

201  
16



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES**

**"ARAGON"**

**"LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES COMO  
INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO"**

**T E S I S**

**QUE PARA OPTAR EL TITULO DE  
LICENCIADO EN DERECHO**

**P R E S E N T A :**

**CESAR BEDOLLA MARTINEZ**

**ASESOR: JORGE TORO BENITO**

**SAN JUAN DE ARAGON, MEXICO**

**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

Introducción . . . . .	I
------------------------	---

## CAPITULO I.

### ANTECEDENTES HISTORICOS

I.- Origen en el siglo XVII . . . . .	5
II.- La Revolución Industrial del siglo XVIII. . . . .	9
A.- El surgimiento de la Gran Empresa . . . . .	13
III.- La Primera y Segunda Guerra Mundial. . . . .	22
IV.- El Surgimiento de las Empresas transnacionales. . . . .	26
A.- Antecedentes Históricos de la Expansión de las Empresas Transnacionales en el <u>Ambito</u> Internacional . . . . .	29
B.- Consecuencias de la Expansión en el <u>Contex</u> to Internacional. . . . .	32

## CAPITULO II

### CARACTERISTICAS INTERNAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

I.- Terminología. . . . .	37
II.- Definiciones. . . . .	39
III.- La Estructura de las Empresas Transnacionales . . . . .	44
A.- Control y Propiedad . . . . .	48
B.- Organización. . . . .	57
C.- Política Patronal . . . . .	62
D.- Personal Administrativo . . . . .	69
IV.- Los Sindicatos. . . . .	72
V.- Diversificación de la Producción. . . . .	78

VI.- Mercadotecnia y Publicidad. . . . .	84
VII.- Objetivos de las Empresas Transnacionales en el Marco Nacional e Internacional . . . . .	92

CAPITULO III.

LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LOS ESTADOS NACIONALES

I.- Las Corporaciones Transnacionales como Institu-- ciones . . . . .	97
A.- Antecedentes sobre la Expansión de las Empre-- sas transnacionales en los Estados Nacionales .I02	
B.- Relaciones entre las Empresas Transnaciona-- les y el País de Origen. . . . .	.I05
C.- Relaciones entre las Empresas Transnaciona-- les y los Países Huéspedes . . . . .	.II0
D.- Las Empresas Transnacionales y La Transferen-- cia de Tecnología. . . . .	.II4
E.- Las Empresas Transnacionales en la Economía de los Países Subdesarrollados . . . . .	.I20
I.- La Influencia de las Transnacionales en los Países Subdesarrollados. . . . .	.I27
II.- Las Empresas Transnacionales en el Estado Mexi-- cano . . . . .	.I31

CAPITULO IV.

LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO.

I.- Antecedentes Históricos. . . . .	.I38
II.- Concepto de Inversión Extranjera . . . . .	.I42

III.-	Clasificación de la Inversión Extranjera . . . . .	I44
A.-	La Inversión Extranjera Directa. . . . .	I44
B.-	La Inversión Extranjera Indirecta. . . . .	I45
IV.-	Leyes Reglamentarias para la Inversión Extranje ra en México . . . . .	I47
V.-	Políticas Gubernamentales en materia de Inver-- sión Extranjera en México. . . . .	I55
VI.-	El comportamiento de la Inversión Extranjera en México . . . . .	I60
VII.-	Grandes cifras de la Inversión Extranjera en Mé- xico . . . . .	I65
A.-	La Balanza de pagos de México. . . . .	I83
VIII.-	La Inversión Extranjera en México, una Alternati va o un Inconveniente. . . . .	I87

#### CAPITULO V.

#### LA POLITICA DE INDUSTRIALIZACION DE MEXICO

I.-	La Inversión Extranjera y la Política de Indus-- trialización . . . . .	I90
II.-	Prototipos de Empresas Transnacionales en México .	I97
	CONCLUSIONES . . . . .	210
	BIBLIOGRAFIA . . . . .	214

## INTRODUCCION.

El presente trabajo, va encaminado a mostrar la importancia que revisten las empresas transnacionales en la actualidad, ya que la monopolización y la expansión mundial del capital son procesos que — acompañan a la acumulación de capital contemporáneo . Alrededor de esta temática ha proliferado mucho material escrito en los últimos años, con la característica de que estos trabajos o bien presentan una visión apologética del desarrollo capitalista a través de — Las Empresas Transnacionales, o por el contrario muestran el carácter contradictorio a que da lugar la acumulación capitalista.

La teoría del comercio internacional, ha respondido en las diversas etapas históricas a los intereses de los países que han detectado la hegemonía en el intercambio internacional. El mercantilismo preconizó la protección nacional contra la competencia — externa, asimismo el intercambio lucrativo en aras de una acumulación de capital reflejada principalmente — en la acumulación de metales preciosos. Le siguió la teoría clásica, la cual puso de relieve el libre cambio y la especialización entre los países con base en las ventajas comparativas.

Este libre cambio naturalmente favoreció a los países con mayor desarrollo tecnológico en el —

área de la producción y el transporte marítimo.

Ahora bien, para el Estado Mexicano la Inversión Extranjera, la entiende de la siguiente manera:

I).- El capital externo es distinto del -  
capital nacional.

Por eso:

- . Cuando sea útil puede asociarse con el capital nacional.
- . La Inversión Extranjera, no debe desplazar al capital nacional.
- . La Inversión Extranjera sólo ha de ser ser complementaria.

Ya que, nos interesa la inversión extranjera en actividades complementarias de la mexicana y particularmente aquellas que contribuyan directamente a la exportación adicional de bienes y de servicios.

La inversión extranjera no debe desplazar al capital mexicano, sino complementarlo, asociándose con él cuando sea útil;

El propósito general de la ley es promover la inversión mexicana y reglamentar la inversión extranjera.

Esta ley pretende consolidar a las empresas mexicanas gracias a la tecnología y a los capitales extranjeros. Esto, dentro de la perspectiva del -

desarrollo nacional. Se trata, de hecho, de la sistematización de una serie de disposiciones que estaban en vigor desde tiempo atrás. Al Estado se reservan -- ciertos sectores claves de la economía; petróleo, petroquímica de base, minería, electricidad, ferrocarriles y comunicaciones. A mexicanos o empresas mexicanas con cláusula de exclusión para extranjeros se -- asignan las actividades siguientes: radio y televisión, transporte motorizado, transporte aéreo y marítimo, -

La ley prevee también que la participación de la inversión extranjera en los órganos de administración de la empresa corresponderá a su grado de participación en el capital.

La ley aparece así estructurada por tres principios incuestionables;

1).- La inversión extranjera y la inversión nacional son de distinta naturaleza.

2).- La inversión extranjera es benéfica y complementaria.

3).- La inversión nacional ejerce una función directora sobre la inversión extranjera.

Mientras que las transnacionales concentran sus efectos;

- a).- En la producción de tecnología
- b).- En la estructura del financiamiento
- c).- En la dirección y control del mercado

Para obtener la máxima eficacia en estos tres puntos la organización global de las transnacionales presentan dos grandes características: una completa centralización en su política de decisiones y - una gran integración de operaciones entre sus diversas filiales.

## CAPITULO PRIMERO

### ANTECEDENTES HISTORICOS.

I.- ORIGENES EN EL SIGLO XVII.

II.- LA REVOLUCION INDUSTRIAL DEL SIGLO XVIII.

A. EL SURGIMIENTO DE LA GRAN EMPRESA.

III.- LA PRIMERA Y SEGUNDA GUERRA MUNDIAL.

IV.- EL SURGIMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

A. ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA EXPANSION DE LAS EMPRE  
SAS TRANSNACIONALES EN AL AMBITO INTERNACIONAL.

B. CONSECUENCIAS DE LA EXPANSION EN EL CONTEXTO INTERNA  
CIONAL.

## ANTECEDENTES HISTORICOS

### I.- ORIGENES EN EL SIGLO XVII.

Para poder entender el fenómeno de las Empresas Transnacionales, nos referiremos a las primeras empresas clásicas que se crearon en el siglo XVII ya que éstas son sus parientes más cercanos.

"Entre las primeras compañías se encontraban la Muscovy Company, fundada en 1551 y la African Company en 1555 que fracasaron" (1). "La Compañía Holandesa de las Indias Orientales creada en el año de 1602, con capital de 6.5 millones de florines, la Compañía Inglesa de las Indias Orientales de 1600, la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales de 1621, y la Compañía Sueca Meridional del año de 1626" (2).

Tanto la expansión del comercio inglés como la del continente Europeo en general, fue acompañada de un creciente espíritu nacionalista íntimamente vinculado con la actividad económica y política de los Estados correspondientes.

- 
- (1) Collier's Encyclopedia, P.F. Collier Son Corporation. New York, Toronto 1959 Vol. IV, Pág. 247
- (2) Mantilla Molina, Roberto. "Derecho Mercantil", Ed. Porrúa, Undécima Edición, México, 1970 Pág. 320.

Estas empresas se vieron favorecidas con una serie de concesiones por parte del Estado , como la distribución exclusiva de sus productos en una -- área determinada.

La corporación cumplía así desde sus inicios una función monopolizadora en el comercio y a -- la vez constituía el vínculo ideal para expandir la actividad económica y el poder político del soberano que frecuentemente participaba en el funcionamiento y obtenía las ganancias correspondientes.

Estas empresas tenían además el derecho de reforzar sus acciones con una reglamentación.

También se vió el hecho de que dichas corporaciones fueran eminentemente instrumentos gubernmentales, y esto se acentuó con la doctrina mercantilista de esa época y al crearse las nuevas colonias. Fue esta situación la que favoreció a la nueva estructura de las corporaciones para que no fueran únicamente un instrumento de negocios, sino también de -- educación, de caridad, y esencialmente en el campo -- de los servicios y negocios públicos.

El crecimiento de las corporaciones se -- vió determinado por razones de orden legal, en las colonias inglesas, ya que la Constitución Inglesa no escrita, estipulaba que los gobiernos coloniales úni

camente tenían ingerencia en asuntos de orden doméstico, y que todo lo que estuviera fuera de este ámbito, era facultad de la Corona y el Parlamento Británico.

Un aspecto curioso, que cabe señalar, - era que las colonias, sobre todo las norteamericanas en un principio no tenían los recursos legales y económicos para atender los negocios del imperio en su zona.

Inglaterra concebía así los grandes "Joint Stock Corporation"<sup>+</sup> como expansión económica, que debían obtener los recursos naturales de las colonias y posteriormente venderse los ya elaborados; y, como era de esperarse, los británicos no podían ver con buenos ojos el surgimiento de este tipo de empresas en sus colonias.

Sin embargo, esto cambiaría en los primeros años de la independencia de Norteamérica, por el aumento de 250 mil inmigrantes, entre 1776 y 1880. Estas familias, que se fueron estableciendo en el país, como toda comunidad reclamaron demandas en -- cuanto a comunicaciones, transportes, comercio, etc

Con la expansión de su comercio interior

---

(+) Grupo de corporaciones con capital variado.

y la liberación del exterior se crearon compañías de seguros de financiamiento a corto y largo plazo y, sobre todo, organismos públicos y semipúblicos, que respondieron a las necesidades de la nueva colonia.

"En este contexto surgió el primer banco de los Estados Unidos de Norteamérica, creado -- por el Congreso en 1791 por un periodo de 20 años y un capital social de 10 millones de dólares suscritos."(3)

Este desarrollo histórico creó la conciencia, generalmente difundida, de que las corporaciones debían servir primordialmente a la comunidad. Siendo el capital muy escaso y creciendo la población a pasos agigantados, el gobierno dio preferencia a la formación de empresas que ayudaran a resolver los problemas de desarrollo.

---

(3) Collier's Encyclopedia, ob, cit. Pág. 275

## II.- LA REVOLUCION INDUSTRIAL DEL SIGLO XVIII.

Para entender el crecimiento que confron  
tó los Estados Unidos de Norteamérica, es necesario  
referirnos al fenómeno social que dejara una profun  
da huella en el mundo contemporaneo y muy en espe--  
cial a este pais, como fue la Revolución Industrial  
del Siglo XVIII.

La Revolución Industrial, se inició con  
otra revolución, que fue la Revolución Agraria, que  
confinada en un principio a Inglaterra y Escocia, -  
fue dirigida por personas como Lord Fownshend, Ro--  
berto Bakwel, Arthur Young y Cake, quienes con sus  
descubrimientos y difusión de los mismos, populiza-  
ron la rotación del cultivo, logrando aumentar al -  
doble el peso del ganado con principios de alimenta-  
ción científica.

Otros descubrimientos que ayudaron a --  
que se consolidara la Revolución Industrial, fueron  
la máquina de vapor de Watt; y, la primera hiladora  
de algodón, inventada en 1764 por James Hargreaves  
y que fue patentada en 1770. En cuanto a las comuni  
caciones tenemos el Barco de Fulton movido por pale  
tas de las ruedas; el uso de la locomotora como me-  
dio de transporte en la industria, siendo Jorge Ste

phenson el inventor de la locomotora de vapor; el -  
automóvil de vapor por el francés Cugnot; posterior-  
mente se utilizó el motor movido por petróleo, que  
fue perfeccionado por el Alemán Diesel (1897).

En la Revolución Industrial, se operaron  
grandes cambios en la industria, en el comercio y en  
lo social, a saber;

\*A).- La substitución de los instrumen-  
tos de producción artesanal por maquinaria movida --  
por vapor.

B).- La aparición de mejores medios de -  
comunicación y de transportes, como los ferrocarriles  
y los buques de vapor. Esto provocó una mayor movili-  
zación de mercancías en volúmenes hasta ese entonces  
no conocidas, permitiendo así mismo, planear con mayor  
seguridad su arribo a distancias que en otros tiem  
pos hubiera sido imposible.

C).- Cambios en la organización de la --  
producción y substitución de los pequeños talleres --  
por fábricas.

D).- Emigración del campesinado a las zo-  
nas urbanas.

E).- Conversión del campesino en obrero  
y surgimiento del proletariado y la burguesía indus-  
trial.

F).- Instauración de la división del trabajo con su consecuente especialización.

G).- Un proceso de cambio en las técnicas y métodos que perdura hasta nuestros días". (4)

Toda esta serie de cambios se fueron expandiendo de una manera determinante en los años venideros en el Continente Europeo y también en las colonias conquistadas.

Esta transmisión no fue sencilla, sino -- que a medida que aumentaba su difusión tomaba la forma de un sistema de división internacional del trabajo bien estructurado, surgido de la Revolución Industrial.

En cuanto a los Estados Unidos de Norteamérica, este se incorporo a este sistema, a diferencia de la mayoría de los Estados de Latinoamérica -- que ingresaron a este sistema más bien como una extensión territorial de las metrópolis europeas.

La Revolución Industrial no se manifestó con la rapidez deseada en los Estados Unidos y en el continente europeo, ya que los inventos de esta época no fueron expandidos con la rapidez deseada. Un ejemplo de esto lo tenemos en que en el año de 1869 casi

---

(4) Avelar Acevedo Carlos. "El Mundo Contemporáneo"  
Ed. Jus. México, 1966. Pág. 6

la mitad de toda la fuerza mecánica utilizada en las manufacturas, se obtenía con métodos tan antiguos como la tracción a través de una rueda en el agua, y no, como podríamos suponer de maquinaria operada con vapor de agua.

Fue por esta razón que hasta la segunda mitad del siglo XIX, cuando va a tener una amplia expansión esos inventos y en donde se desarrollarán -- las corporaciones privadas de negocios. Las primeras áreas penetradas por estas corporaciones son: el acero, el hierro, los metales no ferrosos, los textiles, la química, los licores y los comestibles en general. Cabe señalar que el desarrollo que tuvieron los empresarios industriales de los Estados Unidos, fue rápido y no respondió al método de organización y administración en esta época, ya que se le imprimió un dinamismo que requería la época. También cabe hacer notar que para estas fechas, la gran mayoría de los negocios se encontraban en manos de individuos aislados o en copropiedad, lo que dio origen a la leyenda "Los hombres hechos para los negocios", que tanta admiración causó entre sus contemporáneos; Andrew Carnegie (acero y hierro), John D. Rockefeller (petróleo), John Hill (ferrocarriles), fueron hombres que tuvieron que modificar sus empresas para hacerlas eficientes.

---

(5) Ibid. Pág. 97

#### A. EL SURGIMIENTO DE LA GRAN EMPRESA.

En este punto nos referiremos a los Estados Unidos de Norteamérica, ya que fue en este país donde surge la Gran Empresa, y como, esté país trato de regularla, ya que en un principio estas empresas, controlaron las ramas de la industria de este país, y fue tal la penetración de estas empresas, que en el año de 1885 este esquema ya había penetrado toda la industria de cabecera en general.

Sin embargo, adolecía de un defecto el Trust: los acuerdos a que llegaban sus directores eran del conocimiento público y con esto surgieron -- una serie de demandas basadas en el hecho de que se restringía la libertad del comercio.

Después de unos años de existencia la Suprema Corte del Estado de Ohio, ordenó a la Standard Oil, retirarse del Trust, debido a que adquirió las proporciones y atributos de un monopolio.

Eso no impidió a la Standard Oil, seguir con su política, ya que en los años de 1888 y 1889, el Estado de New Jersey, revisó su Ley General de Sociedades y dió a las corporaciones un instrumento legal para operar. Por medio de esta modalidad, le fue posible a la Holding Company, controlar una serie de empresas con menos del 50% de las acciones.

Cabe mencionar que la gran transformación que sufrieron las corporaciones es de acuerdo con los criterios que se sustentaron en 1875, en razón de que las pequeñas empresas tenían un capital de cien mil dólares como máximo, pero este capital iba en aumento, al igual que las corporaciones de tipo medio, inferiores a un millón de dólares.

Son estas empresas de tipo medio en donde surgen después cambios internos y externos.

También cabe mencionar a dos hombres que le dieron a la corporación una transformación importante y nos referimos a C. T. Dodd y John Rockefeller - en la década de los setentas en el siglo XIX. Utilizando métodos comparativos, Rockefeller se apropió del control de más del 90% de la capacidad de refinación del petróleo de los Estados Unidos, en el año de 1870.

El dispositivo del Trust como institución jurídica no era nuevo, pero si lo era la forma de empleo que los hombres de negocios le dieron.

En 1882, tres años después de haber fundado la Standard Oil Trust, bajo las leyes del Estado de Ohio, se invitó a los accionistas de 40 compañías petroleras a aportar sus acciones a Trust, en consecuencia lograron adquirir el control de voto sobre estas 40 empresas petroleras, y los antiguos accionistas en

reposición de sus acciones, recibieron certificados -- del Trust.

"El control que obtuvo sobre esta rama de la industria fue de tal magnitud, que a partir de -- 1885, este nuevo esquema legal se había consolidado -- en las industrias del tabaco, azúcar y en toda la industria manufacturera". (6)

Esta forma de control se vió reforzada -- gracias a la gran dispersión de las acciones que ya existían en aquel tiempo. Esta forma o modalidad jurí dica, pronto fue imitada en varios Estados de la Unión Americana.

Ya con estas medidas legales, las corpora ciones pudieron dedicarse a descubrir la forma de carácter administrativo que iban a emplear para su expan sión.

De todos los tipos de integración, después de ensayar uno y otro, optaron por la integración -- de tipo vertical por presentar mayor ventajas a éstas

Entre los primeros industriales en practi car este tipo de integración, nos encontramos a Gusta vus Swift, en el campo de la cerne empacada.

Asimismo, teniendo en sus manos la acción

---

(6) W. Heller. "Diccionario de Economía Política". Editorial Labor, S.A. Barcelona 1969. tercera edición

legal a su favor, dos eran los problemas que requerían una solución urgente, para desarrollar su creciente potencial de expansión, que son los siguientes:

1.- Encontrar los métodos de carácter - administrativos, necesarios para manejar negocios - que se encontraban geográficamente dispersos.

2.- Coordinar estas operaciones para obtener un máximo grado de eficacia en el manejo de - las empresas como un todo.

La práctica, por un lado, y las investigaciones hechas por Federico W. Taylor, entre otros proporcionaron las fórmulas que son base de las que se encuentran actualmente en vigor.

El fortalecimiento de las corporaciones nacionales se vieron evolucionadas sin que el público tomara conciencia de este hecho.

Evolutivamente las corporaciones fueron encontrando su cauce a seguir, entre la gran diversidad de leyes y reglamentos que normaban su estructura y comportamiento, en los diferentes Estados de la Unión Americana. No fue sino hasta que los medios de comunicación local y nacional señalaron su desarrollo y los jueces empezaron a recibir una serie - de denuncias, creándose conciencia de su dimensión.

La suspicacia de la prensa, el resentimiento de los granjeros y los pequeños comercios en banca rota, pronto hicieron eco en los Estados de la Unión, dictándose disposiciones contra las corporaciones; pero, como era un problema de índole federal, fue el congreso de la Unión de los Estados Unidos de Norteamérica, quien emitió el dos de julio - de 1890, la Sherman Antitrust Act, que en sus partes más importantes declaraba: "Todo contrato o combinación, en la forma de Trust o en otra forma de conspiración que restringieran el comercio o la industria, entre los diversos Estados o Naciones extranjeras, se declararía ilegal por la presente ley. Así como toda persona que monopolice o intente monopolizar, se combine o conspire con una o varias personas para monopolizar cualquier parte del comercio o la industria entre los diversos Estados o Naciones extranjeras será considerado como culpable por un delito menor." (7)

No obstante en su esfera de aplicación, esta ley dejó mucho que desear, ya que no fue hasta 1903, que se votaron los fondos necesarios para que tuviera una vigencia efectiva.

---

(7) Villegas Jaime. "Monopolio y Competencia" Madrid año de 1970. Pág. 30.

\*Posteriormente al entrar en vigor la -- Sherman Act, se desataron gran número de fusiones en todo el país que perduraron aproximadamente de 1898 a 1902. Ralph L. Nelson, afirma al respecto que, de 1895 a 1896, se efectuaron cinco fusiones al año; en 1897 y 1898, el número aumentó de diez a veintiseis y en 1899, se dieron ciento seis casos de fusiones - que hicieron desaparecer un mil veintiocho empresas independientes\*. (8)

Esta fiebre de fusiones, fue fomentada - por la creencia de que éstas no se encontrarían con ningún tipo de obstáculos. Sin embargo, al constatar dichas creencias, muchas corporaciones grandes y famosas de esa época, sufrieron las consecuencias de - esta suposición. Por ejemplo la United State Steel, la American Tobacco y la International Harvester, entre otras.

En esta expansión, jugo un papel muy importante la Bolsa de Valores de New York, en el sentido de permitir el acceso a las acciones de las diferentes compañías, con el fin de ampliar sectores - de la población, a la vez que éstas acumulaban las - grandes sumas de capital necesarias para financiar -

---

(8) Encyclopedia Británica. William Benton Publisher U.S.A. 1964. Pág. 530.

su expansión.

La situación prevaleciente en los Estados Unidos, queda lo suficientemente ilustrada con los datos del censo de 1905. "En este año había un total de 216.000 establecimientos industriales, de estas empresas aproximadamente el 11% es decir, -- 24,000 corporaciones poseían el 80% del capital. En tre 1870 y 1905, en la industria de acero por ejemplo, la producción aumentó pero el número de establecimientos disminuyó de 1808 a 606." (9)

Estos datos nos indican un creciente proceso oligárquico en los negocios de los Estados Unidos, que rápidamente se vió fortalecido por la incorporación del sector banquero y financiero.

Los bancos, en los cuales las corporaciones depositaban su capital, adquirieron el control sobre gran cantidad de instituciones auxiliares, por ejemplo, las empresas aseguradoras, fuentes de crédito independientes y otra serie de puntos neurálgicos en el campo de las transnacionales.

El control fue ejercido fundamentalmente a través de los funcionarios ejecutivos, cuya designación dependía, de las mesas directivas en las cua-

---

(9) Ibid., Pág. 531.

les los bancos tenían amplia representación. Los ejecutivos elegidos eran personas que se hallaban en franca comunicación con la manera de pensar de los bancos. Estos nuevos ejecutivos ocupaban una serie de posiciones de tal suerte que una persona era director general de una corporación, consejero principal en otra, miembro del consejo de administración en aquella, etc. Este tipo de prácticas promovía una serie de investigaciones por parte del congreso, que más tarde conduciría a la emisión del federal reserve Act de 1913, y la Clayton Act, un año más tarde.

El sorprendente auge de las fusiones decayó rápidamente, cuando la Suprema Corte falló una sentencia en contra de la Security Company en base a la Sherman Act, por comportamiento monopolista. La Northern Security Company, era una Holding Company, que había unido a dos grandes competidores, la Northern Pacific y la Great Northern Railroads.

La sentencia se fundaba en que la Holding Company tenía el control de dos empresas competidoras en un mismo ramo, limitando así la libre competencia.

\*Ante tal concentración de capital, tanto el presidente Roosevelt, como el presidente Wilson, adoptaron una serie de medidas tendientes a contro--

lar este tipo de fenómenos a través del Bureau of Corporations, la Federal Trade Commission y sobre todo la Clayton Act, del 15 de octubre de 1914. Apesar de estas medidas por parte del ejecutivo y las resoluciones de la Suprema Corte de Justicia de los Estados Unidos, los directores de las empresas se enrolaron en una nueva avalancha de fusiones en los años treinta. En el año de 1932, las doscientas más grandes corporaciones no financieras, controlaban aproximadamente el 50% de la riqueza de las corporaciones, y recibían casi el 80% del total de los ingresos<sup>(10)</sup>

En un principio fueron pocas las compañías que se expandieron a áreas totalmente distintas. El crecimiento se desarrolló más bien en campos de alguna manera con el producto tradicional. La práctica fue mostrando las áreas de donde generaban grandes ganancias y en donde se hacían ciertas modificaciones. A medida que se iban consolidando las grandes empresas nacionales y teniendo los suficientes recursos y necesidades de crecimiento, el siguiente paso fue expanderse al ámbito internacional.

---

(10) Ob. Cit. Enciclopedia Británica. Pág. 600.

### III.- LA PRIMERA Y SEGUNDA GUERRA MUNDIAL.

Se hará una breve semblanza de las dos -  
Grandes Guerras y se tratará de analizar el aspecto  
meramente económico, político y social que dejaran -  
dichas contiendas.

Como sabemos, la primera Guerra Mundial,  
tuvo una duración de cuatro años de lucha armada --  
(1914-1918), esta guerra dejó una serie de situacio-  
nes difíciles de superar para la economía de los paí-  
ses que en ella intervinieron.

"Las economías de los países de occiden-  
te cambiaron, nuevos países surgieron, Estados Unidos  
pasó de ser un país deudor a un país acreedor, el --  
sistema de pago cambió, dejó de ser el patrón oro a  
ser el patrón dólar". (II)

Gran parte de los países europeos se vie-  
ron forzados a abandonar parte de sus activos extran-  
jeros, ya que para entonces los inversionistas ameri-  
canos representaban en esa década (1920-1930) las -  
dos terceras partes de la inversión mundial en lo -  
que respecta a la producción manufacturera, sobre pa-  
sa a Europa en su conjunto.

---

(II) A. G. Kenword y A. L. Loughheed. "La Grán Econo-  
mía Internacional" Universidad de Queengland. -  
Londres Inglaterra. Ed. Sydney. Pág. 320.

El apoyo económico que Estados Unidos prestó a Europa fue posible gracias al crecimiento industrial, que había hecho florecer al país en los últimos años del Siglo XIX.

"La guerra le trajo grandes beneficios a los Estados Unidos, ya que la economía americana se convirtió en una de las primeras del mundo y utilizó la crisis de sus aliados para abrir y adicionarse los grandes mercados que antes eran del dominio de las viejas potencias".(I2)

Al tiempo que reafirmaba su hegemonía, y sus competidores tradicionales no lograban recuperarse del desajuste producido por la guerra, además los adelantos técnicos y científicos hicieron que la industria de los Estados Unidos se encausara hacia nuevos campos y nuevos productos, marcando así el derrotero que habían de surgir en las décadas venideras - consolidando así su supremacía sobre el resto de los países entonces industrializados.

"Los acontecimientos que habían facilitado la hegemonía de los Estados Unidos, permitieron que este país le diera nuevas modalidades al proceso de internacionalización, dadas tanto por sus propias características económicas, entre las cuales cabe desta

---

(I2) López Reyes Amelia. "Historia Universal Contemporánea". Ed. Continental. 1963. Pág. 163.

car el poderío y la organización de sus grandes empresas, como por el desarrollo posterior a nivel mundial" (I3)

Al concluir la segunda Guerra Mundial, la economía de los países europeos y la de Japón se encontraban muy deterioradas. Razones tanto de índole económico y político favorecieron la vuesta en marcha de los programas de reconstrucción de Europa y Japón.

"Sin embargo, hasta 1948, la recuperación que habían logrado los países europeos, no era suficiente para abastecer una demanda diferida durante los años de la guerra, a pesar de que en los dos primeros años de la guerra (1946-1947), esos países solo habían pagado la mitad de sus compras hechas a Estados Unidos". (I4)

A partir de 1948, se dieron varios acontecimientos como el programa de recuperación Europea, - conocido con el nombre de "Plan Marshall", y la devaluación de la moneda en 19 países europeos en un 30%. Esta devaluación se hizo necesaria, ya que, las monedas de esos países que intervinieron en dicha contienda no respondían a la realidad de su capacidad de compra doméstica.

---

(I3) Martínez Tarrogat Fernando. "Las Empresas Transnacionales". Fondo de Cultura Económica. 1980. Pág. 28

(I4) Ibid., Pág. 21

Por otra parte, a través del programa de recuperación, se volcaron cantidades considerables - de dólares a varios países europeos.

Entre 1946 y finales de 1951, se habían canalizado más de mil millones de dólares. Paralelamente se inicia el flujo de inversión directa privada, acogida con gusto por los gobiernos europeos, que vieron en la presencia de las grandes empresas norte americanas una contribución importante en el proceso de reconstrucción y absorción de empleo.

\*La participación de las inversiones directas de Estados Unidos en la formación bruta del - capital en los países del mercado común europeo aumentó de 4.5% en 1958 al 6.3% en 1964; alcanzó el 10 % en Italia y alrededor del 16% en Gran Bretaña. En es te año las filiales de las firmas norteamericanas -- controlaban el 80% de la producción de las máquinas electrónicas de cálculo, 24% de la producción automovilística, al 15% de la producción de caucho sintético, y el 10% de la producción de la petroquímica\*(15)

---

(15) Braun Fernand. "Las Inversiones Extranjeras en Europa". Ed. Ounond, Pág. 189.

#### IV. EL SURGIMIENTO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Las primeras empresas transnacionales, de carácter privado se formaron en los campos de la minería y del petróleo en la primera mitad del siglo XX.

La necesidad principal que les obligó a salir de Norteamérica y de Europa Occidental fue la búsqueda de materias primas en otros lugares del mundo, a mucho menor costo. Entre las primeras en el campo petrolero nos encontramos con la British Petroleum y la Standard Oil, en el área metalúrgica, así como también La Anaconda Cooper, La International Nickel y La Kennecott Cooper.

Posteriormente, cundió la imitación entre las demás corporaciones y se fueron expandiendo a mercados extranjeros en las distintas áreas de las manufacturas y de los servicios, así nos encontramos a Singer, Coca Cola, Woolworth, siendo las primeras en incorporarse al movimiento de buscar nuevos campos fuera de sus Estados, también nos encontramos a la Phillips e Imperial Chemicals.

Entre las corporaciones transnacionales de origen Estadounidense, se encontraba la General Motors y la Ford, que monopolizaron la industria Automotriz en Inglaterra, Francia y Alemania. Para es

ta época las empresas fijaron sus objetivos de desarrollo en esta dirección.

Para 1940, ya existían 600 empresas norteamericanas con una inversión de más de medio millón de dólares en territorio Británico. Esta expansión no fue fácil, ni se llevó a cabo uniformemente pues fue entorpecida por la crisis de los años treinta y la segunda guerra mundial.

De acuerdo con los datos de la inversión directa de fines de 1950, resulta que "La inversión directa por parte de las corporaciones norteamericanas ascendía a un total de 11.8 billones de dólares de los cuales la mayoría se encontraba en los sectores petroleros y metalúrgicos de Canadá, América Latina y Medio Oriente, para fines de 1968 esta cifra era de 65 billones de dólares; dos terceras partes del total, es decir, que 40.6 billones estaban invertidos en manufacturas, comercio e industria no extractivas. De esta cantidad casi 39.5 billones se encontraban en Europa Occidental". (16)

"También otros países lograron invertir en los Estados Unidos casi 11 billones de dólares a sus filiales en este año". (17)

---

(16) Jacoby Neil H. "The Multinational Corporation" Ed. Darwin Press, New Jersey. Pág. 24.

(17) U.S. Department of Commerce. Ed., Business. 1969. Pág. 5.

Como era de esperarse, "la tasa de crecimiento de ese tipo de inversión en los Estados Unidos fue y sigue siendo bastante grande hasta la fecha. La mayoría de estas inversiones provienen de corporaciones de Inglaterra (3.4 billones de dólares), Canadá (2.6 billones de dólares), Holanda (1.7 billones de dólares), y Suiza (1.2 billones de dólares)". (18)

Como se puede observar las inversiones Estadounidenses, en comparación con los otros países era desproporcionada, debido a estas empresas que tenían un poder de financiamiento ilimitado, y competir con ellas resultaba una tarea difícil.

---

(18) Jacoby Neil H. Ob. Cit. Pág. 24.

A. ANTECEDENTES HISTORICOS DE LA EXPAN-  
SION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES  
EN EL AMBIRO INTERNACIONAL.

Si bien es cierto que la expansión y --  
consolidación de la economía mundial, se origina en  
la Edad Media, seguido por los siglos XVII y XVIII,  
y tiene su florecimiento en la Revolución Industri-  
al de Europa Occidental, estableciendo en ésta las  
normas de operación, consolidándose así en el siglo  
XIX y parte del siglo XX, cambiándose así del siste-  
ma del patrón oro al patrón dólar.

La acumulación de capital, el aumento -  
del ingreso real, el progreso tecnológico en la in-  
dustria, la agricultura, las comunicaciones y la or-  
ganización del capital financiero, en aquellos paí-  
ses que a lo largo de un siglo (1770-1870), se ha-  
bían incorporado al proceso de la Revolución Indus-  
trial, más el aumento de la población a nivel mun--  
dial, son tal vez los factores más relevantes para  
explicar las corrientes crecientes de capitales y -  
mercancías.

"Estos procesos si bien es cierto, aglu-  
tinaron a las economías nacionales en un sistema --  
económico interdependiente a nivel mundial y difun-  
dieron los efectos de la industrialización fuera de

sus orígenes, consolidaron una división internacional del trabajo que los favoreció por igual." (19)

"La expansión progresiva en número, tamaño y poder de empresas que actúan en una variedad de países, con una capacidad para efectuar el funcionamiento económico, político de un Estado, significa que un nuevo tipo de organización internacional ha sido creado". (20)

No obstante se dieron diferentes efectos para cada país en particular, y la internacionalización de la economía a nivel mundial, se dio hasta la segunda década de este siglo, ya que las nuevas técnicas daban una variedad de recursos y un mercado en expansión, en la mitad de que los países manufactureros y productores, producían un comercio en un grado en donde existía una diversificación y una concurrencia cada vez más sólida y fuerte.

Las grandes corporaciones se han propagado en el sistema económico internacional en varias etapas.

"La primera etapa la inician con la exportación de sus productos en el extranjero; en la siguiente etapa se pasa al establecimiento de una -

---

(19) Martínez Fernando. Ob. Cit. Pág. 17.

(20) Sepúlveda Bernardo y Chumacero Antonio. "La Inversión Extranjera en México. Fondo de Cultura Económica, 1983. 2ª reimpresión. Pág. 12.

organización de ventas de dichos productos en el extranjero. Siguiendo con la concesión de licencias para el uso de sus patentes y marcas, y para la prestación de asistencia técnica a compañías locales que producen y venden sus artículos; culminando este proceso con la adquisición de los establecimientos locales o instalándose como productores en el extranjero a través de subsidiarias total o parcialmente, propiedad de la matriz, pero siempre controladas por -- ella."(21)

"Desde un principio la exportación de capital adquirió diversas formas; tales como los empréstitos gubernamentales, las inversiones directas de empresas (en forma de participación o control total), las aperturas de créditos entre los grandes bancos de distintos países y la compra de acciones de empresas extranjeras, significaron desde un principio la ingerencia de los capitales extranjeros en las diversas economías nacionales."(22)

---

(21) Sepúlveda Bernardo y Chumacero Antonio. Ob.Cit. Pág. 14.

(22) Martínez Fernando. Ob. Cit. Pág. 28.

## B. CONSECUENCIAS DE LA EXPANSION EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL.

Trataremos en este punto de dar una vi sión clara de la expansión de las transnacionales y el porqué se dá, y sus características en el ámbito de las relaciones internacionales.

En primer plano tenemos que referirnos a la división que existe en el mundo.

Esta división agrupa dentro de tres de nom inaciones a los países del mundo, en Países Cap italistas, Países Comunistas, y los denominados Países del Tercer Mundo o Subdesarrollados:

Dentro de los dos primeros gru pos tenemos a dos países líderes de estos dos sistemas, Est ados Unidos y la Unión Soviética, las cuales emergen después de la Segunda Guerra Mundial, como las dos grandes potencias líderes, las cuales se enfrentan en todos los niveles y a escala mundial.

"Ambas superpotencias tienen el más al to rango en las principales dimensiones e indicadores del poder. Pueden adoptar las políticas internas de su elección y desarrollarse del modo que quieran. Elaboran y aplican políticas internacionales de a cuerdo a sus intereses específicos, y a los datos - objetivos de su esfera de influencia, a su visión -

ideológica y a su interpretación subjetiva de las relaciones internacionales. Determinan el mayor o menor grado las políticas internas y externas de las naciones incorporadas a su órbita de dominación."(23)

Y bajo el calificativo genérico del tercer mundo se agrupan la inmensa periferia de países sub y semidesarrollados y dependientes, la mayoría de los cuales se mantienen o caen bajo la dominación de las corporaciones y gobiernos de Estados Unidos y potencias capitalistas menores, a través de la formas neocoloniales emergentes de la Segunda Guerra Mundial o de la superpotencia Soviética.

Los países del tercer Mundo aparecen así internacionalmente en una situación caracterizada -- por el bajo rango en las principales dimensiones e indicadores de poder, y por la decreciente participación en el ingreso y la riqueza mundial. Sus políticas internas e internacionales son determinadas en gran medida por factores exógenos, en adecuación final a las decisiones y los intereses de la superpotencia en cuya esfera de influencia se encuentren.

A ello corresponde un grado de interacción con la respectiva superpotencia, superior al gra-

---

(23) Kaplan Marcos. Derecho Económico Internacional, "Lo viejo y lo nuevo en el orden político mundial". Ed. Fondo de Cultura Económica. México, D.F. primera edición. 1976. Pág. 19.

do de interacción con la respectiva superpotencia superior al grado de interacción con sus iguales.

"La mayoría de los Estados del tercer mundo intentan en estas condiciones proseguir sus objetivos e interpretar a su modo la política internacional." (24)

Algunos Estados se ubican abiertamente en uno de los dos campos, ejemplo Cuba. Otros practican un complejo juego de negociación que les permita combinar la ayuda proveniente de las dos superpotencias y preservar al mismo tiempo cierto margen de independencia y maniobra.

En este orden, los factores, mecanismos, e indicadores de la concentración del poder a escala mundial que es relevante tener en cuenta son:

Económico (comercio exterior, inversiones y financiamiento, ayuda económica, moneda), militares; científico-tecnológico; cultural-ideológico; social; político-diplomáticos.

"Desde el punto de vista económico, el sistema internacional se presenta cada vez más como un sistema de relaciones neomercantilistas, que opera en favor del gobierno y las corporaciones multinacionales de Estados Unidos, y secundariamente de las potencias capitalistas menores por una parte, y del estado y la élite gobernante de la Unión Soviética -

---

(24) Idem. Pág. 21

por la otra. La posición que los diferentes países ocupan en términos de comercio exterior e inversiones contribuye decisivamente a determinar la ubicación en la pirámide del poder internacional." (25)

Este poder económico estriba en la concentración del poder mundial en la inversión de capitales, y aquí juega un papel muy importante la empresa transnacional. Por un lado el interés del gobierno de origen en promover estas empresas y el interés de la propia corporación en expandirse a nivel mundial, debido a la necesidad de reducir la competencia que se presentaba al operar en un mismo mercado, el proporcionarse o allegarse mayores recursos naturales a costo más baratos, llevando así operaciones en el exterior con el fin de lograr una apropiación más completa de los rendimientos de operación y rentabilidad que se transformará en mejores ganancias.

Es así como surge una empresa cada vez más fuerte, prototipo de penetración por parte de las potencias del mundo para continuar con su hegemonía de liderazgo.

"De esta manera la inversión extranjera directa aparece como una respuesta a dos fuerzas -

---

(25) Idem. Pág. 25.

diferentes; por un lado la aparición de competidores reales potenciales, con los cuales es difícil rivalizar a través de las exportaciones, derechos; y, por otro lado, la creciente importancia de los costos de producción en los precios, dados el crecimiento del mercado y la tendencia a la estandarización del producto." (26)

---

(26) Alejo Francisco Javier. Derecho Económico Internacional. "Economía y Comercio Internacional". Editorial, Fondo de Cultura Económica. primera edición. 1976. Pág. 61.

## CAPITULO SEGUNDO

### CARACTERISTICAS INTERNAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

I.- TERMINOLOGIA.

II.- DEFINICIONES.

III.- ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

A. CONTROL Y PROPIEDAD.

B. ORGANIZACION.

C. POLITICA PATRONAL.

D. PERSONAL ADMINISTRATIVO.

IV.- LOS SINDICATOS.

V.- DIVERSIFICACION DE LA PRODUCCION.

VI.- MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD.

VII.- OBJETIVOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL MARCO NACIONAL E INTERNACIONAL.

## CARACTERISTICAS INTERNAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES.

### I.- TERMINOLOGIA.

Antes de abordar el concepto de las corporaciones transnacionales, es conveniente hacer una aclaración en cuanto a terminología. La importancia del fenómeno y sobre todo su extensión, ha hecho que se capte y estudie en múltiples países, a diversos niveles.

Este hecho ha creado que cada investigador, funcionario público o persona que percibe el fenómeno, lo describa o analice en función de una estructura social, contexto histórico y modo de vida política y económica muy específica.

Consecuentemente los valores que se le atribuyen, ya sean positivos o negativos, van indisolublemente ligados a una etapa histórica concreta y por ello influye en la denominación que se otorga.

A esta realidad debe sumarse la gran variedad de lenguas en las que se estudia el fenómeno así como la mayor o menor difusión que el lenguaje en cuestión tenga, a nivel mundial y su influencia como patrón cultural determinante en la vida, tanto

de los sujetos que utilizan, como a los que éstos a su vez influyen.

No resulta pues sorprendente, que después de un breve análisis terminológico, encontremos las siguientes denominaciones:

Empresa Internacional, Corporación Internacional, Empresa Multinacional, Empresa Mundial, Empresa Plurinacional, Gran Unidad Pluriterritorial, Corporación Global, Empresa de Acción Internacional, Gran - Corporación Moderna, Empresa Moderna de Negocios, Empresa o Corporación Transnacional, etc.

Toda esta gama de términos se utilizan frecuentemente para referirse al mismo fenómeno o cuando menos para distinguir una serie de grados o variantes importantes dentro de una similar área de fenómenos.

Dentro de esta parcial lista de denominaciones, existen algunas expresiones que se encuentran mayormente difundidas que otras en el área latinoamericana, debido a la frecuencia con que son utilizadas en el vocabulario político actual, en las constantes convenciones de tipo jurídico, económico é intergubernamental, porque tiene acceso a los grandes medios de comunicación como son la prensa, la radio, la televisión, las revistas y los boletines científicos, etc. Se encuentran en esta posición, los términos empresa o corporación multinacional, empresa o corporación internacional y empresa o corporación transnacional.

## II.- DEFINICIONES.

El primero en utilizar el término "Multinational Firm" o "Multinational Corporation" en la literatura anglonorteamericana fue David E. Lilienthal, en su discurso sustentado en el simposium "Management and Corporation" en 1960 en la escuela de graduados en Administración Industrial del Instituto de tecnología Carnigie. Como la variedad de definiciones de las transnacionales, no es el objeto principal de este estudio, se abarcará de una forma somera, refiriéndonos a las más importantes, a nuestro juicio.

El concepto de Empresa Transnacional utilizado con mayor frecuencia es el de empresa cuyo origen, dirección y propiedad corresponden a residentes de un país desarrollado de economía de mercados y que realizan actividades productivas a escala internacional.

Para tener una idea clara es importante distinguir a la empresa transnacional de la empresa multinacional la cual fue definida en el marco del acuerdo de Cartagena y en acuerdos bilaterales de países latinoamericanos.

Esto se entenderá basándose en las dos definiciones siguientes:

"La Empresa Internacional, son aquellas - firmas que realizan actividades productivas en diferentes países y cuyo capital es por lo general propiedad de un país industrializado."

"Empresas Multinacionales, son aquellas en las que la propiedad esta distribuida entre residentes de diferentes países". (27)

"Por una parte los americanos hablan de empresas multinacionales, queriendo referirse a las empresas que tienen un ámbito de operación internacional, es decir, a empresas por lo general norteamericanas, que operan en mercados diferentes al de su país, pero el control accionario y de decisiones corresponde a norteamericanos y no se pondera mayormente el interés de los países anfitriones". (28)

El Lic. Armando Herrera nos dice que "empresas multinacionales implica que el capital social pertenezca a ciudadanos de diferentes países, que se orientan a la satisfacción de intereses no exclusivamente nacionales, que el control accionario, técnico y administrativo tampoco corresponda a un país o a ciudadanos de un país determinado". (29)

---

(27) Sepúlveda Bernardo, Chumacera Antonio. Ob. Cit. P. 14

(28) Herrera Armando. Historia del Pensamiento Económico. Edición Limus. México, D.F. Pág. 257

(29) Herrera Armando. Ob. Cit. Pág. 276

En la tendencia muy generalizada dentro del ámbito de las Ciencias Sociales modernas, hacer claras y tajantes definiciones es una tarea un tanto difícil, pues existen una infinidad de criterios.

Desde el punto de vista del porcentaje se tienen las siguientes:

"En Les Enterprises Etrangères Dans Industrie Belge, se consideraron como empresas extranjeras, aquellas en las cuales los socios del exterior estaban en condiciones de ejercer el control, en situaciones en que la participación foránea era del 10 % o más". (30)

En Foreign Capital Affiliated Enterprises Japón, se adoptó como porcentaje "crítico" de participación un 20 %.

El Departamento de Comercio de Estados Unidos, da el porcentaje del 25 %, el mismo criterio lo adopta el Fondo Monetario Internacional.

También tenemos los conductistas, que define el porcentaje de acuerdo a la conducta, o sea, una empresa será transnacional cuando piense internacionalmente, tenga una "filosofía global" y totalizadora y los ejecutivos de esta empresa decidan o resuelvan en función de alternativas a nivel inter-

---

(30) Faunzylber Fernando. Ob. Cit, Pág. 150

nacional.

Un ejemplo de esta definición conductista serían los vinos franceses, los quesos y relojes suizos.

La definición que proponemos para el desarrollo de este capítulo, tratando de conjuntar -- los diferentes criterios antes expuestos, sería la siguiente.

"La Empresa Transnacional, es una sociedad de carácter privado con personalidad propia y jurídica, constituida conforme a las leyes de su -- propio país y que opera en varios países a través -- de distintas instituciones o instrumentos jurídicos de los países huéspedes, bajo una organización, dirección y estrategia común.

Trataremos de desarrollar esta definición y exponer sus elementos más importantes.

Uno de los elementos más importante, es el que le dá el fundamento de transnacional, en cuanto a que está constituida conforme a las leyes de su país y que opera en varios países diferentes al de su origen.

Otro es la forma de operar en distintos países, a través de diferentes instituciones o instrumentos jurídicos de los países huéspedes y con--

forme a las políticas gubernamentales, así como diferentes legislaciones que en ocasiones son más de dos países.

Por último, las actividades que realizan estas empresas en varios países, deben de estar orientadas bajo una organización y estrategia común.

### III.- LA ESTRUCTURA DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

La corporación transnacional debe de -- concebirse como un ente autónomo y un todo en sí, -- con un sín número de relaciones a nivel de una di-- versificación de sistemas industriales y nacionales como elementos de considerable importancia en el ám bito internacional.

Hacer una división de algo que en la vi da práctica actúa simultáneamente y con efectos dis tintos tanto en lo económico, político, educacional social y en otras ramas de la ciencia, y más aún -- afecta al individuo, a las instituciones y al mismo sistema económico internacional, no es tarea fácil, pero trataremos de dar una visión clara.

Empezaremos a describirla en su interio r y en su vinculación con el sistema industrial.

Hablando en términos legales la empresa transnacional no constituye una empresa solitaria , sino que está formada por un conjunto de empresas - que son dirigidas por un "cuartel general o casa ma triz", ubicada generalmente en el país en el cual - han acumulado el capital, la técnica y la capacidad administrativa que les ha permitido emerger a la vi da internacional.

Luego entonces desde esta perspectiva ,

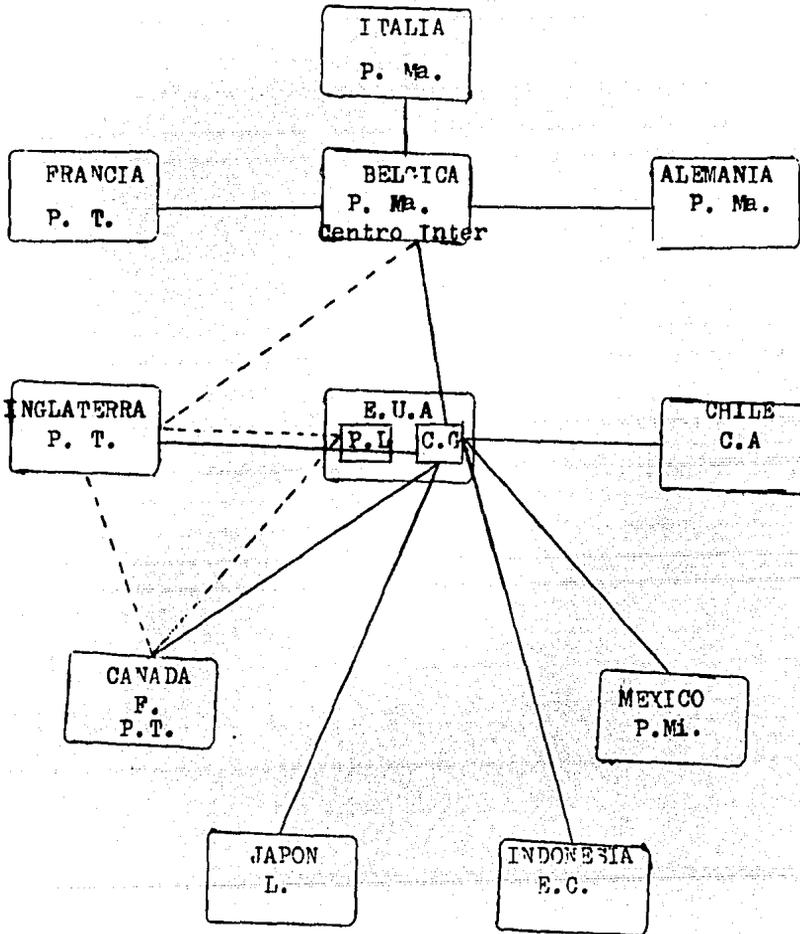
las empresas transnacionales, son una cadena de empresas que trabajan bajo distintos ordenamientos jurídicos de los países huéspedes, pero nunca perdiendo su administración común.

Para tener un bosquejo ideal bajo el cual opera, elaboramos un pequeño modelo que la refleja en términos estructurales.

Como se puede observar en el cuadro anterior esta empresa transnacional opera en diez países distintos no excluyendo su cuartel general o casa matriz, que actúa generalmente en su país de origen, que en el ejemplo lo será Estados Unidos.

Contrariamente a lo que comúnmente se supone, los enclaves en el extranjero no tienen la misma configuración legal, sino que se acomodan a las condiciones y características que imponen los Estados Nacionales. Encontramos empresas que les pertenecen en su totalidad, en otros casos hay empresas en las cuales únicamente tienen mayoría o minoría de acciones, y otras empresas más, en donde ni siquiera son propietarios de las empresas, sino que han obtenido un contrato de administración, es decir, otorgando a las nacionales una licencia para la utilización de una patente tecnológica.

Con esto hemos tocado dos puntos neurálgicos.



- C.G. Cuartel General
- C.A. Contrato de Administración
- Ls Licencia E.C. = Empresa Conjunta
- P.L. Planta Local
- P.Ma. Subsidiaria de Propiedad Mayoritaria
- P.Mi. Subsidiaria de Propiedad Minoritaria
- P.T. Subsidiaria de Propiedad Total
- F. Filial
- . Vinculo Administrativo
- - - Cooperación Operacional

gicos de las empresas transnacionales, como son; el control y la propiedad, que en el siguiente inciso de este capítulo se tratarán de desarrollar en una forma global, ya que el fin de este estudio es llegar al enfoque legal que determina su existencia en nuestro sistema económico.

## A. CONTROL Y PROPIEDAD.

Refiriéndonos a la tendencia clásica, aún vigente en el ámbito latinoamericano, la persona que tiene la propiedad de un bien, es la que posee por -- ese solo acto su control. Esta afirmación no presenta problema al referirse a individuos, no así cuando nos referimos a empresas transnacionales, pues existe un cambio en la actividad individual y social, hacia el concepto de riqueza y de propiedad productiva, indicadores de este cambio que alteran muchas de las relaciones jurídicas con la propiedad tales como son : la creciente dominación y fortalecimiento de la forma -- cooperativa, el incremento de la facultad de decisión de los administradores, la cada vez más pasiva posición de los accionistas y la insuficiencia e inaplicabilidad de las justificaciones éticas y económicas -- del pasado.

A nivel individual, cada quien trata de - obtener la propiedad de una cosa ya sea una casa, un automóvil o bienes de consumo necesario para satisfacer sus necesidades.

En cuanto a bienes de producción se refiere cabe separar el control y la propiedad, ya que el control se asienta más en manos de los administradores en detrimento de los verdaderos propietarios, y se de

sarrolla dentro de los límites de juego que fija el Estado Nacional dentro de sus leyes, reglamentos o políticas de inversión pública.

El interés personal del propietario, es incrementar la eficacia y sobre todo las ganancias, pero al aplicarlo a la gran corporación, su inoperatividad se manifiesta, debido a que este tipo de empresas no son operadas por sus dueños y en el supuesto caso de que los administradores tengan acciones, éstas son una parte tan insignificante que no les permitiría tener el control efectivo de los destinos de la empresa.

La riqueza en el ámbito de la producción va perdiendo el atributo de ser usada directamente por sus propietarios. En consecuencia, los propietarios se verán más que nunca ligados al sistema de mercado imperante, principalmente en las sociedades industrializadas.

Con ello la consecuencia más importante es que el propietario en el sistema corporativo actual, funge más bien como un símbolo de la propiedad, ya que el poder, la responsabilidad y la esencia de los derechos que integran la propiedad han sido transferidos a un grupo de personas que efectivamente ejercen sus funciones y controlan los desti

nos de la gran corporación.

Esto significa que dentro del imperante - sistema corporativo el propietario no tiene el control y el que ejerce éste carece del atributo de propietario.

En cuanto a las formas de ejercer el control en las grandes corporaciones, es por lo general la mesa directiva, de tal manera que podemos suponer que quien designa a la mesa directiva es el que tiene el control efectivo de toda la corporación.

Una de las formas de control que se manifiesta con mayor frecuencia en las empresas cerradas, en donde se tiene el control legal de la empresa, sin más impedimentos que los límites que la Ley fija. Es donde pueden elegir a sus administradores y controlar a la empresa en todas sus dimensiones tanto económicas, como políticas y sociales. Al igual que en el precapitalismo, la empresa es una prolongación de la personalidad del dueño, sin posibilidad de oposición o disidencia alguna, más que dentro de los márgenes que sus propietarios, dirigentes están dispuestos a admitir.

"La segunda forma de control que encontramos, consiste en diversos métodos jurídicos que se han afinado hasta llegar a constituir verdaderos modelos jurídicos de control."

"Una de estas formas de control es la Pir  
midal, en la cual se organiza el control en diferentes  
pirámides como por ejemplo, la quinta parte de una com-  
pañía cuyo capital es de un millón de dólares, la cual  
a su vez posee la quinta parte de otra sociedad con ca-  
pital de cinco millones y así sucesivamente, esta pirá-  
mide de compañías de cartera dá a quienes se encontra-  
n en la cúspide millones de dólares de los pequeños --  
propietarios que se hayan en la base."

"Un ejemplo muy claro de la manera de con-  
trol a que nos referimos lo tenemos en el sistema fe--  
rrrocarrilero de los Estados Unidos de Norteamérica."(3)

Dentro de este marco de categorías de con-  
trol, también se encuentran distintas combinaciones --  
con el poder de voto que se le confiere a las acciones  
es decir, acciones que no tienen poder de voto pero --  
tienen un grado de seguridad mayor, acciones que tie--  
nen un excesivo poder de voto en relación al valor in-  
vertido en ella. Este sistema brinda la oportunidad de  
excluir de la toma de decisiones a un determinado gru-  
po de personas, manteniendo el control bajo un selecto  
grupo de sujetos.

También se encuentra dentro de esta catego-  
ría el "Voting Trust", en el cual se otorga un certifi-  
cado de Trust, a los propietarios en lugar de acciones.

(3) Samuelson A. Paul. Curso de Economía Moderna. A-  
guilar, Madrid, 1968. Pág. 103.

Esta forma de control no implica la propiedad de las acciones.

Este tipo de organización implica un mayor número de responsabilidad frente a los propietarios de los certificados de Trust, por lo tanto aquí no cabe el anonimato tan socorrido en este medio, un ejemplo típico lo tenemos en la Standar Oil de Indiana, quién fue obligada a salir del Trust, por orden judicial bajo la Sherman Act.

La tercera forma de control se concibe en la adquisición por parte de un individuo o grupo de personas de la mayoría de las acciones de la empresa, para poder designar a la directiva, si bien es cierto que en este caso puede existir una minoría opositora, ésta únicamente se fortalece en aquellas decisiones en donde se puede requerir mayor cantidad de votos por ejemplo, modificación del acta constitutiva o liquidación de la sociedad.

Es también muy factible que la minoría sea verdaderamente activa y hasta cierto punto cuestiona determinado tipo de decisiones, esta serie de situaciones no llega a agudizarse con tal de que la administración de la empresa funcione dentro de los límites normales de acción, en virtud de que a grandes rasgos, los intereses de todos se desenvuelvan -

de manera paralela. Este tipo de control, al igual que el primero, no es susceptible de aplicarse en las grandes empresas debido a su altísimo costo operativo. En esta clase de control se puede hablar de una oposición que balancea el desarrollo de ciertas actividades dentro de la empresa, aquí existe la dispersión que puede llegar a ser formal dentro de los márgenes jurídicos correspondientes.

La cuarta forma de control, es radicalmente opuesta a la primera, pues aquí la dispersión es tal, que nadie tiene más del 1 % de las acciones totales, por lo tanto ningún accionista está en posibilidad de presionar a los administradores o de utilizar sus acciones para conseguir el apoyo de la mayoría y así controlar la empresa. Cabe hacer una reflexión, si ningún accionista tiene los medios para ejercer el control, ¿Quién lo ejerce?. Se llega a la conclusión de que el control lo ejerce la administración.

Si analizamos las alternativas que tiene el accionista se verá que son tres.

1.- No votar

2.- Acudir personalmente a la asamblea

3.- Nombrar un representante.

Tanto adoptando la postura de no votar,

así como la de acudir personalmente a la asamblea, el accionista no resuelve absolutamente nada mientras - los negocios empresariales se encuentran en la normalidad, puesto que la gran mayoría escoge la de nombrar un representante, consistiendo en el otorgamiento de un poder a las personas elegidas por la propia administración, hecho que no necesita mayor comentario.

Esta cuarta forma de control, se establece a través del afianzamiento y desarrollo de los lazos que unen a la administración con un grupo relativamente grande de accionistas con derecho de voto; dentro de esta forma de control puede darse todo tipo de alianzas a las cuales se les da el nombre de "Joint-Control" o "Control de Conjunto", este es el sistema que han empleado las mesas directivas y, como lo demuestra la permanencia de un gran número de ejecutivos "Inamovibles", con muy buenos resultados.

En esta forma los sagrados derechos de propietarios han sido trasladados o transferidos a personas como son los administradores, que pocas veces pueden tener un interés ouesto. Estas situaciones se presentan en el momento de distribuir los beneficios o reinvertirlos en la empresa y en la asignación de sueldos a los altos ejecutivos.

La quinta forma de control, se refiere al control minoritario de acciones, en el que un individuo o grupo de individuos tengan suficientes acciones para que junto con la administración tenga control de la empresa.

Esta forma de control se opera preferentemente cuando existe una gran dispersión de acciones, y se distingue de la siguiente forma.

Cuando la administración de la empresa se encuentra en desacuerdo con la minoría, se llegan a entablar grandes disputas en las cuales el individuo o grupo de individuos tratan de convencer a la mayoría de accionistas para que les otorguen su apoyo a través de una amplia campaña publicitaria, ya que la maquinaria representativa de la administración que en situaciones normales a su disposición de manera gratuita, en época de desacuerdo no lo esta. Citaremos un ejemplo para dejar más claro tal cuestionamiento.

Fue el que se entabló entre John D. Rockefeller y el Coronel Stewart, Presidente de la mesa directiva de una de las empresas en la cual John Rockefeller tenía el 14.9% de las acciones. El debate que fue ganado por el Sr. Rockefeller fue seguido -- por la gran prensa y levantó polémica, en virtud de

que, el Coronel Stewart le negó la maquinaria administrativa, aumentó el beneficio de las acciones, a la vez que no accedió a firmar la renuncia que Rockefeller le solicitó de inmediato.

## B. ORGANIZACION.

Al hablar del aspecto interno de la empresa Transnacional, su organización ocupa un papel muy importante.

Como se ha dicho en páginas anteriores la "empresa Transnacional se ha desenvuelto a partir de la pequeña empresa, que en última instancia le ha dado un conjunto de recursos y la más importante experiencia en cuanto a desarrollar una nueva estructura que le permita proseguir a un grado jamás visto anteriormente en la historia, para hacerle frente a nuevos fenómenos de nuestro tiempo, como son el cambio, tanto a corto, como a largo plazo."

"A lo largo de esta evolución, han surgido de acuerdo con Chandler" (32), tres tipos de organización.

I.- La organización que en cierta medida es una extensión de los intereses, limitaciones y habilidades del propietario, que generalmente era el -- iniciador y a la vez el presidente ejecutivo de la empresa. Esta estructura se canalizará en la producción de un solo producto y se caracterizará por la presencia de un solo hombre que resolverá todos los problemas y decidirá el camino a seguir.

---

(32) A. D. Chandler Jr. Estructura y Estrategia.

II.- El tipo de organización delimitado - frecuentemente a unos cuantos productos que esta verticalmente integrada y coordinada. El eje central de esta forma de organización se haya en el uso racional de los recursos, la eficacia y la coordinación funcional.

En esta forma la organización, la toma de decisiones se ha descentralizado gradualmente, y la mayoría de los funcionarios únicamente se preocupan por lo que sucede en su área específica de acción. Hay una mayor coordinación y consideración de la empresa como un todo. Esta empresa puede ser muy eficiente en una determinada línea de producción, pero no producirá administradores de tipo profesional.

III.- La acumulación de la riqueza por el de organización del punto anterior, conduce a la diversificación de los productos, para disminuir los riesgos y asegurar la continuidad de la organización una vez que la explotación del producto principal haya llegado a su fin. Esta diversificación conduce a la fragmentación de áreas por división de productos.

Para entender la diferencia entre el tipo de organización descrita en el punto I y II, conviene acentuar ciertas diferencias en su funcionamiento.

En el segundo tipo de organización un so-

lo individuo es el que tiene a su cargo toda la responsabilidad sobre una función de la empresa. Consecuentemente, al extenderse la empresa a otra línea de producción el departamento aumenta en tamaño y sigue operando bajo la misma dirección. Este sistema de operación no toma en cuenta los diferentes atributos y necesidades de cada producto en relación a su distribución, publicidad, el esfuerzo de ventas, etc, además de que no da ninguna oportunidad de penetración a las funciones especializadas; conforme aumenta el volumen y la diversidad de actividades, la tensión y problemas de coordinación se van volviendo -- más complejos de tal manera que, su resolución requiere cada vez más de la intervención de las más altas autoridades de la empresa.

Debido a la multitud de problemas y a la falta de visión y experiencia de los ejecutivos se plantearon dos alternativas:

1.- Abandonar la elaboración de varias líneas de producción.

2.- Hacer una reestructuración de la empresa.

A dicho cuestionamiento, se dió la tarea de reestructurar la empresa, sobre la base de una estructura multidivisional, o sea que, cada línea de -

productos afines fue agrupada en una división, y ésta a su vez fue integrada con responsabilidades funcionales que tuvieron como fin la "División General Manager", en este caso cada división se volvió relativamente autónoma, y fue catalogada como un centro generador de beneficios, pero esta autonomía relativa era delimitada por la manipulación desde la oficina central, cuya función era específicamente realizar esta clase de actividad.

Estas estructuras se fueron creando en un principio independientemente en Dupont, General Motors, Stander Oil, Sears, conforme las empresas alcanzan el límite de la segunda categoría.

En la tercera categoría de organización debe hacerse notar la estructura especialmente apta para afrontar los cambios. Bajo este formato, nuevos productos pueden ser añadidos, o los viejos productos pueden ser desechados con un efecto relativamente marginal sobre la totalidad de la empresa.

Resulta fácil pues, comprender el papel esencial que tiene la tecnoestructura y sobre todo el departamento de investigación y desarrollo en el desenvolvimiento de una corporación transnacional.

Dada la explotación de un producto en un mercado dado, la administración se ve prácticamente -

obligada a efectuar una política de investigación y desarrollo para asegurar la continuidad de la empresa.

La innovación de esta manera, pasa a formar un pilar fundamental e importante en la vida de las empresas, obligándolas, hasta cierto grado, a institucionalizar el cambio y la diversificación dentro de sus propias organizaciones. Es conveniente hacer notar la vinculación que existe entre la investigación, el desarrollo y la innovación del producto y la estructura organizativa, en función de que la capacidad de innovación de hecho es, una importante fuente de ventajas competitivas en un gran número de mercados.

Desde nuestro punto de vista, esto es importante ya que nos puede explicar la importancia de dominar un mercado específico y tener una posición preferente en la determinación de las tendencias y de envolvimientos a que éste habra de sujetarse.

Como ya lo hemos comentado, existen algunas empresas que adoptan desde sus inicios operaciones a nivel global, esta última forma de organización, que permitiera la formación de muchos ejecutivos con experiencia internacional y la solución de un sin número de dificultades, requiere de un mayor esfuerzo en sistemas de evaluación, estrategia, política y, en resumen, acostumar al elemento humano a un cambio en sus concepciones y estructuras.

### C. POLITICA PATRONAL.

Para explicar y entender la perspectiva que sigue la política patronal, en el ámbito de las empresas transnacionales, es importante describir a las transnacionales desde el punto de vista interno al respecto nos será muy útil hacer referencia a -- las tres grandes tendencias con que operan los ejecutivos en base a concepciones, de actitudes culturales nacionales, que se ven expuestas y confrontadas a otros sistemas sociales. Para tal entendimiento será necesario guiarnos a un artículo publicado por "Howard Perlmutter en 1969". (33)

Estas actitudes pueden clasificarse esencialmente en 3:

- 1.-La etnocéntrica o actitud del país de origen.
- 2.-La policéntrica o actitud del país -- huésped.
- 3.-La geocéntrica o actitud globalmente orientada.

Se trata de desarrollar cada punto y poder dar una perspectiva más clara, para poder entender dichas políticas.

I.- La actitud etnocéntrica, es una for-

---

(33) Perlmutter Howard. The Tortuous Ecolution of - the Multinational Corporativa. Coubia Journal of World Business. Enero 1969.

ma ideológica de exportación de patrones de conducta y actitudes culturales a las otras naciones, tratando de implantarlas por que así se autoconcibe en una posición de superioridad.

Atendiendo a esta superioridad se puede ver que la postura que al principio identificaba a esta política, la podemos ver en el siguiente lema - "Que si funciona en mi país consecuentemente también tiene que funcionar en otro país".

Esta actitud identifica a las empresas - por su nacionalidad, ya sea que se hable de empresas norteamericanas, compañías inglesas, o corporación sueca, existiendo un principio de superioridad evidente.

En atención a lo antes expuesto y a la experiencia que ha tenido la América Latina, en este campo sin duda a equivocarse, me atrevería a asegurar que ese fue el criterio con el que se expandieron las primeras empresas trasnacionales americanas.

2.- La actitud policéntrica.- Después de la experiencia obtenida por los primeros fracasos, existió una actitud de rectificación, y una nueva forma de concebir las cosas, que prefiere utilizar administradores locales, en virtud de que, "Estos entienden mejor a sus con-nacionales". Esta actitud

se limita generalmente a controlar a las subsidiarias a través de un nacional, que a su vez es controlado por Estados Financieros.

Si bien es cierto que el policentrismo goza de cierta autonomía en el ámbito de la dirección general de la empresa, no es común que algún ejecutivo local llegue a formar parte de lo que hemos denominado el "Cuartel General".

Podemos clasificar a este policentrismo, como un "etnocentrismo operativo", en el cual administradores de los países industrializados califican de verdadero multinacionalismo.

3.- La tercera y última clasificación, la cual podemos denominar como la "postura del ideal deseado", afirma Perlmutter que es, este tipo de postura el que está emergido rápidamente y que lo que se busca, dentro de los marcos legales y políticos, es buscar al mejor hombre, tomando en cuenta su nacionalidad, para resolver los problemas de la corporación en cualquier parte del mundo. En este patrón de ideas, la empresa no únicamente trataría de ser un buen ciudadano del país huésped, sino que trataría de fomentar un aumento en sus divisas, el crear nuevas habilidades y contribuir con avanzados conocimientos tecnológicos en las naciones huéspedes correspondientes.

Solo se puede concebir la geocéntrica, con un enorme grado de colaboración e integración entre las subsidiarias y el cuartel general, para establecer Standars universales con variaciones susceptibles de satisfacer las necesidades y gustos locales. ( Ver cuadro número I).

No debemos suponer que las actitudes antes mencionadas se dan puras en la realidad, por lo contrario, generalmente una se sobre pone a la otra - dominando aquella en que está de acuerdo con los intereses globales de la empresa en una forma dialéctica. Por ejemplo, en tanto que el aspecto de las finanzas es determinantemente etnocéntrico, el aspecto de ventas tiende a ser principalmente policéntrico. Y así - sucesivamente podemos mencionar en términos mas o menos vagos, diferentes sectores funcionales de la corporación y obtener al final, un cuadro completo de la empresa, que seguramente estaría en función directa - de los aspectos internos y externos.

Si bien los tres conceptos son de muy difícil aplicación práctica a nivel internacional, atendiendo a los resultados íntimamente vinculados a la escala valorativa del sujeto realizador, puede ser muy útil emplearlos en los contextos nacionales en ciertos sectores sociales, para describir la conducta

de algunas empresas transnacionales, en determinados países y localizar posibles áreas de conflicto de todo tipo, serán muy útiles.

CUADRO No. 1

TRES TIPOS DE ORIENTACION DE LOS CUARTELES GENERALES HACIA SUS SUBSIDIARIAS.

<u>Diseño Organizativo</u>	<u>Etnocentrismo</u>	<u>Policentrismo</u>	<u>Geocentrismo.</u>
Complejidad de la Organización.	Complejo en el País de Origen simple en las subsidiarias.	Variado e Independiente.	Crecientemente complejo e Interdependiente.
Autoridad y toma de decisiones.	Alta en el Cuartel General.	Relativamente baja en el Cuartel General.	Orientación de colaboración entre el Cuartel General y la subsidiaria.
Evaluación y Control.	Se aplican los criterios del país de origen en las personas y sus realizaciones.	Se determina localmente.	Encuentra y estándares que son universales y locales.
Premios y Castigos. Incentivos.	Altos en el Cuartel General bajos en las subsidiarias.	Gran variación pueden ser altas o bajas para las subsidiarias.	Local e internacional de acuerdo con los objetivos locales o internacionales.
Comunicación y flujo de información.	Alto grado hacia las subsidiarias, órdenes, mandatos, programas.	Poca de y hacia los Cuarteles Generales. Poca entre las subsidiarias.	En ambas direcciones y entre las subsidiarias. Las cabezas de las subsidiarias forman parte del grupo dirigente de la administración.
Identificación.	Nacionalidad de los Proprietarios.	Nacionalidad del país huésped.	Empresa verdaderamente internacional pero se identifica con intereses nacionales.
Continuidad (Reclutamiento, Staff, desarrollo).	Recluta personal del país de origen para las posiciones claves en todo el mundo.	Adiestra a personal del propio país huésped para las posiciones claves en ese mismo lugar.	Se desenvuelven los mejores hombres en cualquier parte del mundo para posiciones claves en cualquier parte.

CUADRO No.2

FUERZAS QUE FAVORECEN EL GEOCENTRISMO EN LAS EMPRESAS DESDE EL PUNTO DE VISTA DE SUS EJECUTIVOS. -

<u>Aspectos Ambientales</u>	<u>Aspectos Organizativos.</u>
La obtención de Know-how administrativo y tecnológico de diferentes partes del mundo.	El deseo de utilizar los recursos humanos y materiales de manera óptima.
Clientes Internacionales.	Disminución de la moral emocentrista en las subsidiarias.
La demanda local de productos de mejor calidad y a un precio más bajo.	Evidencias de desperdicio y duplicación en el policentrismo.
El deseo de las naciones de aumentar los beneficios en la balanza de pagos.	El aumento del reconocimiento y respeto a buenos elementos de otras nacionalidades que la propia.
El crecimiento de los mercados mundiales.	Diversificación de los riesgos teniendo un sistema de producción y de distribución mundial.
Competencia entre las empresas transnacionales por escasos recursos humanos y materiales.	La necesidad de adiestrar personal calificado sobre una base mundial.
Mayores avances en la integración internacional del transporte y de la comunicación.	La necesidad de un sistema informativo a nivel mundial.
Comunidades suprarregionales económica y políticamente.	Demanda mundial de productos.  El compromiso a largo plazo de los administradores relacionado con la supervivencia y el crecimiento de sus empresas.

Con base en el cuadro No. 2, podemos resumir el geocentrismo, el cual es producto de una encuesta realizada por Hawar Permutter, entre 50 ejecutivos de 17 países y 20 corporaciones internacionales.

#### D. PERSONAL ADMINISTRATIVO.

Al hablar del éxito de una empresa, tenemos que mencionar que este éxito se funda esencialmente en la calidad de su ejecutivo, a pesar de que intervienen diferentes factores.

En lo que toca a las empresas transnacionales no forman la excepción, en cuanto a este concepto se refiere.

En este aspecto las empresas transnacionales tendrán que enfrentarse a nuevos obstáculos. Al -- iniciar su expansión, el criterio etnocéntrico fue el predominante, de tal manera que, al iniciar sus actividades una nueva empresa en un país huésped, surgían -- una serie de dificultades sociales, económicas, políticas, legales y otras, con los ejecutivos que operaban en el extranjero, que tuvieron que ser resueltas.

Una de las primeras dificultades con las -- que se enfrentaron, fue la escasez de personal calificado que respondiera a las necesidades que les requería a la nueva situación local, un ejemplo, el conocimiento del idioma, de las prácticas locales en los negocios, el requisito de tener una actitud responsable y un carácter emprendedor, la habilidad de tratar con personas de costumbres e ideologías distintas.

Además de los requisitos que impone la em-

presa, existían una serie de contratiempos que constantemente eran esgrimidos por parte de los ejecutivos como son: el más bajo, o alto nivel de vida, las molestias del cambio, la diferencia en el sistema educacional, independientemente del temor de ser marginado en la empresa debido a la lejanía.

Para esto fue necesario aumentar la remuneración de los distintos puestos del extranjero y otorgar determinadas prestaciones adicionales, lo cual trajo aparejado el problema planteado por el principio que dice "para igual trabajo igual remuneración", pues al regresar el ejecutivo a su país de origen la empresa pasaba serios problemas al serciorarse que no le podía disminuir el salario al ejecutivo para igualarlo con los de su misma categoría. El remedio fue en el sentido de otorgarle al ejecutivo fórráneo una serie de compensaciones en múltiples campos.

En base a este criterio la primera solución fue crear además del salario base, incentivos que fungieran como elementos compensadores en términos de costos de vida, otro fue darle facilidades en el aspecto de la vivienda, así como en el aspecto educacional y demás consideraciones en el campo de paridad de la moneda, pago de impuestos y gastos de traslado.

En este aspecto el etnocentrismo es objeto de una serie de reconsideraciones, por un lado el constante aumento de gastos diferidos, y por el otro lado, factores de índole político que tenían su origen en frecuentes intromisiones en la vida pública de la nación huésped fueron las causas.

En la actualidad existe una marcada tendencia a substituir en el país huésped al ejecutivo - del país de origen por un nacional, esta substitución se está llevando a cabo en los niveles inferiores de la administración, ya que se están empezando a manifestar a través de los órganos de difusión de la empresa, las primeras reacciones, de inconformidad entre los representantes nacionales, en los países huéspedes, la avanzada de tal movimiento se localiza entre los líderes locales de los países industrializados, que tachan su actividad de discriminatoria. Algunas de las grandes empresas ya han empezado a desnacionalizar los altos puestos administrativos, sin embargo, debido al largo tiempo de doctrinamiento de las tendencias generales de la corporación, es difícil por no decir imposible, pronosticar los cambios de esta renovación administrativa.

#### IV.- LOS SINDICATOS.

Empezaremos citando a Lenin, el cual consideraba, grandes empresas, aquellas que ocupaban un mínimo de 50 obreros en adelante. Con esta consideración y los siguientes indicadores que a continuación se enumeran nos da una nueva visión del cambio en el área de las relaciones laborales, tanto a nivel nacional como internacional.

1.- La creación de una fuerza de trabajo, que tiene un mismo patrón que actúa conforme a estrategias comunes pero dentro de distintos sistemas jurídicos.

2.- Las migraciones de fuerzas de trabajo a nivel internacional.

3.- La integración de un mercado de fuerza de trabajo a nivel internacional, con una elasticidad nunca antes alcanzada.

4.- La extensión de la problemática sindical a nivel internacional.

5.- El creciente aumento, sobre todo en los países industrializados, de la participación laboral en la administración de la empresa, aunque en un grado incipiente.

6.- Tendencia a la equipación de salarios a nivel internacional en los países industrializados.

7.- Incipientes intentos de solución a la capacidad, ya muy desarrollada de las corporaciones - transnacionales, a transferir la producción, ya no -- únicamente de un extremo del país a otro, sino de un continente a otro.

El ámbito de las relaciones laborales, como el de las relaciones gremiales, es demasiado extenso y sobre pasaría en mucho la finalidad de este trabajo, aunque fuese tratado de una manera superficial. Es por ello que nos limitaremos a señalar algunos aspectos que creemos de fundamental importancia, para - el desarrollo de las empresas transnacionales a nivel interno.

Uno de los aspectos internos, es la dirección de la empresa, visto desde varios grados de participación, hállese de tomas de decisiones, hasta el acceso a determinadas categorías de información sobre la situación de la empresa.

A lo largo de la historia, los trabajadores han defendido y mejorado su condición a través de asociaciones que generalmente eran de una misma profesión, especialización, oficio, industria, o empresa, a través de un derecho, ahora ya ampliamente aceptado - en la mayoría de los países.

" El artículo 440 de la Ley Federal del -

Trabajo, establece que la huelga, es la suspensión -- temporal del trabajo llevada a cabo por una coalición de trabajadores ".

Concebida en forma general como la suspensión temporal de labores en una empresa o establecimiento con el fin de conseguir el equilibrio entre el capital y el trabajo, la huelga ha sido un instrumento muy eficaz en manos de los trabajadores.

A la par que los obreros luchan por el reconocimiento legal del derecho de huelga y asociación, surge la convicción de que los trabajadores debían tener una mayor participación en la conducción de los menesteres empresariales. Esta idea ya ha sido aceptada por varios países y muchos sectores obreros.

Actualmente existen tres modelos de participación laboral.

I.- El modelo de decisiones conjuntas, es aquel en el cual, son los trabajadores y administradores, de manera conjunta los que toman las decisiones. Generalmente en estos casos los trabajadores forman una minoría frente a los administradores. Este modelo opera en Alemania e Israel.

2.- El modelo de control obrero, es aquel en el cual la decisión final se encuentra en última instancia en poder de los obreros. En teoría, es este

grupo representativo obrero el que marca las direcciones y da empleo a los administradores.

3.- El modelo de consultas recíprocas. En esta estructura es la administración la que toma las decisiones, sin embargo, los representantes de los obreros tienen el derecho de ser escuchados previamente. Por lo general a esta clase de agrupaciones se les denomina consejo de obreros.

En la mayoría de los casos antes mencionados, el consejo resuelve sólo en los aspectos de la empresa en donde repercute directamente a ellos, por ejemplo, salario, condiciones de empleo, bienestar general, higiene y seguridad, jornada de trabajo. Aunque parece extraño existen muchos temas que no interesan a los obreros y los dejan en manos de los administradores, como en el caso relativo a la producción en general. Esto se debe, tal vez, a la alta calificación técnica que se requiere para su comprensión.

Cabe mencionar el problema que surge en lo relacionado a la dualidad de funciones opuestas entre sí. Por un extremo está el representante de un grupo de trabajadores, y por el otro lado hay una participación o funge como consultor en la toma de decisiones con la empresa, como generalmente el trabajador puede compenetrarse tanto en el lenguaje, método y

técnicas administrativas, en lugar de ser representante de la clase trabajadora se convierte en un ejecutivo más de la empresa.

En un principio los administradores tenían la presencia de trabajadores en medio de sus asambleas de toma de decisiones. Esto lleva a crear temor a los líderes de los sindicatos, en virtud de que los representantes obreros en el consejo van adquiriendo mayor prestigio que el que detentan los líderes sindicales que frecuentemente, por disposiciones reglamentarias no pueden ejercer ambas funciones a la vez, ya que no se puede representar a los trabajadores y cooperar con la empresa al mismo tiempo.

En la actualidad no podemos decir si esta participación obrera dentro de la administración es un éxito o un fracaso, pero si se pueden señalar ciertas tendencias como son:

a) La creación de un sentimiento de satisfacción obrera de estar haciendo algo de la más alta importancia ideológica.

b) Un aumento en la fortaleza de la administración al abrir un nuevo canal de comunicación a través del cual amortiguarán frustraciones gremiales.

c) Un aumento tanto en la comunicación, - tanto de arriba hacia abajo y viceversa ( capital-tra

bajo).

A pesar de la participación laboral, que no es un problema general de las empresas transnacionales, estimamos que es una tendencia del desarrollo sindical, que si bien ahora se encuentra en un estado de muy poca evolución en la mayoría de las naciones, en poco tiempo será un problema central de las relaciones obrero-patronal.

## V.- DIVERSIFICACION DE LA PRODUCCION.

Las empresas en un principio tenían como función principal el abastecimiento del mercado interno de su país, y solamente se vinculaba esta empresa con otras naciones a través de exportaciones e importaciones de mercancías, sin embargo, pronto las primeras grandes corporaciones extractivas empezaron a -- abandonar su país de origen, instalándose mediante filiales en otros países.

"Esta es la forma de empresas transnacionales que Jack M. Bekrman, denomina clásicas."(34) -- Pues así operó la primera con resultados óptimos y -- contribuyendo al primer modelo de empresas transnacionales.

Fue este modelo el que señaló la dirección que años más tarde debería de ser el cambio obligatorio de toda empresa transnacional. Este paso lo dieron las empresas mineras, petroleras y algunas empresas que comercializaban con productos petroleros.

Así fue como el primer patrón fue alterado en su raíz, pues el modelo de producir en un país y vender en otro se vio transformado cualitativamente

---

(34) Multinational Enterprose. Initiatives and government. Reimpresiou the Journal of International Law and Economics. Enero de 1962, Unive<sup>r</sup>sity George Washinton.

El hecho de que los bienes de producción al ser transferidos ya no pertenecían a los nacionales, como era costumbre, sino que eran propiedad de extranjeros, cambió el sentido del comercio exportador.

Los efectos de la actividad exportadora de los países industrializados al igual que la diversificación de la ubicación de los centros productivos no fueron inmediatamente reconocidos.

Contra la actividad exportadora los países importadores crearon una política de sustitución de importaciones que vigoriza aún más la política de en claves, que en años anteriores habían iniciado las empresas extractivas.

Las consecuencias de este cambio, actualmente las estamos experimentando, ya que en lugar de exportar productos a los mercados que los consumen, la alternativa que tienen estas grandes empresas, sobre todo manufactureras, es trasladar sus industrias a los mercados que querían seguir surtiendo, debido a que la exportación no resultaba ya un buen negocio. Así se inicia la gran transferencia de recursos.

Para esto, debía efectuarse un transplante industrial, que debía de incluir todos los elementos con los cuales contaban las grandes empresas: ca-

pital, financiamiento, asesoramiento legal, habilidad administrativa, tecnología, mercadotecnia, publicidad, etc.

Este trasplante a pesar de las dificultades que tuvieron que resolver y deficiencias a las que se enfrentaron, alcanzó los niveles de eficacia requeridos para un buen funcionamiento costeable.

Nos referiremos a las décadas de los cincuenta y sesenta, en donde se constituye una etapa de expansión, perfeccionamiento de la calidad, afianzamiento con el medio ambiente, productividad personal y todos aquellos elementos que hacen una buena empresa.

El objetivo principal, fue el de ganar otros mercados de diferentes países el cual fue relativamente alcanzado tomando en cuenta, que durante la etapa de consolidación surgieron no únicamente competidores a nivel conacionales expansionistas, sino también de nacionales del Estado huésped y, sobretodo, de nacionales de terceros países que ya habían alcanzado un grado aceptable de industrialización.

Un ejemplo que nos puede ilustrar más claramente este cuestionamiento, lo brinda la industria automotriz en el área Latinoamericana. "Esta industria tiene varias filiales en varios países cuyos merca-

dos le interesa abastecer desde un lugar en el mismo estado, debido a los altos aranceles que los automóviles importados tienen que pagar.

La política se realiza a pesar de estar consientes que la elaboración de un mismo vehículo, en materia de costos, varía de acuerdo con el Estado en que se produce. Por ejemplo, en tanto que un automóvil producido en Argentina cuesta 4.070 dólares, ese mismo auto en Brasil tiene un costo de 3,000 dólares y en Detroit (E.U.A) de 1,660 dólares\*. (35)

Las empresas no tuvieron otra alternativa. En realidad la que está absorbiendo la transferencia de la planta no es la empresa, ya que, en base de un autofinanciamiento o de un crédito solicitado en el - país de origen o en el huésped, se hace incluir el - costo de la operación en última instancia en el consumidor.

La evolución en el renglón de la producción no permaneció en esta fase de enclave aislado, si no que, ha sido obligada por las políticas de los Estados Nacionales y por una explotación de los recursos tanto tangibles como no tangibles, creándose con esto una nueva tendencia ya antes descrita. Se trata

---

(35) Rose Sanford Fortune del 15 de Sep. de 1968. Pág 182.

del proceso de fragmentación de la producción a nivel internacional, o sea que no se produce un artículo -- completo en una sola fábrica, sino que los artículos que integran el bien en cuestión, son producidos en -- varias filiales en distintos países. Un ejemplo de esta tendencia la tenemos en las siguientes transnacionales: \*Ford, I.B.M., Chrysler, Sperry Rand, y Massey Ferguson, esta última es capaz de ensamblar transmisiones hechas en Francia con maquinaria hecha en Inglaterra y con ejes hechos en México, piezas de metal hechas en Estados Unidos, todo esto lo utilizan para -- producir tractores en Detroit, que eran vendidos en -- Canadá". (36)

Esta es la forma o tendencia de la producción manufacturera a nivel internacional.

Hay una tendencia a la integración a nivel mundial, la cual no se dá únicamente en el ámbito de las manufacturas sino a todos los niveles, tanto industrial, comercial, económico y hasta político.

Las comunicaciones y los medios de transporte han contribuido al cambio, cuya consecuencias -- en su gran mayoría son imprevisibles a largo y mediano plazo.

---

(36) Ob. Cit. Rose Sanford. Pág. 104

Si adoptamos una postura de Estados Nacionales en Vías de Desarrollo se contemplará estas perspectivas muy distintas y es en la explotación y transformación de las materias primas, ya que la falta de una industrialización en la industria, nos limita en el renglon de la producción, no así en países desarrollados que la ven con alegría y confianza.

## VI.- MERCADOTECNIA Y PUBLICIDAD.

Como consecuencia de la expansión de las empresas a nivel nacional, se tuvo la necesidad de -- crear nuevas disciplinas dentro del ámbito de las ciencias, y una de estas disciplinas es la mercadotecnia la cual es un resultado de nuestro sistema económico occidental, en el cual la renovación de productos es esencial para su buen funcionamiento.

La mercadotecnia se ocupa primordialmente de los efectos, cambios y fuerzas que actúan en los - diversos mercados, para luego poder influir en ellos, o en su caso guiarlos por los cauces que con posterioridad han de crearse.

Trataremos de exponer de una manera con-- creta el papel que juega la mercadotecnia dentro del aspecto interno de las empresas.

La mercadotecnia es uno de los instrumen- tos más importantes con los que cuenta la empresa, tan to a nivel transnacional como local, para decidir si ingresa o no a un nuevo mercado, ya sea para mejorar las ventas de un producto o crear las condiciones de necesidad para el ingreso de un producto en el merca- do.

El mercado contempla dos áreas principal- mente, la social y la técnica. En la primera es en la

cual se estudia de una manera detenida el sistema de los distintos tipos de valores, conductas y sus respectivas interacciones, o sea costumbres, actitudes y - motivaciones sociales. En cuanto a la técnica, incluye el estudio de productos, precios y ganancias, costos, marcas, canales de distribución, etc.

Al salir las empresas de sus respectivos mercados de origen y lanzarse en busca de nuevos mercados, fue necesario agregar una nueva área que tenía como principal función, estudiar el mercado en donde se quería operar, desde un punto de vista ambiental y de idiosincracia como, por ejemplo, dimensión del país, su producto nacional bruto, su población activamente económica, la familia, la religión, la educación, la economía, el gobierno, etc.

"Trataremos de dar una idea clara de la función que a través de un área de mercados realiza la empresa transnacional por lo cual agregamos una lista de los distintos factores que deben de tomarse en cuenta."

"I.- Actitudes y Costumbres del Consumidor."

"a).- Motivación del Consumidor."

"b).- Costumbres o hábitos y actitudes de compra."

"c).- Tendencias de importación que influyen sobre las actitudes y el modo -

de vivir de la población."

"2.- Actitudes y Métodos de Comercio."

"a).- Estructura del comercio."

"b).- Motivación del comercio."

"c).- Prácticas y actitudes comerciales."

"d).- Tendencias en los procedimientos, mé  
todos y actitudes comerciales."

"3.- Controles Gubernamentales."

"a).- Control de precios."

"b).- Control de productos."

"c).- Control de publicidad y promoción."

"d).- Control de prácticas competitivas."

"4.- Competencia."

"a).- Clases de competencia."

"b).- Posibilidad que tienen los consumi-  
dores de escoger con respecto a ;"  
I) Productos. II) Precios. III) Servicio

"c).- Cuál es la relación entre la oferta  
y demanda."

"d).- Cuál es su posición en el mercado y  
su tamaño y fuerza en relación con  
los competidores, número de primas  
y grado de concentración."

"e).- Cuál es la competencia indirecta, co  
mparada con la directa."

"f).- Planes de los competidores: Qué acontecimientos en cuanto a productos , precios o planes son inminentes actitudes y comportamientos de los -- competidores."

"g).-Cuál será la reacción probable de la competencia frente a las medidas tomadas por su firma."

"Asimismo incluiremos una lista de los elementos de combinación de factores de comercialización de los fabricantes:"

"I.- Comercialización y Planeación del Producto."

"a).- Determinación del producto o servicio que habría de venderse, cantidades y diseño."

"b).- A quien, cuándo y dónde y en qué -- cantidades se venderá."

"c).- Formulación de un programa de investigación de comercialización."

"d).- Formulación de un programa para desarrollar productos nuevos, investigación, desarrollo y función con otras empresas."

"2.- Selección por Marcas."

"a).- Formulación de una política de sele

cción de marcas por ejemplo, si han de ampliarse marcas individuales o una sola marca general."

"3.- Política de Precios."

"a).- Determinación del nivel de precios"

"b).- Determinación de los aspectos psicológicos del precio, ejemplo si deben emplearse cifras pares o nones."

"c).- Formulación de la política de precios, si se ha de establecer una política de precios fijos."

"4.- Canales de Distribución."

"a).- Determinación de los canales que habrán de utilizarse:"

I.- Ventas directas al consumidor."

II.- Ventas directas a minoristas o a centros de compras de los consumidores, ejemplo cosas de abastecimiento."

"b).- Formulación de programas para lograr la cooperación entre los distintos elementos del canal de distribución.

"c).- Determinación del grado de selectividad entre los distribuidores."

"5.- Venta Personal Directa."

"a).- Determinación del grado en que se -  
empleará la venta personal directa,  
y de los métodos que se utilizarán  
con respecto a:"

I.- La empresa del fabricante.

II.- Los mayoristas.

III.- Los minoristas.

"b).- Organización, selección, entrenami-  
ento y dirección del equipo de ven-  
dedores en cada uno de los diversos  
niveles de distribución."

"6.- Promociones."

"a).- Determinación de la importancia que  
se ha de dar a métodos o planes es-  
peciales de ventas ya la formulacion  
es dirigidas."

I.- A comerciales. II.-Y consumido-  
res.

"7.- Publicidad."

"a).- Determinación de la combinación de  
factores publicitarios que se han -  
de emplear en los anuncios dirigidos  
a los comerciantes y a consumido-  
res."

"b).- Asignación de fondos: importancia -

que habrá de darse a la publicidad."

"c).- Formulación de la política de redacción de anuncios."

"d).- Selección de los medios publicitarios."

"8.- Exhibición."

"a).- Determinación de su importancia y formulación de procedimientos."

"9.- Empaque."

"a).- Determinación de la importancia del empaque y formulación de los empaques"

10.- Manejo Físico."

"a).- Política de inventario."

"b).- Almacenamiento."

"c).- Transporte."

II.- Servicio."

"a).- Determinación de la importancia del buen servicio y de los procedimientos para hacer frente a las necesidades y deseos del consumidor." (37)

Toda esta serie de factores debe tomarse en cuenta si se requiere introducir un producto de un país. Si el mercado de este país en cuestión es donde

---

(37) Mimeógrafo del Centro de Estudios de Comercio Internacional. (C E C I).

se quiere introducir este producto es virgen, el grado de dificultad será relativamente que el que ya ha sido penetrado por otras empresas. De ahí la importancia de llegar primero a los mercados potencialmente viables.

Cabe señalar que en uno y en otro caso la publicidad es uno de los pilares de la penetración -- del producto.

El elemento digno de tratarse por separado, por su importancia como creador de condiciones ambientales, propicias y psíquicas lo constituye la publicidad.

Consideramos importante dar una definición de publicidad. La Enciclopedia Británica define a la publicidad, como el proceso de diseminar información con propósitos comerciales.

Daremos una definición que creemos cubre más ampliamente el concepto de publicidad y que adoptaremos en este trabajo es la aceptada por el primer coloquio Publicitario que se realizó en la Ciudad de México, durante el mes de octubre de 1969, y que dice "Publicidad es un conjunto de técnicas y medios de comunicación dirigidos a atraer la atención del público hacia el consumo de determinados bienes o la utilización de ciertos servicios.

## VII.- OBJETIVOS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL MARCO NACIONAL E INTERNACIONAL.

Los objetivos inmediatos de las empresas transnacionales, para los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, fue una política audaz bien planificada, ya que llega un momento en que las empresas específicamente americanas, descubren que sus venta--jas durarían poco sino se lanzaban a invertir en otros países, teniendo tres motivos para tal expansión:

1.- El ver un rápido crecimiento en los - mercados de los bienes en que estaban especializados.

2.- El ver una mano de obra más barata que hacía lucrativo producir en el extranjero, y

3.- El ver que los competidores extranjeros crecían más rápido.

"El creciente interés por invertir en el extranjero se pretendió explicar, asociando los movimientos de capital a las diferencias que en la tasa - de interés y en el rendimiento de capital se presentaban de país a país. Sin embargo, al tratar de expli--car la Inversión Extranjera Directa, cuyo objetivo es adquirir propiedad y control." (38)

Es difícil buscar una relación causal directa entre la Inversión Extranjera Directa y Crecimi

ento, al insidir sobre éste múltiples fuerzas económi-  
cas, sociales y políticas, de las que es imposible --  
aislar el efecto específico sin caer en un ejercicio  
formal. A pesar de estas dificultades es indudable --  
que se trate de uno de los campos cruciales de su im-  
pacto.

En las economías desarrolladas se presume  
que su objetivo o influjo se analiza vía productivi-  
dad y efectos inducidos, mientras que en las subdesa-  
rrolladas, caracterizadas por la desarticulación in-  
terna y la dependencia, cobra importancia crucial el  
papel que las empresas transnacionales juegan en la -  
modificación de las relaciones con los países inverso-  
res.

En todo caso, de lo que se trata es de li-  
mitar la singularidad del caso en cuestión.

Un enfoque teórico y más comprensible lo  
trataremos de desarrollar al tratar de explicar el ob-  
jetivo que las empresas transnacionales pretenden al-  
canzar respecto a adquirir la propiedad y el control,  
ya que esto resulta insuficiente. "El financiamiento  
de las actividades de expansión en general se logra -  
con fuentes locales, en vez de utilizar los fondos --  
originados en el país matriz o de origen; el capital  
atravesará las fronteras fundamentalmente como capital  
de préstamo. Esta observación llevó a S. Hymer a for-

mular una teoría de la inversión extranjera directa, en la cual los procesos de la economía industrial sustituirán a la tradicional interpretación del movimiento internacional de capitales.

"De acuerdo con Hymer, dos razones fundamentales explicarían la inversión extranjera directa en el exterior."

1.- Las firmas buscan el control de empresas fuera de los límites del país en que están ubicadas a fin de reducir la competencia que se presentaría de operar en el mismo mercado en condiciones de competencia imperfecta.

2.- Se llevan a cabo operaciones en el exterior, para lograr una apropiación más completa de los rendimientos que pueden obtenerse.

Una de las formas de eliminar la competencia entre las empresas ha sido la adquisición por parte de la empresa transnacional de una empresa local a modo de penetración del mercado interno. Al crear nuevas firmas las subsidiarias extranjeras van a operar en un medio nuevo, favorable seguramente a las empresas locales, cuyas ventajas naturales serán las de contar con mayor información sobre el medio ambiente, en que se desenvuelven y muy posiblemente de disponer de privilegios gubernamentales. Para contra restar tales desventajas, las corporaciones transnacionales, -

incorporen elementos especiales tales como procesos - productivos muy sofisticados, técnicas de producción originales, o marcas comerciales muy conocidas.

Estos elementos o ventajas peculiares que poseen las empresas transnacionales no sólo son usadas para contrarrestar las ventajas inherentes a un medio desconocido, sino para lograr una participación sustancial en los mercados extranjeros y eventualmente reducir el número de las empresas competidoras<sup>(39)</sup>

"En cuanto a países subdesarrollados diremos que el comportamiento de las empresas transnacionales responde a estrategias de comportamiento global y de largo plazo que en la gran mayoría de las veces nunca desarrollan al país huésped." (40)

En cuanto al aspecto social diremos que - influye sobre el grado y forma de dominación del modo de producción capitalista, así como las etapas de su evolución, en países capitalistas poco evolucionado - con notables supervivencias de modos de producción - procedentes es lógico pensar que las empresas transnacionales, producto del capitalismo avanzado incida sobre tal situación y la modifique en el renglon de la producción. Sin embargo, su efecto debe de estudiarse a través del influjo de disolución-conservación que -

---

(39) Ob. Cit. Pág. 60.

(40) Idem. Pág. 62.

con lleva respecto a las relaciones de producción pre-  
existentes, con fenómenos derivados de dualismo econó-  
mico, en países receptores con un claro dominio de --  
las relaciones capitalistas la inversión extranjera -  
directa, producto y manifestación de la rivalidad mo-  
nopolista, fomentará la implantación y dominio de for-  
mas con tal carácter.

Puede aumentar la competencia en la econo-  
mía interna del país huésped, existiendo asirmonopo-  
lios que inevitablemente retrocede la face competi-  
va.

Un mayor dominio del capitalismo provoca-  
un mayor desarrollo de las clases sociales que le son  
propias, con lo que crece el proletariado industrial  
y se asienta la burguesía, al tiempo que se descompo-  
nen las clases sociales vinculadas a las relaciones -  
sociales precedentes. La forma del proceso viene afec-  
tada por el tipo de inversión extranjera de que se --  
trate. Una inversión extranjera proyectada hacia la ex-  
portación puede inducir un subproletariado urbano o -  
ligado a formas de producción de subsistencias. Una -  
inversión extranjera orientada al mercado interno, ne-  
cesita de demanda para sus productos, puede promover  
un proletariado ajustado al tipo normal de explotaci-  
ón capitalista, con lo que cobra también interés el -  
carácter de las relaciones laborales en el seno de --  
las filiales extranjeras.

## CAPITULO TERCERO

### LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LOS ESTADOS NACIONALES

#### I.- LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES COMO INSTITUCIONES

A. ANTECEDENTES SOBRE LA EXPANSION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS ESTADOS NACIONALES.

B. RELACIONES ENTRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL PAIS DE ORIGEN.

C. RELACIONES ENTRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LOS PAISES HUESPEDES.

D. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

E. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ECONOMIA DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.

I.- LA INFLUENCIA DE LAS TRANSNACIONALES EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.

#### II.- LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL ESTADO MEXICANO.

## LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LOS ESTADOS NACIONALES.

### I. LAS CORPORACIONES TRANSNACIONALES COMO INSTITUCIONES

Debemos señalar que las Empresas Transna--  
cionales (posteriormente se usará la siguiente abreviatura E.T.) más que una simple unidad de producción, es una institución productiva ya que no puede ser controlada únicamente por un solo individuo, pues trabaja ba  
jo la forma de una sociedad de responsabilidad limita  
da, ya que ha sido capaz de desarrollar una estructura orgánica, que reacciona a los estímulos y variaciones del medio ambiente, a la vez que puede influir en él . Además de que para cumplir con las funciones "defensivas" y "ofensivas" ha desarrollado equipos de trabajo, integrados por personal especializado que se dedican a analizar, planear y resolver problemas, así como las posibilidades de realización que presentan los diferentes  
objetivos que se han planeado.

También debemos tener presente, que al igua  
l que el Estado moderno las E.T. deciden en función  
de planes y estrategias cuidadosamente elaboradas por  
especialistas que recurren a todo tipo de teorías y co  
rrientes científicas, para resolver sus propios proble  
mas, tanto en el ámbito técnico como en el social. Cabe  
aclarar que el concepto social es debido a que tradi--

cionalmente las E.T., más que crear o modelar determinado patrón de conducta, se amoldan a él, limitando se así a lo técnico. Esta afirmación no significa que nos encontremos a merced de la voluntad de las grandes corporaciones, sino que debido a su incesante labor en el área de planeación e investigación, han aumentado su grado de influencia en el medio ambiente, y se han asentado no tanto en los países industrializados sino también en aquellos que se encuentran en vías de desarrollo. Luego entonces, queda acentuada la importancia de la importancia de la tecnoburocra--cia que frecuentemente se encuentra íntimamente ligada a los centros más avanzados de educación superior, cuando no son mantenidos y proveídos por las propias E.T.

\*Maurice Hauriou, en su libro (La teoría de la institución de la fundación), afirma que una -- institución social consiste esencialmente en una idea objetiva transformada en una obra social por un funda--dor, idea que recluta adiciones en el medio social y sujeta así a su servicio a voluntades subjetivas inde--finidamente renovadas.\* (41)

De acuerdo con el Licenciado Mario Maga--

---

(41) Essai de Vitalisme Social en la Ciudad Moderna .  
Et. Les Transformation du Droit. Cahiers de la No--  
uvelle Journe 1925.

llón Ibarra, esta definición da varios puntos de suma importancia.

"1.- Una idea objetiva individual, o sea el fundador la da a conocer rompiendo el molde subjetivo de su concepción traspasando así su individualidad hasta transformarse y convertirse en una obra social."

"2.- La aceptación de esa idea transformada mediante la adición y con apoyo a la misma, de un número indeterminado de personas en este mismo medio social."

"3.- El sometimiento y apoyo de las voluntades subjetivas de todos aquellos que sirven a la idea objetiva."

"4.- Las condiciones de duración de la institución." (42)

Hauriou, continúa exponiendo que "en virtud de la realización de esta idea, se organiza un poder que crea órganos por una parte, entre los miembros del grupo social interesados en la realización de esta idea, se producen manifestaciones de una comunidad dirigidas por los órganos del poder y regulados por determinados procedimientos." (43)

(42) Magallón Ibarra Mario. El Matrimonio, Sacramento, Contrato, Institución, Tipografía. Ed. Mexicana. 1965 Pág. 249.

(43) Ricanses Siches Luis. Sociología. Editorial Porrúa, S.A. 1966. Pág. 432.

A pesar que el lenguaje empleado por Hauriou pudiera parecer utópico, expresa los puntos esenciales de una institución. Cabe aclarar que la idea no necesariamente tiene que emanar de un individuo físico, sino que puede tener origen en un organismo colegiado, además no necesariamente tiene que coincidir la noción de persona moral en términos legales, con una institución dada.

Con fundamento en lo anteriormente expuesto, vemos que el calificativo de institución puede ser aplicado al objeto de nuestro estudio.

Al margen de las polémicas que puedan surgir a este respecto en el campo teórico, debemos señalar, que si bien es cierto que las E.T. están expuestas a pérdidas y a la extinción por diversas causas, aunque esto no acontece con mucha frecuencia se dan casos, como lo demuestra el ejemplo siguiente de J.K. Galbraith, que nos dice que de 1954 hasta 1979, sólo hubo un año en el cual, tres de las cien más grandes empresas industriales perdieron dinero. En seis de estos dieciseis años todas las cien más grandes empresas tuvieron ganancias en ocho de los quince años de 1955 hasta 1969, las cincuenta más grandes corporaciones comerciales, (Sears, Roebuck, Y Safeway) ganaron dinero, sólo en un año de los quince dos tuvieron

pérdidas." (44)

Si bien estos datos nos demuestran que -- las E.T. actuales al lanzarse a aventuras económicas están respaldadas por la seguridad que actualmente -- respalda la incipiente industrialización por parte -- de la mayoría de los países en donde operan.

Se ha tratado de poner en claro el hecho de que las E.T. son instituciones, debido a que es in dispensable para explicar como están organizadas debi do a su consistencia interna y externa, pueden actuar paralelamente a los gobiernos nacionales o simple y -- llanamente enfrentarlos ya que poseen capacidad para hacerlo tanto políticamente como económica.

---

(44) Galbraith, John Kenneth. La Nueva Industria Estata tal. Houghton Mifflin Company Boston. 1971. Pág. 27.

A. ANTECEDENTES SOBRE LA EXPANSION DE LAS  
EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LOS ESTADOS  
NACIONALES.

Respecto a este punto nos referiremos a -  
los hechos que de alguna manera han tenido que ver en  
la evolución de un fenómeno, que observado en su pers-  
pectiva histórica, ha dado la culminación a crear a -  
la gran empresa transnacional, y el cual opera en la  
mayoría de los Estados del mundo.

"Si bien el proceso de expansión e inte--  
gración de la economía mundial se origina en plena --  
Edad Media, y es la fase comercial de los siglos, pos-  
teriores, fue el proceso de acumulación que tuvo lu--  
gar a partir del siglo XVIII, y que desembocó en la -  
Revolución Industrial de Europa Occidental el que es-  
tablece las normas de operación que luego se afirma--  
ron y consolidaron en el siglo XIX y parte del siglo  
XX, sin embargo, las dos Guerras Mundiales y la crisi-  
s general en lo que va del siglo XX, acabaron con el  
sistema financiero mundial, basado en el patrón oro -  
que había constituido el mecanismo, a través del cual  
se había expandido el comercio mundial." (45)

"La acumulación de capital, el aumento --  
del ingreso real, el proceso tecnológico en la indus-

---

(45) Faynzylber, Farrago Fernando. Las Empresas Trans-  
nacionales. Ed. Fondo de Cultura Económica. pri-  
mera impresión. 1980. Méx, D.F. Pág. 17.

tria, la agricultura, las comunicaciones y la organización del capital financiero, en aquellos países que a lo largo de un siglo (1770-1870), se habían incorporado al progreso de la Revolución Industrial, más el aumento de la población a nivel mundial, y tal vez, - los factores económicos más relevantes para explicar las corrientes de capitales y mercancías.

Estos procesos si bien aglutinados a las economías nacionales en un sistema económico interdependiente a nivel mundial y difundieron los efectos - de la industrialización más allá de sus orígenes, agudizaron en muchos casos las diferencias de las estructuras productivas entre los países, al consolidar una división internacional del trabajo que los favoreció por igual." (46)

Cuando después de la Segunda Guerra Mundial, la corporación americana sale al mercado mundial y dentro del marco de la hegemonía de los Estados Unidos, lo hace sobre otra base de funcionamiento y respaldada por un sistema financiero basado en el "patrón dólar", es cuando se asientan las bases de la consolidación de las llamadas E. T.

Este surgimiento que se ha vigorizado dentro de la empresa, se unió a la función o concentra--

---

(46) Feynzyber Martínez Fernando. Ob. Cit. Pág. 17.

ción que se operó entre empresas con producción homogénea, a finales del siglo XIX y a principio del siglo XX, y es la que en gran medida se parece a la que conocemos actualmente, aunque con ciertos cambios circunstanciales.

## B. RELACIONES ENTRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL PAIS DE ORIGEN.

Es preciso distinguir aquellas características que son inherentes al origen y naturaleza de estas Empresas, debido esencialmente a nexos de tipo -- cultural general, que no conviene someter a comprobación, además de las relaciones de tipo político-jurídicas, que se entablan entre los altos ejecutivos de las E.T. y el Estado de origen. También cabe hacer -- mención, que hasta la fecha ninguna E.T. ha roto la -- tradición de ubicar un cuartel general en su país de origen.

"En consecuencia es razonable suponer que la estructura económica y política, la magnitud y relevancia de la posición que los países de origen ocupan en el contexto internacional, se proyecte e introduzca ciertas diferencias en el comportamiento de las respectivas E.T., específicamente el ámbito regional en que actúan estas corporaciones está en parte condicionando por las vinculaciones económicas y político-históricas, que se han establecido entre el país de origen y las diferentes regiones." (47)

Dejaremos para un análisis posterior los aspectos económicos y especialmente los monetarios y financieros. Es conveniente analizar dentro del ámbi-

---

(47) Paynzylber Martínez Fernando. Ob. Cit. Pág. 29.

to de las relaciones entre las E.T. y el Estado el Estado de origen, la influencia que tienen dentro de éste, a raíz de recientes acontecimientos y declaraciones de ejecutivos oficiales. Tanto por parte de las corporaciones como por parte de los funcionarios gubernamentales, se perciben algunos cambios cualitativos en la relación.

Tomaremos como ejemplo a los Estados Unidos, debido a su ideología y antecedentes históricos y sistema político. Las corporaciones han estado intimamente vinculadas con el gobierno, ya sean en un plano político, debido a que los hombres públicos han emergido en su mayoría de las grandes corporaciones o en el plan financiero, de donde la libre Empresa es uno de los pilares ideológicos y prácticos del sistema. La influencia de los hombres de negocios en la política, interior y exterior gubernamental pocas veces se ha negado.

Hasta ahora se tenía la idea, de que los principales actores en materia de política internacional, eran los diversos Estados Nacionales, que la conformaban de acuerdo con una serie de gestiones y pac-tos que llevaban a efecto entre los diversos grupos de intereses, siempre en el plan nacional.

En este punto, quisiera hacer notar el cambio que se opera a raíz del paso de gran corpora-

ción a E.T., en materia de política exterior gubernamental, fundamentalmente debido a los intereses y a mayor grado de alternativas con que cuentan las E.T., además de ciertos cambios sobre todo en el área latinoamericana.

Ahora bien, para complementar el siguiente planteamiento nos referiremos a Dennis M. Ray, el cual nos habla de las decisiones que toman los Estados

"Las decisiones de crisis, las cuales se toman en breves períodos de tiempo, implican una situación de sorpresa y gran riesgo, tácitamente llevan a confrontaciones directas en materias muy específicas, que afectan objetivos prioritarios." (48)

Las decisiones calculadas, son aquellas - que se toman para iniciar un proceso que ha sido cuidadosamente analizado para obtener los efectos deseados, con los medios que se encuentran a disposición. En este tipo de decisiones, se puede incluir el plan Marshall, y al pacto de la Organización del Tratado del Atlántico Norte (OTAN). Son generalmente decisiones de largo alcance que tienen una flexibilidad suficiente para adaptarse a situaciones no programadas, - pero dentro de los parámetros de la normalidad.

Decisiones de tipo Axiomático, éstas se toman en manera automática y frecuentemente no son ni

(48) Ray Dennis M. Corporations and American Foreign Relations. Academia de Política y Ciencias Sociales. 1972.

siquiera objeto de debate dentro de los centros de de  
cisión. Son producto de circunstancias no específicas  
sino más bien generales, del período histórico consi-  
derando en un aspecto amplio, que toma en cuenta las  
posturas tradicionales, el papel que juega el propio  
Estado en la comunidad de nociones y actitudes genera-  
les hacia el cambio y el orden. De acuerdo a Bachrach  
y Morton, pueden ser calificadas de "no decisiones".

He tratado de enumerar esta clasificación  
de las decisiones, para tratar las relaciones que se  
establecen entre las E.T. y los gobiernos de los di-  
versos Estados en Vías de Desarrollo, a que más adela-  
nte nos referiremos.

Resumiendo diremos que, la especializació-  
n sectorial de las E.T., respode necesariamente a las  
características de la estructura productiva del país  
de origen y al nivel relativo de eficacia económica -  
alcanzado en las distintas ramas. La magnitud del mer-  
cado interno, el nivel de ingresos, su dinamismo y la  
dotación de recursos naturales, determina el periodo  
que para las E.T., revisten las actividades económi-  
cas internacionales.

Este periodo económico a su vez influye -  
en el poder de negociación que tienen respecto a los  
países en que actúan. Este poder de negociación a ni-  
vel de la empresa, puede fortalecerse o debilitarse -

según el grado de articulación e integración con la política de su gobierno y con el papel que éste desempeña en el contexto internacional.

## C.- RELACIONES ENTRE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LOS PAISES HUÉSPEDES.

La relación de las E.T. y el país huésped es hasta cierto punto simple, pues lo único que debe hacer el país huésped, es abrir las puertas a la inversión extranjera y otorgar las seguridades necesarias a los inversionistas para que automáticamente se inicien los beneficios supuestamente evidentes de las E.T. Para bien o para mal estas situaciones no son -- tan claras.

La problemática a este respecto, se centra generalmente en un concepto de fundamental importancia, que es la soberanía, así como la noción de dependencia. Es casi regla general, que las dificultades que se van a dar entre una E.T. y un Estado huésped, son entre estos dos elementos.

El concepto de soberanía, muchas veces manejado, tiene un largo historial en el ámbito de las ciencias sociales.

Es empleado por primera vez por Bodino el cual la define en su "Seis libros de la República", -- como el poder supremo sobre ciudadanos y súbdito sin límites de Ley." (49)

Bodino admitió que el poder soberano esta

---

(49) Schwargenberger George. La Política del Poder. -- Fondo de Cultura Económica. Méx. 1981. Pág. 75 .

ba vinculado con el Derecho Divino, Natural y de Gentes, y nunca pretendió que el Estado fuese un ordenamiento jurídico.

También encontramos a Vattel, que unió -- las nociones de "Gobierno propio e Independencia", afirmando que toda Nación que se gobierna por si misma bajo la forma que sea sin dependencia de ningún extranjero, es un Estado Soberano." (50)

Con esta definición nos encontramos que -- la noción aceptada generalmente es la que, concibe al Estado soberano como una comunidad, que se gobierna a si misma de manera independiente.

Ahora bien, definir el concepto de dependencia no es tarea fácil, tomando en cuenta que en el mundo actual, todas las naciones son en cierta medida interdependientes unas de otras.

Sin embargo, al igual que Theotonio Dos Santos, creemos que la interdependencia de economías nacionales asume, la fortaleza de una dependencia en el caso de los países subdesarrollados." (51) "Ocurre así porque se trata de una relación de subordinación ya que aquellos que contratan el mercado mundial, tienen al alcance, las técnicas y el medio de producción más desarrollados.

---

(50) Nerdross Alfredo. Derecho Internacional Público Ed. Porrúa. México, 2a edición. 1973. Pág. 9.

(51) Dos Santos Theotonio. La Dependencia Política Económica en la América Latina. Editores S.A. 1975 Pág. 166

Para efectos de este trabajo dependencia significa, "La subordinación internacional de un país a otro de fuerza económica superior, o bien a un grupo de países o al sistema imperialista en conjunto." (52)

Para el cabal entendimiento de la problemática que surge entre los distintos Estados Nacionales y las E.T., es esencial el entendimiento de los conceptos de soberanía y dependencia, y el problema debe de abordarse con base a una división entre países en vías de desarrollo.

Esta división a nuestro criterio, es de vital importancia para la comprensión de este punto, ya que estimamos que la relación que existe entre uno y otro es en cierta manera de interdependencia, si bien en no puede admitirse que el subdesarrollo sea un momento en la evolución de una sociedad económica, política y culturalmente aislada y autónoma, sino al contrario, que el subdesarrollo es parte del proceso universal y que ambos procesos son históricamente simultáneos.

Consecuentemente, aquí cabe hacer resaltar que debido a diversidad de condiciones reinantes en una y otra categoría de países, los efectos que --

---

(52) Carmona Fernando. El Drama de América Latina, El Caso de México. Ed. Cuadernos Americanos. 1964. Pág 10.

produce una E.T., difieren en uno y otro. Esta diferencia la haremos resaltar más adelante en este trabajo.

"Las diferencias en el poder de negociación, tienden a traducirse en grados variables de flexibilidad respecto a las condiciones que expongan los países receptores en cuanto a las modalidades de asociación, con capitales locales, públicos y privados, a las políticas de producción y comercio exterior, a las políticas financieras, a las prioridades sectoriales y regionales y a la política de los países huéspedes que siguen." (53)

---

(53) Paynzlber Martínez Fernando. Ob. Cit. Pág. 29.

#### D. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA.

El propósito de este punto es dar una visión de como van íntimamente ligadas las E.T. y la tecnología, y dar una idea más clara de lo que se entiende por tecnología, de una manera superficial ya que más adelante se volverá a tocar este concepto en el capítulo quinto, de este trabajo.

Para referirnos a la tecnología, tendremos que citar a Saint-Simon, pues el nos habla de la alianza que existe entre la ciencia y la técnica, y dice que, "Tecnología, es la aplicación del método y conocimiento científico a la industria para la satisfacción de nuestros requerimientos y necesidades materiales." (54)

Saint-Simon considera que "la gran tarea humana es conocer las leyes que rigen al mundo natural y aplicar ese conocimiento a la acción productiva de la cual surgirá una mayor cantidad de bienes a disposición de la sociedad humana." (55)

Basado en esta consideración Saint-Simon, adquiere este tema llamándolo "Sistema Industrial".

Desde el siglo XIX la ciencia y la industria, avanzan convergentemente, adquiriendo cada vez

---

(54) Urbanega Diego. Política. Instituto de Estudios Políticos Universidad de Venezuela, 1974. Pág. 94

(55) Urbanega Diego. Ob. Cit. Pág. 95

mayor importancia social y vinculándose, cada vez más difícil de explicar, hasta conformar un potente complejo científico-industrial, es decir, tecnológico.

Ahora bien, el "sistema industrial" llamado así por Saint-Simon, "Es el que siempre ha tenido la clase humana y ese será el sistema final, todos los sistemas políticos que han existido no deben ser considerados más que como sistemas preparatorios." (56)

Por lo tanto encontramos a Saint-Simon, en el plano es un espíritu, un hombre que le gusta la -- tecnología.

Una sociedad tecnológica o industrial, debe distribuir sus posiciones según la posición en que se encuentren sus diversos miembros, en los dos elementos vitales de ella, ciencia e industria; y puede hacerlo por ser ese grado de posesión fácilmente perceptible por todos los miembros de la sociedad industrial, pues ciencia y producción son cosas cuya existencia calidad, son perfectamente comprensibles para cualquiera; por lo tanto también esta al alcance de apreciación de cualquiera, quiénes son científicos y quiénes saben organizar la producción. Esos son hechos que se imponen a una sociedad amante de la ciencia positiva.

---

(56) Saint-Simon Henry. París Anthropos. 1906. Tomo - III, Vol. V, Pág. 166.

Ahora debemos entender qué es la transferencia de tecnología, no sin antes mencionar que existen legislaciones que regulan la propiedad industrial en un mecanismo a través del cual las personas poseedoras, obtienen garantía para sus derechos, lo que se concreta en el uso exclusivo de la invención o marcas. Ahora bien, los titulares de cualquiera de los derechos emergentes de un registro, pueden en vez de realizar directamente la explotación, autorizar que ciertos actos sean realizados por otras personas.

De lo anterior podemos decir que la transferencia de tecnología, se realiza mediante la concesión de licencias de los derechos de propiedad industrial, así como proporcionando información técnica.

Por lo tanto el receptor de la tecnología a pagará una regalía, establecida en el contrato o licencia.

"La licencia supone ceder el uso de los derechos de exclusividad emergentes de una patente de invención, un dibujo industrial, un modelo de utilidad, una variedad vegetal, una marca comercial o de servicio.

El contrato por el que se suministran conocimientos técnicos (Know how), puede referirse tanto a la simple transmisión de información, como a la

prestación de los servicios y a la asistencia necesaria para cubrir la ingerencia básica de una planta industrial o su maquinaria y equipo. Asimismo, puede tener por objeto la instalación, la operación o el mantenimiento de la planta, como también la administración de la empresa y sus actividades." (57)

También se puede dar esta transferencia de tecnología, en la importación y venta de maquinaria y bienes de capital en general que incorporen tecnología, y también comprende cuando se proyecte instalar una planta industrial y se requiere de la información y funcionamiento de la misma, también aquí se puede dar la transferencia tecnológica.

"En muchas oportunidades, las formas jurídicas que se adoptan para instrumentar las transferencias de tecnología, suponen la celebración de actos por los que se crea una organización comercial, una corporación o sociedad o agencia mercantil a ellos se adiciona el o los convenios, en que las partes regulan en forma específica la transferencia, que reciben el nombre de licencia, concesión, contrato o acuerdo.

"Frente a estas transacciones que gravitan sobre la estructura económica de los países subdesarrollados, éstos han dictado reglamentaciones que -

---

(57) Pérez J. Rafael y Rígh Esteban. El sistema de propiedad industrial y la Carta de Derecho y Deberes de los Estados. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1981. Pág. 326.

las fiscalizan, especialmente cuando suponen la adquisición de tecnología proveniente de exterior." (58)

El papel que juegan las E.T. en la transferencia de tecnología, es en la actualidad de suma importancia.

Su relación con la participación creciente de las E.T. en el comercio mundial y las implicaciones que esto tiene para los países de origen y destino, en el caso del mercado Internacional de Tecnología, las imperfecciones son insignificativas y más asentadas, la presencia de las E.T. más determinante y los efectos para los países receptores de mayor trascendencia.

Es importante mencionar y darle mayor énfasis al hecho de que la oferta de tecnología, se encuentre concentrada en las E.T., las cuales generan las innovaciones tecnológicas, ya que su actividad -- así lo requiere, y esta tecnología puede ser producida o adquirida generalmente de E.T. de países desarrollados.

"Para resumir diremos que las E.T., constituyen tal vez el canal más importante, aunque no necesariamente el más eficiente, de transferencia de conocimientos tecnológicos entre países. En consecuencia cuando se formula una política de desarrollo tecnológico, y en particular cuando esta parcialmente --

destinada a reforzar la posición competitiva del país en el mercado internacional, parece imprescindible -- considerar las consecuencias del proceso de transferencia de tecnología a través de las filiales de las E.T. Estas desempeñan un papel importante en la transferencia de capitales." (59)

---

(59) Sepúlveda Amor Bernardo. Derecho Internacional Económico. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1974 . México, D.F. Pág. 264.

## E. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA ECONOMIA DE LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.

El presente análisis, tiene por objeto - señalar los rasgos más importantes de la presencia de las E.T. en los países subdesarrollados o países del tercer mundo.

Para el desarrollo del presente tema, nos referiremos a los países que integran a la América Latina, ya que estos países en su totalidad son países en vías de desarrollo, teniendo como características estos países en común, que van al comercio mundial - con productos primarios procedentes del subsuelo, presentan territorios y grupos humanos separados de la actividad económica, llamadas zonas marginadas, padecen contrastes marcados entre miseria y riqueza, y - una incipiente industrialización, por éstas y otras características, son estos países un verdadero paraíso para la expansión de las E.T.

Cabe destacar que existen dos posturas - antagónicas, una es la de los países desarrollados y la otra es la de los países subdesarrollados. La primera afirma que:

I).- Las E.T. han venido a llenar un vacío que existía en el personal administrativo y técnico, independiente del esfuerzo educacional que realizan las Naciones por cuenta propia.

2).- Las técnicas de investigación y desarrollo económico y tecnológico que brindan al país -- subdesarrollado las E.T., así como las investigaciones hechas e innovadas que crean los centros de investigación de estas empresas y que ponen al alcance de estos países subdesarrollados y ayudan así a su industrialización, sin tener necesidad de gastar grandes sumas de dinero por transferencia de tecnología.

3).- El capital que se inyecta a las Naciones subdesarrolladas es de suma importancia para explotar las riquezas, ya que sin él no sería posible aprovecharlas y no se pondrían en movimiento los capitales locales recelosos. En resumen, el capital aumenta la potencialidad del crecimiento económico real al servicio del Estado Huésped.

La transferencia de estos tres factores básicos, tiene efectos considerables para hacer que los países subdesarrollados tengan una consolidación en sus economías, y el consumidor obtiene más atención y un producto mejor adaptado a las condiciones locales.

La segunda postura opositora afirma que:

1).- La inversión extranjera no significa un traslado de excedentes económicos del país inversor hacia el país receptor de la inversión, sino todo lo contrario. Actualmente por cada dólar que las E.T.

invierten en el exterior, les ingresa un dólar y medio aproximadamente, al tiempo que crece el valor de sus activos en el exterior.

2).- Muchas veces la inversión extranjera es ficticia, puede consistir meramente en patentes, reuniéndose el capital necesario en los propios mercados del país receptor de la inversión, las filiales establecidas dependen de la tecnología y el Know How (el saber como), de Estados Unidos.

3).- Existe la tendencia de enviar a la matriz de las E.T. que actúan en el país huésped, las ganancias productivas, así como pagos por transferencia de tecnología, regalías por servicios administrativos y técnicos, por uso de patentes y marcas, etc. Ayudando con esto a la descapitalización del país huésped.

4).- Los conglomerados multinacionales operan en muchos mercados vinculados entre sí. El control de la estructura económica, se obtiene mediante la inversión y no con base en transacciones comerciales. El inversor multinacional busca preferentemente la absorción voluntaria o forzada de las firmas nacionales ya establecidas, sin importar su tamaño ni su situación económica, para hacerlas controlables y rentables por y para las matrices, mediante la abundancia de recursos de capital, dirección experimentada,

aparato de ventas ostentoso, persiguiendo más que su eficacia productiva, la máxima ganancia que se remite a la matriz, con lo que se refuerza el proceso de concentración y centralización del capital en poder de las empresas.

5).- Las Empresas Multinacionales, no son instrumento de desarrollo para los países en que se establece, sino que son medios para succionar la riqueza hacia las matrices. Se manejan no de acuerdo con la soberanía nacional y los intereses de la política económica de los pueblos en vías de desarrollo, sino atendiendo a la conveniencia del capital financiero que se ha desarrollado en la propia corporación transnacional, pues su alta dirección más que funciones operativas, realiza especulaciones financieras a base de tenencia de acciones (holdings), sin importar le el uso de recursos humanos o naturales en el país receptor de la inversión.

En base a esta comparación podemos apreciar que las posturas de una y otra son totalmente opuestas. En cuanto a la distribución geográfica de las E.T., se observa que en la "América Latina son las empresas de Estados Unidos de Norteamérica, Canadá e Italia, las que concentran una mayor proporción de filiales en la región, más de la mitad de las cuales están localizadas en los países de mayor mercado

interno, como son Argentina, Brasil y México. Las empresas de Estados Unidos y Canadá, tienen el mayor número de filiales en México y las europeas con excepción de Holanda y Japonesas, predominan en el mercado brasileño (ver tabla de estadísticas núm. 3)\*

"Por lo que respecta a la distribución -- sectorial, las empresas de Estados Unidos, Inglaterra Alemania, Francia, Holanda, Suiza y Japón, están presentes en todas las ramas de la industria, viéndose -- una clara concentración en las ramas de la química, -- maquinaria no eléctrica y electrónica (ver tabla de -- estadística núm. 4).\*" (60)

De lo antes expuesto, sólo nos queda dar una opinión con todas las experiencias cotidianas y -- con el razonamiento científico. Sólo nos referiremos a algunos acontecimientos que se han sucedido en América Latina, como es el caso de Chile, Nicaragua y -- Cuba, donde las empresas transnacionales tenían un -- control económico y político, fijando las reglas a -- seguirse.

---

(60) Alejo Fco Javier. Economía y Comercio Internacional. Ed. Fondo de Cultura Económica. 1976. México D.F. Pág. 55.

# Fallas de origen

CUADRO 3.

Distribución geográfica de las filiales de empresas transnacionales manufactureras.  
(1914-1970)

Norte- américa	América latina	México	Brasil	Argentina	Europa	África y medio Oriente	Resto de Asia y Oceanía	Porcen- taje total	Número total
13.0	26.4	6.8	4.2	3.2	38.8	6.2	5.6	100	4245
13.0	6.1	0.8	1.2	1.3	29.0	25.0	27.0	100	2265
9.1	18.0	3.3	5.9	3.9	53.0	9.8	9.8	100	738
7.1	17.0	1.6	6.6	5.5	51.0	19.0	6.1	100	425
6.2	33.0	3.7	8.6	7.0	45.0	10.0	5.4	100	123
21.0	5.8	0	4.1	0.4	62.0	11.0	1.5	100	272
23.0	8.5	2.4	1.0	1.5	54.0	5.4	8.7	100	422
4.2	14.0	3.0	3.6	1.8	68.0	4.2	9.0	100	167
10.0	14.0	2.0	3.4	2.8	64.0	4.1	7.9	100	393
4.3	13.0	2.1	7.1	0.7	3.3	8.6	65.0	100	473
13.1	11.0	4.1	3.1	3.1	44.0	5.6	16.0	100	197
17.0	3.0	0	1.1	1.1	71.0	4.0	5.1	100	39

## CUADRO 4.

Distribución porcentual de las filiales de acuerdo a la rama en que actúan, 1970

Origen de las matrices	Alimentos y tabaco	Texiles	Madera, papel y marfil	Químicos	Petróleo	Hule y llantas	Metal primarios	Metal más maquinaria no eléctrica	Eléctrica y electrónica	Equipo de transporte	Armas de precisión	Otros	% total	Número de subs.
Estados Unidos <sup>1</sup>	11.0	2.7	5.3	29.9	5.5	3.0	3.0	11.0	9.6	6.0	2.0	6.5	100	3 756
Gran Bretaña	25.0	4.1	5.6	21.0	3.4	2.1	0.1	11.1	11.0	4.7	0.0	5.2	100	2 160
Alemania	0.3	1.1	1.8	46.0	1.2	2.1	6.6	12.0	18.0	5.7	3.3	2.4	100	646
Francia	0.5	2.1	1.3	21.0	9.6	3.5	11.0	7.4	9.6	8.5	1.1	21.0	100	351
Italia	0	5.0	0	20.0	12.0	9.9	3.0	11.0	21.0	17.0	0	2.0	100	101
Bélgica y Luxemburgo	2.0	6.7	7.1	25.0	6.3	0	15.0	9.5	9.1	0.8	1.6	17.0	100	253
Holanda	0.5	3.2	0.7	32.0	10.0	0.2	1.7	5.6	31.0	0.2	2.9	8.0	100	410
Suecia	0	0	13.0	14.0	0	0	6.4	27.0	25.0	7.6	0.6	6.4	100	157
Suiza	21.0	5.1	0.8	35.0	0.3	0.8	3.5	38.0	12.0	0.5	1.6	1.1	100	371
Japón	5.3	28.0	2.5	8.0	0.2	2.7	9.4	14.0	17.0	8.4	0.2	4.1	100	438
Canadá	18.0	0	7.4	0	0	0	18.0	41.0	7.4	1.6	0	5.9	100	188

<sup>1</sup> En 1967.

Fuente: Elaborado en base a WAF, Cuadros 8.1 y 8.21.1.

## I.- LA INFLUENCIA DE LAS TRANSNACIONALES EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS.

Las características que prevalecen entre los países subdesarrollados, es la dependencia con respecto a la inversión extranjera directa e indirecta. Esta dependencia puede darse en cuatro tipos: industrial, tecnológica, financiera y cultural.

La dependencia industrial, en la mayoría de los sectores económicos, esta controlada por extranjeros con frecuencia nativos de un solo país foráneo.

La dependencia tecnológica, se da porque los países subdesarrollados dependen de un flujo continuo de técnicas avanzadas, las cuales esencialmente llegan; en su mayoría por las E.T.

La dependencia financiera, se ha visto en los tiempos actuales muy proliferada, toda vez que los países subdesarrollados, no están en posibilidad de hacer frente a los embates de las potencias industrializadas frente al mercado mundial, y tienen que echar mano de empréstitos, tanto privados (bancos) como a gobiernos, para parchar sus economías.

Cabe señalar que si la industria de un país en desarrollo está dominada por varias naciones extranjeras, de modo que el país en cuestión no depende de la política de un solo gobierno, se abriga el temor de que las distintas compañías metropolitanas

puedan unirse en una red común de intereses financieros.

En cuando a la penetración o invasión cultural, ella es evidente debido a los instrumentos como la televisión, radio, revistas, etc., que con frecuencia utilizan las E.T. deformando los juicios de los gobiernos huéspedes, adaptando paulatinamente su sensibilidad a los deseos de los países más dominantes, esto se transforma en una penetración de imperialismo cultural, características en los países en vías de desarrollo.

Cabe hacer referencia, en este punto, a las experiencias amargas que ha tenido América Latina. Recordemos a Chile cuando era Presidente Salvador Allende (1970), que por maniobras Estadounidenses, - por conducto de la C.I.A. y las E.T. del Cobre y Acero que funcionava en ese entonces en Chile, conspiraron para derrocar al régimen del Presidente Allende y llevaron a este país a una dictadura militar encabezada por Pinochet." (61)

Estas afirmaciones se ven corroboradas -- por algunas modalidades de funcionamiento de las E.T.

"a) Las empresas relacionadas con la explotación de recursos naturales no sólo extraen tales

---

(61) Lozano F. Manuel. Historia Universal Contemporánea. Editorial Continental. México, D.F. 1983. - Pág. 290.

recursos básicos sino que fijan sus políticas de precios con independencia de los intereses del país productor."

"b) Las E.T. para su expansión siguen la política de adquisición de empresas locales ya existentes. De esta forma, la inversión de las E.T. no representa una adición neta al del capital del país receptor sino que desplaza capital nacional."

"c) La estrategia de comportamiento global al mismo tiempo que les permiten optimizar las diferentes conducciones existentes en los varios países hace imposible todo intento de controlar la política económica de cada país desde una perspectiva nacional."

"d) Por otra parte, contribuyen a la descapitalización del país huésped, mediante la transferencia de excedentes asociados a los pagos por servicios de capital y por servicios tecnológicos, lo que representa una carga sustancial al déficit en la balanza de pagos en la cuenta corriente de los países en desarrollo."

"e) Finalmente, las empresas emplean ciertas prácticas específicas que contribuyen a suprimir el control de los países en vías de desarrollo sobre algunas áreas de su economía. Esto es especialmente cierto en el caso de la política de fomento a la exportaciones de la cual las E.T., obligan a sus subsi-

diarios a no exportar o a exportar a determinados paí  
ses, con lo cual el país huésped pierde control sobre  
tal política." (62)

---

(62) Alejo Fco. Javier. Ob. Cit. Pág. 63.

## II. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL ESTADO MEXICANO

Se iniciará este punto citando la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Esta ley ha creado objetivos tanto generales como específicos en cuanto a la Inversión Extranjera (en adelante se usará la abreviatura I.E. para referirse a este concepto), y dentro de estos objetivos se encuentran la E.T.

Por un lado, se desea promocionar a la inversión mexicana y, por otro, regular a la I.E. a fin de equilibrar un desarrollo económico armónico, con el propósito de darle a la economía nacional una independencia del exterior. Asimismo se pretende proteger a los inversionistas y consumidores nacionales, inducir efectos económicos positivos en la economía del Estado, proteger los valores sociales y culturales del pueblo mexicano, reforzar el poder de negociación del Estado frente a otras naciones e inversionistas extranjeros y sus metropolis.

Como se puede ver esta Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera es un tanto defensiva en lo que ha I.E. se refiere, aun cuando se reconoce sus beneficios de esta I.E y es por ello que se trata de utilizarla como un instrumento complementario de la planeación inductiva de la economía mexicana, aun que estos objetivos no son

alcanzados por esta ley.

La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, nos trata de demostrar que es una base legal indiscutible, ya que se crea una política general bien definida sobre la I.E.

Ahora bien, esta ley abarca a los sujetos a quienes se aplicará en una forma general, ya que -- considera inversionistas extranjeros no solo a las -- personas físicas y morales extranjeras y a sus filiales, sino también a empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente el capital extranjero o en -- las que los extranjeros tengan en cualquier forma la facultad decisoria y de manejo.

También abarca esta ley a las unidades -- económicas que carezcan de personalidad jurídica como pueden ser fideicomisos, grupos de interés, conglomerados y empresas piramides.

En este ordenamiento jurídico no encontramos el termino de empresa transnacional, pero se encuadra de alguna manera a esta ley segun su forma de operar en el país.

"La ley de Inversiones Extranjera sujeta a todos los inversionistas extranjeros a un régimen de control que en esencia abarca los siguientes campos:

"-- INVERSIONES EN SOCIEDADES NUEVAS"

- "- ADQUISICIONES DE EMPRESAS ESTABLECIDAS
- "- EXPANSION DE EMPRESAS INVERSIONISTAS -  
EXTRANJERAS EN NUEVAS ACTIVIDADES ECO-  
NOMICAS, EN NUEVAS LINEAS DE PRODUCCION  
Y EN NUEVOS ESTABLECIMIENTOS"
- "- ADQUISICION DE DERECHOS SOBRE INMUEBLES  
EN FAJA TERRITORIAL PROHIBIDA." (63)

Asímismo se prohíbe a los extranjeros que inviertan en áreas que sólo están reservadas para el Estado como son: la petroquímica básica, el petróleo, la energía nuclear, ferrocarriles, (art. 4). También estas restricciones se extienden a ramas esenciales - reservadas únicamente para los mexicanos, por ejemplo el radio, la televisión, el transporte urbano, la transportación aérea y la marítima; aunque existen algunas ramas en donde se admite la I.E., pero con ciertas limitaciones, como en el caso de la explotación y aprovechamiento de sustancias minerales, en donde se requiere que la I.E. solo tenga el 34 % del capital. En todas las ramas que no se encuentren dentro de estas condiciones especiales se restringe la I.E. y las empresas de nueva creación al 49 %.

"La ley también limita la adquisición de empresas mexicanas ya establecidas (art. II). Esta dis

---

(63) Echeverría Zuno Rodolfo. Transnacionales, Agricultura y Alimentación. Colegio Nacional de Econó-  
mia, A.C. Ed. Nueva Imagen. México, D.F. 1982. -  
Pág. 313.

posición fue fruto de la dura experiencia de la década de los años 60s en la cual muchas de las prosperas y estratégicas empresas de mexicanos pasaron a manos de corporaciones extranjeras.

Las reglas son sencillas: la adquisición hasta un 25 % del capital social de las empresas mexicanas por el 49 % de sus activos fijos es libre, más allá de este porcentaje se requiere de una autorización especial de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y de la Secretaría de Estado que corresponda.

También aquí debería distinguirse la adquisición que pudiera hacer un inversionista pequeño y mediano cuyo interés pudiera asimilarse con relativa facilidad al del país, y las adquisiciones hechas por las E.T. muy poderosas y con capacidad política mayor.

Quizas el elemento mas importante de control consiste en la facultad de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para resolver sobre las inversiones que pretendan efectuarse en nuevos establecimientos, nuevos campos de actividad económica o nuevas líneas de productos (Art. 12 fracc, III y IV).

Toda vez que la expansión efectiva de las empresas se materializa casi siempre en establecimientos nuevos o en nuevas actividades económicas, la Co-

misión crea un sistema que le permite conducir a la inversión extranjera hacia zonas geográficas o ramas de actividad en que se reduzcan los perjuicios sobre los competidores y el mercado local, y se aumente los beneficios." (64)

Se puede ver que la Comisión ha adoptado una política respecto a que si la I.E. implica una amenaza en cuanto a que sea una competencia desigual respecto a los inversionistas mexicanos en determinadas ramas, existirá una negativa de parte de esta Comisión negándole su ingreso a nuestro país, así como cuando esta I.E. pudiera implicar la consolidación -- del poder monopólico u oligopólico, o que pudiera representar una amenaza a nuestra economía nacional.

"El régimen legal de la I.E. se aplica mediante un aparato administrativo altamente centralizado y bien articulado, el órgano máximo es la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, el cual está integrado por ocho miembros de Estado y encabezada de hecho por el secretario de Comercio y Fomento Industrial."

"Su función es valorar el fenómeno de la I.E. dentro del marco de la ley y sus criterios de aplicación y dictando normas que le ajusten a los intereses del país. Estas normas son flexibles y atien-

---

(64) Echeverría Zuno Rodolfo, Ob. Cit. Págs. 314 y 315

den a las fluctuaciones socio-económicas de nuestra comunidad."

"La Comisión resuelve sobre proyectos concretos de I.E. como son: nuevos establecimientos, líneas de productos, actividades económicas y constitución de nuevas sociedades en donde participe el capital extranjero mas alla de los porcentajes libremente admitidos."

"Las resoluciones generales de la Comisión fijan los criterios de aplicación de la ley. Hasta ahora se han producido 16 resoluciones de calidad y alcance desigual, las que tienen el contenido material de normas jurídicas pero que en realidad son disposiciones reglamentarias que la constitución confía al Congreso de la Unión y al Presidente de la República."

"Como sea estas resoluciones han sido muy útiles por su carácter instrumental para afirmar y desarrollar los principios contenidos en la ley que por decisión voluntaria fueron redactados generales e imprecisos. La Comisión cuenta con el apoyo de un secretario ejecutivo que es un funcionario de gran relevancia que se encarga de regular la I.E. y lo designa el Presidente de la República y es a su vez director general de inversiones extranjeras y transferencia de tecnología y director de los registros de inversiones

extranjeras y de transferencia de tecnología. Este -- Director-Secretario Ejecutivo tiene la delicada mi-- sión de negociar los proyectos concretos de inversio-- nes directas o de traspasos tecnológicos y tiene que desarrollar dotes especiales de firmeza y diplomacia para lidiar con los inversionistas extranjeros y sus socios nacionales y sus competidores."

"El registro que se hace de la I.E., se - inscribe a los inversionistas extranjeros, y a las so - ciedades organizadas en México en el cual participe - el capital extranjero, a los titulares representati-- vos de capital que estén en poder de personas físicas o morales extranjeras, a los fideicomisos en que par-- ticipen extranjeros."

"Es legalmente obligatorio proporcionar - informes contables sobre la actividad de las empresas en las que participe el capital extranjero, ya que es importante este requisito para la investigación que - se hace de este fenómeno económico que es la I.E."(65)

El anterior punto es importante a fin de que el gobierno diseñe la política económica que debe ra adoptar el Presidente de la República.

---

(65) Idem. Págs. 316 y 317.

## CAPITULO CUARTO

### LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO.

I.- ANTECEDENTES HISTORICOS.

II.- CONCEPTO DE INVERSION EXTRANJERA.

III.- CLASIFICACION DE LA INVERSION EXTRANJERA

A. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.

B. LA INVERSION EXTRANJERA INDIRECTA.

IV.- LEYES REGLAMENTARIAS PARA LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO.

V.- POLITICAS GUBERNAMENTALES EN MATERIA DE INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO.

VI.- EL COMPORTAMIENTO DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO.

VII.- GRANDES CIFRAS DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO

A. LA BALANZA DE PAGOS DE MEXICO.

VIII.- LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO, UNA ALTERNATIVA O UN INCONVENIENTE.

## LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO

### I.- ANTECEDENTES HISTORICOS.

La I.E. es un fenómeno relativamente reciente. Todas las estimaciones coinciden en que su presencia era apenas perceptible a mitad del siglo pasado, protagonizada la que entonces existía por Inglaterra, el gran país imperialista del momento.

En los cuarenta años que preceden a la Primera Guerra Mundial se produce la primera gran expansión de la I.E. Las circunstancias son excepcionalmente propicias: El proceso de crecimiento monopolista está consolidado, el ajustado funcionamiento del patrón oro permite el libre movimiento de capitales, la rivalidad entre las potencias imperialistas no ha puesto aún en juego el rasgo dominante de estabilidad política, la movilidad internacional del capital se ve fortalecido por una fuerte migración hacia países de implantación europea.

En el presente siglo México ha sufrido una transformación en su estructura productiva, en donde las actividades primarias disminuyen y las no primarias tienden a aumentar. Bernardo Sepúlveda nos da un perfil de esta transformación: "De 1910 a 1970, la composición del producto interno bruto mexicano varió considerablemente; la participación de la agri-

cultura y la minería bajo de 36% al 10% y de 12% a 1% respectivamente." (66). Y esta disminución es en parte porque se le dio mayor impulso de parte del gobierno a la industria y el comercio como se puede ver en el cuadro No, 5.

La evolución que ha tenido la Inversión Extranjera Directa (en adelante se usará la abreviatura siguiente I.E.D.), en determinadas áreas de la producción se debe a las políticas gubernamentales que ha adoptado el gobierno mexicano en diferentes etapas históricas de la vida nacional de México. El fundamento general de estas políticas abedece al propósito de establecer un control sobre los recursos clave de la economía nacional y a la marcada tendencia de orientar los campos de acción de la I.E. en diferentes etapas históricas de México.

La exclusión de la I.E.D. en áreas primarias de nuestra economía, es evidente por las políticas gubernamentales que ha seguido México, al mexicanizarlas, nacionalizarlas o expropiarlas. Solo ha dejado a la I.E.D. dedicarse a la industrialización y comercialización de los recursos que han quedado a manos de nacionales. Sin embargo, el grado de penetración de la I.E.D. en actividades industriales que las proicias políticas gubernamentales han propiciado y la

---

(66) Sepúlveda A. Bernardo. Ob. Cit. Pág. 49.

tendencia a adquirir empresas mexicanas existentes, - aunque no tiene características exageradamente peligrosas de dependencia económica del exterior, llevan a la necesidad de analizar cuál es, dentro de la economía mexicana, la importancia y la contribución real de la I.E.D. en su modalidad actual y cómo afecta a México en su infraestructura.

CUADRO, 5.

Destino de la I.E.D. en México, por actividades, 1911, 1940 y 1970

Actividades económicas	Millones de dólares			% del total		
	1911	1940	1970	1911	1940	1970
Total	1452	449	2822	1000	1000	1000
Minería	409	108	155	282	241	55
Servicios públicos, comunicaciones y transportes	684	283	11	471	630	0.4
Subtotal	1093	391	116	753	871	29
Industria manufacturera	66	32	2083	45	71	739
Subtotal	127	48	2519	87	107	898
Otras	232	10	136	160	22	48

## II.- CONCEPTO DE INVERSION EXTRANJERA.

El concepto de I.E., sin profundizar mucho, lo trataremos desde tres puntos de vista; Desde el punto de vista gramatical, desde el punto de vista que define la ley y desde el punto de vista del maestro Arellano, ya que estamos de acuerdo con su punto de vista.

En su significado gramatical I.E., según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española, "es la acción y efecto de invertir y esta actividad a su vez tratándose de caudales, se refiere a - su empleo, gasto y colocación en aplicación productiva." (67) Ahora bien, se califica de extranjera a una inversión, dependiendo que ésta proceda de país distinto de aquel donde se coloca dicha inversión.

Desde el punto de vista de la Ley, vemos que en la exposición de motivos de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, se define a la I.E. como: "Aquella que realicen directamente las personas físicas o morales extranjeras y la que se efectúe a través de sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero o controladas por extranjeros." (68) Cabe hacer una observe--

(67) Diccionario de la Lengua Española, Real Academia Española. Madrid, 1970.

(68) Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. Editorial Porrúa. - S.A. México. D.F. 1982.

ción a esta definición que nos dá esta ley, en cuanto que le atribuye a la I.E. una nacionalidad, la cual deriva de la procedencia del capital y no de la persona titular del capital.

Desde el punto de vista del maestro Carlos Arellano, I.E. "es la acción y efecto de colocar capital, representado en diversas formas en país diferente de aquel en donde se obtienen los beneficios de la aplicación de recursos." (69)

Creemos que estas dos ultimas definiciones anteriormente expuestas llevan implicados todos los requisitos, para poder entender lo que es la I.E.

---

(69) Arellano García Carlos. Derecho Internacional -- Privado. Editorial. Porrúa, S.A. México, D.F. -- 1976. tercera edición. Pág. 427.

### III.- CLASIFICACION DE LA INVERSION EXTRANJERA.

En el punto II de este capítulo, señalamos que el maestro Arellano, define a la I.E. como la acción de colocar capital extranjero en país distinto al de origen. Esto nos lleva a citar a Ricardo Méndez Silva, el cual presenta diferentes formas en que se puede llevar a cabo esa colocación.

"a).- Moneda extranjera, divisas o títulos representativos de las mismas."

"b).- Maquinaria o equipo industrial."

"c).- Activo intangible como patentes o marcas." (70)

" El maestro Arellano agrupa a estas formas de colocación las siguientes, patentes de productos para ser ensamblados o terminados, tecnología, bienes y servicios, materias primas, etc."

"Para poder clasificar estas formas de inversión, primero tenemos que clasificar a la I.E., y tomaremos la más usual de estas clasificaciones y es aquella que distingue entre Inversión Extranjera Directa e Inversión Extranjera Indirecta." (71)

A.- Inversión Extranjera Directa. Ricardo Méndez Silva, llama inversión directa. "Al desplaza--

---

(70) Méndez Silva Ricardo. El Régimen de las Inversiones Extranjeras en México. Editada por la U.N.A.M México, D.F. 1969. primera edición. Pág. 13.

(71) Arellano. Ob. Cit. Págs. 426 y 428.

miento de capital por personas privadas para emprender negocios en el exterior. En esta inversión hay un control del inversionista sobre la marcha de los negocios." (72) La característica que identifica a esta inversión directa, es la forma en que se coloca los caudales.

"El inversionista establece, adquiere o participa en los rendimientos de una empresa con actividades en el país receptor o huésped." (73) Estas suelen aplicarse a regiones de la industria o actividades extractivas con una finalidad exportadora a los países desarrollados, a industrias manufactureras de transformación de materias primas y alimentos, adquisición de empresas locales, transferencia de tecnología, marcas y patentes.

B.- Inversión Extranjera Indirecta. El mismo autor citado la define como. "La que se celebra fundamentalmente a través de préstamos, entre organismos públicos o entre gobiernos, incluyendo aquí las emisiones de títulos y su colocación en el mercado de valores de otro Estado que es el que realiza la inversión al adquirirlos." (74)

La característica de este tipo de inversión la tenemos en que el tenedor de capital no inter

(72) Méndez Silva Ricardo. Ob. Cit. Pág. 125

(73) Idem.

(74) Ibidem.

viene en los negocios del exterior, se concreta a colocar su capital mediante la celebración de empréstitos o a través de la adquisición de títulos financieros.

La finalidad de estas inversiones, hablése de inversión directa o indirecta, es el sacar el mayor beneficio del país receptor o huésped.

#### IV. LEYES REGLAMENTARIAS PARA LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO.

La ley que regula la I.E. es la Ley para promover la Inversión Mexicana y Regular las Inversión Extranjera.-

Esta Ley esta formada por seis capítulos cuyas denominaciones son:

- 1.- Del objeto.
- 2.- De la adquisición de empresas establecidas o del control sobre ellas.
- 3.- De la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
- 4.- Del fideicomiso en fronteras y litorales.
- 5.- Del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.
- 6.- Disposiciones Generales.

Esta Ley es de observancia general en toda la república como lo establece, en su artículo primero, en congruencia con el artículo 73 fracción, XVI de nuestra Carta Magna.

Para nuestro estudio sólo nos referiremos a las actividades en las que se admite parcialmente la inversión extranjeras y el porcentaje con que interviene en la actividad económica del país.

El artículo cinco de esta ley, nos señala

las actividades o empresas en donde se admite la I.E. y la proporción del capital extranjero que a continuación nos referimos:

a).- Explotación y aprovechamiento de sustancias minerales. En esta actividad la I.E. sólo podrá participar hasta un 49%, siempre y cuando se trate de la explotación y aprovechamiento de sustancias sujetas a concesión ordinaria; pero, cuando se trate de concesiones especiales para la explotación de reservas mineras ~~nacionales~~ será del 34% únicamente.

b).- Productos secundarios de la industria petroquímica. La inversión extranjera podrá participar hasta un 40%. Las actividades de la petroquímica básica están reservadas al Estado Mexicano.

c).- Fabricación de componentes de vehículos automotores, reservándose una participación del 40 %, y

d).- Las que señalen las leyes específicamente o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal.

En cuanto al porcentaje de la I.E., también el referido artículo, nos da una regla general en cuanto a manejo y participación de la empresa, el cual es del 49 %. Este precepto renovador y trascendental que incorpora el legislador para asociar a la inversión nacional, y hacer participe a los mexicanos -

en la actividad económica del país.

También este artículo cinco, faculta a la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, para resolver discrecionalmente sobre el aumento o disminución del porcentaje aludido anteriormente, cuando a su juicio sea conveniente para la economía del país. Cabe aclarar que dicha comisión no podrá aumentar el porcentaje de la inversión extranjera del antes mencionado que es del 49 %, ya que la ley no le otorga a la I.E. el control o manejo de la empresa.

ahora bien, cuando personas físicas o morales (háblese de personas morales extranjeras, personas físicas extranjeras, unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica y empresas mexicanas con participación de capital extranjero mayoritario) de otro país, pretenden adquirir una empresa mexicana - será necesaria la autorización de la Secretaría que corresponda, según la rama de actividad económica de que se trate. Este principio protector para la empresa mexicana, ya que si la I.E. adquiriera o tomara el control de una empresa nacional ya establecida, esta inversión no cumpliría la finalidad de crear nuevas fuentes de trabajo y sólo las desplazaría, y esto sería contrario a la política de desarrollo que se ha trazado la actual administración.

También a este respecto la Comisión Nacio

nal de Inversión Extranjera, esta facultada discrecional a dictar resoluciones respecto de la adquisición o control de empresas nacionales a que se refiere anteriormente, orientada siempre esta resolución, cuando ello sea conveniente para los intereses del país mexicano, siempre y cuando otorgue el derecho de preferencia a inversionistas mexicanos.

Cabe mencionar que la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, está formada por los titulares de las siguientes secretarías: Relaciones Exteriores, Patrimonio Nacional, Gobernación, Hacienda y Crédito Público, Comercio y Fomento Industrial, La -- Presidencia y Trabajo y Previsión Social. Son suplentes de los referidos titulares los subsecretarios que cada uno de ellos designen, lo cual se consagra en el artículo II de la referida Ley.

El artículo 12 de esta ley nos habla de las atribuciones de esta comisión, las cuales se pueden clasificar en facultades decisorias, consultivas, reglamentarias, coordinadoras y de proyección legislativa y reglamentaria.

El artículo II de la ley, señala a un secretario para auxiliar a la comisión el cual será nombrado por el Ejecutivo Federal, y que tendrá una serie de atribuciones que la misma ley le otorga en el artículo 14, y que son las siguientes:

- I.- Representar a la Comisión.
- 2.- Ejecutar las resoluciones de la Comisión.
- 3.- Fijar las normas de organización, administración y funcionamiento interno de la secretaría a su cargo.
- 4.- Formula el presupuesto anual de la Comisión, que somete a la consideración de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
- 5.- Rendir a la Comisión un informe anual de las actividades realizadas por el organismo.
- 6.- Ejercer el presupuesto de la comisión y nombra al personal técnico y administrativo.
- 7.- Es el conducto para tramitar las solicitudes encaminadas a obtener las autorizaciones a que la ley se refiere en el artículo 15.
- 8.- Turna las resoluciones de la Comisión a las secretarías y departamentos de Estado, dentro de su esfera de competencia.

Los criterios basados para la mejor convivencia de la I.E. en nuestro país, se encuentran contemplados en el Art. 13 de la ley en cuestión y establece las siguientes:

- I.- Ser complementaria de la nación
- II.- No desplazar a empresas nacionales -- que estén operando satisfactoriamente, ni dirigirse a

campos adecuadamente cubiertos por ellas.

"III.- Sus efectos positivos sobre la balanza de pagos y en particular sobre el incremento de las exportaciones."

"IV.- Sus efectos sobre el empleo, atendiendo al nivel de ocupación que genera, y la remuneración de la mano de obra."

"V.- La ocupación y capacitación de técnicos y personal administrativo de nacionalidad mexicana."

"VI.- La incorporación de insumos y componentes nacionales en la elaboración de sus productos"

"VII.- La medida en que financien sus operaciones con recursos del exterior."

"VIII.- La diversificación de las fuentes de inversión y la necesidad de impulsar la integración regional y subregional en el área latinoamericana."

"IX.- Su contribución al desenvolvimiento de las zonas o regiones de menor desarrollo económico relativo."

"X.- No ocupar posiciones monopolísticas en el mercado nacional."

"XI.- La estructura de capital de la rama de actividad económica de que se trate."

"XII.- El aporte tecnológico y su contribución y desarrollo de la tecnología en el país."

"XIII.- Sus efectos sobre el nivel de precios y la calidad de la producción."

"XIV.- Preservar los valores sociales y culturales del país."

"XV.- La importancia de la actividad de — que se trate, dentro de la economía nacional."

"XVI.- La identificación del inversionista extranjero con los intereses del país y su vinculación con centro de decisión económica del exterior; y

"XVII.- En general, la medida en que coadyuve al logro de los objetivos y se apegue a la política de desarrollo nacional." (75)

En cuanto al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, éste dependerá de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, antes Secretaría de Industria y Comercio, y estará bajo la dirección del secretario ejecutivo de la comisión (Art. 14).

De acuerdo con el artículo 23 de la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, en el registro deberán inscribirse:

1.- Las personas físicas o morales extranjeras que realicen inversiones reguladas por esta Ley

2.- Las sociedades mexicanas en cuyo capital participen las personas a que se refiere el Art. 2 de esta Ley.

3.- Los fideicomisos en que participen extranjeros y cuyo objeto sea la realización de actos - regulados por esta Ley.

4.- Los títulos representativos de capi--tal que sean propiedad de extranjeros o estén dados - en garantía a favor de éstos y sus transmisiones; y

5.- Las resoluciones que dicte la comisión.

El reglamento determinará la organización del registro y establecerá la forma y términos en que deberá proporcionarse la información.

El establecimiento del registro obedece , según la exposición de motivos, al propósito de dar - autenticidad a los actos relacionados con esta mate--ria de inversiones extranjeras y al objetivo de reca--bar una información completa y permanente del compor--tamiento de las inversiones extranjeras en el país(76)

---

(76) Idem, Pág. 453

## V.- POLITICAS GUBERNAMENTALES EN MATERIA DE INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO.

Ante el problema de no tener una industrialización los países en vías de desarrollo y en particular nuestro país, y tener la necesidad de abrir las puertas a la I.E., es importante conocer qué política a nivel gubernamental sigue México, ya que este fenómeno lleva consigo beneficios y desventajas para el país huésped y esto lleva a posturas frívolas por parte del gobierno, el cual la desea a la I.E. y al mismo tiempo no la desea, "El verdadero problema reside en una correcta canalización de las inversiones extranjeras directa o indirecta, en la magnitud deseable, y en su aplicación para aumentar el ritmo de crecimiento del país." (77)

Con posterioridad veremos los principios tanto constitucionales, ordinarios y reglamentarios que rigen a la I.E.

Dentro de ese marco legal, constitucional y reglamentario, las secretarías de Estado, principalmente, Gobernación, Relaciones Exteriores y la secretaria de Comercio y Fomento Industrial, han desarrollado criterios administrativos de política gubernamental dentro del tema de las I.E.

---

(77) Consejo de Formato y Coordinación de la Producción Nacional. Inversiones Extranjeras. Ediciones del Instituto Nacional de la Juventud Mexicana. Cuestiones Nacionales. Tomo 2. Pág. 460.

Respecto a las políticas administrativas, el maestro José Luis Siqueiros, comenta que, no están gubernamentalmente fundadas en la legislación ordinaria. En la mayor parte de los casos derivan de criterios intersecretariales de alto nivel, de ideologías económicas en boga, de tendencias a la mexicanización, de control indirecto para evitar fugas de divisas extranjeras." (78)

También menciona este maestro, que en cuanto a la "secretaría de Relaciones Exteriores, considera que lo primero que otorga y las consultas que dicta pretenden tener como fundamento las leyes reglamentarias del artículo 27 constitucional, el decreto del 29 de junio de 1944 y el artículo 3 transitorio de la Ley de Secretarías y Departamentos de Estado, pero dicho ministerio goza de un amplio margen de discreción en el otorgamiento de permisos para establecer fideicomisos a favor de extranjeros en zonas prohibidas." (79)

A la Secretaría de Gobernación, se le faculta por nuestro ordenamiento jurídico, para resolver sobre la internación a nuestro país a inversionistas extranjeros, ya que a este respecto no existe reciprocidad internacional, y esta facultad discrecio--

---

(78) Siqueiros José Luis. Síntesis del Derecho Internacional Privado. segunda edición. Instituto de Investigación Jurídica. UNAM. Méx. 1971. Pág. 5457

(79) Idem. 56.

nal, es en atención al mejor equilibrio de la economía independientemente del permiso para adquirir bienes raíces, bienes o acciones, conforme al artículo 7I de la Ley General de Población y Artículo I4 del reglamento.

La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, ha dado un impulso a la mexicanización de la industria a través de presiones administrativas que no tienen fundamento legal." (80), pero si tienen una política muy bien definida, que es un programa de integración, ya que las empresas que están en la necesidad de obtener permisos de importación para artículos que distribuyen en México, o de partes componentes de aquellos que ensamblan en el país, no lograrán obtener dicho permiso si no se encuentran dentro de los programas de integración.

Al aceptar dichos programas, los interesados deben aceptar los cambios necesarios en sus escrituras constitutivas; entre otros, el dividir su capital social en dos series de acciones (A y B), la primera de ellas, en poder de nacionales mexicanos y con un porcentaje no inferior al 51 %.

Otros puntos esenciales del programa de integración, se refiere a elementos de tipo económico tales como el contenido mexicano mínimo en el costo -

---

(80) Idem. Pág. 58.

del producto (generalmente el 60%), un coeficiente — máximo para el pago de regalías e intereses a las empresas matrices extranjeras (3% del valor de ventas), limitación en sus pagos de asistencia técnica al exterior ; precios tope en los productos que van a ser fabricados en el país.

No obstante, estas políticas deben de soportar presiones del exterior, por parte de empresarios y gobierno norteamericano, en particular para — que cambie su política económica interna, a este respecto podemos citar la declaración que hizo el presidente de la Cámara de Comercio México-Estados Unidos, Ernesto Rubio del Cueto, recordándoles a las empresas norteamericanas, "Que somos un país en desarrollo y — tenemos derecho a fijar las medidas que mejor nos parezcan para proteger a la industria nacional, también puntualizó este representante que no existía una sobre protección generalizada del gobierno federal a la industria y estableció que esta protección cuando existe, se aplica racionalmente con la finalidad de lograr su competitividad en el exterior." (81)

En conclusión, las políticas administrativas económicas, directrices oficiales dependen en — gran parte del criterio de interpretación del funcio-

(81) Rubio del Cueto Ernesto. "Preocupa en Estados Unidos de Norteamérica, la limitación de su participación en México". Periódico, EL UNIVERSAL, del día 20 de Agosto de 1984.

nario en turno y, en mi particular punto de vista, se requiere de una regulación administrativa con bases legales y sin dejar facultades discrecionales a los titulares de las secretarías encargadas de regular la inversión extranjera, ya que estamos cayendo al casuismo y al subjetivismo.

## VI.- EL COMPORTAMIENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MEXICO.

El desarrollo industrial en México descansa en el fomento a la capitalización.

Dentro de este marco vemos que los empresarios extranjeros, con mayor experiencia y teniendo una disponibilidad en cuanto al capital y con acceso a la tecnología más moderna, han sido más capaces que los mexicanos de aprovechar mejor las oportunidades y se han dedicado a producir artículos destinados a satisfacer las necesidades internas, sin descuidar los renglones tradicionales de inversión, como son la extracción de minerales y la producción de algunas otras materias primas, mediante el establecimiento de nuevas empresas o desplazando a empresarios nacionales.

Como se puede apreciar en el cuadro número 6, el control que ejerce la I.E.D. en México, en las industrias de hule, de maquinaria, de productos químicos, de equipos de transporte y de productos metálicos, se encuentra en actividades fundamentales para el desarrollo económico y un proceso de industrialización sólido y tecnológico.

En la industria alimentaria, la participación extranjera se encuentra en todas las ramas, y tiene el control de al rededor del 80% de la fabricación de ciertos productos alimenticios, con la excep-

ción de galletas y dulces, en los que la participación extranjera oscila entre el 30% y 40%." (82) el cual lo vemos en el cuadro núm. 7.

En el comercio no fue posible establecer diferencias precisas, sin embargo, se puede distinguir lo que es propiamente comercio de lo que son bienes inmuebles. En estas dos actividades la participación de las empresas extranjeras es inferior al 5%.

Podemos ver que la I.E.D. en México es de origen americano en casi su totalidad y se ubica en las actividades más importantes para el desarrollo dinámico de nuestra economía.

La manufacturera y el comercio, la podemos distinguir diciendo que la empresa extranjera tiende a ubicarse en los sectores de más rápido crecimiento o en los que puede llegar a ejercer un carácter monopolístico. Muchas veces estos factores de más rápido crecimiento corresponden a los productos de bienes de consumo durable (ver cuadro núm. 8.).

Por la mala distribución del ingreso que prevalece en el país, estos bienes durables son los que permiten obtener una mayor rentabilidad. Tal es el caso, por ejemplo, de la industria automotriz. Sin embargo, también se aprecia un interés por los sectores productores.

---

(82) Estudio elaborado por CANACINTRA, y dado a conocer por la prensa nacional, periódico EL EXCELSIOR, del día 14 de noviembre de 1972.

CUADRO, 6.

Total	19.6	27.6	7.1
Productos químicos	55.4	67.2	12.9
Construcción de maquinaria	44.9	62.0	15.7
Maquinaria eléctrica	53.3	79.3	14.9
Equipo de transporte	42.6	79.1	6.1
Hule	76.7	84.2	7.1
Productos de minerales no metálicos	24.4	26.6	3.6
Metálicas básicas	17.7	25.2	10.0
Productos metálicos	20.5	37.0	10.0
Manufacturas diversas	17.7	29.6	9.4
Productos alimenticios	4.9	8.6	6.1
Bebidas	10.4	19.0	7.2
Tabaco	55.0	79.7	6.4
Papel	22.4	27.4	11.0

CUADRO, 7.

Industrias alimenticias	Nº de em presas	Participación en el merca do interno (%)	Participación en el cana l, social
Lateria	4	85	En tres em- presas: 100% En la otra: 40
Chocolate en polvo	2	75	100
Galletas, harinas y pastas	1	80	51
Cereales	1	95	100
Leche evaporada	2	100	100
Leche condensada	1	100	100
			En una empresa: 100% En la otra: 80
Dulces	2	35	100
Alimentos para niños	2	100	En una empresa: 100% En la otra: 80

CUADRO, 8.

Destino de la I.E.D. y proporción de esta propiedad de norteamericanos.

(1960 - 1970)  
(en porcentajes)

Actividad económica	Destino		Proporción de la IED propiedad de norteamericanos	
	1960	1970	1960	1970
Petróleo	100	100	82	73
Minería	16	6	53	31
Comercio	18	15	86	77
Industria manufacturera	56	74	81	79
Productos químicos	35	30	84	73
Construcción de maquinaria	3	5	81	82
Máquina eléctrica	3	10	81	77
Equipo de transporte	6	10	91	71
Hule	3	4	86	100
Productos metálicos	4	6	98	84
Productos alimenticios	7	7	86	94

CUADRO 9 Valor de la inversión por actividades (1940-1970):  
(Miles de dólares)

Años	Total	Agricultura	Minería	Petróleo	Industria	Construcción	Electricidad	Comercio	Transportes y comunicaciones	Otros
1940	449 110	8 509	107 550	1 172	32 005	—	141 240	15 716	142 016	1 122
1941	452 863	6 822	114 360	1 773	38 558	—	136 205	18 718	133 638	1 369
1942	477 377	9 285	116 119	970	46 318	412	139 657	23 976	137 228	1 417
1943	491 187	11 034	122 436	963	57 453	678	134 630	23 407	137 261	3 325
1944	531 824	12 127	133 549	887	70 082	1 111	138 079	25 156	144 877	5 956
1945	568 712	12 010	134 873	885	99 809	4 027	136 189	28 736	145 508	6 675
1946	575 429	13 279	129 186	896	140 497	4 279	136 525	17 250	105 952	7 585
1947	618 622	12 477	124 663	991	166 460	4 459	140 982	59 542	98 533	8 515
1948	608 777	11 024	105 845	2 790	174 256	6 236	129 992	66 762	103 842	8 030
1949	518 551	4 239	100 593	5 348	147 956	5 988	108 261	58 215	81 577	6 374
1950	566 002	4 104	111 837	11 895	147 890	4 797	136 815	70 140	75 354	3 170
1951	675 229	5 852	158 720	8 458	180 958	3 186	151 739	102 115	60 570	3 601
1952	728 571	5 650	160 225	6 480	225 465	10 782	160 381	116 099	40 137	3 352
1953	789 487	6 447	164 548	13 756	258 094	10 997	173 377	117 010	39 766	5 492
1954	834 332	6 108	162 960	17 630	278 345	10 495	189 192	116 168	47 937	5 497
1955	952 809	17 708	174 510	15 913	331 470	11 516	191 399	146 842	57 009	6 412
1956	1 091 397	18 069	194 764	17 199	366 068	10 490	220 828	168 305	63 918	11 756
1957	1 165 082	18 051	179 428	12 154	468 104	8 345	215 144	178 558	71 764	13 504
1958	1 169 517	21 544	176 341	13 344	496 993	8 811	226 228	188 307	19 320	18 829
1959	1 244 731	17 500	210 809	6 947	533 256	8 826	240 564	182 806	25 604	18 419
1960	1 081 313	19 428	168 843	21 580	602 236	8 860	14 855	196 191	30 742	18 578
1961	1 130 367	19 386	141 733	20 847	685 826	10 698	12 668	203 621	7 025	23 363
1962	1 285 911	17 497	144 226	59 640	778 746	11 259	8 196	250 178	8 167	28 002
1963	1 417 298	18 505	151 446	60 592	694 221	10 832	10 267	235 810	5 729	29 896
1964	1 552 442	16 792	156 786	60 949	1 013 584	12 693	11 143	241 142	5 449	28 704
1965	1 744 725	18 278	132 124	45 412	1 200 444	9 795	11 690	255 070	9 249	32 663
1966	1 937 990	12 475	147 965	55 170	1 331 067	9 888	5 674	326 070	9 737	39 976
1967	2 095 520	15 271	134 828	54 832	1 504 727	11 381	2 405	320 379	8 632	43 067
1968	2 316 276	19 873	134 002	59 660	1 694 734	10 861	2 575	338 370	10 173	46 030
1969	2 576 115	25 049	141 275	30 677	1 907 045	8 570	2 761	398 835	10 135	51 768
1970	2 822 272	30 896	155 444	26 315	2 083 096	9 768	2 974	436 178	7 420	69 681

• No incluye 116.3 millones de dólares correspondientes a la compra hecha por el Gobierno de las empresas eléctricas.  
• No incluye 64.4 millones de dólares correspondientes a la compra hecha por el Gobierno de las empresas azucareras.  
• No incluye 18 millones de dólares correspondientes a la compra hecha por el Gobierno de las empresas petroleras.

VII.- GRANDES CIFRAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN MÉXICO

CUADRO 10. Valor de la inversión por ramas de la industria manufacturera (1950-1970)  
(Miles de dólares)

	1950	1951	1952	1953	1954	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Industria manufacturera	147 890	180 958	225 465	258 094	278 345	331 470	386 068	468 104	496 993	533 256	602 236
Productos alimenticios	17 355	21 950	24 386	25 752	—	26 025	25 916	28 481	31 634	39 555	45 174
Industria de bebidas	2 580	2 719	2 765	5 523	—	8 556	10 894	13 491	14 366	15 111	15 566
Industria del tabaco	18 308	18 222	19 133	22 723	—	32 141	34 241	26 659	27 141	7 770	17 557
Fabricación de textiles	2 932	4 443	4 925	5 295	—	6 453	7 637	9 578	9 567	11 616	15 289
Calzado y vestido	919	970	1 129	1 059	—	787	888	725	628	1 143	1 304
Madera y corcho	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Muebles y accesorios	10	716	708	1 518	—	698	691	523	666	1 065	1 334
Papel y productos de papel	990	2 227	3 040	4 284	—	7 948	10 518	14 673	17 057	24 659	23 144
Imprenta y editoriales	547	584	463	1 668	—	2 960	1 871	2 665	2 910	3 492	3 623
Cueros y productos del cuero	—	—	—	—	—	—	—	62	90	111	84
Productos de caucho	14 897	14 387	17 197	19 808	—	22 206	24 510	27 645	32 593	39 637	51 757
Fabricación de sustancias y productos químicos	38 685	47 162	65 990	77 440	—	90 445	110 971	145 109	169 653	185 464	212 969
Fabricación de productos minerales no metálicos, excepto el carbón y petróleo	7 016	8 710	10 649	14 924	—	17 442	16 625	20 273	27 157	29 607	35 613
Industrias metálicas básicas	7 942	11 942	13 273	15 115	—	21 148	27 603	45 098	30 469	23 802	31 230
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo de transporte	4 385	5 621	6 057	8 255	—	11 369	14 356	14 133	16 314	20 118	23 741
Construcción de maquinaria, excepto maquinaria eléctrica	2 126	4 541	5 851	5 386	—	12 770	19 164	19 811	19 260	20 989	17 051
Construcción de maquinaria, aparatos y artículos eléctricos	7 179	10 450	16 643	17 579	—	30 672	35 284	50 916	47 991	51 670	52 407
Construcción de material de transporte	18 698	21 062	27 734	25 764	—	31 816	33 157	35 794	37 006	39 606	36 832
Industrias manufactureras diversas	3 121	5 212	5 522	6 000	—	7 514	9 326	10 247	11 604	13 748	14 942

CUADRO 10 (Conclusión)

	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
<b>Industria manufacturera</b>	<b>685 826</b>	<b>778 746</b>	<b>894 221</b>	<b>1 013 584</b>	<b>1 206 444</b>	<b>1 331 067</b>	<b>1 504 727</b>	<b>1 694 714</b>	<b>1 907 045</b>	<b>2 083 096</b>
Productos alimenticios	49 954	60 917	66 912	76 289	88 047	95 346	99 205	131 745	131 629	148 300
Industria de bebidas	25 683	24 461	25 460	27 561	31 180	44 370	55 571	67 004	76 956	87 214
Industria del tabaco	30 589	39 908	44 424	48 811	52 592	55 636	46 541	49 120	47 559	59 317
Fabricación de textiles	15 390	18 425	18 310	17 718	18 646	21 948	28 268	37 145	41 350	43 048
Calzado y vestido	3 205	3 727	4 038	4 826	5 850	7 176	8 883	9 384	10 468	13 732
Madera y cuero	—	—	—	—	—	—	920	858	645	3 111
Muebles y accesorios	1 745	1 698	3 333	3 119	2 515	3 607	10 676	9 591	9 535	10 224
Papel y productos de papel	21 170	26 359	35 287	38 883	55 424	52 215	58 256	54 963	57 410	63 891
Imprenta y editoriales	4 137	6 174	7 509	9 848	18 151	22 205	19 732	22 828	25 011	26 164
Cueros y productos del cuero	106	142	252	524	659	994	1 117	1 310	1 636	2 117
Productos de caucho	51 492	57 396	57 438	59 708	63 876	59 086	62 079	69 804	79 127	86 171
Fabricación de sustancias y productos químicos	236 689	268 413	301 417	315 154	362 512	411 025	475 504	519 150	578 684	617 885
Fabricación de productos minerales no metálicos, excepto del carbón y petróleo	37 154	42 378	46 187	51 643	65 611	72 920	70 231	74 676	84 238	81 080
Industrias metálicas básicas	32 284	40 151	39 929	43 116	46 703	53 712	57 422	66 286	74 739	76 777
Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo de transporte	32 401	33 116	46 910	60 440	64 069	74 644	90 231	119 420	120 342	125 252
Construcción de maquinaria, excepto maquinaria eléctrica	25 168	28 735	41 519	44 716	58 114	70 330	82 812	195 291	106 526	112 580
Construcción de maquinaria, aparatos y artículos electrónicos	61 504	65 079	70 590	74 919	91 218	117 492	147 970	183 602	203 473	215 203
Construcción de material de transporte	43 542	46 601	68 194	120 605	156 894	141 180	152 744	155 964	190 441	211 564
Industrias manufactureras diversas	13 611	14 816	16 092	15 654	18 152	27 151	36 162	52 378	77 070	99 426

cuadro. II. Valor de la inversión por actividad industrial

Año	Total	EE.UU.	Alemania	Canadá	Francia	Holanda	Inglaterra	Italia	Japón	Suecia	Suecia	Venezuela	1970
<b>Total</b>													
1950	566 002	389 740	n.d.	85 932	5 212	n.d.	29 734	n.d.	n.d.	51 632	n.d.	n.d.	5
1957	1 165 082	906 829	1 764	141 680	12 625	8 503	41 677	12 709	7 199	14 539	6 911	64	11 42
1958	1 169 517	884 866	3 789	151 788	12 910	7 032	49 549	14 107	8 354	16 650	5 646	455	15 538
1959	1 244 731	921 962	5 590	184 552	14 016	5 617	51 500	8 794	7 141	14 778	12 438	3 996	14 347
1960	1 081 313	899 670	6 195	24 512	16 814	7 956	55 016	10 708	5 109	15 785	14 314	8 918	16 311
1961	1 130 367	964 122	7 230	16 073	16 621	8 367	44 866	19 593	3 789	14 360	10 358	1 197	21 792
1962	1 285 911	1 092 862	9 492	20 089	19 070	11 245	46 661	24 609	3 876	16 370	14 178	1 662	25 597
1963	1 417 298	1 199 719	10 193	24 013	26 021	13 426	51 211	26 381	8 002	19 219	18 460	3 016	17 657
1964	1 552 442	1 296 452	21 103	27 620	23 754	17 849	55 813	38 359	8 799	19 286	23 383	3 402	16 594
1965	1 744 725	1 456 934	31 938	32 440	15 839	21 223	56 781	44 493	11 393	19 754	30 941	3 518	19 471
1966	1 937 990	1 619 920	34 647	33 605	17 633	22 608	58 151	47 140	9 713	25 402	11 056	5 130	22 988
1967	2 095 520	1 674 625	42 543	39 094	19 867	33 019	113 661	49 015	22 353	25 178	45 561	4 827	25 877
1968	2 316 278	1 879 715	41 400	42 710	29 542	37 213	88 252	52 848	17 558	30 322	51 654	7 022	37 542
1969	2 576 115	2 044 048	80 497	47 661	42 160	42 497	92 762	55 075	17 357	35 460	60 056	7 161	51 370
1970	2 622 272	2 240 737	95 229	44 348	44 116	49 474	94 390	55 344	21 984	36 305	77 696	6 158	56 461
<b>Agricultura</b>													
1957	18 081	17 657	—	—	—	—	424	—	—	—	—	—	—
1958	21 544	19 460	—	—	—	—	2 084	—	—	—	—	—	—
1959	17 500	15 964	—	—	—	—	1 536	—	—	—	—	—	—
1960	19 428	17 892	—	—	—	—	1 536	—	—	—	—	—	—
1961	19 386	17 850	—	—	—	—	1 536	—	—	—	—	—	—
1962	17 497	15 961	—	—	—	—	1 536	—	—	—	—	—	—

Cuadro II (continuación.)

1963	14 505	16 035	—	—	—	—	2 470	—	—	—	—	—	—
1964	18 792	16 322	—	—	—	—	2 470	—	—	—	—	—	—
1965	18 278	15 868	—	—	—	—	2 470	—	—	—	—	—	—
1966	12 475	12 475	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1967	15 271	15 271	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1968	19 873	19 783	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1969	25 049	25 049	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1970	30 896	30 896	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
<b>Minería</b>													
1957	179 428	156 246	—	454	—	—	22 728	—	—	—	—	—	—
1958	176 341	154 308	—	448	—	—	21 585	—	—	—	—	—	—
1959	210 809	180 747	—	8 345	—	—	21 717	—	—	—	—	—	—
1960	168 843	141 123	—	7 292	—	—	20 428	—	—	—	—	—	—
1961	141 733	128 820	—	4 053	—	—	8 860	—	—	—	—	—	—
1962	144 226	130 482	—	6 770	—	—	6 974	—	—	—	—	—	—
1963	151 446	135 634	—	7 390	—	—	8 422	—	—	—	—	—	—
1964	156 786	139 652	—	8 483	—	—	8 651	—	—	—	—	—	—
1965	132 124	122 000	320	4 416	—	—	5 388	—	—	—	—	—	—
1966	147 913	139 868	266	990	—	—	6 787	—	—	—	2	—	—
1967	134 828	126 160	320	901	—	—	7 445	—	—	—	2	—	—
1968	134 002	124 853	320	1 335	—	—	7 492	—	—	—	2	—	—
1969	141 275	130 010	296	2 548	—	—	8 419	—	—	—	2	—	—
1970	155 444	141 760	296	4 120	—	—	9 249	17	—	—	2	—	—
<b>Petróleo</b>													
1957	12 154	9 596	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2 558
1958	13 344	12 718	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	626
1959	6 947	6 916	31	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Cuadro II (continuación)

1960	21 580	21 549	36	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1961	20 847	20 810	47	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1962	59 640	59 582	58	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1963	60 592	60 461	131	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1964	60 949	60 798	151	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1965	45 412	45 218	194	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1966	55 170	54 908	262	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1967	54 832	54 514	318	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1968	59 660	59 280	380	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1969	30 677	30 203	474	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1970	26 315	25 989	290	—	—	36	—	—	—	—	—	—	—

Industria

1957	468 104	395 669	1 007	3 079	10 709	6 355	14 446	12 490	6 600	7 435	3 521	—	6 793
1958	496 993	414 456	1 863	3 216	11 230	5 844	20 555	13 830	7 200	8 659	2 459	—	7 451
1959	533 256	435 937	2 963	8 360	12 385	4 196	22 537	8 794	5 491	10 247	9 959	3 968	8 389
1960	602 236	488 271	2 785	9 556	15 126	5 544	25 245	10 370	3 901	10 398	11 395	5 214	11 431
1961	685 826	572 667	3 700	7 885	16 808	7 222	30 565	19 136	1 095	7 174	8 263	491	10 750
1962	778 746	646 225	5 232	7 813	17 110	9 398	33 793	24 257	1 101	8 517	10 994	610	13 416
1963	894 221	751 539	5 741	9 747	21 711	10 665	36 382	24 960	4 641	9 158	15 109	1 655	2 413
1964	1 013 584	839 003	15 648	9 692	20 492	12 438	39 856	36 990	4 818	9 332	20 126	1 579	3 610
1965	1 200 444	994 688	28 314	18 143	6 136	16 175	44 176	41 748	6 328	9 658	26 305	2 854	5 719
1966	1 331 067	1 092 301	31 024	29 835	7 490	17 324	46 036	44 185	5 487	12 574	34 805	4 166	5 640
1967	1 504 727	1 177 139	37 444	30 604	9 637	25 522	102 176	45 947	10 950	12 491	39 619	4 126	9 070
1968	1 694 734	1 356 430	38 384	37 729	11 168	27 641	75 924	47 932	12 533	20 543	44 192	5 173	17 055
1969	1 907 045	1 503 982	71 270	41 498	12 352	34 934	78 458	50 772	12 504	19 694	50 606	5 050	25 925
1970	2 083 096	1 636 168	86 315	36 086	16 742	41 727	78 568	50 690	16 277	21 233	64 070	4 545	30 675

Cuadro 11. (Continuación)

Construcción

1957	8 345	8 249	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	96
1958	8 611	8 357	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	254
1959	8 826	8 729	—	97	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1960	8 860	8 748	—	112	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1961	10 698	10 571	—	—	—	16	—	—	—	—	—	—	111
1962	11 259	10 906	—	—	—	131	—	—	—	—	—	—	222
1963	10 832	8 811	—	—	—	421	—	—	—	1 000	—	—	600
1964	12 893	10 760	—	—	—	893	—	—	—	1 000	—	—	240
1965	9 795	8 848	—	—	—	365	—	—	—	209	—	—	374
1966	9 888	8 875	—	—	—	491	—	—	—	211	—	—	311
1967	11 381	8 979	—	—	1 101	409	—	—	—	204	326	—	362
1968	10 861	7 370	—	—	1 279	632	—	—	—	—	315	—	1 265
1969	8 570	5 388	—	—	659	385	—	—	—	—	267	—	1 651
1970	9 768	5 705	—	—	1 474	349	—	—	—	—	576	—	1 664

Electricidad

1957	215 144	77 393	—	137 751	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1958	226 228	78 496	—	147 732	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1959	250 564	75 487	—	165 077	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1960	14 855	10 303	—	4 552	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1961	12 668	12 536	132	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1962	8 196	8 114	82	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1963	10 267	10 267	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1964	11 143	11 143	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1965	11 690	11 690	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1966	5 674	5 674	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1967	2 403	2 403	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Cuadro II (continuación)

1965	2 575	2 575	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1969	2 761	2 761	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1970	2 974	2 974	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
<b>Comercio</b>													
1957	178 558	157 839	757	275	1 854	2 111	4 079	--	599	7 104	3 323	246	771
1958	188 307	165 187	1 926	355	1 505	1 148	5 325	--	1 154	7 791	3 090	294	532
1959	182 806	160 126	2 596	2 578	1 411	1 376	5 710	--	1 650	4 531	2 358	--	470
1960	196 191	196 148	3 374	2 899	1 436	1 362	7 556	--	1 208	5 387	2 800	672	549
1961	208 621	181 782	3 351	4 050	1 760	984	3 644	--	2 693	7 186	1 935	654	752
1962	230 178	197 713	4 120	5 420	1 899	1 566	4 100	80	2 775	7 798	3 015	801	891
1963	235 810	194 646	4 321	6 796	4 249	2 187	3 691	800	3 361	9 061	3 140	--	2 217
1964	241 142	194 418	5 304	9 364	3 197	4 434	4 556	800	3 852	8 954	3 078	--	1 550
1965	265 070	230 717	3 110	9 803	9 630	4 598	4 472	2 189	5 000	9 657	4 424	650	551
1966	326 070	269 255	3 095	2 690	10 036	4 755	5 112	2 405	4 144	12 617	6 066	150	5 457
1967	320 379	251 140	4 461	7 344	9 108	7 030	3 353	2 555	11 221	12 183	5 403	401	5 617
1968	336 370	266 628	2 308	3 552	16 826	8 940	4 307	4 477	5 223	9 779	7 157	1 171	8 552
1969	398 835	301 669	8 441	3 521	28 843	7 178	4 652	3 802	4 802	15 766	8 932	1 171	9 525
1970	436 178	336 990	8 255	4 044	25 790	7 398	5 603	4 137	5 547	15 072	12 626	1 014	9 702
<b>Transportes</b>													
1957	71 764	71 410	--	121	62	38	--	--	--	--	--	--	113
1958	19 320	18 923	--	37	164	40	--	--	--	--	--	--	136
1959	25 604	25 074	--	95	220	45	--	--	--	--	--	--	170
1960	30 742	29 957	--	101	252	50	160	--	--	--	--	--	222

Cuadro II (conclusión)

1961	7025	0466	—	85	49	145	160	—	—	—	—	—	120
1962	8 167	7 531	—	56	51	150	160	—	—	—	—	—	169
1963	5 729	4 691	—	80	51	153	160	—	—	—	—	—	594
1964	8 449	7 493	—	81	50	82	160	—	99	—	—	—	454
1965	9 249	7 751	—	78	58	85	160	—	65	—	—	—	1 052
1966	9 757	8 504	—	90	94	58	83	—	82	—	—	480	346
1967	8 632	7 407	—	245	8	58	173	—	82	—	—	268	391
1968	10 173	8 251	8	94	256	—	161	—	102	—	—	599	702
1969	10 135	8 599	8	94	91	—	83	—	51	—	—	833	376
1970	7 920	6 993	17	96	61	—	83	—	78	—	—	362	230
<b>Otras</b>													
1957	13 504	12 770	—	—	—	—	—	219	—	—	67	448	—
1958	18 829	12 961	—	—	—	—	—	277	—	—	97	694	4 610
1959	18 419	12 982	—	—	—	—	—	—	—	—	91	28	5 318
1960	18 578	12 684	—	—	—	—	91	338	—	—	119	32	5 314
1961	23 363	12 610	—	—	4	—	101	457	—	—	140	52	9 999
1962	28 002	16 348	—	—	10	—	98	472	—	—	169	31	10 874
1963	29 896	17 635	—	—	10	—	86	621	—	—	202	29	11 313
1964	28 704	16 863	—	—	15	—	140	599	—	—	179	28	10 860
1965	32 663	20 214	—	—	15	—	115	556	—	—	212	28	11 523
1966	39 996	28 060	—	—	13	—	133	550	—	—	183	28	11 029
1967	43 067	31 612	—	—	13	—	284	455	—	—	211	27	10 437
1968	46 030	34 455	—	—	13	—	365	439	—	—	185	79	10 488
1969	51 768	36 387	8	—	15	—	940	501	—	—	231	127	13 559
1970	69 681	53 262	56	2	13	—	857	500	82	—	422	267	14 190

## Cuadro, 12.

(1957-1970)

(Miles de dolares)

Años	Total	E. U.	Alemania	Canadá	Francia	Holanda	Inglaterra	Italia	Japón	Suecia	Sueza	América	...
<b>Productos alimenticios</b>													
1957	26 481	24 656	—	10	—	—	—	—	—	3 834	—	—	...
1958	31 833	27 240	—	12	—	—	—	—	—	4 581	—	—	...
1959	39 338	33 323	—	10	—	—	—	—	—	5 805	—	—	...
1960	43 574	37 174	—	485	—	—	—	—	—	5 715	—	—	...
1961	49 954	46 246	—	948	—	—	—	—	—	2 760	—	—	...
1962	60 917	57 531	—	543	—	—	—	—	—	2 843	—	—	...
1963	66 902	62 005	—	842	—	—	—	—	—	3 091	500	464	...
1964	70 289	71 401	—	851	—	—	—	—	—	2 680	858	460	...
1965	88 047	79 437	—	4 722	—	—	—	—	—	2 509	929	450	...
1966	95 346	86 387	—	4 680	—	—	—	—	—	2 342	1 167	570	...
1967	99 205	91 136	—	4 007	—	—	—	—	—	2 064	1 449	577	...
1968	111 745	103 069	—	3 842	—	—	—	—	—	2 157	1 446	185	...
1969	121 629	110 031	—	4 227	—	—	—	—	—	2 157	1 938	360	...
1970	145 300	135 939	—	1 657	—	28	—	—	—	4 669	1 991	...	...
<b>Industria de bebidas</b>													
1957	13 491	6 866	—	—	—	—	—	440	—	—	—	—	6 185
1958	14 366	6 887	—	—	—	—	—	520	—	—	—	—	6 939
1959	15 645	7 266	—	—	—	—	—	645	—	—	—	—	7 933
1960	19 966	9 518	—	—	—	—	—	655	—	—	—	—	9 293
1961	25 653	15 055	—	—	—	—	—	764	—	—	—	—	9 814
1962	24 461	13 850	—	—	—	—	—	718	—	—	—	—	10 505
1963	25 450	24 630	—	—	—	—	—	850	—	—	—	—	2 167
1964	27 561	26 334	—	—	—	—	—	830	177	—	—	—	3 454
1965	31 180	27 767	—	—	—	—	—	843	373	—	—	—	2 167
1966	44 570	39 693	—	—	—	—	—	835	355	—	—	—	3 181
1967	55 571	48 970	—	—	—	—	—	927	275	—	—	—	3 371

Cuadro 12 (continuación)

1968	67 004	55 780	--	--	--	--	--	670	275	--	--	--	10 079
1969	76 956	61 767	--	--	--	--	--	878	275	--	--	--	14 036
1970	87 214	70 410	--	--	152	--	--	874	276	--	--	--	15 502

Industria del tabaco

1957	28 659	28 659	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1958	27 140	27 140	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1959	7 776	7 767	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1960	17 557	17 557	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1961	30 589	30 589	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1962	39 908	39 908	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1963	44 424	44 424	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1964	48 811	48 811	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1965	52 592	52 592	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1966	55 636	55 636	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1967	46 544	1 597	--	--	--	--	44 947	--	--	--	--	--	--
1968	49 120	30 584	--	--	--	--	18 536	--	--	--	--	--	--
1969	47 559	28 864	--	--	--	--	18 675	--	--	--	--	--	--
1970	59 337	41 462	--	--	--	--	17 875	--	--	--	--	--	--

Fabricación de textiles

1957	9 578	5 440	--	--	--	--	2 864	1 254	--	--	--	--	--
1958	9 567	5 570	--	--	--	--	2 675	1 322	--	--	--	--	--
1959	11 616	7 130	--	1 412	--	--	1 999	1 077	--	--	--	--	2
1960	15 269	8 142	--	2 077	201	--	2 129	1 756	985	--	--	--	--
1961	15 390	8 305	--	--	145	--	3 946	1 949	978	--	--	--	67
1962	18 425	10 910	--	--	243	--	4 308	1 991	973	--	--	--	--
1963	18 310	10 669	--	--	286	--	4 192	1 990	973	--	--	--	--
1964	17 718	10 913	--	--	339	--	4 438	2 025	--	--	--	--	--
1965	18 646	10 268	--	2 562	359	--	4 536	1 101	--	--	--	--	--
1966	21 948	11 690	--	3 966	374	--	4 660	1 058	--	--	--	--	--
1967	25 265	17 215	--	4 351	452	--	5 181	1 091	--	--	--	--	--
1968	37 145	26 537	--	4 603	463	--	4 392	1 130	--	--	--	--	--
1969	41 350	29 556	--	5 015	547	--	4 772	1 150	--	--	--	--	--
1970	43 045	33 615	--	--	615	--	2 476	1 559	--	--	--	--	--



Cuadro 12 (continuación)

Muebles y accesorios

1957	523	523	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1958	886	566	--	--	--	--	--	--	320	--	--	--
1959	1 066	830	--	--	--	--	--	--	236	--	--	--
1960	1 334	1 014	--	--	--	--	--	--	320	--	--	--
1961	1 745	1 745	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1962	1 698	1 698	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1963	3 333	3 333	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1964	3 119	3 119	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1965	2 515	2 515	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1966	3 607	3 582	--	--	--	--	--	25	--	--	--	--
1967	10 676	10 676	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1968	9 591	9 591	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1969	9 535	9 535	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1970	10 224	10 224	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Papel y productos de papel

1957	14 673	14 673	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1958	17 056	17 058	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1959	24 859	24 859	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1960	23 144	23 144	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1961	21 170	20 434	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1962	26 559	26 363	--	--	--	737	--	--	--	--	--	--
1963	35 267	34 398	--	--	--	196	--	--	--	--	--	--
1964	36 663	37 661	--	--	--	889	--	--	--	--	--	--
1965	55 424	54 166	80	--	--	1 022	--	--	--	--	--	--
1966	52 245	52 010	235	--	--	1 153	--	25	--	--	--	--
1967	58 256	57 678	558	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1968	54 963	53 931	650	--	237	--	--	20	--	--	--	--
1969	57 419	56 023	771	--	240	--	51	25	--	19	--	--
1970	63 691	62 354	710	--	240	--	110	25	--	70	--	16

Imprenta y editoriales

1957	2 333	2 311	--	--	--	--	--	--	--	--	--	74
1958	2 515	2 634	--	--	--	--	--	--	--	--	--	76

CUADRO. 12 (Continuación)

1959	3 492	3 492	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1960	3 623	3 623	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1961	4 137	3 959	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	179
1962	6 174	5 716	—	—	—	—	—	235	—	—	—	—	221
1963	7 509	6 995	—	—	—	—	—	277	—	—	—	—	239
1964	9 648	9 251	—	—	—	—	—	353	—	—	—	—	244
1965	18 151	17 115	—	156	—	—	—	231	—	—	400	—	249
1966	22 205	19 311	—	2 025	—	—	—	295	—	—	253	—	291
1967	19 732	15 605	—	2 332	—	—	—	295	—	—	253	—	1 217
1968	22 828	18 787	—	2 546	—	—	—	295	—	—	540	—	860
1969	25 017	19 165	508	3 420	—	—	—	—	—	—	1 048	—	676
1970	26 164	20 444	508	4 285	—	41	—	—	—	—	—	—	583

Cuero y productos de cuero

1957	62	62	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1958	90	90	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1959	111	111	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1960	84	84	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1961	106	106	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1962	142	142	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1963	252	252	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1964	524	524	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1965	55	859	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1966	947	994	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1967	1 117	1 117	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1968	1 310	1 310	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1969	1 636	1 636	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1970	2 117	2 117	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Productos de caucho

1957	27 645	27 626	19	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1958	32 593	32 573	20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1959	39 607	36 032	20	—	—	—	—	—	—	—	3 556	—	—

Cuadro 12 (continuación)

1960	51 757	44 302	20	—	—	—	—	—	—	—	—	7 455	—
1961	51 492	51 339	36	—	—	—	—	—	—	117	—	—	—
1962	57 396	57 228	40	—	—	—	—	—	—	128	—	—	—
1963	57 438	57 284	32	—	—	—	—	—	—	122	—	—	—
1964	59 708	59 542	32	—	—	—	—	—	—	134	—	—	—
1965	63 676	63 504	—	—	—	—	—	—	—	372	—	—	—
1966	59 086	59 086	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1967	62 079	62 079	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1968	69 804	69 804	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1969	79 129	79 129	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1970	86 171	86 171	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Fabricación de subsistencias y productos químicos

1957	145 109	120 926	988	443	10 707	61	1 252	5 133	—	3 601	1 780	—	219
1958	167 852	142 747	1 643	356	11 230	30	1 367	5 959	—	3 955	2 155	—	234
1959	185 464	155 572	2 943	2 685	11 279	30	2 097	5 861	—	3 841	1 127	23	268
1960	212 959	178 260	2 307	2 713	13 535	1 163	2 325	6 744	—	4 056	1 224	375	287
1961	236 659	196 297	3 022	2 206	15 282	1 651	2 957	9 246	—	4 142	1 606	—	291
1962	265 413	216 191	4 470	2 276	15 445	6 510	4 781	10 539	—	4 436	3 456	—	310
1963	301 417	242 731	5 059	2 226	19 595	6 596	4 627	10 706	—	4 912	4 654	—	311
1964	315 154	252 434	6 180	2 110	18 301	7 500	5 211	10 947	—	5 299	6 869	—	303
1965	362 512	295 661	6 424	3 343	3 630	10 201	7 184	17 087	—	5 581	10 036	859	307
1966	411 025	319 213	11 076	10 474	4 597	11 189	6 560	17 475	—	6 051	22 900	1 149	311
1967	475 504	370 910	11 772	9 587	5 659	19 489	8 793	17 054	—	5 866	24 971	865	316
1968	519 159	404 105	13 425	9 365	6 352	20 310	10 410	17 684	1 513	5 910	26 766	1 377	1 931
1969	578 654	443 929	16 600	10 788	7 044	27 855	10 670	20 103	1 556	5 329	29 709	1 417	2 559
1970	617 555	453 764	23 115	11 507	10 271	33 018	11 568	21 285	2 513	5 861	35 121	3 112	3 747

Fabricación de productos minerales no metálicos

1957	20 273	9 646	—	—	2	—	10 310	—	—	—	—	—	315
1958	27 157	10 799	—	—	—	—	16 146	—	—	—	—	—	212
1959	29 357	10 564	—	—	1 106	—	17 406	—	—	246	—	—	158
1960	35 713	14 525	—	—	1 390	—	19 214	—	—	240	—	—	271
1961	37 159	16 322	—	—	1 581	—	15 714	55	—	231	—	—	272
1962	42 375	18 779	—	—	1 359	—	20 050	90	—	227	451	—	366

CUANRO #2 (Continuación)

1963	46 387	21 785	—	—	1 818	—	21 696	95	—	228	393	—
1964	51 643	24 808	—	—	1 840	—	23 919	123	—	257	313	—
1965	65 611	35 256	—	—	1 930	—	25 533	110	—	295	2 199	—
1966	72 920	37 547	—	—	2 506	—	27 730	—	—	471	4 666	—
1967	70 231	31 865	—	—	3 035	—	29 999	—	—	500	4 552	—
1968	74 676	34 939	—	—	3 638	—	30 000	—	—	494	5 264	—
1969	64 238	42 087	—	—	4 044	—	31 446	—	—	396	5 769	—
1970	81 080	38 751	—	—	4 007	—	31 153	—	—	657	6 512	—

Industrias medicas básicas

1957	45 098	38 292	—	1 911	—	—	—	3 213	—	—	1 650	—
1958	30 498	25 092	—	1 850	—	—	—	3 378	—	—	1 65	—
1959	23 802	15 722	—	2 511	—	—	393	—	—	—	5 17	—
1960	31 230	21 273	—	2 852	—	—	854	—	—	—	6 251	—
1961	52 284	21 147	—	3 069	—	—	853	7 122	—	—	95	—
1962	40 151	24 907	—	3 350	—	—	867	10 920	—	—	107	—
1963	39 929	25 572	—	4 370	—	240	998	8 749	—	—	—	—
1964	43 116	27 341	—	4 187	—	266	1 311	10 011	—	—	—	—
1965	46 703	29 670	—	4 456	—	270	1 461	10 846	—	—	—	—
1966	53 712	33 682	262	4 757	—	300	1 248	13 276	—	—	207	—
1967	57 422	36 474	266	4 812	—	314	1 290	13 926	—	—	310	—
1968	66 286	43 751	269	5 193	—	241	1 647	14 140	—	530	515	—
1969	74 739	51 168	290	5 768	—	217	1 690	14 540	—	460	606	—
1970	76 777	51 654	322	5 687	—	209	1 880	15 328	—	685	512	—

Fabricación de productos medicos

1957	14 133	14 133	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1958	16 314	16 314	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1959	20 118	20 118	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1960	23 741	23 282	459	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1961	32 401	30 632	794	106	—	—	—	—	—	—	377	401
1962	53 146	31 477	706	107	—	—	—	—	—	—	546	510
1963	46 910	40 424	613	393	—	—	—	2 570	—	—	2 076	551

cuadro 12 (continuación)

1964	60 490	42 888	748	327	—	—	—	13 051	—	—	2 400	603	493
1965	64 069	48 201	924	148	—	—	—	11 760	—	—	2 630	—	406
1966	74 644	58 766	281	433	—	—	—	11 268	—	—	2 755	804	337
1967	90 231	71 464	273	449	—	—	—	12 689	—	893	3 294	807	362
1968	113 420	91 087	281	401	—	—	—	13 756	—	2 860	3 435	1 175	422
1969	120 342	98 262	803	426	—	32	—	13 595	—	2 991	2 424	1 315	494
1970	125 252	105 606	1 055	396	16	33	—	11 646	—	3 210	1 415	1 349	520

Construcción de maquinaria

1957	19 811	13 211	—	—	—	—	—	—	6 600	—	—	—	—
1958	19 280	11 914	—	94	—	—	—	—	7 200	—	72	—	—
1959	20 989	15 252	—	94	—	—	—	—	5 491	79	74	—	—
1960	17 051	13 866	—	96	—	—	—	—	2 916	97	76	—	—
1961	25 168	20 698	—	2	—	—	2 520	—	—	41	1 906	—	—
1962	28 735	23 953	—	2	—	—	2 582	—	—	184	2 014	—	—
1963	41 519	36 414	—	2	—	—	2 892	—	—	178	2 010	—	23
1964	44 716	39 052	—	—	—	—	2 835	—	—	250	2 509	—	70
1965	58 144	52 019	—	—	—	—	3 048	—	54	143	2 782	—	98
1966	70 330	63 616	—	160	—	—	3 726	—	12	176	2 554	—	96
1967	82 812	73 719	—	1 504	491	—	3 585	—	303	378	2 739	—	93
1968	95 291	78 666	—	7 877	672	—	3 684	—	310	491	3 370	—	221
1969	106 526	89 347	—	8 400	672	—	3 569	—	291	387	3 640	—	220
1970	112 580	92 368	126	7 931	1 628	156	5 493	—	289	418	3 910	—	261

Construcción de maquinaria, aparatos y artículos eléctricos

1957	50 918	44 292	—	270	—	6 295	—	—	—	—	61	—	—
1958	47 991	41 942	—	174	—	5 814	—	—	—	—	61	—	—
1959	51 870	43 432	—	273	—	4 166	—	—	—	—	3 611	359	—
1960	52 407	42 577	—	155	—	5 381	—	—	—	—	3 509	404	—
1961	61 504	51 563	—	211	—	5 571	—	—	—	—	4 125	—	—
1962	65 072	55 339	—	152	33	2 726	—	—	—	890	4 412	—	1 635
1963	70 599	58 757	—	363	12	3 609	—	—	—	743	5 247	25	1 716
1964	74 919	59 517	—	557	12	4 512	—	—	—	546	7 012	46	2 117
1965	91 215	72 445	287	767	17	5 431	151	—	—	1 222	7 178	1 546	2 174

CUADRO. 12 (Conclusión)

1966	117 492	102 026	456	2 172	13	5 744	247	273	—	3 396	221	1 645	1 321
1967	147 970	125 363	1 027	2 374	20	5 629	5 266	260	706	2 651	1 237	1 904	1 453
1968	163 892	150 979	4 292	2 714	23	6 642	4 231	301	911	7 992	2 200	2 155	1 362
1969	203 473	162 375	8 340	3 454	45	6 370	6 128	416	—	8 365	4 634	1 955	1 305
1970	215 203	166 164	9 826	4 623	53	7 224	6 889	—	530	9 624	6 123	84	2 063

*Construcción material de transporte*

1957	35 794	32 900	—	445	—	—	—	2 460	—	—	—	—	—
1958	37 005	33 237	—	730	—	—	367	2 651	—	—	—	—	—
1959	39 606	36 077	—	1 375	—	—	642	1 511	—	—	—	—	—
1960	36 632	33 650	—	1 179	—	—	725	1 215	—	—	35	—	—
1961	43 542	41 258	—	1 270	—	—	838	—	—	—	176	—	—
1962	46 601	43 851	—	1 318	—	160	774	—	—	—	178	—	320
1963	68 394	61 635	—	1 461	—	160	811	—	3 546	—	209	572	—
1964	120 605	104 406	8 614	1 555	—	160	767	—	4 507	—	135	461	—
1965	156 894	130 379	17 632	1 876	—	273	1 079	—	5 504	—	161	—	—
1966	141 180	115 807	17 652	1 188	—	91	1 370	—	9 092	—	—	—	—
1967	152 744	116 682	22 317	1 188	—	91	2 620	—	9 646	—	—	—	—
1968	155 984	124 063	18 294	1 188	—	211	2 729	—	9 499	—	—	—	—

1969	190 441	135 868	42 496	—	—	217	1 508	—	10 352	—	—	—	—
1970	211 564	149 844	48 948	—	—	—	1 234	—	11 538	—	—	—	—

*Industrias manufactureras diversas*

1957	10 247	10 247	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1958	11 604	11 604	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1959	13 748	13 748	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1960	14 942	14 942	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1961	13 613	13 540	—	73	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1962	14 836	14 755	16	65	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1963	16 092	15 965	37	90	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1964	15 654	15 475	74	105	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1965	18 152	16 984	967	93	—	—	—	—	108	—	—	—	—
1966	27 151	25 941	1 102	—	—	—	—	—	2108	—	—	—	—
1967	36 562	34 802	1 231	—	—	—	—	—	109	420	—	—	—
1968	52 373	50 329	1 143	—	—	—	—	—	109	491	—	—	101
1969	77 070	74 734	1 462	—	—	—	—	—	109	441	—	—	324
1970	99 426	92 982	1 705	—	—	775	—	—	1 080	109	2 775	—	—

## A.- LA BALANZA DE PAGOS DE MEXICO.

Objetivar la presencia de la I.E. y su comportamiento resulta difícil por la imprecisión y heterogeneidad de la información disponible. Hay que combinar datos de la balanza de pagos con las autorizaciones del Gobierno para las inversiones mayoritarias y otras fuentes de carácter más restringido.

Los datos más globales y genéricos provienen de la Balanza de Pagos. Tiene el inconveniente de agrupar bajo el renglón de capital privado a largo plazo conceptos de muy diversa índole, no todos calificables en términos estrictos como I.E. Ahora bien, los ingresos anuales por conceptos de la I.E.D. se basan en mayor medida en la reinversión de utilidades de nuevas inversiones, esto crea efectos negativos sobre nuestra Balanza de Pagos, ya que da lugar a nuevas utilidades que son transferidas al exterior, sin que se haya hecho ninguna nueva aportación de capital

Ciertamente estos recursos (nuevas y de reinversión) se canalizan a la industria manufacturera y al comercio preferentemente.

En la actualidad existe la tendencia de una menor aportación de nuevos capitales de los E.U. "Esto último se puede explicar en función de que los fondos procedentes de países distintos a E.U. son in-

versiones recientes y por tanto representativas de -- una aportación de capital nuevo. Por ello, en el re-- gistro de la nueva I.E.D. en México, los fondos pro-- venientes de Alemania, Holanda, Suiza y Japón, por -- ejemplo, aparecen más notables. Fenómeno diferente -- ocurre en el caso de los inversionistas norteamérica-- nos instalados desde hace algún tiempo en el país, que financian la expansión de sus empresas con recursos -- generados en México."

"Por supuesto, esto no quiere decir que, -- una vez que los nuevos inversionistas, cualquiera que sea su origen, hayan consolidado sus posiciones en Mé-- xico, no proceden igual que sus competidores Estado-- unidenses establecidos con anterioridad. Sin embargo, una política de diversificaciones geográfica en el -- origen de los recursos de la I.E.D., puede servir pa-- ra propiciar, así sea a corto plazo, la aportación de nuevos fondos de inversión." (83)

Igualmente el creciente pago por regalías y asistencia técnica revelan, que el costo de la tec-- nología importada por utilidad de la I.E.D. ha venido aumentando en los últimos años. Ello se confirma con los datos presentados en el cuadro número 13, que se -- anexa a continuación, en donde se observa que la tasa de crecimiento de los pagos por servicios técnicos, ha

(83) Sepúlveda Amor Bernardo. Ob. Cit. Pág. 71.

sido mayor que la de los nuevos aportes de capital extranjero, lo cual pone de manifiesto un crecimiento de la asistencia técnica que se importa a través de la I.E.D. Resulta lógico que dicho fenómeno se presente con mayor intensidad en la industria y el comercio, donde en principio no existe justificación. También vemos en el cuadro.13, que las regalías pagadas por las empresas extranjeras, crecen más rápidamente, lo cual se debe al pago por el derecho de utilizar la denominación extranjera de ciertas marcas, el nombre comercial de firmas, etc., lo cual no eleva la productividad de la empresa, pero si ocasiona un cambio sobre la balanza de pagos por la salida de divisas.

"El saldo entre ingresos y egresos por la I.E.D. ha sido negativo desde 1940 y tiende a aumentar. En ese año fue de 10 millones de dólares; en 1970 de 151 millones."

"En el período 1960-1970 el saldo acumulado negativo fue de 931 millones de dólares, de los cuales el 90% correspondió a la cuenta con E.U., el cual presentava un 33% a la I.E.D. De lo anterior se desprende que por efectos directos, la I.E.D. no está contribuyendo a un traspaso neto de recursos por divisas, sino que, por el contrario, afecta negativamente la balanza de pagos."

"Esta situación no debe tomarse como una

medida exacta del efecto descapitalizador de la I.E.D sobre la economía mexicana, ya que además de los efectos multiplicadores sobre variables económicas como la ocupación, el ingreso, el ahorro y los impuestos, habría que considerar el ahorro neto de divisas derivado de la exportación y la sustitución de importaciones, así como de la importación de maquinaria y de materias primas." (84) Tasas medias de crecimiento anual, 1961-1970 de las nuevas inversiones, de los ingresos, de las regalías y de los pagos por asistencia técnica de la I.E.D.

cuadro número. 13,  
(En porcientos.)

Actividades económicas.	Nuevas inversiones.	Egresos	Regalías	Pagos por asistencia técnica.
TOTAL	11.4	12.8	7.9	14.7
MINERIA	-1.9	9.4	-28.0	5.8
INDUSTRIA MANUFACTURERA	15.0	16.0	14.5	19.4
COMERCIO	14.9	5.9	14.7	6.6

Ob. Cit. Pág. 74

(84) Idem. 74.

### VIII.- LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO UNA ALTERNATIVA O UN INCONVENIENTE.

Es importante destacar que México trató de ejercer un control sobre las actividades de las E.T., lo cual se manifiesta a nivel internacional en la época del Presidente Luis Echeverría Álvarez, en la Carta de los Derechos y Deberes económicos de los Estados (tercera UNCTAD Santiago de Chile), y a nivel nacional en la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (1973).

Con la crisis económica a nivel mundial y la fuerte deuda externa de nuestro país se plantea de nuevo el problema de determinar si es conveniente o no una mayor participación del capital extranjero en la economía nacional.

En este inciso trataré de dar mi punto de vista sobre, si la E.T. es una alternativa más o un inconveniente para nuestro país, ya que el problema que enfrenta México es en cuanto a la falta de una infraestructura en casi todos los renglones de su economía.

Ahora bien, es necesario antes de tocar el tema hacer una observación que a nuestro juicio es de suma importancia, y es el hecho de que nuestros legisladores no han creado un ordenamiento jurídico especial para regir el comportamiento de las E.T. en Mé

xico, ya que tanto estas empresas como pequeños y medianos inversionistas extranjeros, son régidos por el Estatuto de Inversiones Extranjeras contenida en la Ley del 9 de Marzo de 1973 antes mencionada y en las Resoluciones Generales de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Dando con esto, una injusta desigualdad, ya que no se puede tomar por igual a un pequeño inversionista extranjero, que se aventura a invertir en nuestro país, y una E.T. que tiene a su alcance todos los medios tanto técnicos como científicos y económicos para realizar su actividad económica, por eso creo que es necesario crear un ordenamiento especial a fin de regir su comportamiento y dirigir las a los renglones de nuestra economía más caóticos.

Ahora bien, es importante definir la postura política que se ha de seguir frente a la E.T. y no dejar al arbitrio de funcionarios de gabinete y de escritorio, decidir de una manera caprichosa y frívola, ya que en el pasado se han tomado posturas extremas, de una liberalidad excesiva o se les trata defensivamente. En la primera postura, provocan la salida del mercado de numerosos inversionistas nacionales -- por culpa de estas E.T., y en la segunda postura, se crea una barrera ahuyentándolas, no obstante que se les reconoce a estas empresas su beneficio complementador de la economía nacional.

En base a los beneficios que nos proporciona las E.T. como I.E. y que menciona el maestro Bernardo Sepúlveda, y que "radica en la transferencia al país en donde operan de un conjunto de factores económicos complementarios. Un primer factor es el suministro del capital adicional que inyectan a la economía del país huésped la I.E.D. Sin embargo, es probable que el factor de mayor transcendencia en la contribución de esa inversión descansa en su aportación en nuevas técnicas de producción, en el flujo de talento empresarial altamente experimentado y especializado y en la introducción de una tecnología avanzada, ahora bien, con el ingreso de las inversiones extranjeras en industrias importantes, se producen efectos indirectos en la economía, al incidir en el incremento de la productividad global de la economía puesto que se desarrollan industrias auxiliares y se estimula la productividad de otros recursos." (85)

Por estos y otros beneficios, es importante abrir las puertas a nuestro país a la I.E. con una legislación sana y acorde con la realidad actual.

---

(85) Sepúlveda Amor Bernardo. Ob. Cit. Pág. 265.

## **CAPITULO QUINTO**

### **LA POLITICA DE INDUSTRIALIZACION DE MEXICO.**

#### **I.- LA INVERSION EXTRANJERA Y LA POLITICA DE INDUSTRIALIZACION.**

#### **II.- PROTOTIPOS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MEXICO.**

#### **CONCLUSIONES.**

#### **BIBLIOGRAFIA.**

## I.-LA INVERSION EXTRANJERA Y LA POLITICA DE INDUSTRIALIZACION.

El auge que tuvo la I.E. a fines del siglo XIX y principios del siglo XX en México, se debió a una serie de factores que se conjugaron, tanto internos como externos, que le dieron su característica muy particular, y esta política siempre fue encaminada a atraer divisas extranjeras al país.

Entre los más significativos de estos factores tenemos;

Los internos.

- a).- Una carencia de capital nacional.
- b).- La falta por parte de los empresarios nacionales de invertir en donde se requería, para crear una infraestructura económica.
- c).- Una política por parte del gobierno del entonces Presidente Don Porfirio Díaz, para atraer capital extranjero.
- d).- Una legislación benevolente en cuanto a la inversión extranjera.

Los externos.

- a).- La suspensión de relaciones diplomáticas con varias potencias europeas, a causa de la caída del emperador Maximiliano.
- b).- El no reconocimiento de la deuda previamente contraída, y que el gobierno Republicano no

reconocía.

c).- Y el patrón que siguió la I.E. en México no correspondió a la que se seguía en el resto - del mundo.

Estos factores internos y externos que su frió México, dieron lugar a que se dejara el campo libre al capital norteamericano.

También se dió el hecho de que concurriera capital europeo, no obstante, que se rompieron relaciones diplomáticas con potencias europeas, y éstas colocaron sus capitales a través de financiamiento a corporaciones estadounidenses.

México ofrecía una serie de ventajas en cuanto a que aseguraba la materia prima a costos muy bajos y una mano de obra barata, y además de esto, una legislación tributaria más benevolente. No fue esto - lo único que movió al inversionista americano, sino - el asegurar una zona de influencia en un momento crítico que las potencias disputaban, para una mayor competividad en el mercado mundial, lo cual era primor--dial para Estados Unidos, y aunado a esto, los vestigios anexionistas que caracterizaban a este país.

Cabe aclarar que aunque hubo una ruptura de relaciones diplomáticas con varias potencias europeas y la I.E. se retiró relativamente, ésta predominaba en los años en que Porfirio Díaz tomó el poder.

Porfirio Díaz es quien dá un ascenso a la I.E., en la medida en que las negociaciones con Estados Unidos y los países europeos van creando las bases para su presencia en México, "ya que se intenta - adaptar la ley a estas condiciones como actos al margen de la misma." (86)

No cabe duda que la política que siguió - el gobierno de Díaz, al dar facilidades a la I.E. llevaba intrínsecamente elementos políticos y económicos y los resultados finales no pudieron haber sido otros si se considera la estructura sociopolítica del país y el mínimo grado de integración nacional que existía entonces.

El capital norteamericano se concentró "en los ferrocarriles, minería, en explotación hulera y - cafetalera, así como en la metalurgia." (87)

El capital inglés desplaza al americano - en ferrocarriles, además se dirige a la minería, ganadería y agricultura y creció en servicios públicos.

El capital francés y alemán, se dedicó a actividades industriales y comerciales, si como tam-  
bien bancarias.

El capital holandés se convierte en una - fuente importante de capital, empréstitos públicos y

---

(86) Faunzylber. Ob. Cit. Pág. 139

(87) Idem. Pág. 140

privados en la bolsa de Amsterdam.

El proceso de expansión del capital extranjero se vió, por otra parte, respaldado por las medidas de política económica que caracterizaron al gobierno de Díaz ya que en años del porfiriato correspondió el liberalismo económico la ideología de la época y en esta medida aceptó el libre movimiento de capitales y no limitó ni reguló la entrada de capitales, así como tampoco la salida de dividendos.

Es pues este periodo del porfiriato en -- donde el país logró un adelanto económico, permitiéndole la explotación de sus recursos naturales y garantizó un flujo de capitales y lo dotó de una infraestructura que era precondition a cualquier cambio. Sin embargo, la incapacidad del propio sistema para adoptar cambios institucionales creó una situación de escasez que resintió la población, y esto caracterizó -- al periodo del porfiriato.

La revolución de 1910, "provocó una baja en la actividad económica que sólo empezó a recuperarse a partir de los años veintes, en especial las actividades exportadoras de minerales y petróleo. Esta recuperación, sin embargo, no redundó en un beneficio -- comparable para la economía del país, en la medida -- que las empresas extranjeras habían aumentado su par-

ticipación en las actividades extractivas y su reinversión era mínima." (88)

En la década de los treinta, la I.E. no mostró un crecimiento sustancial, y se orientó primordialmente en las actividades manufactureras, en donde venían operando con magníficos rendimientos, y el cual era financiado por el gasto público.

El desarrollo industrial se operó espontáneamente sin una planeación específica, no obstante se pudo cambiar la estructura productiva previa a la Revolución Mexicana.

En los años cuarentas, se produce un tipo de industrialización, resultado de un fenómeno externo como lo fue la Segunda Guerra Mundial, ya que hubo una escasez de productos manufacturados.

El desarrollo industrial de México a partir de la Segunda Guerra Mundial, fue respecto a sustituir productos manufacturados en otro país y que se venía importando en grandes volúmenes, con el fin de estructurar a la industria nacional con una política de fomento por parte del gobierno, y así tratar de industrializar al país y no depender del exterior.

Cabe señalar que en esta época el crecimiento industrial descansó, por un lado, en la expan-

(38) Butler Sherwall. México, Capacity to Pay. A General Analysis of the Present Economic Position of México. Washington. 1929. citado por L. Solís, La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas, siglo XXI Editores. Pág. 94.

si3n del mercado externo, provocado por el crecimiento desmesurado de la poblaci3n; y, por el otro, lado en la consolidaci3n de la infraestructura indispensable para la actividad industrial. Ambos elementos hicieron posible el desenvolvimiento de la industria, - pero la caracterfstica de la industrializaci3n se orient3 primordialmente al consumo urbano interno, y esto origin3 que no se haya desarrollado la industria - para poder competir en el mercado internacional, aunque el gobierno apoya a 3sta reduciendo los costos de producci3n, creando una polftica proteccionista como; aranceles bajos; ben3vola protecci3n tributaria, asistencia t3cnica, etc. Estas polfticas de fomento a la industria, trajo como consecuencia, "la creaci3n de - empleo e ingresos que la nueva inversi3n creaba, expandi3 los mercados que la propia industria abastecfa facilitando tanto tasas elevadas de crecimiento de -- las industrias instaladas cuando el surgimiento de -- nuevas industrias abastecedoras de los insumos que -- las primeras utilizaban; se cre3 una cadena de subsidios para los industriales en expansi3n que en gran - medida fueron sufragados por los consumidores de los productos finales, por el Estado, y, en especial, por las industrias que 3ste habfa desarrollado y por las actividades productivas tradicionales, particularmen-

te la agricultura que producía para el mercado nacional." (89)

Todos estos aspectos nos dan como consecuencia que la industria creció exclusivamente para satisfacer las necesidades internas del país y en especial en las poblaciones urbanas, esto prevalece hasta la mitad de la década de los sesentas.

---

(89) Fajnzylber Fernando. Ob. Cit. Pág. 143.

## II.- PROTOTIPOS DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN MEXICO.

NOMBRE DE LA MATRIZ	NOMBRE DE LAS SUBSIDIARIAS ESTABLECIDAS EN MEXICO
1. General Motors	1. General Motors
2. Ford Motor Co.	2. Ford Motor Co.
3. General Electric	3. General Electric de Méxi- co
4. International Business Machines Corp.	4. IBM de México
5. Mobil Oil Corporation	5. Mobil Oil de México
6. Chrysler	6. Automex
7. ITT	7. Continental de Alimentos, S. A. de C. V.
	8. ITT de México
	9. Hoteles Sheraton
	10. Mc Clellan, S. A.
	11. Industrias de Telecomuni- caciones, S. A.
	12. Standard Eléctrica de Mé- xico, S. A.
8. Texaco	13. Texaco, S. A.
9. E. I. Du Pont de Nemours	14. Tetraetilo de México, S. A.
	15. Policrón de México, S. A.
	16. Du Pont, S. A. de C. V.
10. R. C. A.	17. R. C. A., S. A. de C. V.

- |                                                       |                                                                                         |
|-------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| 11. Good Year Tire and Rubber                         | 18. Cía. Hulera Good Year Oxo S. A.                                                     |
| 12. Swift                                             | 19. Manufactureros y Servicios Industriales, S. A.                                      |
| 13. Union Carbide                                     | 20. Union Carbide de México                                                             |
| 14. Procter & Gamble                                  | 21. Procter & Gamble                                                                    |
| 15. Eastman Kodak                                     | 22. Kodak Industrial, S. A. de C. V.                                                    |
|                                                       | 23. Kodak Mexicana, S. A. de C. V.                                                      |
| 16. Kraft Co.                                         | 24. Kraft Foods de México, S. A. de C. V.                                               |
|                                                       | 25. Kraft, S. A.                                                                        |
| 17. Greyhound                                         | 26. Greyhound de México                                                                 |
| 18. International Harvester<br>Honeywell <sup>1</sup> | 27. International Harvester Co. de México, S. A. de C. V.<br>Honeywell de México, S. A. |
| 19. Teneco                                            | 28. Teneco Química de México                                                            |
|                                                       | 29. Tennant de México                                                                   |
| 20. Firestone Tire & Rubber                           | 30. Firestone El Centenario, S. A.                                                      |
| 21. Occidental Petroleum                              | 31. Hoocker Mexicana, S. A. de C. V.                                                    |
| 22. Singer                                            | 32. Singer Mexicana, S. A. de C. V.                                                     |
|                                                       | 33. Singer Máquinas de Coser (Cía.                                                      |

---

(1) Esta empresa se incluye en el listado, pero no se considera dentro de las 170 empresas examinadas, debido a las dificultades para establecer la procedencia real de su capital. Aunque Honeywell aparece en la lista de las 500 corporaciones norteamericanas incluidas en Fortune, en el Banco de México se encuentra registrada como empresa de capital totalmente francés.

- |                                      |                                              |
|--------------------------------------|----------------------------------------------|
| 23. General Foods                    | 34. General Foods de México, S. A.           |
| 24. Monsanto                         | 35. Birds Eyes                               |
| 25. Lockheed Aircraft                | 36. Resistol de México, S. A.                |
| 26. The Dow Chemical Co.             | 37. Cfa. Industrial de Plásticos             |
| 27. American Can Co.                 | 38. Lockheed, S. A. de C. V.                 |
| 28. Borden                           | 39. La Dominicana, S. A. de C. V.            |
| 29. Burlington Industries            | 40. Dow Química Mexicana                     |
| 30 Xerox                             | 41. Dow Corning de México                    |
| 31. Coca Cola                        | 42. U. S. Sanitary de México                 |
| 32. Minnesota Mining & Manufacturing | 43. Nueva Modelo, S. A. de C.V.              |
| 33. Realston Purina                  | 44. Holanda, S. A.                           |
| 34. Uniroyal                         | 45. Textiles Morelos, S. A.                  |
| 35. Aluminium Co. of America         | 46. Xerox de México                          |
| 36. National Cash Register           | 47. Coca Cola Co. de México                  |
|                                      | 48. Minesota de México, S. A. de C. V.       |
|                                      | 49. Riker, S. A. de C. V.                    |
|                                      | 50. Purina del Pacífico                      |
|                                      | 51. Purina, S. A. de C. V.                   |
|                                      | 52. Uniroyal, S. A.                          |
|                                      | 53. Alcomex                                  |
|                                      | 54. NCR Industrial de México, S. A. de C. V. |
|                                      | 55. NCR de México, S. A. de C. V.            |

- |                            |                                             |
|----------------------------|---------------------------------------------|
| 37. American Standard      | 56. Ideal Standard Inc.                     |
|                            | 57. Productos Mosler, S.A. de C. V.         |
|                            | 58. Pajamex, S. A. de C. V.                 |
|                            | 59. Mosler Hidráulica                       |
| 38. Owens Illinois         | 60. Ampolmex, S. A.                         |
| 39. FMC                    | 61. Electro Química Mexicana                |
|                            | 62. FMC de México                           |
|                            | 63. Peerless Tisa de Monterrey S. A.        |
|                            | 64. Química Naágara de México               |
| 40. American Home Products | 65. Home Products de México, S. A. de C. V. |
|                            | 66. Wyeth Vales, S. A. de C.V.              |
|                            | 67. EKCO, S. A. de C. V.                    |
| 41. Warner Lambert         | 68. Chiclet's Adams                         |
| 42. Getty Oil              | 69. Impulsora Revolcadero                   |
| 43. Genesco                | 70. Formit de México                        |
| 44. Colgate Palmolive      | 71. Colgate Palmolive                       |
| 45. American Cynamid       | 72. Cynamid de México, S. A. de C. V.       |
| 46. Deere                  | 73. John Deere, S. A.                       |
|                            | 74. Lotes Industriales, S. A.               |
| 47. Pepsico                | 75. Pepsicola                               |
| 48. Borg Wagner            | 76. Byron Jackson de México                 |
|                            | 77. Stephens-Adamson de México              |
|                            | 78. Borg & Beck de México, S.A.             |
|                            | 79. Recold de México, S. A.                 |
|                            | 80. Borg-Wagner de México, S.A.             |

- |                            |                                                     |
|----------------------------|-----------------------------------------------------|
| 49. Celanese Co.           | 81. Celanese Mexicana, S. A.                        |
| 50. Reynolds Metals        | 82. Reynolds Aluminio                               |
| 51. General Mills          | 83. General Mills *                                 |
| 52. Standard Brands Inc.   | 84. Productos Selmor                                |
| 53. Johnson & Johnson      | 85. Johnson & Johnson de Méxi<br>co, S. A. de C. V. |
| 54. Eaton                  | 86. Eaton Yale                                      |
|                            | 87. Eaton Manufacturera                             |
| 55. Bristol                | 88. Bristol Meyers de México,<br>S. A.              |
| 56. Anaconda               | 89. Cfa. Minera de Cananea, S.<br>A. de C. V.       |
| 57. Cambell Soup           | 90. Cambell's de México, S. A.<br>de C. V.          |
| 58. Lykes-Youngstown       | 91. Continental Emesco, S. A.<br>de C. V.           |
| 59. Burroughs              | 92. Cfa. Burroughs Mexicana,<br>S. A. de C. V.      |
| 60. H. J. Heinz            | 93. Heinz Alimentos                                 |
| 61. Pfizer                 | 94. Pfizer de México                                |
| 62. Allis-Chalmers         | 95. A. C. Mexicana, S. A.                           |
| 63. Nabisco                | 96. Nabisco Famosa, S. A.                           |
| 64. Kimberly Clark         | 97. Kimberly Clark de México<br>S. A.               |
|                            | 98. Inmobiliaria Ecatepec, S.<br>A.                 |
| 65. Studebaker Worthington | 99. Worthington de México                           |
|                            | 100. Worthington Ingenieria y<br>Contratos, S. A.   |
| 66. SCM Co.                | 101. General Paint Co. de Méxi<br>co, S. A.         |

- |                                  |                                           |
|----------------------------------|-------------------------------------------|
| 67. American Meral Climax        | 102. Smith Corona Marchant                |
| 68. Texas Instruments            | 103. Alumex, S. A.                        |
| 69. Hercules                     | 104. Cfa. Minera Acmosa, S.A.             |
| 70. Dresser Industries           | 105. Texas Instruments de México, S. A.   |
| 71. Phelps Dodge                 | 106. GSI de México                        |
| 72. Ingersoll-Rand               | 107. Química Hércules, S. A. de C. V.     |
| 73. Avon Products                | 108. Ideco de México, S. A.               |
| 74. Merk                         | 109. Phelps Dodge Pycsa, S. A.            |
| 75. American Smelting & Refining | 110. Macopel, S. A.                       |
| 76. Pulman Inc.                  | 111. Ingersoll-Rand de México, S. A.      |
| 77. Del Monte                    | 112. Avon Cosmetics, S. A. de C. V.       |
| 78. Crane                        | 113. Merk, Sharp & Dohme de México        |
| 79. Gillete                      | 114. Proveedores Técnicos, S. A. de C. V. |
|                                  | 115. *Aşarco Mexicana                     |
|                                  | 116. Empresas Técnicos Asociados Pulman   |
|                                  | 117. Productos del Monte, S. A. de C. V.  |
|                                  | 118. Productos Bali                       |
|                                  | 119. Crane-Dening de México, S. A.        |
|                                  | 120. Gillete de México, S.A. de C.V.      |

---

(\* ) Parcialmente propiedad de Lone Star (número 136 de la lista)

- |                            |                                                                       |
|----------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| 80. Ely Lilly              | 121. Ely Lilly y Cía de México<br>S. A. de C. V.                      |
| 81. Emerson Electric       | 122. Motores U. S. de México                                          |
| 82. Anderson Clayton & Co. | 123. Anderson Clayton & Co. S.A.                                      |
|                            | 124. Granjas de Experimentación<br>del Pacífico, S. de R. L.          |
| 83. Time Inc.              | 125. Time Life Internacional,<br>S. A.                                |
| 84. Mc. Graw-Edison        | 126. International Metal Prod.<br>Co. de México, S. A.                |
| 85. Kellogs Co.            | 127. Kellogs de México .                                              |
| 86. Sterling Drug          | 128. The Sindney Ross. Co.,<br>S. A.                                  |
| 87. Corning Glass Work     | 129. Corning Mexicana, S. A.                                          |
|                            | 130. Productos Corning de Mé-<br>xico, S. A. de C. V.                 |
| 88. Diamond Shamrock       | 131. Insecticidas y Fertilizan-<br>tes Diamond del Norte de<br>México |
|                            | 132. Diamond Chemicals de Méxi-<br>co                                 |
|                            | 133. Diamond del Pacífico, S.<br>A. de C. V.                          |
|                            | 134. Inmuebles Industriales<br>del Centro                             |
|                            | 135. Diacromex                                                        |
|                            | 136. Nepco Industrial                                                 |
| 89. Johns Manville         | 137. Hohns Manville Mexicana                                          |
| 90. Control Data           | 138. Control Data                                                     |
| 91. Koppers                | 139. Productos de Estireno,<br>S. A.                                  |

- |                                       |                                           |
|---------------------------------------|-------------------------------------------|
| 92. Sherwin Williams                  | 140. Koppers de México                    |
| 93. International Minerals & Chemical | 141. Cía. Serwin Williams, S. A. de C. V. |
| 94. Seagrams Joseph E. & Sons         | 142. Ac'cent Internãtional de México      |
| 95. Cluett Peabody                    | 143. Seagrams de México, S. A. de C. V.   |
| 96. Stauffer Chemical                 | 144. Arrow de México                      |
| 97. U. S. Gypsum                      | 145. Stauffer de México, S.A.             |
| 98. Abbot Laboratories                | 146. Cummins Mexicana                     |
| 99. Fruenhaf                          | 147. Industrias Químicas de - México      |
| 100. Rohn & Haas Co.                  | 148. Yeso Mexicano                        |
| 101. Scovill Manufacturing            | 149. Abott Labotatories                   |
| 102. USM                              | 150. Fruenhaf de México, S. A.            |
| 103. Tecumesh Products Co.            | 151. Industrias Químicas y de Apizaco     |
| 104. Addressograph Multigraph         | 152. Scovill Mexicana, S. A. de C. V.     |
| 105. Penwalt                          | 153. Bostick Mexicana                     |
|                                       | 154. USM Mexicana, S. A. de C. V.         |
|                                       | 155. Farrel Mexicana, S. A. de C. V.      |
|                                       | 156. Tecumesh Products Co. de México      |
|                                       | 157. Addressograph Multigraph de México   |
|                                       | 158. Minerales Pensalt                    |

- |                                        |                                                          |
|----------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| 106. Timken                            | 159. Laboratorios Strassenburg de México, S. A. de C. V. |
| 107. Collier & Mc Millan               | 160. Wallace & Tiernan de México, S. A.                  |
| 108. Snbeam                            | 161. Timken Roller Bearing de México                     |
| 109. Upjohn                            | 162. Collier & Mc Millan de México                       |
| 110. Mc Graw-Hill                      | 163. Sunbeam Mexicana, S. A. de C. V.                    |
| 111. Purex                             | 164. Upjohn, S. A. de C. V.                              |
| 112. Richardson Merrel, S. A. de C. V. | 165. CP Continental, S. A. de C. V.                      |
| 113. Harris Intertype                  | 166. Asgrow Mexicana                                     |
| 114. Revlon                            | 167. Libros Mc. Graw Hill de México, S. A. de C. V.      |
| 115. Admiral                           | 168. Holandesa Purex                                     |
| 116. Benis                             | 169. Richardson Merrel, S. A. de C. V.                   |
| 117. Collins Radio                     | 170. J. T. Baker, S. A. de C.V.                          |
| 118. Hewlett Packard                   | 171. Harris Intertype de México S. A. de C. V.           |
| 119. Smith Kline & French Laboratories | 172. Revlon                                              |
|                                        | 173. Admiral de México, S. A. de C. V.                   |
|                                        | 174. Benis Craftil, S. A.                                |
|                                        | 175. Collins Radio de México                             |
|                                        | 176. Hewlett Packard de México S. A.                     |
|                                        | 177. Smith Kline & French de México                      |
|                                        | 178. Laboratorios Julián                                 |

- |                                      |                                                           |
|--------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| 120. Gould Inc.                      | 179. Acumuladores Mexicanos, S.A.                         |
| 121. Hoover                          | 180. Clevite de México                                    |
| 122. Interlake                       | 181. Hoover Mexicana, S. A. de C. V.                      |
| 123. General American Transportation | 182. Acme Flejes de México, S. A. de C. V.                |
| 124. Reliance Electric               | 183. General American de México Constructora y Reparadora |
| 125. Burlington Industries           | 184. Raliance de México, S. A.                            |
| 126. Ampex                           | 185. Dodge de México, S. A. de C. V.                      |
| 127. Inmont                          | 186. Toledo Scale de México, S. A. de C. V.               |
| 128. Chemetron                       | 187. Textiles Morelos, S. A. de C. V.                     |
| 129. Miles Laboratories              | 188. Ampex, S. A.                                         |
| 130. Champion Spark Plug             | 189. Inmont de México, S. A. de C. V.                     |
| 131. ESB                             | 190. Aragón de Monterrey, S. A.                           |
|                                      | 191. Cía. Productora de Oxígeno                           |
|                                      | 192. Electroodos de Monterrey, S. A.                      |
|                                      | 193. Gases Electroodos, S. A.                             |
|                                      | 194. Oxígeno de Chihuahua                                 |
|                                      | 195. Color de Caramelo, S. A.                             |
|                                      | 196. Laboratorios Miles de México                         |
|                                      | 197. Bujfas Champion de México                            |
|                                      | 198. Ray-O-Vac de México, S. A. de C. V.                  |

- |                                       |                                                      |
|---------------------------------------|------------------------------------------------------|
|                                       | 199. ESB de México, S. A. de C. V.                   |
| 132. Rockwell Manufacturing           | 200. Rockwell Mexicana, S. A. de C. V.               |
| 133. H. K. Porter                     | 201. H. K. Porter Co.                                |
|                                       | 202. Cía. Minera y Refinadora Mexicana               |
|                                       | 203. Cía. Minera del Futuro                          |
| 134. Pitney Bowes                     | 204. Monarch Marking Sistem de México                |
| 135. Joy Manufacturing                | 205. Joy Manufacturing de Méxi<br>co                 |
|                                       | 206. Manufacturera Joy de Méxi<br>co, S. A. de C. V. |
| 136. Lone Star                        | 207. *Asarco Mexicana                                |
| 137. Questor                          | 208. AP de México                                    |
|                                       | 209. Evenflo de México                               |
| 138. Chesebrough Pond's               | 210. Pond's de México, S. A.<br>de C. V.             |
| 139. Square D                         | 211. Square D de México, S. A.                       |
| 140. Black & Decker Manufacru<br>ring | 212. Black & Decker de México                        |
| 141. Federal Mogul Co.                | 213. Federal Mogul, S. A. de C. V                    |
| 142. Kendal                           | 214. Kendal de México                                |
| 143. Cutler-Hammer                    | 215. Cutler-Hammer                                   |
| 144. Maremont                         | 216. Gabriel de México, S. A.                        |
| 145. Mohasco Industries               | 217. Tapetes Luxor                                   |
| 146. Witco Chemical                   | 218. Argus Química Mexicana                          |

---

(\*) Parcialmente propiedad de American Smelting Refining Co. (No. 75 de la lista).

- |                                     |                                             |
|-------------------------------------|---------------------------------------------|
| 147. Bunker Ramo                    | 219. Amphenol, S. A. de C. V.               |
| 148. Eagle-Picher Industries Inc.   | 220. Minerales de Lajitas                   |
| 149. Emhart                         | 221. PCI de México                          |
| 150. AMP                            | 222. AMP de México                          |
| 151. Cooper Industries              | 223. Conjunto Manufacturero, S. A. de C. V. |
| 152. Becton, Dickinson              | 224. Becton, Dickinson de México, S. A.     |
| 153. Gerber Products                | 225. Gerber Products, S. A. de C. V.        |
| 154. Parker Hannifin                | 226. Parker Seal de México                  |
| 155. American Chain & Cable         | 227. Instrumentos Bristol                   |
| 156. Keystone Consolited Industries | 228. Tornillos Especiales de México         |
| 157. Signode                        | 229. Signode, S. A. de C. V.                |
| 158. G. D. Searle & Co.             | 230. Searle de México                       |
| 159. Gardener-Denver                | 231. Gardener-Denver de México              |
| 160. Baxter Laboratories            | 232. Travenol, S. A.                        |
| 161. Lubrizol                       | 233. Lubrizol de México, S. A. de C. V.     |
| 162. Max Factor                     | 234. Max Factor Mexicana, S. A. de C. V.    |
| 163. Reichhold Chemicals            | 235. Reichhol Chemicals de México           |
| 164. Wrigley (WM) Jr.               | 236. Wm. Wrigley de México, S. A. de C. V.  |
| 165. Purolator                      | 237. Purolator de México                    |
| 166. Nalco Chemical                 | 238. Nalco de México                        |

167. Bucyrus-Erie

239. Equipos Bucyrus-Erie, S. A.

Comercio

1. Sears Roebuck

240. Sears Roebuck de México,  
S. A.

2. F. W. Woolworth

241. F. W. Woolworth de México,  
S. A.

3. Walgreen

242. Sanborn's

## C O N C L U S I O N E S .

Primera.- La Revolución Industrial del siglo XVIII, consolida el advenimiento de las E.T. lo mismo que la Revolución Agrícola, que difunde la rotación del cultivo, logrando aumentar al doble el peso del grano, también influyeron los diferentes descubrimientos de esta época como la máquina de vapor de - - Watt, la primera hiladora de algodón, la locomotora de vapor, y el automovil de petróleo, etc.

Segundo.- Otros acontecimientos que dieron origen al cambio, fueron las dos grandes guerras mundiales, de donde surge como potencia, industrial y militar, los Estados Unidos de Norteamérica, que aprovecha la crisis que presentaban sus aliados, para - - abrir y adicionarse los grandes mercados que antes -- fueron dominados por las viejas potencias europeas.

Tercero.- Las primeras E.T. de carácter - privado se formaron en los campos de la minería y del petróleo, en la primera mitad del siglo XX. Esto fue resultado de la imperiosa necesidad de Estados Unidos y de países Europeos Occidentales, de buscar materias primas en otras partes del mundo a bajo costo.

Cuarto.- Es importante aclarar que existen diferentes denominaciones terminológicas, respecto del mismo fenómeno que son las E.T., según los di-

ferentes sistemas económicos y países lo manejen. Dentro de esta parcial lista de denominaciones tenemos - las más usuales; empresas o corporaciones internacionales, empresa multinacional, empresa o corporación - transnacional.

Quinta.- Es importante dar la definición de E.T., y es, Aquella empresa cuyo origen, dirección y propiedad corresponden a residentes de un país desarrollado de economía de mercados y que realizan actividades productivas a escala internacional; definición más difundida en América Latina.

Por nuestra parte proponemos la siguiente definición. La E.T. es una sociedad de carácter privado con personalidad propia y jurídica, constituida -- conforme a las leyes de su país y que opera en -- varios países a través de distintas instituciones o instrumentos jurídicos de los países huéspedes bajo una organización, dirección y estrategia común.

Sexta.- Los sindicatos dentro de estas -- E.T., no tienen gran actividad, ya que en la gran mayoría de estas empresas no solamente respetan el derecho laboral mexicano, sino que en muchos casos superan las prestaciones de los trabajadores y que se encuentran establecidas en la Ley Federal del Trabajo.

Séptima.- La E.T. como institución productiva, que para cumplir con las funciones defensivas y

ofensivas del mercado nacional e internacional, ha desarrollado equipos de trabajo, por gente especializada que se dedica a analizar, planear y resolver sus problemas de producción, distribución de su producto, así como las posibilidades de realización que presentan -- los diferentes objetivos que se han trazado.

Octava.- La E.T. constituye un importante canal de transferencia de conocimientos tecnológicos - entre países a través de sus filiales.

Novena.- El gobierno mexicano considera a las E.T. como un fenómeno económico complementador de nuestra industria nacional.

Décima.- El gobierno mexicano ha creado -- ciertas políticas respecto al papel que debe jugar la I.E. en la economía nacional, a esta inversión se le - trata de orientar a ciertas áreas de la industria a - fin de complementarla, ya que existe áreas en que los inversionistas nacionales no se atreven a invertir como es el caso de la agricultura, por citar un ejemplo, ya que se requiere por la demanda del mercado nacional como internacional, de un alto grado de industrialización para obtener su máximo rendimiento.

Décima Primera.- Otra conclusión que se sa ca en claro, respecto al estudio de la I.E. es la nece sidad de crear un ordenamiento jurídico mas adecuado a la realidad, ya que nuestra legislación no hace distin

ción entre inversionistas pequeños, medianos y grandes inversionistas, que serían las E.T., ya que éstas por sus recursos técnicos, científicos y económicos, están por encima de los pequeños y medianos inversionistas, - que se aventuran a invertir en nuestro país.

Décima Segunda.- El papel que juega la I.E. en la industrialización de nuestro país, constituye en lo fundamental una mera proyección de las tendencias - generales, que caracterizaron su expansión a nivel mun dial, y que fue la búsqueda de materias primas, mano - de obra barata, incentivos fiscales, y una legislación tributaria benévola; por otro lado, la política que si guió la industria nacional respecto a la sustitución - de importaciones, estimuló su presencia y favoreció su crecimiento y diversificación de sus productos, sin in troducir modificaciones sustanciales que alteren su -- patrón natural de comportamiento.

## BIBLIOGRAFIA.

A.G. Kenword y A.L. Loughheed  
"LA GRAN ECONOMIA INTERNACIONAL"  
Universidad de Queengland  
Londres Inglaterra  
Editorial Synding

Alejo Francisco Javier  
"DERECHO ECONOMICO INTERNACIONAL"  
"Economía y Comercio Internacional"  
Editorial Fondo de Cultura Económica  
México, D.F 1979  
primera edición

Alejo Francisco Javier  
"ECONOMIA Y COMERCIO INTERNACIONAL"  
Editorial Fondo de Cultura Económica  
México D.F 1979  
primera edición

Arellano García Carlos  
"DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO"  
Editorial Porrúa, S.A  
México, D.F 1976  
tercera edición

Armando Herrerías  
"HISTORIA DEL PENSAMIENTO ECONOMICO"  
Editorial Limusa  
México, D.F 1975  
segunda edición

Avelar Acevedo Carlos  
"EL MUNDO CONTEMPORANEO"  
Editorial Jus, S.A  
México, D.F 1966  
segunda edición

Behnen Jack N

Multinational enterorise, its enetatives  
and Government Reactions Reimporación of,-  
The Journal of International Law and Eco-  
nomics. January 1972, George Washington--  
University.

Carmona Fernando

"EL DRAMA DE AMERICA LATINA"

"El caso de México"

Editorial Cuadernos Americanos  
México, D.F 1964

Colliers Son Corporation

Colliers Encyclopedia P.F.

New York Toronto 1959

Dos Santos Theotonic

"LA DEPENDENCIA POLITICA, ECONOMICA EN LA  
AMERICA LATINA"

Editores S.A

México, D.F 1973

Echeverria Zuno Rodolfo

"TRANSNACIONALES, AGRI CULTURA Y ALIMENTACION"

Colegio Nacional de Economistas, A.C.

Editorial Nueva Imagen

México, D.F 1982

Fajnzylber Fernando, Martínez Trinidad

"LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES, EXPANSTION A  
NIVEL MUNDIAL Y PROYECCION EN LA INDUSTRIA  
MEXICANA"

Editorial Fondo de Cultura Económica

México, D.F 1980

primera reimpresión

Fernand Braun  
"LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN EUROPA"  
Editorial Ounond  
Paris, Francia 1990

Galbraith, John Kenneth  
"LA NUEVA INDUSTRIA ESTATAL"  
Houghton Mifflin Company  
Boston 1971  
segunda edición revisada

Jacoby Neil H  
The multinational corporation,  
The multinational enterprise in  
transition.  
The Darwin Press Princeton New Jersey.

J.W. Vaubel Jean P. Curhan  
"LA ECONOMIA MUNDIAL"  
Harvard University  
Boston 1973

Kaplan Marcos  
"DERECHO ECONOMICO INTERNACIONAL"  
"Lo viejo y lo nuevo en el orden político  
mundial."  
Editorial Fondo de Cultura Económica  
México, D.F 1979  
primera edición

"LEY PARA PROMOVER LA INVERSION MEXICANA  
Y REGULAR LA INVERSION EXTRANJERA"  
Editorial Porrúa, S.A  
México, D.F 1985

López Reyes Amelia, Lozano Fuentes J.M.  
"HISTORIA UNIVERSAL CONTEMPORANEA"  
Cia. Editorial Continental S.A.  
México, D.F 1983  
decimotercera impresión

Lozano F. Manuel  
"HISTORIA UNIVERSAL CONTEMPORANEA"  
Editorial Continental, S.A.  
México, D.F 1983

Mantilla Molina L. Roberto  
"DERECHO MERCANTIL"  
Editorial Porrúa, S.A.  
México, D.F 1970  
undécima edición

Magallón Ibarra Mario  
"EL MATRIMONIO SACRAMENTO-CONTRATO, INSTITUCION"  
Tipografía, Editora Mexicana, S.A.  
México, D.F 1966

Mendez Silva Ricardo  
"EL REGIMEN DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS EN MEXICO"  
Editada por la U.N.A.M.  
México, D.F 1969  
primera edición

Nerdross Alfredo  
"DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO"  
Editorial Porrúa, S.A.  
México, D.F 1973  
segunda edición

Pérez J. Rafael, Esteban Rígh  
"EL SISTEMA DE PROPIEDAD Y LA CARTA DE  
DERECHOS Y DEBERES DE LOS ESTADOS"  
Editorial Fondo de Cultura Económica  
México, D.F 1974

Recasens Siches Luis  
"SOCIOLOGIA"  
Editorial Porrúa, S.A  
México, D.F 1966

Rose Sanford Fortune del 15 de Septiembre de 1968  
Essai de Vitalisme social en la ciudad moderna, et  
les transformation du Droit. Cahiers de la nouvelle  
Journe 1925

Rubio del Cueto Ernesto  
"Periodico EL UNIVERSAL. del día 20 de agosto  
de 1984.

Samuelson A. Paul  
"CURSO DE ECONOMIA MODERNA"  
Editorial Aguilar, S.A  
Madrid 1968  
décimosexta edición

Saint Simon Henry  
Paris, Anthropos 1966  
tomo III, volumen V.

Schwarzenberger George  
"LA POLITICA DEL PODER"  
Editorial Fondo de Cultura Económica  
México, D.F 1960

Secretaría del Trabajo y Previsión Social  
"LEY FEDERAL DEL TRABAJO"  
Cuarta edición autorizada.  
Incluye las reformas que entraron en vigor  
el 21 de octubre de 1980

Sepulveda Amor Bernardo  
"DERECHO INTERNACIONAL ECONOMICO"  
Editorial Fondo de Cultura Económica  
México, D.F 1974

Sepulveda Amor Bernardo, Chumacero Antonio  
"LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO"  
Editorial Fondo de Cultura Económica  
México, D.F 1983  
segunda reimpresión

Siqueiros José Luis  
"SINTESES DEL DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO"  
Instituto de Investigaciones Jurídicas de la  
U.N.A.M  
México, D.F 1971  
segunda edición

Special Survey of U.S.  
Multinational Companies, 1970  
U.S. Departamento de Comercio  
Noviembre de 1972

Urbanega Diego  
"POLITICA"  
Instituto de Estudios Políticos de la  
Universidad Central de Venezuela, Caracas 1974

U.S. Departamento de Comercio  
Survey of Current Business  
Octubre de 1969

Villegas Jaime  
"MONOPOLIO Y COMPETENCIA"  
Madrid año de 1970

Wolfgang Heller  
"DICCIONARIO DE ECONOMIA POLITICA"  
Editorial Labor, S.A  
Barcelona 1969  
tercera edición