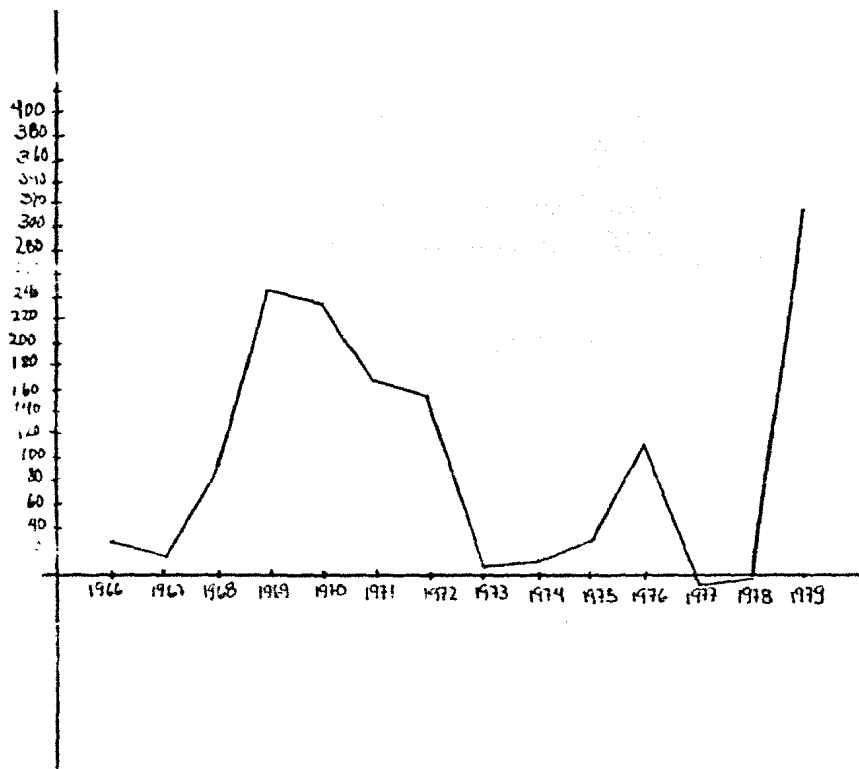
101/ Fajnzylber f. y Martínez., op. cit. p.

102/ Ibidem.

VALOR DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MANUFACTURAS
DIVERSAS (miles de pesos)

AÑO	IED MANUFACTURAS DIVERSAS (1)	IED INDUSTRIA MANUFACTURERA (2)	% 2/1
1950	27,000	1,279,248	2.11
1953	242,769	2,232,513	10.87
1956	116,577	4,825,850	2.41
1959	171,853	6,666,088	2.57
1961	170,024	8,576,538	1.98
1964	499,080	12,676,813	3.93
1967	1,065,443	18,587,032	5.73
1970	1,283,505	26,211,945	4.89
1973	1,658,643	34,480,507	4.90
1976	347,302	51,169,552	1.65
1979	1,755,487	114,475,152	1.53

Fuente: Banco de México, Inversión extranjera directa, México, vol. II, 1982

INVERSIÓN NUEVA EN INDUSTRIA DE MANUFACTURAS
DIVERSAS .

Fuente: Banco de México, Inversión extranjera directa, México, cuaderno 1938-1979, vol. I, 1982

Del análisis sectorial que hemos realizado del comportamiento y participación de la IED en la industria manufacturera llegamos a las siguientes conclusiones que comprueban las tesis manejadas en este capítulo.

1) El predominio de las inversiones directas de origen estadounidense se hace presente en casi todas las ramas de la industria de transformación. Los avances en cuanto a la diversificación de la procedencia de la IED resultan aún limitados. Así mismo, se comprobó que tanto la IED como el capital indirecto extranjero son hoy por hoy, fuentes de recursos financieros de importancia significativa para el país, sin olvidar que la dinámica que estos capitales adquieren conllevan efectos que tienden a desequilibrar la economía nacional. En este sentido, el hecho de que un alto porcentaje del capital extranjero que penetra al país sea de origen estadounidense, agrava aún más la dependencia estructural que padecemos, además de que constituye un instrumento de presión económico-político de gran significación entre las relaciones México-Estados Unidos, existen hechos históricos que así lo demuestran.

2) La IED tiende a ubicarse, de acuerdo a la estrategia global de expansión transnacional, y a las características económico-políticas de nuestro país (nos referimos también al marco constitucional que delimita su acción), hacia sectores de crecimiento dinámico, donde pueden obtener mayores ganancias monopólicas; sectores muy rentables que permiten que la recuperación de inversión se dé generalmente en periodos más o menos cortos. Entre estos sectores incluimos a la industria química, la industria automotriz, la producción de maquinaria y equipo no eléctrico, eléctrico y electrónico, sectores en donde se presentan los más altos niveles de inversión extranjera. También mencionamos como existen otros sectores donde los volúmenes de inversión extranjera son menores que en los anteriores, pero la participación de la IED es igualmente dinámica y en ocasiones determinante, como es el caso de las industrias tabacalera y llantera, alimenticia, la del papel y en manufacturas diversas, el control del capital extranjero, tanto en la producción como en el mercado, se da en productos específicos.

3) Aparentemente la IED se dirige hacia sectores de gran importancia económica, sin embargo esta distribución sectorial, no siempre va de acuerdo con los objetivos nacionales de desarrollo industrial. En este sentido, se demostró que dentro de cada sector la IED dirige su atención hacia actividades específicas, olvidando un poco - - otras que resultan ser de mayor trascendencia para la industrialización del país. Se mencionó que la industria de bienes de capital recibe menores volúmenes de capital extranjero fresco, que otras - industrias productoras de bienes de consumo manufacturados. La producción de bienes de capital que existe en el país, está en manos - de capital extranjero, además de que se realiza con muchas limitaciones, sin lograr satisfacer la demanda que va exigiendo el desarrollo de otras industrias, por lo que aún se depende de inversiones extranjeras o de bienes de capital importados para satisfacer - las necesidades de la industria nacional. De esta forma se retroalimenta el proceso de dependencia hacia los países altamente industrializados.

4) La IED a través de su principal representante, la ET, tiene actividades principales, pero también muestran una tendencia a la diversificación de las mismas, asociándose con capital nacional, o - participando mayoritariamente en la estructura del capital. De esta forma buscan su integración vertical y horizontal. En el primer caso, esta integración se traduce en el control de todas las fases - del proceso productivo desde el abastecimiento de sus insumos primarios, hasta la comercialización del producto final. El ejemplo de la industria alimenticia es muy claro, algunas empresas de la rama - tienen control o poder de decisión sobre cosechas, asegurando el - abastecimiento de materia prima necesaria para la elaboración de - productos, que en el caso del consumo humano son de bajo valor nutritivo.

5) Tomando en consideración los puntos anteriores, concluimos que - el carácter estratégico que se le ha atribuido a la IED consiste - más que en su actividad central, en la capacidad y destreza de dirigir su capital hacia otras actividades en donde también suele tener amplio poder de decisión, logrando además de una integración verti-

cal y horizontal, ampliar su área de influencia. Es precisamente - por esta razón aunado a las relaciones que las ET tienen con instituciones financieras nacionales e internacionales y en general por sus conexiones y relaciones con el exterior, que las ET pueden llegar a tener un peso económico y político terriblemente significativo.

6) Debido a que las ET funcionan y operan de acuerdo a políticas - globales de expansión mundial y no de acuerdo a los objetivos del - interés nacional, su penetración y expansión dentro de la estructura industrial ha contribuido a un desarrollo heterogéneo y desequilibrado de los sectores de la industria manufacturera. Destinadas a cubrir necesidades del mercado interno, hasta hoy sumamente protegido, creando nuevas demandas, en ocasiones artificiales, distorsionando los patrones de consumo de la población, apoyándose en un aparato publicitario perfectamente organizado y que, además implica inversiones altas e improductivas. Los resultados de esta acción publicitaria (que me permito calificar de enajenante) los encontramos quizá en nosotros mismos, formando parte de nuestra vida diaria.

7) El tamaño de los grandes consorcios transnacionales, su capacidad productiva, rentabilidad y su potencialidad para controlar altos porcentajes de ventas en el mercado, comparado con el tamaño y capacidad productiva de las empresas nacionales públicas y privadas se comprobó a través del análisis de las empresas de la industria - manufacturera que se incluyeron en el grupo de las 500 empresas más importantes del país, de acuerdo al volumen de sus ventas en 1984.

- a) De las 500 empresas, el 68.4% (es decir 341 empresas) pertenecieron a la industria manufacturera.
- b) De estas 341 empresas, 170 son transnacionales y sus ventas representaron el 50% del total de ventas de este grupo de empresas.
- c) 154 empresas son nacionales privadas y sus ventas fueron igual al 45.17% del total.
- d) Finalmente 17 empresas eran estatales y paraestatales y sus ventas significaron sólo el 4.83% del total.

8) Finalmente se comprobó una de las tésis más manejadas en este capítulo y que consideramos de suma importancia, y es de que las empresas con participación de capital extranjero se financian más que a través de capital extranjero fresco, lo hacen vía reinversión de utilidades o bien, utilizando instituciones de crédito locales. - Así mismo se comprobó cómo ante devaluaciones monetarias, estas empresas realizan actividades especulativas; en ocasiones se da el caso de que se reducen los niveles de inversión nueva debido a la sobrevaluación del dólar respecto del peso, de tal forma que la inversión en dólares podrá ser menor, pero en pesos mexicanos ésta resultará ser mayor. Así mismo al observar las gráficas de inversiones nuevas, se pudo apreciar como la tendencia puede ser también contraria pero igualmente rentable (sobre todo para las casas matrices).- En este sentido se envían mayores volúmenes de inversión en dólares que se multiplican en pesos con la devaluación, y que originan mayores divisas producto de especulaciones monetarias improductivas, pero que generan ganancias susceptibles a la remisión de utilidades.

Hemos podido constatar que la participación de la IED en el desarrollo, crecimiento, modernización de la industria manufacturera es - significativa, en algunos sectores esta contribución es menor y en otros, altamente transnacionalizados la acción de las ET es determinante. Sin embargo, la dinámica que adquieran estas inversiones resulta negativa para los objetivos de un desarrollo industrial autóno. Como veremos a continuación, la IED tiene una significación-contradictoria para los países donde se establece, por un lado estimula el crecimiento y desarrollo del aparato productivo, pero por - el otro, además de hacerlo en forma distorsionada, contribuye a generar graves desequilibrios en la estructura económica en su conjunto. En este sentido el significado de la IED es sinónimo de descapitalización, desnacionalización y pérdida de soberanía.

C A P I T U L O III

Efectos de la IED

EFFECTOS DE LA IED.

El papel que el gobierno mexicano ha asignado a la IED ha sido considerarla como inversión complementaria a los esfuerzos nacionales de desarrollo. Sin embargo la experiencia nos muestra que en sectores económicos dinámicos y rentables, la IED desempeña un rol que va más allá de una mera función complementaria, su carácter esencialmente monopolístico, así como su poderío se ejerce a través de su alta capacidad de organización, de producción y comercialización (es decir su integración vertical) implica consecuencias, que en el área política se traducen en una erosión paulatina del poder de decisión del Estado receptor.

Determinar el costo de la expansión de la corporación transnacional en nuestro país, a través del examen de conceptos íntimamente vinculados a este proceso, como lo son la transferencia de capitales y tecnología y su efecto sobre la balanza de pagos; la transmisión de tecnología y su adaptación al medio local, la promoción de exportaciones, la contribución a la ocupación y a su contrapartida, la importación de técnicos y personal administrativo extranjero, en base a su relación coherente con los objetivos nacionales de desarrollo será el objetivo principal de este capítulo.

A. DESPLAZAMIENTO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA.

La expansión de las corporaciones transnacionales a nivel mundial, nos remite al estudio de las formas en que éstas penetran a un país receptor. Estas pueden ser bajo la forma de inversiones directas, con participación mayoritaria o minoritaria. No obstante también pueden adoptar otras formas de penetración como lo es la adquisición de empresas nacionales y otras variantes que difícilmente pueden cuantificarse como lo es, la conclusión de acuerdos de patentes, -- contratos comerciales o bien, acuerdos de asistencia de tecnología. Luego entonces, el control extranjero de empresas no sólo se da en relación a su participación financiera, sino también en términos de control de patentes, control de tecnología y comercio. La sutileza y sofisticación de estas formas de penetración impiden contar con información adecuada que nos presente cuantitativamente sus efectos en nuestro proceso de industrialización.

Las ET, presentan tendencia a absorber un porcentaje mayoritario o total del capital de las empresas con el fin de ejercer un control absoluto de éstas. Como dato de apoyo tenemos que de 183 empresas registradas por el Banco de México como extranjeras, en 1970, 1,020 (54%) eran 100% propiedad de extranjeros. ^{103/} Una de las formas que permite a los inversionistas extranjeros obtener un control mayoritario o absoluto de las empresas en que participan, se hace a través de adquisición de empresas locales.

La preferencia de los inversionistas extranjeros por adquirir empresas locales constituye un rasgo característico del proceso de expansión y crecimiento de las ET en los países en que actúan. La desnacionalización de empresas locales que convierte al antiguo propietario en empleado o rentista de su empresa y la frecuencia que ha adquirido esta práctica, por un lado despierta la preocupación de los gobiernos afectados y por el otro, desvirtúa varios de los argumentos que se aluden para justificar el establecimiento de filiales extranjeras.

^{103/} B. Sepúlveda, op. cit., p. 27

Con esta forma de expansión, la creación de fuentes de trabajo "la incorporación de tecnología no disponible en el país, y el desarrollo de actividades productivas que las empresas nacionales no están en condiciones de emprender", 104/ como argumento de la conveniencia del establecimiento de ET pierde validez. Luego entonces la transferencia de propiedad lejos de significar un beneficio en términos de interés nacional, puede representar un desplazamiento en el control de sectores económicos. Los motivos que impulsan a las ET a recurrir a esta modalidad de expansión y penetración son:

1) penetrar al mercado por una vía rápida y exenta, en buena medida de los riesgos que implica iniciar desde sus primeras etapas el establecimiento de una firma. La sustitución del propietario de una empresa, ofrece al inversionista extranjero las ventajas de una compañía cuyo funcionamiento y viabilidad en el mercado ya ha sido probado, aprovechando la infraestructura básica que ya se tiene instalada, el nombre comercial de la firma, las marcas ya acreditadas y la clientela establecida. 105/

2) La asimilación del ambiente empresarial en el que se opera. La adquisición de empresas nacionales constituye una fórmula sencilla para adaptarse al contexto económico local "que permite hacer uso de los recursos internos aprovechables, sin encontrar las resistencias que despierta la presencia de un extraño absoluto", 106/ facilitando al empresario extranjero su integración al medio local.

3) Lograr la ampliación del mercado desplazando o eliminando la competencia de las firmas establecidas. Para alcanzar este objetivo - las ET podrían recurrir también a la baja de sus precios y conducir a la quiebra a las empresas nacionales. Sin embargo, este método - resulta más costoso que la adquisición de empresas, ya que la baja-

104/ F. Fajnzylber, op. cit., p. 248

105/ Ibidem p. 249 y B. Sepúlveda op. cit., p. 15

106/ B. Sepúlveda, op. cit. p. 15

de los precios de sus productos implica una baja en la tasa de rentabilidad a corto plazo, sin que exista una garantía de recuperar - los antiguos niveles.

Por otra parte la adquisición de empresas implica un acuerdo voluntario de ambas partes, resulta menos conflictivo eliminar la competencia de esta forma a emplear el método de los precios.

4) Garantizar la adquisición de tecnología. La adquisición de empresas locales conlleva una garantía en el suministro no sólo de tecnología sino también de insumos y partes, a los cuales no pueden tenerse acceso por medios alternativos. 107/

En resumen, la adquisición de empresas locales y el proceso de desnacionalización que implica, es la forma más eficaz que encuentran las ET para incrementar su expansión en la economía nacional. La deficiente capacidad de negociación de los empresarios nacionales contribuye a que este proceso se haya acelerado con el tiempo. En efecto, el reducido poder de negociación del empresario nacional, reduce el costo de expansión de las ET por este medio. "Los industriales mexicanos han tomado el camino fácil, no se han sostenido en sus principios, han traicionado a sus empresas y a su país, al vender al capital extranjero. Les falta auténtico sentido empresarial (en muchos casos) han sido propietarios con constructores de compañías y cuando una buena oferta se presenta (ven salvaguardados sus intereses) la toman para invertir (por ejemplo) en bienes inmuebles, lo cual no constituye una actividad productiva". 108/

Para apreciar la evolución que ha tenido a través del tiempo el proceso de desnacionalización, es necesario hacer distinciones por sectores y observar las modalidades que ha cobrado. Tomando como base las modalidades adoptadas por ET norteamericanas para establecerse en la industria nacional (aunque no se incluye información de ET de

107/ Fajnzylber, op. cit., p. 249

108/ Sepúlveda, op. cit., p. 15

de otras nacionalidades, resulta válida esta apreciación si consideramos que en casi todos los sectores de la industria manufacturera, representan más del 60 ó 70% del total de inversiones) observamos - en el cuadro N° 50 que hasta 1946 la instalación de nuevas plantas era la modalidad que preferentemente empleaban las ET.

De las empresas establecidas hasta ese año 73.2 % eran nuevas plantas y 19.6 % correspondía a adquisición de empresas, misma que se presentó en las ramas de la industria manufacturera donde la IED - participa más activamente, principalmente en la industria química.

El proceso expansivo de las ET y el carácter desnacionalizador que implica, adquiere magnitudes aún más trascendentales en términos -- de control y dominio industrial. Como hemos observado la adquisición de empresas locales es más intensa en ciertos sectores de mayor dinamismo tales como: industria alimenticia, química, maquinaria y equipo, hule y caucho, sectores en donde se ha analizado el - papel de la ET en términos de control monopólico.

Este fenómeno desvirtúa varias de las justificaciones que a nivel - oficial se manejan con relación a las ventajas de las inversiones - extranjeras establecidas en el país. Sin embargo en los últimos -- años la política económica que se ha delineado descuida estos efectos nocivos de la IED, pretendiendo encontrar una solución a la crisis económica que enfrenta el país. En este sentido el Lic. Gustavo Petriccioli ha hecho varias declaraciones respecto a las facilidades que ofrecerá el gobierno mexicano para captar mayores volúmenes de inversiones extranjeras directas, y no solo eso, sino que en la misma carta de intención que el Lic. Petriccioli dirige al FMI, claramente se expresa los esfuerzos que hará el gobierno por permitir el acceso a nuestra economía a empresas medianas y pequeñas extranjeras. 109/ Así mismo se ha propuesto un plan de recapitalización de pasivos de las empresas públicas y privadas a través de inversiones extranjeras. Al parecer la política que en materia de inversiones extranjeras esta siguiendo el gobierno federal, si bien ofre-

109/ Excelsior, Julio 22, 1986. p. 16-A.

Cuadro No. 59

MODALIDADES DE EXPANSION DE LAS ET ESTABLECIDAS EN MEXICO. POR SECTOR Y PERIODO
ET. DE LOS ESTADOS UNIDOS

SECTOR	TOTAL	HASTA 1946				1946 - 1967					1967-1987				HASTA 1987					
		NUMOS.	ADQ.	DESC.	DESC.	TOTAL	NUMOS.	ADQ.	DESC.	DESC.	TOTAL	NUMOS.	ADQ.	DESC.	TOTAL	NUMOS.	ADQ.	DESC.	DESC.	
ALIMENTOS Y BEBIDAS	4	2	-	-	2	13	7	5	-	1	48	10	32	6	-	65	19	37	6	3
TEXTILES	1	1	-	-	-	5	4	1	-	-	6	2	3	1	-	12	7	4	1	-
PAPEL E IMPRENTA	2	2	-	-	-	6	1	5	-	-	5	1	4	-	-	13	4	9	-	-
MADERA Y MUEBLES	2	1	1	-	-	1	-	1	-	-	-	-	-	-	-	3	1	2	-	-
SUSTANCIAS Y PROD. QUIMICOS	21	16	4	1	-	39	24	8	7	-	62	24	33	3	2	122	64	45	10	3
HULE Y PRODS. DE HULE	9	5	3	1	-	3	1	2	-	-	3	2	1	-	-	15	8	6	1	-
MINERALES NO METALICOS	4	2	2	-	-	7	3	4	-	-	13	6	7	-	-	24	12	12	-	-
METALICOS BASICOS	1	1	-	-	-	-	-	-	-	-	2	1	-	1	-	3	2	-	1	-
PRODUCTOS METALICOS	1	1	-	-	-	6	2	4	-	-	17	3	12	1	1	24	6	15	1	1
MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO, ELECTRICO Y ELECTRONICO. EQUIPO DE TRANSPORTE.	7	7	-	-	-	20	10	3	3	4	73	28	33	10	2	100	45	36	13	6
MANUFACTURAS DIVERSAS	4	3	1	-	-	3	1	1	1	-	11	4	5	1	1	20	9	7	2	1
TOTAL	56	41	11	1	3	103	54	33	11	5	240	81	130	23	6	399	176	174	35	14

Fuente: Pajnzylber, F. y Martínez Tarrago. Las Empresas Transnacionales, expansión a nivel mundial. Proyección en la Industria Manufacturera, México, P.C.E., 1976, p. 252.

de alternativas que a corto plazo reducen en una mayor captación de recursos del exterior, también es cierto que los efectos que esta política pueda tener en la balanza de pagos no logre los objetivos que se pretenden. Quizá a corto plazo la balanza de pagos se vea beneficiada por esa mayor concurrencia de divisas, pero como hemos analizado, la dinámica de las inversiones directas, una vez establecidas tienden, más que a un impulso real del proceso de industrialización, a la desnacionalización y descapitalización de la planta productiva, contribuyendo a la acumulación de capitales pero de los países desarrollados. En este sentido consideramos que la flexibilidad de la política en materia de inversiones extranjeras contribuiría a la profundización de la brecha que existe entre los países desarrollados y subdesarrollados.

B. FINANCIAMIENTO DE LA EXPANSION DE LAS ET.

Otro de los argumentos empleados para justificar el establecimiento de las ET en el país es de la aportación de capital nuevo extranjero y las divisas que este genera. Sin embargo la práctica no ha -- mostrado que las ET una vez establecidas y funcionando en plazo definido, van disminuyendo la aportación de capital nuevo externo e incrementando al envío de regalías y pagos al exterior bajo diferentes conceptos. Este hecho además de desvirtuar los argumentos que existen a favor de las ET, produce graves efectos sobre la balanza de pagos. El financiamiento de las ET se realiza fundamentalmente a través de recursos financieros locales, Instituciones de crédito nacionales o vía reinversión de utilidades generadas localmente. El análisis que realizamos del comportamiento de las nuevas inversiones en cada una de las ramas que componen la industria manufacturera, constató una tendencia irregular y ritmos de crecimiento poco elevados, lo cual comprueba una vez más la tesis de que el financiamiento de su expansión se realiza a través de otro tipo de recursos. El hecho de utilizar recursos financieros externos, intensificaría las vinculaciones con los mecanismos financieros internacionales, en detrimento de las relaciones con las casas matrices. El primer recurso que emplean las empresas extranjeras para su expansión sería el de reinvertir parte de las utilidades generadas lo

calmente. El hecho de que no exista una política que regule la -- reinversión de utilidades en lugar de recurrir a nuevas inversiones tiene como consecuencia: "el fortalecer los posiciones de las ET ya establecidas frente a sus posibles competidores nacionales..., y en vista del tratamiento referencial que recibe la inversión ya consumada con respecto a la nueva, puede hacer más costosa la primera-- que la segunda". 110/. Sin embargo la aplicación de una política - estricta al respecto ocasionaría que una mayor parte de las utilida des obtenidas se enviaran al exterior debido a la libertad de cam-- bios existente hasta principios de los años ochenta, aumentando las presiones ya existentes en la balanza de pagos. En este caso sería interesante poder analizar cuales han sido los efectos del control- de cambios establecido durante la administración del Lic. López Por tillo respecto al envío de utilidades al exterior. Por otra parte, cabe señalar que la disminución en la concurrencia de las nuevas -- inversiones no conlleva un beneficio a largo plazo en nuestra balan za de pagos, a través del balance final, relación ingresos-egresos, de la IED, la afluencia de capital extranjero resulta absolutamente ficticia, ya que más bien la operación de las ET contribuyen a que- la balanza de pagos general arroje resultados de fictitarios.

Otro mecanismo empleado por las ET para ampliar su expansión es el- de recurrir a las instituciones de crédito nacionales. El hecho de que las ET sean grandes sujetos de crédito, confiables, les confie- re preferencia respecto a las empresas medianas y pequeñas naciona- les y si consideramos que las ET encuentran en la adquisición de em- presas locales al método más eficaz de expansión, caemos en la con- tradicción de estar contribuyendo en base a recursos propios al pro- ceso de desnacionalización que analizamos anteriormente, y paradóji- camente contribuiremos a acrecentar aún más las diferencias entre - las ET, y las empresas nacionales, así como al dominio industrial - de las primeras. Por otra parte, "la importancia creciente de las - ET en el mercado financiero local y la intensificación de sus rela- ciones con los mercados financieros internacionales, los convierte- en un agente capaz de ejercer influencia sobre la orientación y - - eficacia de la política monetaria y de financiamiento externo". 111/

110/ Sepúlveda, B. y Chumacero, A., op. cit., p. 9

111/ Fajnzylber, op., cit., p. 259

Finalmente, del análisis de las nuevas inversiones extranjeras hecho en cada uno de los sectores de la industria manufacturera, se encontró una relación directa de su comportamiento con fenómenos de estacionalidad, tales como los cambios de administraciones públicas y las devaluaciones de nuestra unidad monetaria. En efecto en algunos casos se localizaron incrementos inesperados en los niveles de inversión en el año de 1976, presentándose en el año siguiente altas desinversiones, lo cual nos hizo suponer una actividad especulativa por parte de las casas matrices que al invertir en monedas extranjeras (específicamente en dólares), sus capitales se incrementan en la misma proporción en que se devalúa la moneda nacional, generando mayor capital potencialmente remitible al exterior o bien, que puede reinvertirse nuevamente en las actividades productivas de las empresas filiales. En ambos casos la actividad especulativa contribuye a agudizar el deterioro de la situación económica a nivel nacional.

Los efectos que ocasiona este proceso se dejan sentir en nuestra balanza de pagos, debido a que al financiar el crecimiento de las ET con recursos internos, se generan nuevas utilidades que potencialmente son transferibles al exterior, afectando la balanza de pagos, sin que además hubiera existido una nueva aportación de capital externo. De esta forma el financiamiento de la expansión de las ET se desenvuelve en un círculo vicioso que afecta paradójicamente, con recursos internos, tanto la balanza de pagos, como el proceso de desnacionalización de la industria nacional, y el dominio industrial que paulatinamente van ejerciendo las ET.

C. LA DEPENDENCIA TECNOLÓGICA

Uno de los factores esenciales para que la expansión de la producción económica de cualquier país sea posible, es la adquisición de conocimientos y experiencias en el campo de la ciencia y la tecnología.

En países subdesarrollados como México, el acceso a nuevas tecnologías como condición para su industrialización se realiza fundamen--

talmente vía "importación de bienes de capital y productos terminados, por medio de la IED y a través de contratos de licencia entre empresas establecidas en el país y los propietarios extranjeros de la tecnología". 112/

Debido a los bajos niveles de desarrollo de la investigación científico-tecnológica a nivel nacional, la transferencia de tecnología y las facilidades que representa su obtención en el exterior, han contribuido a crear una situación de dependencia tecnológica, cuyos efectos en la economía y política del país pueden llegar a tener trascendencia muy mayor respecto a las implicaciones de las IED y las ET por sí mismas.

Varios estudios constatan el alto grado de dependencia tecnológica-externa del país. En ellos se advierte que prácticamente la totalidad de los procesos y diseños tecnológicos de nuestra planta industrial se adquieren en el extranjero a un costo que en la mayoría de los casos pueden considerarse como desmesurado, así mismo se advierte que la actividad científica nacional se ha desarrollado en un ambiente de extremas limitaciones económicas y administrativas, y por último, se advierte que la transferencia de tecnología en sus diferentes modalidades no conlleva intentos serios de adaptación a las condiciones de la industria nacional. 113/ En pocas palabras, la incipiente estructura tecnológica con la que cuenta el país y la apatía nacional por impulsar el desarrollo de ésta con esfuerzos internos, ha determinado que el papel que desempeña la transferencia de tecnología en México sea tan importante como el capital necesario para el proceso de desarrollo. Las características bajo las cuales se suscribe esta creciente dependencia tecnológica se agravan si consideramos las fuentes proveedoras, los pagos por regalías y asistencia tecnológica en la balanza de pagos, etc.

Comencemos pues por conceptualizar lo que entendemos por tecnología

112/ Sepúlveda B., op. cit., p. 93

113/ Ibidem., p. 11

y determinar las modalidades más comunes practicadas en el país para la adquisición de la misma. "En el uso habitual del término tecnología se incluyen conocimientos necesarios para el diseño de productos, procesos, métodos de producción, de organización, de administración y comercialización". 114/ La característica básica del mercado internacional de tecnología es el alto grado de concentración de su oferta, es decir, que un reducido número de empresas sobre todo transnacionales, son las que generan la proporción más elevada de tecnología disponible en el mercado. Siendo el lucro, el objetivo principal del funcionamiento de las ET, es comprensible que su actitud sea de retener el control de los conocimientos e innovaciones que van generando sin poner en peligro sus rentas monopólicas.

Desde esta perspectiva el método más eficaz que permite a las empresas proveedoras mantener el control de sus conocimientos, experiencias e innovaciones tecnológicas, es su difusión a través de sus propias filiales. Este mecanismo de adquisición de tecnología a través de la IED es mejor conocido como comercio cautivo de tecnología, equivalente a la transferencia de tecnología en la relación casa matriz-filial. Es precisamente este hecho, el que da a la IED ubicada en el país, un carácter mucho más trascendental va que como se ha analizado, las ET se ubican en los sectores más dinámicos y estratégicos de la estructura industrial y que además requieren de tecnologías altamente sofisticadas para su crecimiento y desarrollo.

Existe también la alternativa del comercio competitivo y libre para la adquisición de tecnología entre empresas independientes. Sin embargo, la importancia del comercio cautivo es significativamente mayor que el competitivo en el caso de la tecnología adquirida por México. La gran concentración de la oferta de tecnología, el desconocimiento por parte de los usuarios nacionales y su reducido poder de negociación ante los proveedores mundiales hacen del mercado competitivo una alternativa secundaria.

114/

Fajnzylber, op. cit., p. 134

Las diferencias entre el mercado cautivo de tecnología (que es la - adquirida por medio de las ET y el mercado competitivo, que es la - incorporada al país por empresas nacionales privadas o estatales) - se pueden resumir de la siguiente forma: 115/

1) En el caso de las filiales, la tecnología que se incorpora al - país, proviene del acervo disponible para las filiales, siendo la - casa matriz el proveedor de tecnología, es precisamente ella la que decide establecerse en el mercado de exportación, ampliar el merca- do o desplazar a otros proveedores. En el caso de las empresas na- cionales, al menos teóricamente tienen la posibilidad de explorar - el mercado internacional y seleccionar la tecnología más convenien- te.

2) En el caso de la tecnología que concurre al país a través de - las filiales, el control de éstas es totalmente ejercido por las ET. En el caso de las empresas nacionales, cabe la posibilidad de que - la tecnología conduzca a elevar su capacidad competitiva, claro que esta situación estaría condicionada por la estructura y política in- dustrial del país receptor.

3) La tercera diferencia es la de las cláusulas restrictivas. Co- mo veremos en el capítulo siguiente, en México existe un marco le- gal que prohíbe ciertas cláusulas expresas en los contratos de asis- tencia y transferencia de tecnología. En el caso de las ET filia- les, la inclusión o no de las cláusulas restrictivas no altera el - hecho de que la utilización de la tecnología esté determinada por - la política y estrategia global de la casa matriz, de tal forma que para estas filiales, las cláusulas restrictivas representan un míni- mo obstáculo, ya que incluidas o no, el uso de la tecnología respon- derá siempre a la política de la ET a nivel mundial. Por otra par- te en el caso de las empresas nacionales que adquieran tecnología - las cláusulas restrictivas ayudarán a atenuar el control que el pro- veedor pretende conseguir de la utilización de la misma; la posible ingerencia del proveedor en la propiedad de la empresa usuaria, etc

115/

Ibidem, p. 322, 323, 324

Sin embargo es evidente que la aceptación de este tipo de cláusula-corresponderá también al poder de negociación del comprador nacional.

4) La última diferencia se refiere a los criterios en que se valoriza la tecnología. En el caso de las filiales el valor declarado por los pagos de tecnología no necesariamente corresponden a su valor comercial real. En el caso de las empresas nacionales, el pago por concepto de tecnología, será resultado de su poder de negociación.

Es importante resaltar que en el caso de los Estados Unidos, en 1970 y 1971 el 75% de los ingresos que obtuvo ese país por concepto de tecnología provinieron de ET filiales (en 1960 ese porcentaje era del 62%). Sin embargo en los pagos por adquisición de tecnología predominan las empresas nacionales representando el 53% versus el 43% de las empresas filiales. ^{116/} Por otra parte el hecho de que el 90% de los ingresos percibidos por las ET por concepto de tecnología provenga de sus filiales, constituye una clara indicación de la preferencia de estas corporaciones de canalizar la difusión tecnología a través de sus filiales. Además del control absoluto del que gozan los proveedores por medio de este mecanismo, ^{117/} les garantiza beneficios totales por su utilización, asegurándoles la reducción de la competitividad tanto en el mercado internacional como en el mercado interno donde operan sus filiales.

La adquisición de tecnología es mayor en la industria manufacturera que en el resto de los sectores productivos. Los pagos que por transferencia de tecnología se realizan, constatan que la industria manufacturera en 1971 pagó 143.7 millones de dólares, lo que equivale al 86.2% del total, las industrias extractivas pagaron 1.4 millones de dólares, equivalentes al 0.9% y el sector de servicios y comercio pagó por este concepto un total de 21.5 millones de dólares,

^{116/} Ibidem, p. 97

^{117/} Ibidem, p. 98

equivalentes al 12.9% del total de pagos (ver cuadro N° 50).

Para precisar la participación de las ET en la transferencia de tecnología y que por consiguiente correspondería al predominio del mecanismo de tecnología cautiva, para estos fines, observamos el cuadro N° 5 que dentro de la industria manufacturera el 79.8% de los pagos realizados por transferencia de tecnología en 1971 correspondieron a ET, 19.5% a empresas nacionales privadas y 0.7% a empresas estatales. Los sectores de la industria manufacturera donde se observa una alta participación de las ET, arriba del 70% en cuanto a pagos por transferencia de tecnología son: en la industria de alimentos 93.3%, en bebidas 89.6%, en fabricación de tabaco 100%, en la industria de hule y caucho 97.3%, papel y celulosa 87.7%, en la industria química y farmacéutica 80.8 y 86% respectivamente, en productos derivados de petróleo y carbón 95.8% y en productos metálicos y maquinaria y aparatos eléctricos y electrónicos así como material de transporte un promedio del 85%. En sectores donde participa en forma dominante pero con porcentajes entre el 50 y 60% están los sectores de imprenta y editoriales, calzado y prendas de vestir metales básicos, maquinaria no eléctrica y manufacturas diversas.

Por otra parte las empresas nacionales privadas predominan en un 100% en cuanto a pagos por concepto de tecnología en los sectores de madero y corcho, (sus muebles), con porcentajes entre el 57 y 69%, predominan también en el sector de calzado y prendas de vestir, en productos de cuero y piel, y en minerales no metálicos. En el resto de los sectores participan con porcentajes minoritarios. En el caso de las empresas estatales cuya participación en la industria manufacturera es de hecho, poco significativa, representa el 15.5% en metales básicos, 1.8% en equipo de transporte, 0.1% en industria química industrial y 0.3% en industria alimenticia.

Estos datos nos dan una idea más clara de lo que significa el mercado cautivo de tecnología contribuyendo a acrecentar el dominio industrial de las ET en sectores estratégicamente importantes de la economía y agravando aún mas nuestra dependencia respecto de la tecnología y por tanto de la IED por sí misma.

ESTRUCTURA DE LOS PAGOS POR TRANSFERENCIA DE
TECNOLOGIA SEGUN ACTIVIDADES PRODUC-
TIVAS. 1971 (asistencia téc-
nica y regalías)

ACTIVIDADES ECONOMICAS	VALOR (millones de dólares)	PORCENTAJE
Extractivas	1.4	0.9
Industria Manufacturera	143.7	86.2
Servicios y comercio	21.5	12.9
TOTALES	166.6	100.0

Fuente: Fajnzylber, P. y Martínez, T., Las empresas transnacionales expansión a nivel mundial y proyección en la industria ma-
nufacturera, México, F.C.E., 1982, p.2 324.

PARTICIPACION DE LAS ET. PRIVADAS NACIONALES Y ESTATALES EN LOS PAGOS POR TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA. 1971 (regalias y asistencia técnica). (porcentajes)

RAMA	E T	E N P	E E	TOTAL
Alimentos	93.3	6.4	0.3	100.0
Bebidas	89.6	10.4	-	100.0
Tabaco	100.0	-	-	100.0
Textiles	72.0	28.0	-	100.0
Calzado y prendas de vestir	42.4	57.6	-	100.0
Madera y corcho	-	100.0	-	100.0
Muebles	-	100.0	-	100.0
Papel y celulosa	87.1	12.9	-	100.0
Editoriales e imprenta	57.4	42.6	-	100.0
cuero y piel	39.0	61.0	-	100.0
Hule y caucho	97.3	2.7	-	100.0
Química Industrial	80.8	19.1	0.1	100.0
Química farmacéutica	86.0	14.0	-	100.0
Fertilizantes de petróleo y carbón	95.8	4.2	-	100.0
Minerales no metálicos	71.8	68.8	-	100.0
Productos metálicos	51.3	13.9	-	100.0
Maquinaria no eléctrica	86.1	38.5	-	100.0
Maquinaria eléctrica	61.5	16.8	-	100.0
Equipo de transporte	83.2	11.2	1.8	100.0
Otras manufacturas	59.0	41.0	-	100.0
Metalicos Básicos	51.3	33.2	15.5	100.0
TOTAL	79.8	19.5	0.7	100.0
Valor de los pagos (millones de dólares)	114.8	28.1	0.9	143.7

PUENTE: Fajnzylber, F. y Martínez, T., Las empresas transnacionales, expansión mundial y su proyección en la industria manufacturera. México, F.C.E. 1982, p. 323

Otro de los mecanismos que emplean las empresas proveedoras de tecnología a nivel mundial, para mantener el control y monopolio de la innovación tecnológica es el sistema de patentes. De acuerdo con la Organización de Naciones Unidas, "el certificado de oficinas de patentes de determinados países hace constar el derecho del poseedor de la patente al aprovechamiento exclusivo de su invención para obtener beneficios durante un número determinado de años que difiere según los países". ^{118/} Este carácter esencialmente monopólico de la patente permite generar y garantizar la obtención de beneficios económicos que hacen viable y estimulan la actividad innovadora de las empresas.

La dependencia de México en relación a las patentes extranjeras se aprecia en el cuadro N° 52, en el que se advierte un marcado decremento en el número de patentes registradas por nacionales. En 1950 este número de patentes correspondió al 14% incrementándose en 1955 al 20%, sin embargo a partir de 1960 la caída en el porcentaje de patente nacionales registradas cobra una tónica alarmante, 7.0% en 1965, 6% en 1969 y 7.3% en 1970, correspondiendo a las patentes extranjeras un porcentaje mayor al 90%, a partir de 1965 y hasta 1972.

Por otra parte el sistema de patentes a nivel mundial ha presentado una tendencia a la concentración de patentes de un número muy reducido de empresas internacionales que de cierta forma controlan el mercado internacional de tecnología y consecuentemente los beneficios y privilegios que este hecho conlleva. De esta forma la función de las patentes lejos de estar dirigida al fomento de la actividad inventiva, se orienta a la obtención de mayores ganancias reduciendo la concurrencia de empresas al mercado competitivo.

Para fortalecer aún mas la argumentación que se ha hecho de la dependencia tecnológica en relación a la incipiente estructura inter-

^{118/} Cuatro años en Reino Unido, 15 en la URSS y países escandinavos, 17 en EE. UU. y 20 en Bélgica. Edmund, Jan Osmanczyk, Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y N. U. op. cit., p. 3111

MEXICO: NÚMERO DE PATENTES Y PORCENTAJES DE PATENTES
NACIONALES SOLICITADAS .

AÑO	TOTAL DE PATENTES SOLICITADAS	PATENTES SOLICITADAS POR MEXICANOS	PATENTES SOLICITADAS POR NACIONALES COMO % TOTAL DE PA- TENTES .
1950	2 120	312	14.0
1955	2 343	594	20.0
1960	4 112	660	15.0
1965	6 065	464	7.0
1968	7,518	643	3.0
1969	8,227	510	5.0
1970	8,046	558	7.0
1971	8,453	617	7.3
1972*	5,700	541	9.5

* Datos al 31 de agosto de 1972

Fuente: Sepúlveda Bernardo, y Chumacero Antonio, Inversión extranjera en México, México, F.C.E., 1975, p. 99

na de tecnología, un estudio del INIC constata que por cada 10 mil habitantes económicamente activos, existen 2.8 investigadores en México y si a esta cifra eliminamos a los investigadores de ciencias sociales se obtiene una relación del 2.1 de investigadores, por cada 10 mil habitantes. Por otra parte este mismo estudio señala que los gastos por concepto de investigación y desarrollo en México están por debajo de los niveles mínimos estipulados por la Organización de Naciones Unidas. En 1964 la cifra que corresponde a este concepto fué de 156 millones de pesos lo que representa un 0.7% del PNB, y en 1970 esta cifra había aumentado a .13% del PNB, lo que todavía se encontraba por debajo de los límites requeridos.^{119/}

En cuanto al origen de la tecnología adquirida por el país, podemos avanzar en la argumentación de que el hecho de que una proporción importante de pagos por concepto de tecnología se canaliza a las ET (92.6% en 1970), nos indica que el origen de la tecnología está relacionado con la nacionalidad de las ET, en el caso de México sería EE.UU. el mayor proveedor de tecnología. En el cuadro N° 53 abreviamos que EE. UU. obtiene el 73% de pagos por tecnología industrial, el 61.2% de pagos por importación de bienes de capital y el 82.5% de inversiones directas en la industria para el año de 1971, siguiendo en importancia Alemania Federal con el 10.5% de pagos por tecnología industrial, 11.6% por importación de bienes de capital y 13.4% de inversiones directas en la industria. Participación considerable corresponde en orden de importancia al Reino Unido, Francia, Suiza, Holanda, Italia, Suecia, Canadá y Japón.

Estableciendo una relación comparativa de los pagos totales por tecnología que erogan las ET, las empresas nacionales privadas y las estatales, de la industria manufacturera constatamos que el 73% para el total de los pagos de la industria manufacturera se dirige a EE. UU., 10.5% a Alemania Federal, 4.6% , a Suiza, 2.9% a Holanda y Francia y 1.4% al Reino Unido. Las ET pagan el 72.9% a EE. UU., 10.9% a Alemania Federal, 5.2% a Suiza, 3.0% a Holanda y menos del 2.5% a Francia, Reino Unido, Italia, Suecia, Canadá y Japón. Las em

^{119/} Sepúlveda, op. cit., p. 99

ESTRUCTURA REGIONAL DE PAGOS POR IMPORTACION DE TECNOLOGIA INDUSTRIAL
 IMPORTACION TOTAL DE BIENES DE CAPITAL Y DE LA IED EN LA
 INDUSTRIA 1971

	E.U.A.	ALIA.	R.U.	FRANCIA.	PAISES BAJOS.	HOL.	ITA.	ALEM.	CAN.	JAP.	TOTAL
Pagos por tecnología industrial	73.0	10.5	1.4	2.9	4.6	2.9	1.4	0.9	1.3	1.0	100
Inversión directa en la industria	82.5	3.4	3.3	0.8	3.3	1.2	2.0	0.5	2.8	0.7	100
Importación de bienes de capital	61.2	11.5	4.7	4.5	2.8	0.8	4.4	4.7	1.3	4.3	100
Importación total	68.1	9.6	3.2	3.5	2.9	1.7	2.2	2.1	2.3	4.3	100

Fuente: Eijnaylber, F. y Martínez T., Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y tecnología en la industria manufacturera., México, F.C.E., 1967, p. 231

presas estatales dirigen el 64.6% del total de sus pagos por concepto de tecnología a EUA , el 23.3% a Francia, 9.4% a Alemania Federal y 2.6% a Suecia. 120/

Haciendo una desagregación de la industria manufacturera, los pagos totales por transferencia de tecnología se hacen en un 100% a EUA -- en la industria de madera y corcho. Del 69% al 99% se destinan pagos a EUA . en los siguientes sectores: bebidas, muebles de madera, caucho y hule, maquinaria no eléctrica. Del 75 al 89% de pagos por este concepto a EUA . se encuentran los sectores: alimentos, papel y celulosa, metales básicos, productos metálicos y maquinaria eléctrica. Arriba del 50% en los sectores de calzado y prendas de vestir, editoriales e imprenta, cuero y piel, industria química, industria farmacéutica y manufacturas diversas. A Alemania Federal se dirigen porcentajes de importancia relativa por concepto de pagos por tecnología en los sectores de equipo de transporte (43.2%), cuero y piel (41.4%), imprenta y editoriales (17.8%), química industrial (17.7%), química farmacéutica (12.2%), minerales no metálicos (10.2%) y textiles (11.1%). En el caso del Reino Unido su porcentaje de pagos recibidos por transferencia de tecnología en el sector de tabaco es del 26.1% y por ejemplo, en el caso de productos derivados del petróleo predomina la tecnología holandesa recibiendo un porcentaje de pagos por transferencia de tecnología del 56.4%. Salvo estos casos excepcionales es evidente que el principal proveedor de tecnología no sólo en la industria manufacturera sino en el resto de la estructura productiva es EUA , acentuando aún mas la complejidad de los lazos de dependencia económica que nos atan a este país.

La configuración de oferta y demanda de tecnología en 1984, de acuerdo a los datos de la Dirección General de Transferencia de Tecnología estuvo conformada de la siguiente manera: 121/

120/ Fajnzylber, F., y Martínez T., op. cit., p. 335

121/ Dirección General de Transferencia de Tecnología, la IFD, SEDOFI, México, 1985

1) La oferta externa de tecnología ha sido conformada por 21 países de los cuales EE. UU. participó con 265 contratos (66%). Cabe señalar la gran diferencia tanto absoluta como relativa de este país respecto a los demás, como lo indica el hecho de que el segundo país de importancia, República Federal de Alemania con sólo 19 contratos e inmediatamente después Gran Bretaña con 17, Canadá con 15, Japón con 14, Francia con 13, etc.

2) En cuanto a la demanda de tecnología se observó en 1984 que el 50% tuvo su origen en la industria manufacturera; 30% en el sector - turismo, comercio, restaurantes y hoteles; 12.4% en servicios comunales, sociales y personales, le siguieron en orden de importancia los sectores servicios financieros, electricidad, transporte, agropecuario y construcción. Dentro de la industria manufacturera EE.UU. distribuyó su oferta de tecnología de la siguiente manera: 57 contratos en la rama de productos alimenticios, bebidas y tabaco; 66 en la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo, 30 en la rama de - sustancias químicas derivadas del petróleo, productos de caucho y - plástico y 38 en otras.

3) La frecuencia relativa de los contratos en el exterior para este mismo año, quedó de la siguiente forma: 26.1% para la asistencia - técnica, 22.1% para conocimientos técnicos, 21.9% para marcas y 6.4% para patentes; a los programas de computación y servicios administrativos de empresas respondió el 6.3% y 4.9% respectivamente, 3.6% y - 3.4% para ingeniería básica y de detalle y 5.3% a otros.

El análisis de los pagos por concepto de transferencia de tecnología a nivel particular nos indica por un lado la dependencia tecnológica respecto a un sólo proveedor y por el otro la utilización de tecnología cautiva relacionada directamente con las ET filiales, que inhibe la capacidad competitiva de las empresas nacionales acrecentando el monopolio tecnológico y dominio industrial de las ET en el país. Sin embargo en el marco general de la economía nacional, es importante - resaltar los efectos que genera esta dependencia tecnológica.

Existen datos que constatan que en el período de 1961 a 1968 la remesas de utilidades netas provenientes de la IED aumentaron alrededor del 50% y las correspondientes a intereses, regalías y asistencia técnica alrededor del 120%. 122/ Sin embargo los gastos globales que erogó el país por concepto de compras directas de tecnología deben ser mayores ya que estos datos pueden estar incluidos en diferentes rubros de la balanza de pagos.

Lo cierto es que la importancia de la adquisición de tecnología como requisito indispensable para el impulso del proceso de industrialización alcanza magnitudes impresionantes si consideramos el alto grado de dependencia de tecnología externa y la importancia de la participación dinámica de las ET en la estructura industrial. Estos hechos han contribuido a la caracterización que ha tenido el proceso de industrialización en las tres últimas décadas. Si a este hecho sumáramos los efectos en el comercio interno y externo, así como aquellos que actúan sólo en el ámbito de lo político sino también en el área social y porqué no ideológica, la magnitud de la IED con todas sus implicaciones llegaría a los límites de la misma autonomía y soberanía nacional.

122/ Asociación Nacional de Abogados, Inversión Extranjera, op.cit., p. 13.

D. LA IED Y LA BALANZA DE PAGOS.

Se han mencionado ya algunos de los efectos que produce la actividad de las ET en la estructura económica. En términos generales, la caracterización de la dinámica del proceso de ubicación y expansión de la IED también influye en forma más negativa que positiva en la balanza de pagos del país. En el examen de los rubros afectados por la IED en la balanza de pagos se encuentran: el balance de ingresos y egresos de las ET, el financiamiento que emplean para su expansión, el monto de utilidades remitidas al exterior, el pago de intereses y regalías por concepto de tecnología y finalmente el balance comercial de las ET y su grado de contribución a las exportaciones totales del país.

a. Financiamiento de IED

Ya se ha señalado que el financiamiento de la expansión de las ET tiende a basarse, después de haberse establecido convenientemente en el mercado, en recursos internos, sea vía instituciones crediticias locales o bien reinvertiendo parte de las utilidades obtenidas. Por ende, este proceso implica la disminución de los niveles de nuevas inversiones de origen externo y que a corto plazo beneficiarían a la balanza de pagos. Paradójicamente, en base a un financiamiento por medio de recursos internos, se generan utilidades nuevas, potencialmente remitibles al exterior y que afectan en forma negativa nuestra balanza de pagos. Sería imposible suponer que las utilidades obtenidas fueran enviadas al exterior en su totalidad, ya que pondrían en evidencia el verdadero objetivo perseguido por las IED, además de que el marco legal existente no lo permitiría, haciendo aún más conflictiva la estancia de las ET en el país. De ahí que persiguiendo un objetivo central, que es el de obtener el máximo beneficio no sólo a nivel empresa filial, sino a nivel corporación internacional, parte de las utilidades son remitidas, reinvertiéndose las restantes. Como hemos dicho este proceso implica la creación de nuevas utilidades que pueden salir al exterior sin que mediase un porcentaje considerable de capital nuevo externo.

b) Relación ingresos- egresos de las ET

Para comprobar la tesis de que la IED incide negativamente en la balanza de pagos del país, presentamos en el cuadro N° 54 resultados bastante significativos de la relación ingresos -egresos de la IED. De 1972 - 1983, la diferencia de esta relación ha arrojado saldos negativos. Este diferencial se acentúa dramáticamente en 1983. Sin embargo existen excepciones. Curiosamente se presenta en 1976 (año en que nuestra moneda sufre una fuerte devaluación) -- una diferencia favorable en esta relación, después de haberse presentado durante cuatro años consecutivos balances negativos. Un año después, en 1977, vuelve a presentarse diferencia negativa en dicha relación. Este hecho comprueba que la inversión extranjera suele aprovechar las devaluaciones monetarias para realizar actividades especulativas, obteniendo cuantiosas ganancias que no han sido resultado de una actividad productiva real, sino de una sobrevaluación del dólar. Además de ello, sí confirma una vez más la tendencia ya mencionada en el sentido de que los programas de expansión y crecimiento de las ET se financian fundamentalmente con reinversión de utilidades y otros mecanismos de financiamiento local.

c) Pagos por concepto de asistencia técnica y transferencia de - Tecnología. Remisión de utilidades.

El cuadro N° 55 nos muestra la tendencia creciente de las utilidades remitidas y el pago de regalías y asistencia técnica. En este sentido el pago por concepto de transferencia de tecnología es comparable y en ocasiones superior a los volúmenes de las utilidades remitidas por las ET. De los cuadros Nos. 55 y 56 podemos deducir que para el año de 1970 las utilidades remitidas por empresas de la industria manufacturera representaron el 75.66 % del total de utilidades remitidas, y el pago de regalías para este mismo sector industrial representó el 86.81 % del total para ese año. Es-

FLUJO DE DIVISAS DE LA IED 1971-1984
(millones de dólares)

AÑO	INGRESOS 1)	EGRESOS 2)	SALDO NETO
1971	340.8	339.7	1.1
1972	335.6	390.4	-54.8
1973	418.0	463.2	-45.2
1974	487.3	554.8	-67.5
1975	608.3	650.1	-41.8
1976	1281.1	750.9	530.2
1977	19.4	670.9	- 151.5
1978	664.7	696.9	- 32.2
1979	950.1	1038.3	- 88.2
1980	2386.5	1644.5	742.0
1981	2346.3	2619.7	-172.4
1982	2280.8	2421.7	-140.9
1983	- 527.7	1533.0	-2060.7

1) Incluye nuevas inversiones, cuentas entre compañías, deuda neta total (de 1971 a 1975 solo incluye la deuda a largo plazo) .

2) Incluye utilidades remitidas, regalías y otros pagos, intereses de la deuda.

Fuente: Aguilar Alonso , et.al., El capital extranjero en México, México, Ed. Nuestro Tiempo , 1986, P. 230-232 .

Cuadro No. 55

ENVIO DE UTILIDADES Y PAGOS POR REGALIAS Y ASISTENCIA
TECNICA POR LA IED (miles de dólares)

AÑOS	UTILIDADES REMITIDAS *	REGALIAS	ASISTENCIA TECNICA
1955	43 653	3 723	3 953
1970	138.951	40 143	80 268 *
Tasa media de crecimiento anual 1955-1970 (%)	7.2 %	17.2 %	15.7 %

*Las utilidades remitidas incluyen la disposición de utilidades acumuladas.

Fuente: Fajnzylber, F., Las empresas transnacionales expansión a nivel mundial y proyección en industria manufacturera, México P.C.E. 1982.

Cuadro No. 56

ENVIO DE UTILIDADES Y PAGOS POR REGALIAS Y ASISTENCIA
TECNICA DE LA IED EN LA INDUSTRIA MANU-
FACTURERA 1955-1970
(miles de dólares)

AÑOS	UTILIDADES REMITIDAS	REGALIAS	ASISTENCIA TECNICA.
1955	19 644	2 873	2 712
1970	105 139	3 485	68 641
tasa media de crecimiento anual 1955-1970 (%)	11.8 %	18.1 %	24.0%

Fuente: Fajnzylber, y Martínez T., Las empresas transnacionales expansión a nivel mundial, y proyección en la industria manufacturera, México, PCE, 1982

tos hechos tienen varios significados en primera instancia revela el alto precio que paga México por la adquisición de la tecnología. Por otra parte, revela que más de las tres cuartas partes de las utilidades remitidas por las ET corresponden a las que se generan en la industria manufacturera y más del 85% de los pagos concepto de tecnología se generan en esta misma rama industrial.

El hecho de que el pago de regalías y asistencia técnica presenten tasas de crecimiento superiores a la de las utilidades remitidas, se explica por la manipulación que de la contabilidad de las ET se hace en forma tal, que las utilidades remitidas representen volúmenes reducidos, inflando en cambio los gastos por adquisición de tecnología, que es un rubro sujeto a regímenes fiscales más benévolos. Así, además de contribuir al deterioro de la balanza de pagos, se abusa de un sistema tributario poco eficiente.

Es importante hacer hincapié en que existen las maneras para ocultar y deformar el registro de pago y por tecnología y aunque influyan en forma real sobre la balanza de pagos; ya que los gastos globales del país más compras directas de tecnología deben ser mayores por las siguientes razones: 123/

1) Es probable que las cifras disponibles sólo se refieran a los acuerdos sobre concesiones de patentes y marcas comerciales y a los contratos de servicios técnicos entre las sucursales y subsidiarias extranjeras en México, y sus casas matrices en el exterior sin excluir la posibilidad de que se incluyan también algunos acuerdos entre empresas propiedad mixta y vendedores independientes de tecnología, pero se dejan a un lado, en apariencia, los pagos realizados por empresas propiedad nacional.

123/ Asociación Nacional de Abogados, op. cit., p. 113'

ii) Es improbable que el costo total de los servicios sobre diseño y construcción de plantas industriales se encuentre incluido en -- los datos de la serie, ya que tales partidas, en muchos casos se -- incorporan al precio de bienes de capital importados.

iii) No se ha dispuesto de datos sobre los pagos por transmisión -- de tecnología extranjera que corresponden a las empresas propiedad del Estado o con participación estatal siendo más probable que los mismos figuren en partidas residuales de la balanza de pagos.

Finalmente, habría que añadir, de acuerdo al análisis realizado de la dependencia tecnológica, el hecho de que las ET tienden una alta participación en cuanto a la adquisición de tecnología, siendo el mercado cautivo de la misma, el medio que con mayor frecuencia emplean los proveedores extranjeros para la difusión tecnológica. -- Desde esta perspectiva, la IED más que contribuir al desarrollo -- del proceso de industrialización ha contribuido a modificarlo esta -- bleciendo un estilo de desarrollo ad-hoc a sus objetivos y a la -- política y estrategia global de la corporación en general.

4) BALANZA COMERCIAL DE LAS ET

El alto precio de la transferencia de tecnología y las utilidades -- remitidas al exterior se han compensado en forma proporcional con el ingreso de nuevas inversiones o con un incremento en los niveles de exportación de las ET. En efecto, se ha argumentado que -- las ET siendo unidades económicas de gran tamaño, con condiciones tecnológicas favorables y alta capacidad productiva, pueden in -- fluir de manera importante a estimular la exportación del país, -- ya que su oportunidad en el mercado internacional puede ser mayor -- que la de las empresas nacionales. Sin embargo, los hechos constatan que existe un mayor interés de las ET por canalizar su producción al mercado interno, ya que en realidad esta es una de las razones por las cuales buscan establecerse en países con mercados al

tamente protegidos. Además, la decisión de canalizar su producción a la exportación está determinada por la política global de la corporación transnacional, con vistas a reducir la competencia en el mercado internacional.

A nivel comercial existe también, como en el caso de la tecnología cautiva, una fuerte relación intraempresa que permite redistribuir los costos y beneficios de la empresa filial a otras empresas filiales o a la casa matriz del mismo corporativo y neutralizar el efecto de la competencia. Fajnzylber y Tarragó destacan tres componentes del comercio intraempresa o comercio cautivo: a) exportaciones -- desde la matriz hacia las filiales (equipo, componentes materiales) b) exportaciones desde las filiales hacia la matriz y c) exportación entre las filiales. Sólo las dos primeras afectan la balanza comercial del país. 121/

Los efectos que produce este comercio intraempresa actúan directamente sobre la política comercial de los países receptores. Para determinar cuál ha sido el balance comercial de las ET y su contribución a nivel de exportaciones del país, comenzaremos por evaluar la participación de las ET en las importaciones de bienes. El cuadro N° 57 muestra que las ET representan el 21.3 % de las importaciones con valor inferior a 500 mil pesos mientras que las nacionales representan el 70.5 %. Sin embargo, en las importaciones con valor entre 500 mil y 10 millones de pesos el 59.8 % son realizadas por las ET y el 27.3 % por empresas nacionales. Por último, de importaciones con valor mayor a los 10 millones de pesos el 18.9 % corresponde a ET y el 2.2 % a empresas nacionales. De ello se deduce una participación mayor de las ET en las importaciones del país, respecto de las empresas nacionales.

121/ Fajnzylber, et.al, op.cit. p. 78

IMPORTACIONES DE ET Y NACIONALES AGRUPADAS DE ACUERDO
AL VALOR DE LAS IMPORTACIONES POR EMPRESAS
1970

Valor de las importaciones en pesos	Total empresas %	ET %	ENP %
Inferior a 500 000	66.0	21.3	70.5
Entre 500 000 y 10 000 000	30.3	59.8	27.3
superior a 10 000 000	3.7	18.9	2.2
Total	100.0	100.0	100.0
Número de empresas	9 164	841	8 323

Fuente: Fajnzylber P, et.al. . Las empresas transnacionales expansión a nivel mundial su proyección en la industria manufacturera. Mexico, D.F.C.E., p. 737

La elevada importancia relativa de las importaciones de las ET, y los criterios que utilizan para seleccionar sus proveedores, inciden en la configuración de la política comercial de país. Con el fin de verificar, en el caso de México, la práctica comercial intraempresa en cuanto a importaciones se refiere, retomamos algunos datos de investigaciones realizadas al respecto, basados en ET con importaciones de valor mayor al millón de pesos anuales agrupándose por país de origen. 125/ En el caso de las ET estadounidenses, el 74.0 % de sus importaciones provienen de los EUA y el 5.3 % de Alemania Federal. Para el resto de los países, el porcentaje es menor al 3%. En el caso de las ET alemanas y japonesas la importación de bienes resulta evidentemente realizada con sus países de origen y seguramente con las mismas casas matrices. Las ET japonesas importan el 93.6% de sus bienes del Japón y para el caso de las ET alemanas el porcentaje es de 81%.

Se ha mencionado con anterioridad el hecho de que las ET ante el alto proteccionismo del mercado interno, logran penetrarlo de este mercado, obteniendo tasas de rentabilidad más altas que si concurrieran al mercado externo. También se mencionó que dadas las condiciones tecnológicas, tamaño de las plantas y alta capacidad productiva y organizativa, las ET pueden abordar con mayor facilidad el mercado externo, que las empresas nacionales. Y finalmente se apuntaba que las ET al invadir el mercado externo, redistribuyen sus beneficios a nivel internacional. De acuerdo con estas apreciaciones, se desvirtúa su participación en el incremento de las exportaciones nacionales, a pesar de que sus características y condiciones de operación se justifiquen en este sentido.

El cuadro N° 58 indica que el 72% de las empresas ubicadas en México exportan menos de 500 mil pesos, nivel de exportaciones extremadamente reducido. Ello se puede explicar si se considera que varias de estas empresas deben ser exportadoras ocasionales, lo cual se comprueba al observar que el 44.2% de las empresas exportan menos de 50 mil pesos al año. Esto se traduce en que para poco menos de la mitad de las empresas en México, la actividad exportado-

125/ Fajnzylber, op.cit. p. 290

VOLUMEN DE EXPORTACION POR TIPO DE EMPRESAS NACIONALES EN 1970

Volumen de exportación por empresas (pesos)	total % # empresas	Distribución en # de empresas y valor de las exportaciones	
		% # emp. nacionales	% # emp. transnacional.
Menos de 50 000	44.2	45.9	35.4
Entre 50 000 y 500 000	28.1	27.8	29.7
Entre 500 000 y 2 millones	12.7	12.7	12.7
Entre 2 millones y 10 mills.	9.5	8.9	12.7
Más de 1 diez millones	5.5	4.7	9.5
total	100.0	100.000	100.00
Número de empresas	3 835	3 256	62

Fuente: Fajnzylberg P., et al. Las empresas transnacionales expansión mundial y su proyección en la industria manufacturera, MEXICO, P.C.E., 1982 p. 300

ra resulta ser irrelevante. Este mismo caso es tanto para las ET- como para las empresas nacionales. En primer caso el 65% de las - ET exportan menos de 500 mil pesos anuales, correspondiendo a las- empresas nacionales el 73.7 %, quedando en manos de un número muy- reducido de empresas el grupo de las exportaciones, 5% de las em- presas nacionales realizan exportaciones mayores a los 10 millones de pesos que equivale al 75.9% del total de sus exportaciones. - Para las ET el 10% son las que generan el 87.7 % del valor total- de las exportaciones para las ET ubicadas en México.

Con todo lo anterior, se comprueba que las ET más que contribuir - al fomento a las exportaciones, contribuyen al deterioro de la ba- lanza comercial del país.

El cuadro N°59 es suficientemente elocuente ya que en términos por- centuales muestra la participación de las empresas con capital ex- tranjero en la balanza comercial. Como se observa, la participa- ción de dichas empresas es mayor en el renglón de importaciones- - representando un porcentaje promedio del 26% aproximadamente. Aun- que también hubo años, como el de 1976, en el que este porcentaje- se incrementa, en el año mencionado a niveles del 41% pero su par- ticipación en las exportaciones totales del país en términos gene- rales tiende a decaer, ya que si bien en 1971 esta era del 19.2 %, en 1981 ésta desciende al 8.8%. En cuanto al saldo de la balanza- comercial, que en el caso de nuestro país tiende a ser deficitaria la participación de las empresas con capital extranjero aumenta -- hasta alcanzar cifras considerablemente significativas. En 1981, - estas empresas contribuyeron en un 88.9 % al saldo final de la ba- lanza comercial del país. Debido a que el balance comercial de - las empresas con capital extranjero es de hecho negativo, conside- ramos que no era necesario incluir un desglose por ramas de la in- dustria manufacturera, ya que las excepciones se presentan en aque- llas ramas donde el capital extranjero no tiene una participación relevante.

Resumiendo, a pesar de la capacidad competitiva potencial que per- mite a las ET penetrar al mercado internacional, sus objetivos no- han correspondido con el interés de fomentar o elevar los niveles

PARTICIPACION DE EMPRESAS CON CAPITAL
EXTRANJERO EN LA BALANZA COMERCIAL DEL PAIS.

(porcentajes)

ANO	IMPORTACIONES	EXPORTACIONES	DALDO
1971	26.5	19.2	37.7
1972	26.0	22.0	32.2
1973	22.4	19.8	25.4
1974	17.7	21.6	14.4
1975	18.0	22.8	16.7
1976	41.0	35.1	48.8
1977	29.1	23.4	46.1
1978	28.6	19.2	59.1
1979	29.8	15.7	62.6
1980	26.1	10.7	82.0
1981	24.8	8.8	88.9

Fuente: Aguilar, Alonso, et al., El capital extranjero en Mexico, Mexico, Ed. Nuestro Tiempo, 1986, p. 224.

de exportación de los países anfitriones contribuyendo mas bien -- a incrementar los déficit comercial como nuestro país. A este hecho habría que sumar la fuga de divisas que genera la remisión de utilidades, y los pagos por concepto de transferencia de tecnología. Los efectos negativos que en conjunto estos factores producen en la cuenta corriente nacional, inducen al Estado a incrementar los requerimientos de endeudamiento externo, agravando aún más el déficit crónico de la balanza de pagos en general ya que va aumentando el egreso de divisas por concepto de pagos al exterior. -- Paradójicamente, con base en recursos internos propios se financia la expansión de las ET retroalimentando nuevamente el ciclo de su funcionamiento y así también los efectos implícitos de este proceso.

Finalmente, cabe mencionar, que la política comercial del actual -- gobierno, basada en una apertura indiscriminada del mercado hasta hoy sumamente protegido, más que contribuir al impulso de una planta productiva sumamente desarticulada y estancada, ampliará el panorama de las empresas con gran capacidad productiva y tecnológica y que puede responder competitivamente ante las presiones de -- productos extranjeros de gran calidad. Desde nuestro punto de vista, estos lineamientos de apertura comercial más que beneficiar a la pequeña y mediana industria nacional, beneficiará a las empresas con capital extranjero, profundizándose así las diferencias y contradicciones de nuestra planta productiva en particular y del sistema económico en general.

C A P I T U L O I V

Papel Regulatorio del Estado.

PAPEL REGULATORIO DEL ESTADO

La importancia relativa de la participación de la IED a través de su principal instrumento, la ET en la economía nacional, se ha considerado no sólo en términos de su ritmo de crecimiento, ubicación, producción y comercialización, sino también en cuanto a los efectos que inciden en la modalidad que va adoptando el proceso de industrialización y en el balance general de la economía mexicana. El dominio y control que éstas ejercen en sectores estratégicos que van marcando las pautas y seguimiento del desarrollo industrial, aunado con el hecho de que sus capacidades potenciales (de productividad, negociación, comercialización, de organización y tecnología) se emplean en función de los objetivos y estrategia global de la corporación transnacional a nivel mundial, hacen de la IED un fenómeno que sobrepasa los límites estructurales, trasladándose al ámbito superestructural. En decir, el poderío económico de las ET que se da no sólo por su capacidad de influencia en la estructura económica, monetarias y políticas a nivel internacional, les permite condicionar y limitar la libertad de los Estados receptores para determinar los lineamientos de su política económica y su política exterior.

Luego entonces, las fricciones políticas que ocasionan las ET en el país receptor se deben a que su funcionamiento persigue objetivos e intereses que benefician a un corporativo, sin que éstos correspondan necesariamente al interés nacional. En este sentido el papel del Estado sería el de regular las condiciones bajo las cuales operan las ET, limitando su capacidad de influencia en la vida económica del país y encauzándolas hacia los objetivos nacionales de desarrollo económico.

Sin embargo, muchas de las metas que se ha propuesto el gobierno nacional con respecto a los efectos provodados por la IED no han sido alcanzados. Para comprender la razón por la cual el Estado no ha implementado medidas radicales en materia de inversiones extranje-

ras, adoptando una supuesta política reformista, que no pone en peligro el fundamento esencial de operación de la IED, es necesario ubicarlo en el marco del capitalismo monopolista contemporáneo.

En realidad el Estado mexicano no es un cuerpo neutro o árbitro independiente, es un Estado de clase que expresa y defiende los intereses de una clase dominante, la burguesía. Siendo un Estado eminentemente burgués, su misión principal es la de preservar y reproducir las relaciones capitalistas de producción. Aún más, ubicándolo en la fase imperialista del sistema capitalista, su carácter de clase "se acentúa y su relación con el capital monopolista nacional y extranjero se vuelve cada vez más estrecha". ^{126/} Por lo tanto, se deduce que el Estado mexicano y el capital extranjero a pesar de que su relación implique ciertas fricciones, no constituyen entidades antagonicas, ya que no representan intereses de clase irreconciliables. "Y lo que antes fueran dos fuerzas diferentes, es decir el Estado y los monopolios, ahora deviene lo que Lenin llama un mecanismo único —el capital monopolista de Estado—, que en adelante será la fuerza económica y política de la que depende la acumulación de capital e incluso la suerte del sistema... el imperialismo es —la época de la transformación del capitalismo monopolista en capitalismo monopolista de Estado". ^{127/}

Desde esta perspectiva, el Estado y en nuestro caso, el mexicano, — en su relación con los grandes monopolios internacionales, se identifica como una clase dominante dominada, cuyo papel será el de regular parcialmente la acción de las ET, tratando de obtener algún beneficio para la nación, pero salvaguardando los intereses esenciales de estos agentes internacionales.

Así, ante la diversidad de los instrumentos de presión que pueden emplear los gobiernos extranjeros para defender sus intereses y los de sus propias corporaciones, ante la imposibilidad de pretender un

^{126/} Alonso Aguilar, et. al., Política ... op. cit., p. 272

^{127/} Idem., p. 74

proceso de desarrollo industrial autárquico, el Estado se convierte en la única entidad organizativa "capaz de negociar" con las empresas internacionales. Para lo cual ha empleado y emplea diferentes mecanismos, sea a través de la nacionalización y mexicanización de empresas, o bien con la implementación de un marco jurídico (normas y leyes), mismo que se manifiesta en el seguimiento de su política de industrialización.

LA IED Y LA POLITICA DE INDUSTRIALIZACION

Se mencionó con anterioridad que la política de industrialización - adoptada por México después de la Segunda Guerra Mundial, descansó fundamentalmente en la sustitución progresiva de las manufacturas - que venían importándose. La base del crecimiento industrial descansó en una acelerada expansión del mercado interno y en la consolidación de la infraestructura necesaria para la actividad industrial. - Las modalidades que caracterizaron este proceso estuvieron determinadas en gran medida por la política de sustitución de importaciones, misma que implicaba una desmesurada protección del mercado respecto a la competencia externa y un apoyo gubernamental que redujera los costos de la expansión industrial. Estos dos aspectos se tradujeron por una parte en el mantenimiento excesivo de aranceles-proteccionistas y controles de importación y por otra parte, en el papel del Estado como "cubre huecos" de las actividades industriales que los empresarios nacionales o extranjeros no abordaban y como responsable de las obras de infraestructura, creándose a su vez una cadena de subsidios que hicieran más viable la expansión industrial.

De esta forma la sustitución de importaciones permitió que la actividad industrial se concentrara en la producción de bienes de consumo para abastecer el mercado interno. Con ello, si bien es cierto que se lograba sustituir algunas importaciones de productos manufacturados ya fabricados a nivel nacional, también es cierto que dicha producción implicaba la importación de insumos y tecnología necesaria, elevándose paradójicamente los niveles de importación. Estos insumos importados se pagaron con las exportaciones de otros secto-

res y cuando éstos fueron insuficientes, se recurrió aún más al endeudamiento externo. Paralelamente a este proceso que se intensifica en la década de los años sesenta, la expansión de las ET se ha ce más evidente, elevando su participación en las ramas más dinámicas de la industria mexicana e imprimiendo a estas modalidades que corresponden a la naturaleza e intereses de las ET en su conjunto.^{128/}

La adopción indiscriminada de la sustitución de importaciones dió lugar a un crecimiento anárquico y heterogéneo de la estructura industrial, impulsando la producción de bienes de consumo y dejando en el olvido la fabricación de bienes intermedios y de capital. La protección que se hizo de estos bienes de consumo destinados casi en forma exclusiva al mercado interno propició el surgimiento de mercados cautivos, que al ofrecer elevadas tasas de ganancia favorecieron las tendencias oligopólicas del sector. Este hecho contribuyó a la consolidación de grandes centros de consumo que a su vez, monopolizaban la infraestructura existente. Las ET siguieron estas mismas tendencias de concentración y en realidad no contribuyeron, ni han contribuido a la descentralización industrial.

Dentro de este proceso, las empresas estatales como hemos dicho, -- por un lado asumen el papel de cubrir huecos en la actividad industrial y por el otro, favorecen la creación de subsidios a las actividades del sector privado, restringiendo su propia posibilidad de autofinanciamiento, de esta forma se convirtió en factor de apoyo al proceso de sustitución de importaciones que llevaba a cabo el sector privado nacional y extranjero.

La IED en México estuvo presente a lo largo de todo este proceso de industrialización, jugando un papel no menos importante. "La carencia de restricciones 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 de repatriar sus capitales a

^{128/} F. Fajnzylber, op. cit., p. 143

una tasa de cambio libre y estable, hicieron del desarrollo industrial de México un terreno deseable para el capital extranjero".^{129/}

En términos generales podemos afirmar que la política y estrategia industrial del país, careció de objetivos y criterios específicos - que encauzaran su desarrollo armónico y limitándose a erigir una - barrera protectora que no fué actualizada conforme a los logros obtenidos, permitiendo que las ET impusieran sus propias normas, patrones de consumo y productos al desarrollo industrial de la nación.

Por otra parte, la política del gobierno mexicano respecto a las inversiones extranjeras directas, careció de congruencia y eficacia.- En realidad durante el período de 1945 a 1972 el aparato normativo-generado con vistas a regular y orientar la IED "fué letra muerta o se aplicó sólo en actividades secundarias, sin impedir por ello ... la creciente penetración del capital monopolista internacional aún-en ramas de la economía en que sí llegaron a dictarse algunas disposiciones regulatorias". Esto se debió a la firme convicción del gobierno mexicano de la necesidad de impulsar la industrialización en México a través de grandes aportaciones de capital extranjero, necesarios para el buen éxito de esta empresa. Para ello, durante las administraciones de Avila Camacho y Miguel Alemán, se inició la - - "creación" de un ambiente económico y político favorable para los inversionistas extranjeros. Entre algunos decretos y leyes puestos en vigor sobresalen:

- La cláusula calvo, misma que establecía que los inversionistas extranjeros deberían considerarse como mexicanos, promoviendo no invocar la protección diplomática de sus propios países, asumiendo las disposiciones legales mexicanas.^{130/}

^{129/} F. Fajnzylber, op. cit., p. 147

^{130/} Hoagland, Alexander, Company Formation in Mexico, LBI, England, 1972 p.B 11

- Decretos del gobierno de Avila Camacho, 1944 que establecen algunas restricciones a la IED y de 1947 del gobierno de Miguel Alemán, por el cual se creó la Comisión Intersecretarial de Inversiones Extranjeras, apoyándose en el decreto anterior. 131/

- Ley reglamentaria al artículo 27 constitucional en materia de petróleo, 1958 a fines del gobierno de Ruiz Cortines y la nueva Ley - Minera de 1960

- La legislación sobre la industria automotriz y complementaria de ésta, así como sobre petroquímica, a principios de los años sesentas.

- Y la legislación promulgada por Díaz Ordáz en relación a las instituciones de crédito y régimen laboral del país, entre otras.

Así mismo se generó toda una corriente destinada a justificar el establecimiento de la IED en el país, con ideas tales como, el papel complementario del capital extranjero, el respeto de las actividades industriales ya cubiertas por empresas nacionales, mismos que no serían desplazados por competencias ruinosas, la designación de los campos estratégicos reservados al Estado, el capital extranjero no será objeto de un tratamiento de privilegio, etc. argumentos que la práctica misma desvirtúa.

Dentro de este marco jurídico se desarrollaron las actividades de las empresas extranjeras, mismas que eludieron con facilidad el esquema legal impuesto, penetrando en forma irrestricta en la economía mexicana. Al entrar en funciones la administración de Luis - - Echeverría y ante la euforia de una extensa plataforma petrolera, con alta capacidad productiva, se lanzó un plan de desarrollo que fundamentaba la expansión industrial y el desarrollo económico en general, en los recursos y divisas obtenidos por la explotación petrolera. En realidad la estrategia industrial basada en la sustitución de importaciones no variaría en absoluto. En cambio se desató una ola de especulaciones respecto al logro de la independencia económica en base a la explotación de recursos no renovables, tendencia que se acentuó con la promulgación de la Ley para promover la -

131 /Aguilar, A., op. cit., p. 148

inversión mexicana y regular la inversión extranjera, proponiendo - expectativas de independencia y autodeterminación que en el marco - del capitalismo monopolista son imposibles de alcanzar. Sin genera- r cambios sustanciales en materia de inversiones extranjeras, sin el propósito de actuar frente a la penetración de las ET hasta el - punto de cerrarle el paso y menos aún de liquidarla, lo que hace la "Ley de Inversiones de 1973 es recopilar y ordenar sistemáticamente las disposiciones legales que habían aflorado en forma desorganiza- da, permitiendo la actualización del Estado mexicano centralizando- las normas ya establecidas, dándoles mayor coherencia y facilitando así su manejo administrativo y político.

LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA Y
REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA

Tomando en consideración que la Ley para Promover la Inversión Mexi- cana y regular la Inversión Extranjera (en adelante, denominada Ley de Inversiones) lo único que hace es reconciliar las normas y princi- pios ya existentes, encuadrándolas en un documento general, nuestro objetivo principal será verificar, en base al análisis económico - previamente establecido, los resultados obtenidos en cuanto a inver- sión extranjera directa se refiere, después de la promulgación de - dicha Ley.

Comenzaremos por examinar en qué medida se han cumplido los propósi- tos del nuevo ordenamiento y que tanto correspondieron a la reali- dad que envuelve el fenómeno de IED, entre ellos mencionaremos: ^{132/}

- "Complementar, precisar y enriquecer el régimen jurídico aplica- ble a las inversiones extranjeras". En realidad este propósito no - llega a cristalizarse ya que, como analizaremos posteriormente no - incluye cambios sustanciales al régimen legal y política de inver-

^{132/} Asociación Nacional de Abogados, Inversiones Extranjeras, Ed. Tecnos, Méxi- co, 1973, Anexo

siones extranjeras ya existente, lejos de enriquecerlo, sólo se pretendió actualizar y modernizar el procedimiento de registro y operación de la IED.

- "Lograr que las relaciones económicas internacionales sean regidas por normas de cooperación y de justicia y que la inversión extranjera en particular, se ajuste cabalmente a las leyes mexicanas y a la política económica del país, como condición para impulsar sa namente un desarrollo justo y equilibrador". Por ende este propósito resulta por demás utópico, ya que se ha comprobado que la operación y funcionamiento de las ET responden a los seguimientos que marca la política global de las corporaciones internacionales, sin que necesariamente correspondan al interés nacional del país donde se ubican. Pretender un "desarrollo justo y equilibrados" es desconocer que las ET son esencialmente monopolísticas.

- "Regular la inversión extranjera mediante una política que al propio tiempo fomente y estimule la inversión nacional". Si analizamos el contenido de la Ley de Inversiones encontraremos sí, innumerables disposiciones reguladoras de la inversión extranjera, pero en ningún momento se incluyen principios que respondan a una estrategia real de fomento a la inversión nacional, sin especificar de que manera y con que medidas económicas y políticas, se estimulará ese desarrollo.

- "Tratar de que el capital exterior no incurra en prácticas monopolísticas o limite la posibilidad de superar la dependencia tecnológica". Nuevamente nos encontramos ante una evasiva clara de lo que es la realidad misma. Reiteramos que las ET son esencialmente monopolísticas, además de que la posibilidad de superar la dependencia tecnológica, implicará la existencia de una estrategia global, de altos presupuestos para fomentar el desarrollo de la investigación científica y tecnológica, que ni la misma Ley de Transferencia de Tecnología ofrece como alternativa.

- "No conceder ventajas especiales al capital extranjero y evitar que su crecimiento menude nuestra capacidad de decisión soberana".

El poder que emana del tamaño y capacidad de unidades económicas como lo son las ET, de facto les confiere un trato preferencial por ejemplo para obtener financiamiento, además de que sus relaciones intersectoriales en la economía interna y sus amplias relaciones con instituciones y organizaciones a nivel mundial implican una injerencia directa, o si se quiere indirecta, en la toma de decisiones políticas.

- "Detener el proceso de desmexicanización y la compra, por inversionistas extranjeros de empresas nacionales en operación". Aún cuando en análisis previos no examinamos datos acerca de la evolución de la adquisición de empresas locales después de 1973, quedó bien establecido que éste es el medio de penetración y expansión más utilizado por las ET. Además de que el reducido poder de negociación y poco espíritu empresarial por parte de la iniciativa privada mexicana, facilita aún más esta práctica.

- "Asegurar la plena autonomía del país frente a los centros de decisión económica del exterior". De entrada este propósito resulta imposible de alcanzar bajo el régimen del capitalismo monopolista de Estado, en el que está suscrito. Sin embargo la Ley pretende alcanzar esta autonomía e independencia en base a las medidas específicas que a continuación examinamos.

La primera medida consiste en la delimitación de los sectores económicos tanto para la inversión nacional como para la extranjera. Al Estado se reservan en forma exclusiva las siguientes actividades: "a) petróleo y demás hidrocarburos, b) petroquímica básica, c) explotación de minerales radiactivos 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 telefónicas y radiotelefónicas y h) las demás que fijen las leyes específicas". ^{133/} Estos sectores ya estaban reservados a la injerencia exclusiva del Estado desde 1938 en el caso del petróleo, petroquímica

^{133/} El Gobierno Mexicano, Ley Para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera

básica en 1958, minerales radioactivos y generación de energía nuclear en la mitad de la década de los años cincuenta, el control de ciertas áreas de la actividad minera en los años sesenta, etc. Luego entonces no se agrega ninguna actividad que deba estar bajo control estatal. Además estas actividades son de infraestructura, actividades primarias o de servicios que hoy por hoy se consideran de orden público, en donde las tasas de rentabilidad son tan bajas que de hecho, no constituyen sectores atractivos para la inversión privada nacional o extranjera. Por otra parte no se incluyen actividades económicas que por su importancia estratégica deberían reservarse al control estatal.

Caso similar es el de las actividades reservadas a los inversionistas privados nacionales como lo es el radio y la televisión, transporte automotor urbano e intraurbano, ya que según las estadísticas que presentamos en capítulos anteriores, la fabricación de esta clase de vehículos, sobre todo automóviles, está altamente controlada por ET, cuya participación de capital extranjero es absoluta, además de que constituyen empresas que por el volumen de sus ventas se encuentran entre las 20 primeras empresas más importantes del País (según cifras de 1984). Por otra parte, aunque el control del servicio aéreo y marítimo se asigne a nacionales, la fabricación de aviones, por ejemplo, no se realiza en México, generalmente son transportes importados nuevos o de uso. Para el total de las actividades mencionadas, designadas al Estado o a nacionales, dependen de un alto grado de transferencia de tecnología que en un alto porcentaje no se encuentra en el país, de tal forma que aunque se suprima la participación de capital extranjero, la dependencia se traslada al ámbito tecnológico, y en esta materia los logros alcanzados son poco significativos.

En los términos del artículo 2° de la Ley "se considera inversión extranjera la que se realice por personas físicas o morales extranjeras y unidades económicas también extranjeras, que carezcan de personalidad jurídica y por empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente el capital extranjero o en las que los extranjeros tengan por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de

la empresa". ^{134/} De lo anterior se deduce que las empresas con participación de capital extranjero minoritaria no se considerarán como extranjeras sino nacionales y como hemos visto en la práctica, la participación minoritaria en el capital no implica que el control de las empresas esté en manos de extranjeros. En este sentido las empresas de estas características no entran en la regulación. - La Ley infiere así en una gran contradicción ya que, si su principio es limitar la participación de capital extranjero al 49% o menos, de ello se deriva que la ley no es aplicable al grueso de los negocios con capital extranjero, regulando tan sólo en los casos señalados por el artículo 5°. Y como volvemos a repetir aunque la participación de capital se limite al 49, 40 ó 30% o menos, la capacidad de los grandes consorcios internacionales de ejercer control cuya eficacia es tan comparable como la que les otorga su participación en el capital de cualquier empresa.

Por otra parte la Ley introduce un elemento de gran flexibilidad, - la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, a la cual se confiere el poder de examinar y deliberar sobre cada caso que se le presente, pudiendo establecer "algunas excepciones" según la importancia que el caso represente para la economía nacional. De esta forma la rigidez y validez de la Ley puede perderse totalmente. Además de que la garantía de su cumplimiento descansa en multas y amenazas que rara vez se han llevado a cabo, careciendo de severidad y por lo tanto de eficacia.

La limitación de los alcances que ha tenido esta Ley de Inversiones se advierten al analizar los criterios bajo los cuales la Comisión autorizará nuevas inversiones y determinará los porcentajes que corresponda, establecidos en el artículo 13°. ^{135/}

1) "Ser complementaria de la nacional". Se ha comprobado que las empresas con capital extranjero establecidas en el país, el mayor -

^{134/} Alonso Aguilar, et. al., op. cit., p. 80

^{135/} Idem

porcentaje tiene un control de capital extranjero. En este sentido la Ley no ha establecido en qué forma se modificaría la participación de capital de las ET con más del 50% de capital extranjero establecidas antes de la promulgación de la Ley.

2) "No desplazar a empresas nacionales que estén operando satisfactoriamente ni dirigirse a campos adecuadamente cubiertos por ellas". La experiencia recogida hasta el momento indica que la expansión de las ET, debido a su alta capacidad productiva tecnológica y de organización, se basa en prácticas monopólicas y altamente competitivas que desplazan o aniquilan a las empresas locales. Se puede decir que esta es una condición del crecimiento de las ET y pretender excluirla implicaría sacar y cerrar las puertas a toda clase de inversión extranjera.

3) " Sus efectos positivos sobre la balanza de pagos y en particular sobre el incremento de las exportaciones". Se ha comprobado que las ET frecuentemente operan con una balanza comercial deficitaria, influyendo gravemente en el nivel de importaciones, principalmente de la industria manufacturera y relegando a un segundo plano la actividad exportadora, ya que el destino de su producción es fundamentalmente el abastecimiento del mercado interno, en donde sus tasas de ganancia son más altas.

4) "Sus efectos sobre el empleo, atendiendo al nivel de ocupación que genera y la remuneración de la mano de obra". Aunque no se realizó un estudio exhaustivo de la contribución de las ET a la ocupación, se mencionó que las ET tienden a mecanizar y automatizar cada vez más su proceso productivo, valiéndose de la adquisición de tecnologías modernas y sofisticadas, que implican el empleo de menos fuerza de trabajo. Además de que reservan puestos ejecutivos de alto nivel a profesionales extranjeros, restringiendo la posibilidad de desarrollo de los profesionistas que genera el país. Dentro de esta misma perspectiva entra el punto N° 5, que se refiere a la "ocupación y capacitación de técnicos y personal administrativo de nacionalidad mexicana". Sin embargo habría que agregar la necesidad de que los programas de capacitación de estas empresas se inte-

grasen a las instituciones académicas en vistas a beneficiar a un más amplio grupo de técnicos y profesionales, de tal forma que se dejase de depender de las ET como único medio de capacitación en áreas no desarrolladas a nivel nacional, cosa que no propone ni esta Ley, ni la Ley de Transferencia de Tecnología.

6) "Incorporación de insumos y componentes nacionales en la elaboración de sus productos". En primer lugar no se especifica en qué términos y en qué proporciones deberá hacerse esta incorporación. Además la experiencia nos ha mostrado que las ET establecidas en la industria manufacturera, productora de nuevos bienes, contribuyeron y han contribuido a la importación de insumos y componentes de acuerdo con la estrategia de las casas matrices.

7) "La medida en que financien sus operaciones con recursos del exterior". A este respecto comprobamos que una vez establecidas las ET recurren cada vez en menor proporción a las nuevas inversiones del extranjero, fortaleciendo su financiamiento vía reinversión de utilidades o bien vía instituciones crediticias locales.

8) "La diversificación de las fuentes de inversión y la necesidad de impulsar la integración regional y subregional del área latinoamericana". Poco se ha logrado respecto a las fuentes de inversión ya que, como analizamos en práctica, todos los sectores de la industria manufacturera, las inversiones de EE.UU., siguen manteniendo su liderazgo en porcentajes por encima del 60%. Aunque se han incrementado las inversiones de otros países, como Alemania Federal, Japón, Reino Unido, Canadá, etc, según la actividad industrial, las inversiones norteamericanas rebasan con mucho la participación del resto de los países.

9) "Su contribución al desenvolvimiento de las zonas o regiones de menor desarrollo económico relativo". Esto tampoco se ha cumplido, ya que de acuerdo a datos de 1984 la distribución geográfica de la IED ha seguido el patrón tradicional de los grandes centros de consumo. El 66.72% de IED se ubicó en el D.F., 12.44% en el Estado de México, 5.08% en Puebla, 4.79% en Nuevo León, 2.52% en Coahuila,

1.21% en Jalisco y 7.24% en otros.

10) "No ocupar posiciones monopolísticas en el mercado nacional".- Ya hemos mencionado que la aplicación de este criterio implica el desconocer las características esenciales de la IED. Este punto se relaciona con el criterio N° XIII de la Ley, que considera "sus efectos sobre el nivel de precios y la calidad de la producción", - que incurren también en la práctica monopolística de las ET.

Entre otros criterios establecidos está "el aporte tecnológico y su contribución a la investigación y desarrollo de la tecnología del país". En este caso, si bien las ET contribuyen a la facilidad de adquirir tecnología externa, también es cierto que ésta se condice al control del proveedor extranjero, sin contribuir en forma directa y dinámica al desarrollo de la investigación tecnológica del país.

Para lograrlo sería necesario que el gobierno implementara una estrategia real que por lo menos, aquí no se menciona. Y finalmente, el criterio de "la identificación del inversionista extranjero con los intereses del país y su vinculación con centros de decisión económica del exterior". Hemos mencionado hasta la saciedad que las ET operan en base a los objetivos y política de la casa matriz de la corporación, buscando maximizar la rentabilidad de sus filiales en beneficio o perjuicio de la economía del país donde operan.

De los artículos restantes, sobresalen los referentes al Fideicomiso en fronteras y litorales. Estas disposiciones que implican - - "una nueva modalidad" en la legislación "permiten a las instituciones de crédito actuar a través de fideicomisos para facilitar la inversión monopolística en zonas constitucionalmente prohibidas al dominio territorial de extranjeros desde 1857", ^{136/} pretendiendo impulsar el desarrollo de la industria turística. Basta con visitar los centros turísticos de mayor atracción a nivel nacional, para percatarnos, sin requerir de mayor ciencia, de la importancia que tienen

136/ Alonso, Aguilar, et. al., op. cit., p.

las grandes cadenas hoteleras establecidas en el país, que desplazan en gran parte a las nacionales, absorbiendo el grueso de turistas principalmente extranjeros, de tal manera que la entrada de divisas que estos turistas extranjeros representan, se alojan nuevamente en manos de inversionistas extranjeros, incrementando las utilidades potenciales a ser remitidas al exterior. Sin querer subestimar los esfuerzos gubernamentales por mexicanizar algunas de estas grandes cadenas hoteleras, todavía falta mucho por hacer en la materia. Lo mismo ocurre con las plantas maquiladoras instaladas principalmente en la frontera norte y cuya operación implica una gran erogación de divisas para el país.

Por lo que se refiere al resto de las disposiciones de esta legislación, enmarcan el procedimiento y los trámites a seguir para el establecimiento de nuevas IED, por su reducida significación en términos económicos o de estrategia política no nos detendremos en su análisis.

Ante la capacidad de las ET de adaptarse al medio donde operan, valiéndose de infinidad de medios que evaden tanto disposiciones legales como fiscales, los resultados hasta hoy obtenidos por la Ley de Inversiones son sumamente limitados. Cambiarán las tácticas empleadas, pero en general las reglas del juego se mantienen intactas.

LEY SOBRE EL REGISTRO DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS

Igualmente ineficaz e imprecisa es la Ley de Transferencia de Tecnología y el uso y explotación de Patentes y Marcas, limitándose al establecimiento de meras disposiciones que regulan, facilitan y agilizan los trámites de registro de transferencia de tecnología y uso de patentes y marcas, carece de una estrategia real que conlleve al desarrollo científico y tecnológico del País.

En términos generales, "el propósito de la Ley es el de eliminar - obstáculos al desarrollo tecnológico de México, ajustando los con-

tratos tecnológicos a los lineamientos marcados por la política de industrialización del gobierno y estimulando la creación de una infraestructura científica y tecnológica que permita la adaptación de la tecnología foránea a las condiciones y necesidades de la economía mexicana." 137/

Al igual que la Ley de Inversiones, la Ley de Tecnología describe - la obligatoriedad de registrar todos los contratos o convenios en - materia tecnológica, abarcando todas las modalidades de adquisición. El Artículo 3º, confiere esta obligación, "a) a personas físicas o morales de nacionalidad mexicana, b) a los extranjeros residentes en México y las personas morales de nacionalidad extranjera establecidas en el país y, c) a las agencias o sucursales de empresas extranjeras establecidas en la República". 138/

Por otra parte el Artículo 5º señala la necesidad de tener la constancia del registro, para disfrutar de los beneficios derivados del contrato, recalando que en caso contrario carecerán de validez legal. No obstante no se menciona claramente la forma en que se sancionará la ilegitimidad de los contratos, ni las formas y los medios que garanticen la obligatoriedad de la Ley.

La creación del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, a cargo de la Secretaría de Industria y Comercio, podrá rechazar los contratos en los que se presente alguno de los siguientes casos:

1) "Cuando su objeto sea la transferencia de tecnología disponible en el país, siempre que se trate de la misma tecnología". Dado el alto grado de dependencia tecnológica en el que se encuentra inmerso el país, difícilmente se encontrarán alternativas tecnológicas nacionales que sustituyan a las extranjeras, y en última instancia ¿cómo estimular ese desarrollo tecnológico a nivel nacional?

137/Robert Mc Bride, et. al., México and the U.S.A., The American Assembly, CU N. Jersey, 1981, p. 99

138/Gobierno Mexicano, Ley Transferencia Tecnología, op. cit. p.5

2) "Cuando el precio no guarde relación con la tecnología adquirida o constituyan un gravamen injustificado excesivo para la economía nacional". Mencionamos con anterioridad, por una parte, que - siendo las ET el medio principal de obtención de tecnología avanzada, misma que en el mayor de los casos es proporcionada por la corporación transnacional, los precios pagados no corresponden necesariamente al precio comercial de la misma, debido a que bajo este - concepto pueden obtener beneficios del limitado régimen fiscal que impera en México. Por otra parte, los empresarios nacionales que - obtienen tecnología de empresas independientes, debido a su falta - de información en cuanto a las alternativas a las que puede recurrir y debido a la carencia de una oferta tecnológica nacional, - - tienden a pagar altos precios por una tecnología que no existe en - el país.

3) "Cuando se incluyen cláusulas por las cuales se permita al proveedor, regular o intervenir directa o indirectamente en la administración del adquirente de tecnología".

4) "Cuando se establezca la obligación de ceder a título oneroso o gratuito al proveedor de la tecnología, las patentes, marcas, innovaciones y mejoras que obtenga el adquirente".

5) "Cuando se establezca la obligación de adquirir equipos, herramientas, partes o materias primas exclusivamente de un origen determinado".

6) "Cuando se prohíba el uso de tecnologías complementarias".

7) "Cuando se establezca la obligación de vender de manera exclusiva al proveedor de tecnología los bienes producidos por el adquirente".

8) "Cuando se limiten los volúmenes de producción o se impongan - precios de venta o reventa para la producción nacional o para la exportación del adquirente".

9) "Cuando se establezcan plazos excesivos de vigencia, etc."

En realidad éstas con las cláusulas que caracterizan los contratos de adquisición de tecnología por cualquier forma, ya que la práctica de los proveedores de tecnología es el de mantener a toda costa el contrato sobre los conocimientos tecnológicos que vende.

Por otra parte, el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología puede llegar a ser tan flexible que de acuerdo a cada caso, tiene - el poder de aprobar los contratos, reunan ó no, alguno(s) de los requisitos previstos en el Artículo anterior.

Así mismo, en los términos del Artículo 9° quedan fuera de la jurisdicción de esta Ley, los convenios o contratos que se refieran a:

- 1) La internación de técnicos extranjeros para la instalación de fábricas y maquinaria o para efectuar reparaciones.
- 2) El suministro de diseños y catálogos o asesoría general que se adquieran con la maquinaria o equipos y sean necesarios para su instalación, siempre que ello no implique la obligación de efectuar pagos subsiguientes.
- 3) La asistencia en reparaciones o emergencias, siempre que se deriven de algún acto o convenio o contrato que haya sido registrado con anterioridad.
- 4) La instrucción o capacidad técnica que se proporcione por instituciones docentes, por contratos de capacitación de personal o - por las empresas a sus trabajadores; y
- 5) Las operaciones de empresas maquiladoras, se requirán por las disposiciones legales o reglamentarias que les sean aplicables.

La legislación de transferencia de tecnología resulta muy ambigua.- Si lo que se pretende es impulsar el desarrollo científico y tecnológico del país, contando no sólo con las tecnologías sino con los técnicos necesarios ¿porqué no establecer en forma más precisa un plan de apoyo en lugar de permitir que la asistencia, reparaciones, etc, estén a cargo de técnicos igualmente extranjeros?. ¿No es ésta una forma de pretender obtener tecnología no impositiva a los in

tereses nacionales, pero a la vez que dependa de la experiencia y - conocimientos de personal calificado extranjero?

En realidad la creación de la Ley de Tecnología responde a la limitación de los abusos que contienen los convenios sobre transferencia de tecnología y, en última instancia de acuerdo al criterio del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología pueden hacerse - - "ciertas excepciones", en relación a la importancia que el convenio tenga en cuanto a intereses económicos nacionales. Se habla de promover e impulsar el desarrollo tecnológico nacional, a través de limitaciones en contratos que bien pueden ser evadidos y no un plan o programa real que especifique "cómo" impulsar el desarrollo científico tecnológico.

La ausencia de un sistema regulador en materia de transmisión de -- tecnología importada, ha permitido que aún después de la promulgación de esta legislación, su adquisición resulte en extremo onerosa, tanto para la empresa que la recibe como para la economía nacional en su conjunto.

La forma en que operan las ET, su dominio industrial y los efectos distorsionadores que genera en términos económicos y políticos, así como el inminente control de la tecnología por parte de proveedores extranjeros, es decir, el hecho de que los principales factores que impulsan el desarrollo económico, la tecnología y el capital, estén en gran medida controlados por agentes externos, encierran el gran círculo vicioso en el que se ahoga el desarrollo de países subdesarrollados como lo es, nuestro México.

CONCLUSIONES .

CONCLUSIONES

La dinámica que adquiere la IED ya establecida en el país resulta - ser profundamente contradictoria. Por un lado impulsa el crecimiento modernización y diversificación del aparato productivo instalado en el país, así mismo se ha visto que el capital extranjero en conjunto (inversiones directas e indirectas), son fuente de recursos - importantes, pero por otro lado, su participación en el proceso de acumulación de capital es negativo, en este sentido, el papel de la IED en la generación de desequilibrios económicos es determinante.

La IED, y en particular, las ET, responden a una estrategia global de expansión transnacional a nivel mundial, Por tal razón, la dinámica de su funcionamiento está relacionada directamente con los intereses y política seguida por las casas matrices de dichas empresas. Su misión en los países donde se establecen es la de obtener ganancias monopólicas, contribuyendo más bien al proceso de acumulación de capital de los países desarrollados, retroalimentando la relación riqueza engendra pobreza, que caracteriza al sistema capitalista mundial. La contribución de la IED al desarrollo industrial de la nación se da en forma distorsionada y deforme va que, su función no está encaminada a eliminar los obstáculos a la industrialización, sino que, tal parece que contribuye a hacerlos más profundos y contradictorios, estrechando aún más los lazos de dependencia estructural que atan nuestro propio desarrollo.

Por un lado, las empresas transnacionales participan activamente en el desarrollo y crecimiento de ciertos sectores industriales (como en la industria química, automotriz, de maquinaria y equipo), pero por el otro, contribuyen a la desnacionalización de nuestra planta industrial, desplazando a la pequeña y mediana industria nacional a través de dos mecanismos fundamentales. El primero es la adquisición de empresas locales que como se ha demostrado, ha sido la forma de expansión y penetración más utilizada por estas empresas, facilitándoles su adaptación y colocación en el mercado interno. El - pobre poder de negociación y falta de auténtico sentido empresarial

de los empresarios nacionales, ha permitido que este proceso se hubiese acelerado con el tiempo. La expansión de las ET también se realiza a través de la competencia monopólica, misma que generalmente no pueden afrontar las pequeñas empresas nacionales, surtiendo un desplazamiento en el mercado.

A esta consideración habría que agregar el hecho de que el financiamiento de la expansión de las ET se realiza vía recursos internos (reinversión de utilidades o utilizando créditos de instituciones financieras locales). Desde esta perspectiva resulta paradójico que el país esté financiando la expansión de aquellas empresas que contribuyen no sólo a la desnacionalización de su planta industrial sino también y sobre todo, a su descapitalización.

Los medios oficiales justifican la presencia de las ET por su contribución al desarrollo tecnológico del país. Sin embargo el resultado de nuestra investigación ha sido totalmente opuesto. En efecto la IED coadyuva a la modernización de la estructura productiva nacional, sin embargo ésto no implica que su contribución esté relacionada directamente con el desarrollo de una estructura tecnológica propia. Es un hecho que nuestro sistema productivo depende en un alto grado de la tecnología externa, debido a una ausencia de una base científica y tecnológica propia (producto de un proceso histórico que arranca desde la época de la colonia), nuestro desarrollo tecnológico ha descansado esencialmente en la transferencia de tecnología, y como se mencionó, principalmente en aquella que realizan las ET a sus filiales instaladas en el país, (mercado cautivo de tecnología) así como a través de las licencias compradas por las empresas privadas nacionales y del Estado. Esta transferencia de tecnología adquiere dinámica particular en el sentido de que gran parte de la tecnología adquirida, o es obsoleta, o bien no está adecuada a las necesidades de nuestro aparato productivo. Generalmente, su transferencia implica el pago de precios muy altos (que en muchas ocasiones no corresponden a su valor real). Los egresos por este concepto contribuyen aún más a generar diferencias negativas en la balanza de pagos del país.

La alta concentración de tecnología e innovaciones científicas a nivel mundial, aunado a las consideraciones anteriores, contribuyen a que la transferencia de la misma, sea hoy por hoy, un medio eficaz- empleado por los capitalistas extranjeros para controlar o bien ampliar su poder de decisión sobre las empresas, aún cuando su participación en la estructura del capital sea minoritaria. Es por ello que la transferencia de tecnología resulta tan importante o quizá - más, de lo que es la participación en la estructura de capital de una empresa.

La ley que rige en la materia, es sólo un intento por mejorar las - condiciones bajo las cuales se contrata la tecnología, o la obtención de una licencia para uso de una marca o patente, sin embargo, - no plantea las necesidades de apoyar y financiar un programa estructurado sobre investigación científica y tecnológica. El presupuesto que se destina a estos fines es tan limitado y comparable con un 0.3% del PIB en 1981.

La participación de la IED en la acumulación de riqueza nacional es negativa. Además de demostrar que las ET operan con balances deficitarios, también se mostró su contribución a la descapitalización del país. Las ET destinan gran parte de su producción a un mercado interno que estuvo altamente protegido, siendo éste un objetivo fundamental. Su contribución al fomento a las exportaciones es prácticamente nula. El balance comercial de las mismas así lo demuestra.

Sin embargo existen casos excepcionales como el de la industria automotriz, en las que el marco legal que la regula les obliga a incrementar su plataforma productiva a la exportación. En la actualidad, dada la crisis económica que atraviesa el país y con ella, la reducción del poder adquisitivo de la población y la consecuente - caída de sus ventas en el mercado interno, contribuyen a que las ET de esta rama encuentren una alternativa en el comercio exterior.

En términos generales, la remisión de utilidades, los pagos por concepto de tecnología y asistencia técnica, el balance comercial nega

tivo de la IED, aunado con el pago de intereses por concepto de créditos externos, muestran que el papel del capital extranjero como factor de desequilibrio de nuestra balanza de pagos es determinante.

Desde esta perspectiva los resultados obtenidos después del decreto de 1973, en materia de inversión extranjera no han eliminado esta tendencia. Por el contrario, este marco legal no está destinado a la erradicación de la IED y los efectos de su penetración. En el marco del capitalismo monopolista de Estado, ésto es imposible debido al carácter de clase de un Estado eminentemente burgués, que se relaciona de una forma u otra con el capital monopolístico, nacional y extranjero, representando y salvaguardando los intereses de una clase dominante o mejor dicho de una clase dominante-dominada.

En síntesis, la IED contribuye al crecimiento y desarrollo del sistema productivo nacional, pero debido a la dinámica de su comportamiento y a los intereses que motivan su expansión (que no tienen nada que ver con un interés nacional), este impulso se realiza en forma distorsionada, contribuyendo a final de cuentas, a la existencia de un aparato industrial desintegrado y heterogéneo, estrechando los lazos de dependencia tecnológica, y finalmente, participando activamente en el proceso de descapitalización del país, hecho que nos lleva nuevamente a requerir y depender del capital externo, cerrando un círculo vicioso que parece no tener fin.

La política que se ha seguido en materia de inversión extranjera en las últimas décadas, no ha sufrido cambios sustanciales. En ocasiones se han presentado fricciones entre gobierno mexicano y monopolio extranjero, pero ello no implica que éstos sean fuerzas antagónicas. Sin embargo, ante cuatro años de crisis económica y con el fin de aliviar la crisis financiera y reactivar la planta industrial, se ha adoptado una política económica que estimula la actividad exportadora y que aliente la entrada de divisas al país. Para lograr el primer objetivo se está llevando a la práctica una política comercial liberal y en concreto se ha negociado ya la entrada de México al GATT.

Sin embargo los riesgos de una política unilateral puedan causar daños de gran magnitud, en un sistema productivo hasta hoy desarticulado y sumamente protegido. Esta apertura indiscriminada beneficiará a empresas con gran capacidad productiva y tecnológica y cuyos productos de alta calidad podrán competir con el mercado exterior, en pocas palabras, se ampliarán las alternativas y expectativas de las empresas transnacionales.

El segundo objetivo implica una actitud abierta y flexible ante la concurrencia de inversión extranjera. En este sentido el gobierno mexicano propone por un lado la capitalización de pasivos de empresas públicas y privadas por medio de inversión extranjera, por el otro, ofrece una autorización automática de la IED además de los esfuerzos que se harán para que tanto empresas medianas y pequeñas extranjeras puedan tener acceso y penetrar en el país, (de acuerdo con lo expresado por el Lic. Gustavo Petriccioli en su carta de intención al Fondo Monetario Internacional).

Los hechos nos permiten suponer que esta apertura indiscriminada ante el capital extranjero profundizará aún más las contradicciones y desequilibrios de nuestro sistema capitalista dependiente. Lo que se está haciendo es depositar en manos del capital extranjero el crecimiento de nuestro aparato productivo, retroalimentando el proceso de dependencia estructural, y más que eso, se está pidiendo al capitalista extranjero que haga, lo que grandes capitalistas y políticos mexicanos no han hecho por su propio país.

ANEXO

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y NACIONALES PUBLICAS Y PRIVADAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA INCLUIDAS EN LAS 500 EMPRESAS MAS IMPORTANTES DEL PAIS 1984

RACIA	NUMERO EMPRESAS				VOLUMEN DE VENTAS						TOTALES		
	ET	ENP	EE	TOTAL	VALOR	%	VALOR	ENP	%	VALOR	%	VALOR	%
ALIMENTOS	10	37	3	50	187501.3	25.6	213374.5	29.2	329108	45.8	729983.8	100	
BEBIDAS	3	6	-	9	23559.3	14.7	135830.8	29.2	-	-	159490.1	100	
TABACO	1	-	-	1	33268.2	100.0	-	-	-	-	33268.3	100	
TEXTILES	2	7	1	10	27854.9	55.2	17441.9	34.5	5123.5	10.1	50420.3	100	
ARTICULOS DE VESTIR	1	3	0	4	2400.0	23.8	7655.3	76.1	-	-	10055.3	100	
CUERO Y CALZ.	-	4	-	4	-	-	35876.1	100.0	-	-	35876.1	100	
IND. MADERA	2	3	-	5	15171.4	75.1	5013.4	24.8	-	-	29184.8	100	
PAPI.	7	15	3	25	100000.1	46.6	78258.0	38.2	37148.5	17.1	216405.6	100	
IMPRENTA EDITORIAL	1	5	1	7	3141.7	14.4	16776.1	76.9	1892.0	8.6	21809.8	100	
QUIMICA *	28	18	-	46	309286.3	76.4	95660.7	23.5	-	-	405647.0	100	
FARMACEUTICA	7	3	-	10	27197.9	80.4	6594.7	19.5	-	-	33792.6	100	
JABONES Y COSMETICOS	4	1	-	5	9799.5	80.9	2092.6	19.1	-	-	12102.1	100	
PETROQUIMICA	5	2	-	7	41373.9	70.6	17193.3	29.3	-	-	58567.2	100	
HULE	6	5	-	11	104022.0	92.7	8143.4	7.3	-	-	112235.4	100	

- CONTINUACION -

CATEGORIA	NUMERO DE UNIDADES				VALOR EN MONEDAS		VOLUMEN EN METROS CUBICOS		VALOR EN MONEDAS		
	EST	REP	EN	TOTAL	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	
MATERIALES NO METALICOS	6	10	-	16	61649.3	39.5	98267.0	80.4	-	-	166016.3
HIERRO/ACERO	7	3	5	15	117305.7	59.0	20965.2	27.8	56033.0	13.0	205304.9
METALES NO FERROSOS	3	2	1	6	24384.9	59.2	3348.0	5.7	20272.6	24.9	58005.7
CONDUCTORES METALICOS	6	9	1	16	11920.7	18.3	51950.0	79.0	1196.3	1.0	65007.0
MARINERIA NO ELECTRICA	19	7	-	26	37741.4	65.1	29371.4	33.0	-	-	67112.8
MACHINARIA ELECTRICA	28	5	1	34	196503.3	89.5	20061.3	9.1	2853.7	1.3	219418.0
IND. AUTOMOCORRI	7	2	-	9	603857.6	98.5	9612.4	1.5	-	-	613470.0
AUTOMOCORRI	11	5	-	16	11454.1	20.0	11043.5	2.6	-	-	125587.6
MACHINARIA SIMBOL	7	2	-	9	20574.8	21.8	8115.0	28.2	-	-	28689.8
TOTAL	171	154	16	341	2111160.6		900185.0		454528.5		3 558976.1
PORCENTAJES	50.14	45.17	4.69		59.27		27.84		12.78		

B I B L I O G R A F I A

- Abella Armengol, Gloria, Empresas Transnacionales y Economía Nacional. La Industria Automotriz en México, Tesis - profesional, 1984
- Aguilar M., Alonso, Problemas Estructurales del Subdesarrollo, México, IIE, UNAM, 1971
- Aguilar M., Alonso, et. al., El Capital Extranjero en México, México, Ed. Nuestro Tiempo, 1986, 253 pp.
- Aguilar M., Alonso, et. al., Política Mexicana sobre Inversiones Extranjeras, México, IIE, UNAM, 1977, 249 pp.
- Alvarez de la Cadena, Héctor, Participación Extranjera (transferencia de tecnología e inversiones), México, Ed. Diana 1983, 218 pp.
- Asociación Nacional de Abogados de Empresa, A.C., Inversión Extranjera y Transferencia de Tecnología en México, México Ed. Tecnos, 1973
- Bambirria, Vanía, Teoría de la Dependencia: una anticrítica, - México, Ed. Era, 1978, 115 pp.
- Banco de México, S.A., Inversión Extranjera Directa 1938-1979, México, Subdirección de Investigaciones Económicas, Vol. I y II, 1982, 762 pp.
- Barceló, Manuel, La Empresa Multinacional en Países del Tercer Mundo (apuntes para una empresa latinoamericana), México S.R.E., 1975
- Briones, Alvaro, Entre el Conflicto y la Negociación, México, - CEESTEM, Ed. Nueva Imagen, México, 1982
- Ceceña, José Luis, México en la Orbits Imperial, Ediciones El - Caballito, 1974
- Ceballos, Gonzalo, Integración Económica de América Latina, - México, F.C.E., 1975
- Córdova, Armando, Inversiones Extranjeras y Subdesarrollo (modelo primario exportador imperialista), Caracas, Universidad Central de Venezuela, Fac. Ciencias Económicas y Sociales, 1979, 250 pp.
- Chapoy Bonifaz, Alma, Empresas Multinacionales (instrumento del imperialismo), México, Ed. El Caballito, 1975, 272 pp.

- Chudnovsky, Daniel, Empresas Multinacionales y Ganancias Monopólicas en una Economía Latinoamericana, México, Ed. - Siglo XXI, 1974, 223 pp.
- Cornforth, Maurice, Materialismo y Método Dialéctico, México, - Ed. Nuestro Tiempo, 1971, 161 pp.
- Dos Santos, Vasconi, et. al., La Crisis del Desarrollismo y la Nueva Dependencia, Argentina, Instituto de Estudios Peruanos, Amorrotu Editores, 1969, 189 pp.
- Dunn, R., World Trade & Investments, Estados Unidos de Norteamérica, Viking Press, 1976
- Espinosa de los Reyes, Jorge, Inversiones Extranjeras en México, en el siglo XIX, Tesis profesional, México, 1942
- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarracó, Las Empresas Transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, México, F.C.E., 1982, 423 pp.
- Faletto, Enzo y Cardoso, F.H., Dependencia y Desarrollo en América Latina, México, Ed. Siglo XXI, 1961, 213 pp.
- González Navarro, Pedro, Inversión Extranjera en el Desarrollo, México, Banco de Londres y México, S.A., 1968, 169 pp.
- Green, Rosario, Estado y Banca Transnacional en México, México CEESTEM, Ed. Nueva Imagen, 1981, 430 pp.
- Guitian, Manuel, Teoría y Gestión de la Balanza de Pagos, México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1976 333 pp.
- Hackett, Charles W., The Mexican Revolution: Foreign Investments by Countries, U.S.A., World Peace Fundation Pamphlets, 1967
- Hansen, Roger, D., La Política del Desarrollo Mexicano, México Ed. Siglo XXI, 1980
- Jaguaribe, Helio, et. al., La Dependencia Política-Económica - de América Latina, México, Ed. Siglo XXI, 1979, 293 pp.
- Lenin, V.I., El Imperialismo Fase Superior del Capitalismo, - México, Ed. Roca, 1974
- Loyds & Bolsa International Banking Group LTD, Company Formation in Mexico, Bank of London & South America, 1972
- Manrique, Irma, La Política Monetaria en la Estrategia del Desarrollo (su impacto en América Latina y México), México, Edamex, 1979, 263 pp.

- Mauro Marini, Ruy, Dialéctica de la Dependencia, México, Ed. Era, 1979, 101 pp.
- Mc Bride, Robert, Mexico and the United States, New Jersey, - U.S.A., The American Assembly, 1980
- Osmanczyk, Edmund, Enciclopedia Mundial de Relaciones Internacionales y Naciones Unidas, Espana, F.O.E., 1980
- Palomares, Laura, Inversión Extranjera y Mexicanización, México Centro de Estudios Temporales, UNAM, 1984, 149 pp.
- Rostow, WW, Las Etapas del Crecimiento, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, 288 pp.
- Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio, La Inversión Extranjera en México, México, F.C.E., 1975
- Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro, El Subdesarrollo Latinoamericano y la Teoría del Desarrollo, México, Ed. Siglo XXI, 1979
- Vernon, Raymond, The Dilema of Mexico Development, the roles - of private and public sectors, U.S.A., Cambridge Harvard United Press 1963
- Vernon, Raymond, Soberanía en Peligro, México, Fondo de Cultura Económica, 1973, 288 pp.
- Villarreal, René y Villarreal, Rocío, Las Empresas Públicas como Instrumento de Política Económica de México, México, F.C.E., 1978
- Wells, LT, La Expansión de las Empresas Internacionales y su Gravitación en el Desarrollo Latinoamericano, U.S.A., - International Organization, 1971

ARTICULOS, ENSAYOS Y DOCUMENTOS

- Banamex, Examen de la Situación Económica de México, México - 1980-1981, varios números
- Banamex, México en Cifras, México, 1970-1980
- Banco de México, S.A., Información Económica, Producto Interno Bruto y Gasto, México, Subdirección de Investigaciones Económicas, cuaderno 1970-1979, Octubre, 1980 123 pp.
- Banco de México, S.A., Indicadores del Sector Externo, México cuaderno N° 71, Agosto 1984, 30 pp.
- Banco de México, S.A., Indicadores del Sector Externo, México cuaderno N° 41, Febrero 1982, 30 pp.
- Banco de México, Informe Anual, varios años
- CEMLA, Aspectos Cuantitativos del Desarrollo Económico, México CEMLA, 1959
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, Información Básica para la Toma de Decisiones, México, CEESP, Diciembre 1985, 48 pp.
- El Gobierno de México, Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, México, 1973
- El Gobierno de México, Ley sobre Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas, México 1973.
- Expansión, Las 500 Empresas más Grandes de México, México, - Agosto, 1985, publicación anual especial.
- Ibáñez, Manuel, Las Inversiones Extranjeras en México, IPADE, México, 1981, mimeo.
- Ibáñez, Manuel, La Asistencia Técnica y su Transferencia, México, IPADE, 1981, mimeo.
- Merla, Pedro, "La Deuda Exterior de México", El Economista Mexicano, México, Vol. , 1983.
- Myrdal, Gumar, "El Problema de la Mano de Obra en los Países - Subdesarrollados", El Trimestre Económico, F.C.E., Vol. 1959.
- Nacional Financiera, La Economía Mexicana en Cifras, México - 1981.

Núñez López, Ruben, "Consideraciones sobre las Inversiones Extranjeras en México", Revista de Economía, Vol. 15 N° 10 Octubre 1952

Oficina de los Asesores del C. Presidente de la República, Encuesta sobre la Actividad Económica Empresarial, México 1979, 126 p.

Ortiz, Sergio, "El Capital Transnacional y los Procesos de Integración" El Economista Mexicano, Vol. XIV, N° 4, Julio-Agosto

Secretaría de Agricultura y Recursos Hidráulicos, Documentos - de Trabajo para el Desarrollo Agroindustrial, México, - Coordinación General de Desarrollo Agroindustrial, 1979

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Inversión Extranjera Directa y Transferencia de Tecnología, México, Dirección General de Inversiones Extranjeras, 1985, 38 pp

Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, Anuario Estadístico, inversiones extranjeras y transferencia de tecnología, México, Dirección General de Inversiones Extranjeras, 1981, 38 pp.

Zamora, Julio, "Integración y Transnacionalización del Capital" El Economista Mexicano, Vol. XIV, N° 4, Julio-Agosto 1980

REVISTAS Y OTRAS PUBLICACIONES PERIODICAS

Comercio Exterior, varios números, 1970-1979

El Financiero, varios números, enero-julio, 1986

Excelsior, varios números, enero-diciembre, 1985

Uno más Uno, varios números, 1986