

ACA-T-116



**Universidad Nacional Autónoma de México**

Escuela de Estudios Superiores

“ACATLAN”

**LAS EMPRESAS TRASNACIONALES Y SU  
VINCULACION CON EL COMERCIO  
INTERNACIONAL**

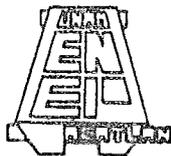
M-0097071

**T E S I S**

Que para obtener el Título de:  
**Licenciado en Relaciones Internacionales**

**P r e s e n t a:**

**DAVID SIMON FIGUERAS**



México, D. F.

1989



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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 esta 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.

EN AGRADECIMIENTO A MIS PADRES

# I N D I C E

Introducción.....	1
I. Generalidades	
1.1. Definición.....	6
1.2. Características.....	8
1.3. Clasificación.....	11
II. Desenvolvimiento histórico de las empresas trasnacionales dentro del desarrollo del sistema capitalista.	
2.1. Origenes de las empresas trasnacionales.....	14
2.2. Crecimiento de las empresas trasnacionales.....	31
2.3. Consolidación de las empresas trasnacionales.....	39
III. Las empresas trasnacionales en la economía mundial.	
3.1. Situación actual de las empresas trasnacionales en el mundo.....	47
3.2. Las empresas trasnacionales en el comercio mundial...	56
3.2.1. El comercio intrafirma.....	56
3.2.2. La presencia de las empresas trasnacionales - en el comercio latinoamericano.....	63
3.3. Intentos internacionales de control para las empresas trasnacionales.....	72
3.3.1. Mecanismos regionales.....	72
3.3.2. El proyecto de código de conducta para empresas trasnacionales de la O.N.U.....	75
IV. Las empresas trasnacionales en México.	
4.1. El papel de las empresas trasnacionales en la economía mexicana.....	79
4.1.1. La situación de las empresas trasnacionales - durante el porfiriato y el período revolucio-	

nario .....	79
4.1.2. El cardenismo. ....	83
4.1.3. Las empresas trasnacionales en el proceso de industrialización (1940 - 1970) .....	90
4.1.4. Comportamiento de las empresas trasnacionales en la década de los setentas. ....	101
4.1.5. Tendencias recientes de las empresas trasnacionales.....	108
4.2. Actividades de las empresas trasnacionales en México (la situación del sector agroalimentario). ....	108
4.3. Régimen jurídico de las empresas trasnacionales en <u>México</u> . ....	125
4.3.1. Antecedentes. ....	126
4.3.2. La Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera. ....	128
4.3.3. Nuevos lineamientos acerca de la inversión <u>ex</u> tranjera. ....	136
4.4. Las empresas trasnacionales en el comercio exterior de México. ....	139
Conclusiones.....	148
Notas. ....	155
Bibliografía.....	161

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

Dentro del panorama actual de las relaciones internacionales existen pocos fenómenos que hayan despertado tanto interés a nivel mundial como el de las empresas trasnacionales y de su impresionante crecimiento, que debido al proceso de internacionalización de la producción e interrelación de las economías - han convertido a estas empresas en uno de los elementos esenciales que conforman la economía mundial.

Así, las empresas trasnacionales constituyen el agente más dinámico del proceso de acumulación capitalista, producen y comercializan una parte cada vez mayor de la totalidad de las mercancías que se fabrican en el mundo y desarrollan el principal papel en la generación y control de la inversión extranjera directa.

Por todo ello no es de extrañar que a últimas fechas haya surgido una extensa bibliografía especializada en torno a los - distintos aspectos que conforman este fenómeno y que dada su - contemporaneidad y trascendencia el estudio de las actividades que desarrollan las empresas trasnacionales haya rápidamente rebasado los lindes del marco del debate meramente académico para situarse como objeto obligado de análisis en la elaboración de políticas económicas o comerciales de los países tanto desarrollados como en desarrollo e incluso han llegado a ocupar un importante lugar en los debates del más importante foro internacional: La O.N.U.

Es debido a esta importancia que el objetivo marcado para este trabajo de investigación lo constituye el analizar las distintas actividades que desarrollan las empresas trasnacionales dentro del comercio mundial, como afectan el desenvolvimiento - de éste y las características particulares del comercio interna

cional que desarrollan, haciendo especial mención del comercio exterior de las empresas trasnacionales establecidas en América Latina.

A fin de evitar que esta investigación adquiriera un carácter meramente documental y superficial se vio en la necesidad de inscribir el estudio del comercio exterior de las empresas trasnacionales dentro de la globalidad de las acciones que desarrollan estas, por lo que en forma paralela esta investigación tuvo el objetivo de conocer el devenir de las empresas trasnacionales y su desempeño como instrumento de dominación de los países desarrollados hacia los subdesarrollados, ya que cada vez es más notorio que las grandes corporaciones trasnacionales no restringen su campo de acción a cuestiones de índole económica sino que mantienen una política de injerencia en los asuntos internos de los países donde se establecen.

Por último se pretendió apreciar la situación en que se encuentran las empresas trasnacionales en México, así como la influencia que éstas ejercen sobre la economía nacional tomando en cuenta la actual política económica gubernamental que en gran medida las favorece, haciendo especial mención de la situación presente en el comercio exterior de las empresas trasnacionales en México.

Para conseguir esto, el primer capítulo aborda en forma general las cuestiones esenciales de las empresas trasnacionales (definición, características y clasificación) a fin de proporcionar una visión general sobre el tema y establecer una terminología básica para evitar confusiones sobre distintos términos a lo largo del trabajo.

En segundo lugar se hace un breve análisis de la evolución de las empresas trasnacionales tomando en cuenta que estas son

un producto resultante del desarrollo del capitalismo por lo - que se vinculan ambos a fin de comprender el porqué de su existencia, en este sentido se estudia el proceso de acumulación y concentración del capital que posibilitó la creación de las -- trasnacionales, así como el largo proceso que condujo que duran te la segunda post-guerra la situación económica mundial tuviera las condiciones para permitir la constante ampliación de las actividades de las empresas trasnacionales en las últimas décadas.

Por su parte el capítulo Tres aborda la situación general en que se encuentran las empresas trasnacionales en la actualidad y la relación entre éstas y los países en desarrollo.

También se realiza un exhaustivo análisis de la situación del comercio internacional que desarrollan estas empresas poniendo especial atención al comercio intraempresa que es un tipo particular de comercio internacional y que a últimas fechas está adquiriendo una gran importancia dentro del volumen total del comercio mundial. Además en base a los datos más recientes se estudia la situación que guarda el comercio exterior de las empresas trasnacionales establecidas en Iberoamérica a fin de saber si su aporte puede considerarse como positivo o negativo.

Este capítulo termina estudiando en forma breve la importancia de un orden jurídico internacional que regule la globalidad de las actividades de las empresas trasnacionales y se estudia las disposiciones al respecto en un marco regional como lo es el Pacto Andino y otro mundial como el Proyecto de Código de Conducta para las Empresas Transnacionales de Naciones Unidas.

Finalmente el capítulo cuarto aborda la situación particular que guardan las empresas trasnacionales en México, en donde se incluye el desarrollo histórico del desenvolvimiento de éstas

tas (tomando en cuenta al mismo tiempo el propio desarrollo del país), el régimen jurídico y la situación del comercio exterior de las empresas trasnacionales en el país.

Con todo esto sepretend e conseguir una comprensión real de - la globalidad del fenómeno de las empresas trasnacionales, con el fin de poder entender claramente la creciente importancia de estas empresas dentro de los flujos comerciales internacionales, al mismo tiempo se busca conocer el real peso específico de las trasnacionales dentro de la economía mexicana y de su comercio exterior.

Es conveniente aclarar que el propio desarrollo de la investigación hizo que el análisis de la situación de las empresas - trasnacionales dentro de la economía mexicana adquiriera un papel relevante dentro de la misma, lo cual es comprensible y justificable tomando en consideración la trasendencia de estas en la actual política económica del gobierno mexicano, ya que se les considera como grandes coadyuvantes para la reactivación de la economía nacional como se puede apreciar claramente a lo lar go de esta investigación.

I      G E N E R A L I D A D E S .

Desde los orígenes de la civilización el hombre, con el fin de poder comprender y controlar al mundo que le rodea - así como a los fenómenos e interacciones del que esta conformado -, se ha visto en la necesidad de crear y emplear dos instrumentos intelectuales que son en gran medida el origen de sus conocimientos esto es la abstracción y la generalización.

Es gracias a la abstracción y generalización que la humanidad ha podido traspasar la barrera de la mera experiencia física inmediata (la percepción) y adquirir lo que Piaget llama experiencia lógico-matemática (1) que es trascendente, almacenable y transferible, y que permite conferir a los objetos de estudio características que no poseen por sí solo puesto que únicamente descubrimos las propiedades del objeto de estudio si añadimos a la percepción un conjunto de marcos lógico-matemáticos como son las clasificaciones, ordenaciones, funciones, etc., y con todo ello es posible empezar a descubrir los nexos, las relaciones internas y las interrelaciones que conforman la esencia del objeto de estudio.

Con todo este proceso el hombre ha empezado a adquirir una serie de conocimientos los cuales para poder ser transferidos y retenidos - a fin de que se fueran incrementando -, tuvo que empezar a forjar conceptos y definiciones que constituyen una condensación del conocimiento, donde se manifiestan los aspectos esenciales de los objetos estudiados y que son la unidad básica en el desarrollo de la vida intelectual de la humanidad.

Así al realizar un trabajo de investigación es indispensable establecer los rasgos generales, como definición, características, clasificaciones, etc., del objeto de estudio a fin de

proporcionar las bases del mismo.

### 1.1 Definición.

Antes de comenzar propiamente con la definición del término de empresa trasnacional es conveniente primero centrar la atención en los distintos nombres que han recibido este tipo de empresas, ya que esta pluralidad de nombres puede ocasionar -- cierta confusión.

La diversidad de nombres que reciben estas empresas puede ser ejemplificado en un informe de Naciones Unidas (2), en el cual se le dan muy distintos nombre como: corporaciones multi nacionales, corporaciones internacionales, trasmnacionales, empresas multinacionales, trasmnacionales, firmas supranacionales, desnacionalizadas, e incluso se le llega a denominar como corporaciones, teniendo todos estos términos un sentido semejante a no ser el de la cosmcorporación que es definido como "practicamente una ciudadana del mundo... por toda la gama de activida--des y lugares en que los realiza" (3).

Esta variedad de nombres tiene su origen en la forma en que cada investigador encara el fenómeno que representan estas em--presas, por lo que si bien todos estos términos pueden aplicarse a la mayoría de estas empresas, debido a la semejanza de los elementos que conforman las distintas definiciones, si existen ciertas diferencias y desventajas en cada uno, lo que hace que las expresiones más usuales y prácticas sean la de Empresa Multinacional y Empresa Trasmnacional.

Para la realización de este trabajo se prefirió la utiliza--ción del término trasmnacional, ya que no es posible hablar de -- una real "multinacionalidad" de estas empresas, puesto que a pe--sar de su orientación internacional dichas empresas operan des--

de una base nacional, de ahí que la nacionalidad de sus dueños, gerentes y directores sea básicamente la del país de origen de la empresa, y por supuesto, no hay duda de que en última instancia responden y se apoyan en los países de los cuales son originarios.

En forma estricta entre las grandes empresas trasnacionales las únicas que tienen un carácter multinacional son la Royal Dutch Shell y la Unilever en las cuales los capitales ingleses y holandeses comparten la propiedad y el control mediante complejas estructuras paralelas de las dos matrices. En fechas recientes se ha intentado siguiendo este modelo, el crear en el seno de la Comunidad Económica Europea una serie de empresas multinacionales en las que la propiedad y el control sería repartido entre los estados miembros.

Pasando ya a la definición de la empresa trasnacional se puede establecer que las Empresas Trasnacionales son las compañías que realizan sus actividades en dos o más países (en algunos estudios se establece un mínimo de seis). Las actividades que desarrollan pueden referirse a las ventas, la producción, los activos, el empleo, etc., y para ello crea una serie de sucursales y/o filiales.

Aquí que aclarar que una sucursal es una parte de la empresa que realiza operaciones en el extranjero. Una filial es una empresa que funciona bajo el control de una compañía matriz y puede ser subsidiaria (en la que la compañía matriz tiene el control de las acciones con derecho a voto o, a veces, sólo un 25% pero aporta los elementos indispensables para que funcione la empresa y con lo cual adquiere el control real) o una asociada (en cuyos casos puede considerarse, que para ejercer cierto control sólo se requiere del 10% de las acciones con derecho a voto).

La definición que se dió de la empresa trasnacional tiene un carácter intencionalmente lato, puesto que con esto se tiene la ventaja de no excluir arbitrariamente ningún aspecto importante del fenómeno y así mismo permite un aprovechamiento flexible y al máximo de los datos disponibles que son resultado - como ya se dijo - de definiciones diferentes y que, por lo general, no podrían ser reclasificados convenientemente para adecuarlos a una definición más restrictiva.

## 1.2. Características.

Con el fin de conocer los rasgos fundamentales de las empresas trasnacionales a continuación se presenta una síntesis de las características esenciales de éstas, de acuerdo a los planteamientos de Chrispher Tugendhat (4) y Ramón Tamames (5).

Toda empresa trasnacional se caracteriza por que el control de la misma se encuentra restringido a un centro único que es quien toma las decisiones fundamentales y todas las filiales tienen que funcionar dentro de una estructura establecida por un plan integrado de carácter general redactado en la casa central.

Disponen de unidades de producción en un cierto número de países, de forma tal que ninguna de sus plantas es absolutamente decisiva para los resultados finales. La pérdida de una de sus plantas no tiene porque motivar la suspensión de sus actividades lo que implica que a diferencia de las empresas de ámbito nacional, las empresas trasnacionales tienen por lo general una gran capacidad de resistencia en base a sus resultados globales lo que les permite en un mediano o largo plazo el éxito en la penetración de los mercados aunque existiera una fuerte competencia.

La empresa trasnacional es una empresa integrada, sus afiliadas se compran y se venden unas a otras, estableciendo niveles de producción y precio de cada filial en función de maximizar las ganancias no para cada una de las plantas aisladamente, sino como la empresa en un todo en sus operaciones; esto le proporciona un amplio campo de maniobra para llevar a cabo ciertas actividades como la de burlar los impuestos, la repartición de utilidades, etc.

Otra característica es el aprovechamiento del carácter multiplanta (así como el del multi-producto) con el propósito de lograr penetrar en los más diversos mercados, así como la utilización intensiva de todos los recursos y operaciones locales como: fuerza de trabajo, utilización de las fuentes financieras locales conseguir materias primas baratas, minimizar los costos de transporte, etc.

Todo esto ha hecho que las empresas trasnacionales sean vistas con bastante recelo en los países en desarrollo, ya que se considera que son los principales agentes de neocolonialismo económico.

Existe un predominio de las firmas grandes, por lo que a la mayoría de los fines prácticos se pueden dejar de lado sin correr riesgo las que tienen menos de 100 millones de dólares de ventas anuales.

El carácter oligoplistico de este tipo de empresas está estrechamente vinculado con su gran tamaño y los mercados en los que operan estan dominados por unos pocos vendedores o compradores.

Tienen una perspectiva globalista al tomar las decisiones fundamentales sobre mercados, producción, tecnología e investi-

gación en función a las alternativas disponibles en cualquier parte del mundo.

Así mismo, emplean de forma sistemática las técnicas más avanzadas en materia de organización industrial, dirección de personal, gestión de stocks, marketing, publicidad, etc. Todas estas técnicas se aplican conforme a patrones estandarizados, pero con diferencias en los elementos secundarios, a fin de adaptarse con el máximo rendimiento a los países en que actúan.

Por esto cuando las empresas trasnacionales se establecen en un nuevo país no tienen que inventar ni improvisar una organización determinada en todas sus manifestaciones, sino que les basta con repetir el modelo o patrón. De ahí la ventaja que tienen este tipo de empresas ya que no corren los riesgos de una mala planeación organizacional a la que hacen frente las empresas nacionales de nueva creación.

Una importante característica de estas empresas es su interés en la investigación, desarrollo y aplicación de la tecnología de vanguardia, llegando a convertirse esta en la base misma de su expansión, como es el caso de compañías tales como lo --- Boeing, IBM, Westinhouse, Du Pont entre otras que resultan prácticamente inabituables en su respectivo campo de acción.

Las Empresas Trasnacionales realizan una política muy agresiva y ágil en la colocación de sus recursos líquidos en valores industriales y otros activos financieros de ámbito mundial. Las repercusiones de estas prácticas son muy notorias, alcanzando incluso a alterar el funcionamiento del sistema monetario internacional, como ejemplo puede verse el déficit de la balanza de pagos de los Estados Unidos durante la post-guerra que tuvo su origen en gran medida en las inversiones exteriores de sus empresas (lo cual será analizado en detalle en el capítulo II).

Por último, otra importante característica de estas empresas es que tienen un conocimiento a fondo de la estructura y del funcionamiento de los mecanismos políticos de los países en que actúan. De ese modo, haciendo uso de sus poderío económico pueden influir en el marco legislativo que regula sus actividades en los países receptores al presionar sobre las autoridades locales de las maneras más diversas, llegando incluso a practicar el soborno, la conspiración y el apoyo a golpes militares.

### 1.3. Clasificación.

Debido a la gran diversidad de forma y actividades que realizan las empresas trasnacionales hay una disparidad en los criterios que se adoptan para clasificarlas, por lo que no existe una clasificación que cuente con la aceptación general, sino que parecido a lo que pasa con el nombre, cada investigador realiza su propia clasificación de acorde a los intereses de su estudio. Entre las clasificaciones destaca:

Existe una primera clasificación (6) que agrupa a las empresas trasnacionales en escalones de acuerdo al nivel de internacionalización que alcanzan las empresas.

El primer escalón comprende el establecimiento de un organismo de ventas en el extranjero de los productos fabricados en el país sede. Este es el tipo más simple de empresa trasnacional y fue muy frecuente en el pasado, y por las pequeñas compañías que apenas inician operaciones en el exterior.

El segundo estadio es el de exportación bajo licencias de patentes en el extranjero y es empleado por una gran gama de empresas ya que no requiere gran riesgo de capital, sino que las empresas trasnacionales buscan empresas locales dispuestas a asociarse en la empresa matriz.

El tercer estadio es en el cual las empresas trasnaciona-- les establecen fábricas fuera del país que alberga su sede y en las cuales se produce los mismos productos que en el país sede, este grupo corresponde a lo que generalmente se entiende por - trasnacional.

El cuarto estadio consiste en crear una gestión multinacio-- nal a todos los niveles localizando las decisiones estratégicas en un centro básico, por lo general se concede una cierta auto-- nomía a los centros directivos nacionales.

Por su parte Howard Permutter (7) da su propia clasifica-- ción dividiendolas en tres categorías: etnocéntricas, policén-- tricas y geocéntricas.

La empresa trasnacional etnocéntrica tiene una gran tenden-- cia a centralizar sus acciones con base al país de origen lo - que se traduce en el establecimiento de una organización nacio-- nal compleja y una organización internacional sencilla debido a que las decisiones importantes se toman en la casa matriz, este tipo de empresa trasnacional es frecuente en Estados Unidos y - Japón.

La policéntrica difiere de la anterior en que tiene un ca-- rácter más descentralizado al conferir la mayor libertad posi-- ble a sus filiales, pero siempre operando bajo el control de - un centro.

El geocentrismo sería propio de las compañías cuyos accio-- nistas pertenecen a varias nacionalidades y cuyos directores - filiales pueden desarrollar una política propia.

Por último este autor considera que debido al gran poten-- cial económico de unas cuantas empresas en un futuro cercano se podría clasificar a las empresas trasnacionales en:

a) Megafirms (o supergigantes) que controlarían la mayor parte de la actividad industrial del mundo y que serían alrededor de 300.

b) Little firms (o pequeña empresa) que sobrevivirían como consecuencia de las ventajas provenientes de su especialización y rápida adaptabilidad a las necesidades de sus clientes.

Por último es conveniente señalar que para la elaboración de cuadros y demás datos no se utilizaran estas clasificaciones sino se empleara el criterio más práctico de la nacionalidad de las empresas trasnacionales.

**II**    DESENVOLVIMIENTO HISTORICO DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES  
         DENTRO DEL DESARROLLO DEL SISTEMA CAPITALISTA.

Con el fin de poder profundizar en el conocimiento de cualquier estudio relacionado con el acontecer humano es necesario detenerse a analizar los antecedentes y el desenvolvimiento del objeto estudiado, con el propósito de comprender las causas y - motivos que han propiciado que el objeto de estudio tenga determinadas características sobresalientes y que sólo pueden ser - comprendidas bajo la óptica de su desarrollo histórico.

En el caso de estudios tales como el de las empresas transnacionales es necesario inscribir el estudio de sus antecedentes en un ámbito mayor como es el desarrollo del sistema capitalista, ya que sólomente bajo esta perspectiva se pueden entender el surgimiento, expansión y consolidación de este tipo de - empresas, por lo que disociar a las empresas transnacionales - del desarrollo del capitalismo daría como resultado realizar un estudio de carácter eminentemente superficial y anecdótico.

Sin que esto quiera decir que las siguientes cuartillas se abocaran a hacer un análisis minucioso del sistema capitalista, sino que dado los fines de este trabajo (que es conocer a fondo a las Empresas Transnacionales) sólo se dará una visión panorámica de las grandes líneas de desenvolvimiento del sistema capitalista y que estan estrechamente vinculados con el desarrollo -- histórico de las empresas transnacionales.

## 2.1. Orígenes de las Empresas Transnacionales.

En torno a los orígenes del capitalismo existe una amplia y variada literatura, que va desde los investigadores que establecen su surgimiento a fines del siglo XVI, como Maurice Dobb

(8) el que considera que a partir de esas fechas ya se puede hablar de un capitalismo hasta los que como Maddison (9) que consideran que el capitalismo en si no surge sino hasta principios del siglo XIX, pasando por las ideas de Max Webber (10) que también ubica el surgimiento del capitalismo en una etapa temprana quien enfatiza la aparición del capitalismo a partir de la ética puritana y del espíritu burgués empresarial.

Por los fines de este trabajo no se profundizará en estas divergencias y parte del período denominado precapitalista o del capitalismo mercantil en el cual el intercambio de mercancías tenía cada vez mayor influencia y donde se dan los primeros antecedentes de las empresas trasnacionales.

Durante este período la base de la economía se fue centrando en el comercio y los estados practicaban una política de acumulación de metales preciosos y se lleva a cabo la concentración de las riquezas que era necesario para que se empezara a desarrollar una incipiente industria de tipo capitalista. A este fenómeno Max lo denominó como "la acumulación originaria del capital" y que se basa en gran parte en la explotación de las colonias, en el comercio y en el despojo de tierras sufrido por campesinos que tuvieron que convertirse en asalariados para no morir de hambre.

Es en esta fase del mercantilismo que surgen las grandes compañías comerciales como la "Compañía de Moscú" fundada en 1665 y las compañías de indias de los siglos XVI XVII, las cuales son consideradas por Krause (11) como los antecedentes más directos de las actuales empresas trasnacionales.

Merece especial mención la "Compañía General Reunida de las Indias Orientales" que se funda en 1595 con el fin de que Holanda deje de ser un mero intermediario comercial y convertirse en el centro mercantil del mundo al empezar a negociar direc

tamente en el Oriente, rompiendo con el monopolio de Portugal y España. En un principio esta compañía surgió de la suma de multiples capitales y el gobierno holandés sólo participaba de forma marginal en ella por lo que también fue una de las primeras empresas de acciones.

Esta compañía es importante por que en ella se dan por primera vez ciertas características que serán fundamentales en el desenvolvimiento de las empresas trasnacionales, ya que por primera vez en la historia surgió una compañía cuya principal función era la de establecer un contacto comercial estable con regiones muy apartadas geográficamente y para lo cual se establecen fortificaciones y fortalezas (que hacen las veces de cen---tros operativos) en esas regiones del mundo y que permiten te--ner un constante contacto con los nativos de esas zonas para poder comerciar y posteriormente mandar los productos a Europa --donde serían revendidos a un alto precio.

El ejemplo holandés pronto fue seguido por Inglaterra y --Francia que crean sus propias compañías como la Compañía Inglesa de las Indias Orientales y, la de las Indias Occidentales, --la compañía para la exporación de la Bahía de Hudson, la Compañía francesa de las indias, etc. Gracias a este sistema estos países pudieron empezar a ejercer una gran influencia en regiones como Java, Ceilan, China, la India, América del Norte y el Caribe.

Sin embargo a lo largo del siglo XVII Holanda fue perdiendo la supremacía marítima y mercantil ante Inglaterra, con lo --que su compañía de Indias también fue perdiendo fuerza y en --1793 quebró y cinco años después fue disuelta definitivamente. En cuanto a la compañía inglesa logro subsistir en forma autonóma hasta 1784 año en que fue puesta bajo control del Estado para ser disuelta en 1858. Estas grandes compañías se vieron im-

pedidas de adaptarse a la nueva situación por la que estaba viviendo el capitalismo en los albores del siglo XIX por lo que - tuvieron que desaparecer, no sin haber dejado enseñanzas de como podrían establecerse operaciones comerciales a todo lo largo y ancho del globo terraqueo.

Durante este período tienen lugar una serie de revoluciones que propiciarían el exterminio de los últimos vestigios del feudalismo que quedaba en Europa y que facilitarían el rápido - establecimiento del capitalismo moderno.

En la Revolución Inglesa se ve claramente la lucha entre los viejos privilegios feudales y las nuevas ideas burguesas lograndose al final la consolidación de un régimen monárquico pero en el cual el gobierno efectivo se encuentra en manos - del Parlamento y que representaba los intereses de la aristocracia inglesa que tenía grandes vinculaciones con el comercio de la lana y demás productos textiles.

La independencia de Estados Unidos (1776) reafirma los -- principios convenientes al nuevo sistema, aunque no es una rebelión antifeudal en sí, tiene cierto carácter antifeudal al facilitar la libertad de comercio y el proclamar las libertades del individuo características y necesarias para la libre empresa base del capitalismo moderno.

Poco después estalla la Revolución Francesa (1789) que es considerado el movimiento clave del ascenso de la burguesía al predominio de la sociedad y el Estado, debido a que abole todas las formas de servidumbre basadas en privilegios señoriales, se reparten las grandes haciendas feudales con lo que se da lugar al surgimiento de una pequeña propiedad de tipo capitalista, - quedan también eliminadas las aduanas internas y se establece la igualdad de todos los ciudadanos ante la ley, con esta revolu--

ción el campo se encuentra libre de todo obstáculo para el pleno desarrollo de formas capitalistas en la economía y la sociedad.

Además de estas tres grandes revoluciones políticas hay -- otra, la de las técnicas de producción (denominada Revolución Industrial) que se llevó a cabo en Inglaterra, aproximadamente entre 1760 y 1840 y que modificó a fondo toda la estructura social. Esta revolución tuvo su origen en la expansión del comercio lo que hizo insuficiente la producción al estilo heredado del medioevo y para intensificar la producción los pequeños talleres artesanales fueron absorbidos por instituciones mayores como las factorías, en donde se establece una elaborada división interna del trabajo y que hace que las operaciones de los trabajadores sean más fáciles y repetitivas con lo cual se pudo empezar a sustituir las actividades manuales más simples por la acción de una máquina de mayor eficiencia y rendimiento, siendo la primera rama en aplicar la maquinaria en forma amplia la rama textil. Además surge una nueva forma de energía de extraordinario valor: la máquina de vapor, con lo que las factorías pueden sustituir la fuerza hidráulica por la nueva energía con lo que las máquinas textiles podrían rendir toda su potencia y el emplazamiento de la factoría dejaba de estar determinado por la proximidad de una corriente fluvial.

Más tarde, desde Inglaterra se expanden las nuevas técnicas de producción a Francia, Bélgica, Alemania y a todo el mundo durante el siglo XIX, al mismo tiempo los propios métodos se van perfeccionando y ampliando constantemente.

Así, el sector dominante del capitalismo paso del comercio a la industria. En esta primera fase del desarrollo industrial la economía se caracteriza por la existencia de miles de pequeñas y medianas fábricas, que compiten en el mercado, por eso, a este período se le suele llamar como el del capitalismo compe-

titivo o premonopolista y durará hasta fines del siglo XIX.

Por esta existencia de gran cantidad de pequeñas fábricas durante este período no existe ningún antecedente de las empresas trasnacionales, ya que nadie pensaba en montar alguna planta en el extranjero y debido a las pocas barreras comerciales era preferible la exportación simple de los productos.

Con la Revolución Industrial y el incipiente capitalismo moderno se origina el llamado "librecambrismo", que es definible como la situación de las relaciones económicas internacionales en la que el comercio entre los países se desarrolla sin -- trabas comerciales ni barreras arancelarias, como es obvio este librecambrismo tiene su origen (y más grande impulso) en Inglaterra de donde es exportado al resto del mundo y va a regir las relaciones económicas entre los estado durante buena parte del siglo XIX.

El librecambrismo esta sustentado en los siguientes puntos: una embrionaria división internacional del trabajo que favorecía a Inglaterra como potencia industria; el patrón oro que permitía una fluidez en los mecanismos de pagos internacionales y en los movimientos de capitales; el comercio con pocas trabas --aranceles bajos, suspensión de géneros prohibidos y restricciones a las importaciones-- que permitía la exportación masiva de manufacturas inglesas; así como la libertad de emigración y navegación.

Sin embargo estas bases se mostraron muy endebles lo que hizo que la duración del librecambrismo fuera fugaz, ya que como apuntó Engles "la teoría del librecambrismo se había establecido sobre la hipótesis de que Inglaterra debería ser el único -- gran centro industrial del mundo agrícola" (12) pero al irse -- industrializando otros países de Europa y los Estados Unidos --

los estados empezaron a establecer trabas a fin de proteger el desarrollo de sus propias industrias lo que desembocó en el derrumbamiento del librecambrismo.

Aproximadamente a partir de 1870 el capitalismo empieza a sufrir varias modificaciones en muchas de sus manifestaciones concretas, más no en sus características fundamentales. Los dos elementos propiciadores de este cambio fueron: la paulatina sustitución de la libre competencia por el predominio del monopolio, y la formación del sistema imperialista mundial, ambos elementos estrechamente vinculados entre si y que seran los grandes condicionantes que posibilitaran el surgimiento de las empresas tranasnacionales a fines del siglo pasado, por lo que es importante detenerse a analizar estas circunstancias para entender mejor el ulterior desarrollo de estas empresas.

Por lo que respecta al fin del capitalismo competitivo y a la aparición del monopolio y concentración del capital este es posible encontrarlo en la esencia misma del capitalismo, ya que la competencia entre las empresas tiende a la eliminación de las más débiles y al establecimiento del predominio de unas cuantas que cuentan con gran potencial económico, este fenómeno fue percibido por Max que al respecto dice: "El desarrollo de la producción capitalista convierte en ley de necesidad el incremento constante el capital invertido en una empresa industrial, y la concurrencia impone a todo capitalista individual las leyes inminentes del régimen capitalista de producción como leyes coactivas impuestas desde afuera obliga a expandir consistentemente su capital para conservarlo y no tiene más remedio de expandirlo que la acumulación progresiva" (13).

Durante la primera mitad del siglo XIX hay una lucha entre las distintas empresas para sobrevivir, lo que lleva a la depuración de las pequeñas fábricas que no pueden hacer frente a --

las inovaciones que estaban desarrollandose en la industria. Este proceso es claramente perceptible en las ramas industria-- les de vanguardia de aquel entonces como eran las comunicacio-- nes telegráficas, telefónicas y ferroviarias, en la energía - eléctrica y en minas y fundaciones, ya que tan pronto como algu na industria alcanza un desarrollo considerable comienza el pro ceso de selección. Las empresas productivas y capaces se extien den a costa de las más débiles, que van perdiendo sus clientes debido a sus mayores costos de producción o a una insuficiente calidad. Dado que los más modernos procedimientos técnicos só lo son aplicables racionalmente a la producción masiva el núme ro de empresas productoras disminuye al irse fundiendo entre sí varias de ellas o desapareciendo las de escasa producción, con lo que las grandes empresas que quedan al irse apoderando del - mercado pueden trabajar en forma más económica debido a la pro ducción, distribución y comercialización en masa abarata el cos to individual de cada producto, además de que pueden promover - investigaciones y transformaciones que les conviene a fin de -- acrecentar constantemente su ventaja sobre las otras compañías.

Una de las circunstancias que aceleraría este proceso de - concentración fue la creciente competencia que se da entre los países que iban industrializandose y que ponían en peligro la - superioridad británica en la producción de manufacturas, por lo que las empresas inglesas reaccionan reuniendo sociedades, ele vando el capital social de las empresas con lo que se busca una mayor producción y reducción de costos, esta política fue rápi damente copida en el resto de los países.

A lo largo de más de 100 años este proceso de concentra--- ción industrial que ha dado origen a los monopolios y a las em presas trasnacionales se ha llevado a cabo por medio de tres -- formas distintas, según las necesidades de cada industria, es-- tas formas son: la concentración horizontal, la vertical y los

conglomerados.

La concentración horizontal es desarrollada por iniciativa propia de los empresarios de un mismo sector y es propia de los grupos industriales que sacan partido de su especialización y de su adelanto tecnológico para imponerse como principales proveedores en la actividad que desarrollan. Este tipo de integración ha dado lugar al surgimiento de políticas empresariales tales como la de los cárteles (que serán estudiados más a fondo adelante). Entre los ejemplos de concentración horizontal podemos mencionar a la firma Coca Cola que a lo largo de su historia ha ido adquiriendo el control de otras empresas vinculadas con la elaboración de bebidas como la Minute Maid y la Duncan Food lo que le ha permitido mantenerse a la cabeza de la industria de las bebidas gaseosas, también la IBM constituye un ejemplo de este tipo de concentración al ir adquiriendo distintas firmas relacionadas con la informática y que le ha posibilitado el establecer la hegemonía en este campo.

La concentración vertical (denominada también integración) "asocia en el seno de una misma empresa fabricaciones que derivan unas de otras", ya sea en el orden sucesivo (en la industria textil: hilatura, tinte, tejidos, confección) ya sea en el orden divergente (extracción de carbón, producción de energía eléctrica, fabricación de coque o productos químicos, etc.) (14) La concentración vertical es muy usada por las firmas industriales que transforman productos naturales en bienes de consumo corrientes como es el caso de las empresas productoras de neumáticos, que controlan desde la plantación del caucho hasta la conversión en neumáticos y posteriormente su venta. También las empresas petroleras (Exxon, Shell, Pemex, etc.) presentan una integración vertical completa puesto que intervienen desde la prospección de los yacimientos hasta la distribución en sus estaciones de servicio al público en general de los productos re-

finados.

Por último, en fechas relativamente reciente ha surgido un nuevo tipo de concentración denominado "conglomerado" de los -- que Ernest Mendel dice: "Durante los últimos años... el proceso de amalgamamiento no ha consistido de manera predominante en la - creación de monopolios en determinadas ramas de la industria. En vez de eso se ha producido un movimiento hacia la fusión de compañías completamente inconexas, que operan en campos de producción completamente heteróclitos (extraños)... El fundamento de los conglomerados se haya en la diversificación de los sectores de inversión para reducir el coeficiente de riesgo, y en la elevación de la potencia financiera para poder luchar en cualquier mercado... Por otra parte el conglomerado es producto de la época de consumo dirigido en el que el mercado asume la forma más o menos articulada de los productores par forzar al consumidor a diversificar de una manera permanente su consumo y mantenerlo a un nivel elevado" (15).

En otras palabras el conglomerado aglutina empresas que se dedican a actividades muy dispares con el único objetivo de conseguir alto rendimiento para el capital invertido. El caso típico de conglomerado es el de la ITT que no sólo se dedica a - las telecomunicaciones y electrónica, sino que su gama de actividades incluye la hotelería, los seguros, alquiler de automóviles , producción de jamón, silvicultura y abonos.

Es durante esta primera fase de concentración industrial - surgen la "aristocracia del dinero" con nombres tales como los J.D. Rockefeller, Andreas Carnige, Henry Ford, Eleuthére Du Punt en Estados Unidos, los Peugeot, Rothschild, Michelin o Renault en Francia, los Agnelli en Italia o los Krupp, Bosch, Bayer, Rochling en Alemania y que van a crear, y en la mayoría de los casos dar nombre, a las grandes empresas que se convertirían en -

la elite de las trasnacionales y que son conocidas por practicamente la totalidad del mundo.

Cabe mencionar, aunque sea brevemente y como ejemplo de como se formaron los grandes capitales de estas gentes, el caso más famoso que es el de J.D. Rockefeller y su Standard Oil.

A partir de los mil dólares que le dió su padre cuando cumplió 18 Rockefeller inició la creación de una de las fortunas más grandes y que se ha convertido en una verdadera leyenda en el mundo empresarial, fue el primero en darse cuenta del extraordinario potencial económico del petróleo (primeramente como combustible para calefacción e iluminación y luego como energético) por lo que pretende adquirir el control de todo el petróleo de Estados Unidos y para lo que crea la Standard Oil y empieza a extender su política monopolítica a la totalidad de los Estados Unidos mediante un acuerdo secreto preferencial de transporte de sus productos en los ferrocarriles con que proporcionaban mayor exactitud en la entrega de los productos, posteriormente cuando ya había conseguido el control de una importante parte del mercado petrolero realizó una política de adquisición de sus competidores por lo cual no sólo usaba los medios legales que tenía a mano, sino que recurría al engaño, chantaje e incluso sabotaje a fin de convencer a los competidores que era mejor estar de su lado.

Pero el poder que iba adquiriendo no pasaba desapercibido a los ojos de la sociedad, por lo que constantemente tuvo que hacer frente a presiones para controlar su monopolio, hasta que debido a la promulgación de la "Sherman ACT", que regía a las empresas que pretendieran limitar la libre competencia Rockefeller es obligado a desbaratar su imperio en 1911 cuando el Tribunal Supremo de Nueva York obligó a la Standard Oil a dividirse entre sus 38 filiales que se hacen jurídicamente independiente

tes, pero siguen bajo la influencia menos directa de Rockefe---  
ller, así de la original Standard Oil han surgido empresas ta--  
les como la Standard Oil de New Jersey (más conocida como Exxon)  
la Mobil Oil, la Standard Oil de California y de Indiana que --  
aún hoy en día se encuentran entre las más grandes petroleras -  
del mundo por lo que no es venturoso decir que de no haberse -  
producido la desmembración de esta compañía estaría al nivel de  
competir económicamente con casi cualquier país del mundo.

Si bien es cierto que como apuntamos anteriormente es en -  
este período que surgen las grandes figuras del capitalismo, no  
lo es lo menos que precisamente en ese momento la "propiedad in  
dividual" de las grandes corporaciones empieza a perderse en ma  
nos de la propiedad colectiva por acciones, ya que como también  
se mencionó anteriormente el proceso de concentración de estas  
empresas precisaba de grandes capitales que no podrían ser pro-  
porcionados por un individuo o un pequeño grupo como había suce  
dido en el pasado, por lo que en lugar del empresario privado -  
apareció la sociedad anónima y otras formas de sociedad de capi  
tales, pues de otro modo era muy difícil las exigencias de am-  
pliación de capital de las empresas en períodos de rápido creci  
miento como el vivido en el siglo pasado.

Debido a esta necesidad de capitales que tenía la indus---  
tria es que el capital financiero (entiendase bancos) va a empe  
zar a jugar un papel muy importante dentro de la industria (lo  
que Lenin denominaba fusión del capital industrial y bancario -  
(18) y otros autores llaman centralización (17), debido a que -  
el capital financiero es el único capaz de proporcionar los fon  
dos que requiere la industria. "Las sociedades por acción die  
ron a los bancos la posibilidad de que las industrias creadas -  
por sus créditos fueran ayudadas no sólo en su fundación y am-  
pliación, sino también a mantenerlas bajo su control e influen-  
cia. En el Consejo de Administración los bancos apoyados en sus

acciones... tienen mucho que decir... el capital financiero representado por los bancos ha pasado a determinar la industria, al menos parcialmente. La concentración vertical de las grandes industrias en la mayoría de los casos depende de la intervención del capital bancario" (18).

El control del capital bancario es apreciable al tomar en cuenta de que en las Asambleas Generales de Accionistas generalmente sólo acuden los grandes accionistas, ya que los pequeños y medianos accionistas no están interesados en la administración de la empresa, sino en que la cotización de sus acciones suban, con ello los bancos, los grupos interesados o el expropietario que fundó la empresa y luego convirtió en sociedad anónima puede tener el control casi ilimitado con incluso un 10 a 20 por ciento del capital accionario.

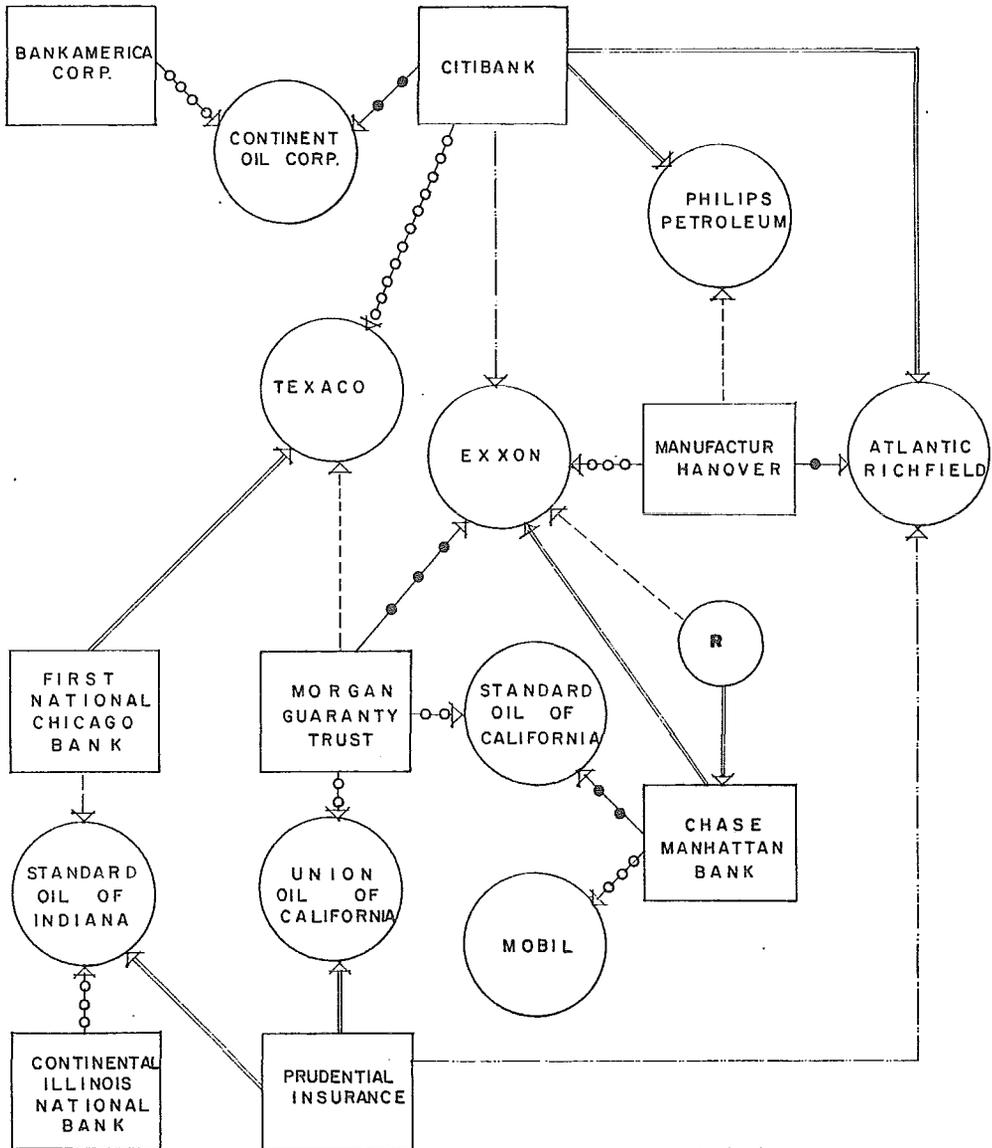
Como se apuntó en la cita de arriba el deseo de lograr el control de determinado mercado o de la producción de bienes industriales claves es muchas veces debido a los esfuerzos de los banqueros, como ejemplo se puede mencionar la United States Steel (U. S. Steel) la principal compañía acerera de Estados Unidos y la segunda del mundo fue creada bajo el patrocinio de la banca Morgan que siguiendo el ejemplo de la Standard Oil quería concentrar toda la industria acerera de Norteamérica. También la General Motors (G.M.) tiene su origen en la iniciativa de algunos bancos para competir con Henry Ford y su imperio automovilístico y al cual pudieron rápidamente superar.

En la actualidad la vinculación entre el capital industrial y el bancario es fácilmente apreciable en sectores como el de la industria petrolera en donde los bancos son los principales accionistas de estas empresas, como queda claramente demostrado en el libro de Phillip Blumerg "The Megacorporations in America Society: The Scope of Corporate Power" (19) donde es

cribe que los nueve grandes bancos de Estados Unidos -Bank of -  
America, Citicorp, Morgan, Chase Manhattan, Manufacturers Hano-  
ver, Bankers Trust, First Chicago, Chermical Bank y Continental  
Illinois - contaban con una importante proporción de las accio-  
nes de las petroleras más grandes.

De Exxon poseían el 14.55 por ciento del capital acciona--  
rio; Texaco 14.28; Mobil 20.71; Gilf 15.06; SOCAL 12.18; Stan--  
dard Oil of Indiana 17.86; Continental Oil 13.58; Atlantic Rich  
fiel 22.92; Phillips Petroleum 7.5; Quaker State 26.6; Cities -  
Service 6.51; Amereda Hess 13.64 y Dow Chermical, de la indus--  
tria petroquímica tenía el 10.85 de sus acciones en poder de --  
los nueve bancos mencionados. A continuación se presenta un -  
cuadro donde se ve este control de manera más clara.

CUADRO 2.1.1.



- ===== Accionista mayor.
- Segundo mayor accionista.
- Tercer mayor accionista.
- Cuarto mayor accionista.
- Quinto mayor accionista.

TOMADO DE : Uno mas Uno , 18 de Marzo de 1988.

Así gracias a los procesos de concentración y centralización las empresas se encontraban por primera vez en capacidad de ampliar sus actividades más allá de sus fronteras al contar con una organización y capacidad productiva que les permitía -e incluso obligaba- a buscar nuevos mercados a fin de aprovechar estas características.

Esta necesidad de ampliar los mercados está íntimamente vinculada con la segunda circunstancia que modificaría al capitalismo (y fomentaría aún más el surgimiento de las Empresas --Trasnacionales) y que es la creación del sistema imperialista contemporáneo.

El desarrollo del imperialismo como una de las consecuencias indirectas del proceso de acumulación es mencionado por --Bernardo Olmedo Carranza que escribe: "Al irse desarrollando -- los monopolios se va intensificando la acumulación y el progreso técnico y tecnológico que empieza a despegarse a grandes pasos, provoca que haya una relación creciente de capital a trabajo, con lo cual la tasa de ganancia disminuye. Para evitar este descenso del capital -monopolista- de los países capitalistas del 'centro' tienen que buscar otras formas de inversión, -- otras salidas... (que es) precisamente aquellos lugares en donde la tasa de ganancia puede ser mayor y en donde los monopolios tienen perspectiva de obtener 'superbeneficios', en donde la composición orgánica del capital es más bajo, más débil, tomando la forma de inversión extranjera envueltas de una fuerza de expansión colonial" (20).

Así la necesidad de expandir la economía (y los beneficios) da como resultado la creación del sistema imperialista, --cuyas características, a diferencia del colonialismo realizado en los siglos XVI, XVII y XVIII, es que ya no es la expansión --del comercio ni el mero control político de una zona los objeti

vos, sino, sin que desaparezca éstas, la inversión del capital excedente de la metrópoli hacia los países dominados se convierte en la finalidad predominante.

Por eso se entabla una carrera por adquirir la mayor cantidad de territorios posibles, esta política tiene su máxima expresión en la famosa Conferencia de Berlin (1885) en la que las zonas en que el dominio europeo no había llegado son repartidas entre las potencias. Con esta repartición del mundo (específicamente Africa, Asia, y Oceanía) Inglaterra y Francia son los países más favorecidos al encontrarse con grandes colonias que le permite la colocación de sus excedentes de capitales y el dominio de la mayor parte de Africa y una buena parte de Asia.

Mientras tanto otros países también querían tomar parte de este reparto como Alemania, Italia, Bélgica, Holanda, Portugal y España pero corrieron con poca suerte, ya que los dos primeros llegaron tarde (al recién conformarse como estados-nación - ya avanzado aquel siglo) cuando ya no había muchos territorios por adjudicarse, y los otros países estaban imposibilitados a formar un gran imperio por su bajo desarrollo o decadencia por lo que sólo entran en el reparto del mundo en forma marginal.

Por lo que toca a Iberoamérica pudo mantener su independencia política, pero debido a situaciones heredadas de la época colonial, que se aunan a la inestabilidad política a la que se ven sujetos la mayoría de los países de esta zona no pueden conseguir un desarrollo económico semejante al estadounidense o europeo, por lo que debe conformarse con mantener una posición dependiente hacia Estados Unidos y Europa.

En forma general es posible decir que la dominación que se ejerce sobre estas zonas durante el siglo XIX y parte del actual produjo múltiples efectos que han condicionado el ulterior

desarrollo de estos países cuando lograron su independencia. Por una parte, hay un importante desarrollo de ciertas actividades como la minería y determinados cultivos, pero por otra parte hay que precisar que este desarrollo en lo fundamental responde a las necesidades de la metrópoli y no a las de los países dominados, además se rompe con el desarrollo que se venía dando en estas regiones antes de la dominación europea, lo que se ha denominado "deformación de toda la estructura socioeconómica" y que es una de las causas del subdesarrollo en que vive la mayor parte del globo terráqueo.

En base a esta situación se gesta la primera división mundial del trabajo que estaba constituida por dos grandes bloques, el primero como principal fuente productora y exportadora de materias primas para satisfacer los requerimientos del segundo organizado como poderoso centro industrial.

Así poco a poco en el seno de la sociedad capitalista se iban gestando todas las condiciones necesarias que sirven de una especie de caldo de cultivo para que las empresas transnacionales irruman en la escena internacional y que en más de un siglo de vida hayan alcanzado un rol protagónico dentro de la actual estructura económica mundial.

## 2.2. Desarrollo de la Empresa Transnacional.

A continuación se presenta una breve relación del desarrollo que han tenido las empresas transnacionales desde su surgimiento como tales hasta fechas recientes.

A partir de 1860 se empiezan a gestar la aparición de las empresas transnacionales con una serie de iniciativas que demostraban la necesidad de ampliar los mercados, así Frederick Bayer participa en la creación de una fábrica de analina en Alba-

ny (Nueva York) poco después de fundar su compañía química en - Colonia (Alemania), también es señalable el célebre físico de - Alfred Nobel quien establece fábricas de explosivos en Hamburgo y posteriormente en Rusia.

Pero es la compañía norteamericana de máquinas de coser -- Singer a quien generalmente se le reconoce como la verdadera -- primer empresa trasnacional, ya que en 1867 esta compañía monta su primer planta en el extranjero en Glasgow (Escosia), en donde se dedicó a la fabricación y venta en masa de un producto de análogas características y con el mismo nombre que las que hacía y vendía en Estados Unidos.

Entre las múltiples razones que motivan a las empresas a - marchar al extranjero se encuentran las mejoras en los transportes y comunicaciones - debido al barco de vapor, el ferrocarril y el telégrafo - que les permite establecer controles sobre empresas filiales muy distantes. Descubrieron que en la mayoría de los casos era más conveniente producir cerca del consumidor y no en su propio país y pagar el flete de transporte, además - se vió que muchas veces era más efectivo una instalación de una planta local, ya que estaba al tanto de las necesidades del mercado mucho mejor de lo que lo estaba un jefe de exportaciones - en el país sede.

El sentimiento nacionalista también desempeñó una fuerte - influencia en el surgimiento de estas empresas puesto que muchas veces los gobiernos presionaban para que se montaran plantas locales y así evitar la compra de productos que podría ser fácilmente producidos en el país.

Por último la razón más importante que explica el surgimiento y crecimiento de la internacionalización de las empresas es este período es la aparición de fuertes tendencias protec-

cionistas en la mayor parte de los países, cuyos gobiernos in--  
trodujeron altos aranceles para reducir las importaciones de -  
mercancías manufacturadas para fomentar así el desarrollo de la  
propia industria y animar a los ciudadanos del país a crear -  
nuevas empresas, sin embargo debido a la flexibilidad monetaria  
y a la falta de una legislación restrictiva que impidiera a los  
extranjeros establecer sus fábricas, sólo se consiguió fomentar  
el establecimiento de filiales de grandes empresas a lo largo -  
del mundo.

Esta situación se puede apreciar en las palabras de Wi----  
lliam Lever que declaró: "La cuestión de construir fábricas de-  
pende de los derechos aduaneros... sólo hace falta que los aran-  
celes suban hasta un punto en que sea rentable pagar a una plan-  
tilla independiente de directivos con una fábrica propia que --  
produzca en aquellos países" (21).

Así, se empiezan a establecer una serie de empresas en el  
extranjero, poniendose en la delantera de este movimiento las -  
empresas estadounidenses que gracias a lo fuerte concentración  
había un grupo de empresas que podrían plantearse actividades a  
escala mayor, debido a que gracias a los beneficios que obte- -  
nían en el mercado interno podría permitir que su filial sufrie-  
ra pérdidas mientras se introducía en el nuevo mercado, por su  
parte las empresas que se expandían al exterior tenían la ven-  
taja a largo plazo de reducir la dependencia a una mercado  
exclusivamente.

Como ejemplo de esta agresiva política empresarial de las  
compañías de Estados Unidos tenemos empresas como la Standard -  
Oil, la Ford o la Westinghouse y otras que realizaban grandes -  
actividades en Europa y América Latina, llegando incluso la --  
Westinghouse a poseer la fábrica más grande de Inglaterra en -  
los albores de este siglo.

Sin embargo no debe pensarse que sólo las compañías americanas eran las que desplegabam actividades en el exterior, sino que cada país europeo en sus colonias creaba una serie de empresas de caracter trasnacional y en especial las británicas y -- francesas estaban muy activas en el exterior.

Ya para antes de que estallara la Primera Guerra Mundial - la idea de empresa trasnacional estaba ampliamente desarrollada en todo el mundo, pero sin embargo, las operaciones que realizaban este tipo de empresas en relación al total de las actividades de las empresas locales era muy pequeño, debido a que en -- las ramas industriales que en aquel entonces estaba el peso de la economía de un país como era el carbón, ferrocarriles, hie-- rro y acero, industria mecánicas y textiles, el papel de las empresas trasnacionales era insignificante ya que estas estaban - constituidas principalmente con las nuevas industrias como la - de los automóviles, petróleo, productos químicos, electromecá-- nicos, etc.

Esto no quiere decir que en aquel entonces no existiera - un fuerte capital invertido en el exterior, pero este era del - tipo fundamentalmente de inversiones de cartera, el que se rea-- lizaba con el fin de conseguir beneficios y no comprendían el - control de las empresas en las que se invertía como es el caso de las compañías ferroviarias de Estados Unidos, en donde exis-- tían fuertes inversiones inglesas, mientras que las empresas -- trasnacionales realizan sus inversiones mediante la inversión - directa que les permite crear o adquirir empresas en el exte-- rior y poseer el control de las mismas.

Al terminar la Primera Guerra Mundial varias empresas, perteneciente en su mayoría las industrias de avanzada tecnología o productoras de mercancías de consumo masivo extienden sus operaciones a lo largo del mundo. La G.M. y la Ford establecen -

sus respectivas plantas en varios lugares del mundo, las empresas petroleras siguiendo el ritmo del crecimiento del uso del automóvil amplían sus redes de distribución de gasolina abarcando la mayor parte del mundo, empresas como Hoover, Remington -- Rand, Procter and Gamble también establecen plantas en el extranjero.

Sin embargo la entre guerra no fue un período favorable para el desenvolvimiento de las empresas trasnacionales, ya que -- surgen una serie de factores que frenaron la tendencia de internacionalización de la actividad económica que había privado antes de la guerra.

Entre estos factores se puede mencionar los que destacan -- como un nuevo brote de nacionalismo que hizo que las filiales -- de las empresas extranjeras sufriran cierta discriminación, -- aparte de que los gobiernos impusieron medidas más rígidas para evitar el establecimiento de empresas controladas desde el extranjero, a fin de conseguir la autosuficiencia industrial y evitar que sectores importantes de la economía nacional estuviese en manos del exterior.

La desconfianza monetaria también limitó el crecimiento de las empresas en el exterior, ya que el viejo sistema establecido con el patrón oro y la libra esterlina iba desmoronándose poco a poco, lo que trajo gran inestabilidad y desconfianza monetaria y que posteriormente se vería incrementado por la fuerte inflación que se dejó sentir en la mayoría de los países (en especial en Alemania y Austria) ante esta situación es fácilmente comprensible que las empresas temieran sobre los resultados de realizar inversiones en el exterior e incluso dentro de los países sedes.

Por último no puede dejar de mencionarse a la Gran Depre--

sión (o Crisis del 29) que es originada por una sobreproducción y la gran especulación que se da en la década de los 20's. Esta crisis fue en gran medida la causante de los fenómenos antes mencionados de una gran contracción en la actividad económica y el comercio mundial, también alteró profundamente el circuito de fondos que mantenía el nivel de intercambio de las postguerra. Este circuito en forma muy esquemática puede plantearse de la siguiente forma: Alemania para financiar los pagos como compensación de guerra recurría a los bancos norteamericanos, que por el auge le daban condiciones favorables, los pagos de Alemania a Gran Bretaña y Francia iban a parar a Estados Unidos para pagar la deuda que contrayeron durante la guerra, pero cuando estalla la crisis los bancos de Estados Unidos niegan los prestamos a Alemania que esta impedida de pagar a Francia e Inglaterra que a su vez tampoco puede pagar a los bancos americanos, los que tuvieron que hacer frente al pánico de los ahorradores que querían recuperar sus ahorros, así se llega a la quiebra de gran cantidad de pequeños bancos en Estados Unidos, lo que radicaliza aún más la situación y hace que se pierda todo control de la situación para desembocar en una depresión en la que se da una gran restricción a la salida de capitales y del comercio internacional a fin de mantener en la mejor situación posible la balanza de pagos. Así las empresas se encuentran ante el doble obstáculo de que su propia situación no era muy buena para poder expandirse y por otro no podía adquirir los medios (divisas) suficientes para desarrollarse en el extranjero.

Sin embargo en este período no hubo una extinción de internacionalización y exploración de los mercados externos, ya que se da el fenómeno del cártel que es una agrupación de empresas de una rama de la industria que mediante un acuerdo limitado y temporal pretende desarrollar o defender un monopolio total o parcial sobre un mercado, los integrantes de un cártel conservan su independencia jurídica y financiera, no funciona bajo la

autoridad y vigilancia de un ente mayor, la acción es regulada por un código cuyos términos son obligatorios a todos los miembros del cártel y a veces incluso a los no miembros.

Existen tres grandes tipos de Cárteles, los cárteles de - condiciones, de precios y cártels de contingentación. Los pri-  
meros de un actuar moderado y se encargan de organizar las rela-  
ciones con la clientela a fin de evitar las competencias deslea-  
les. Los cártels de precios requieren un compromiso basado en  
la uniformidad de las mercancías sobre la que reposa la políti-  
ca común de precios. Por último los cártels de contingentación  
tienen el cometido de organizar un reparto general de mercados  
con el fin de eliminar a los competidores que no esten adhiri-  
dos, o bien aplicar dentro del marco del acuerdo una reglamenta-  
ción estricta de las actividades de cada participante por medio  
de la fijación de cuotas (22).

Si bien la existencia de los cártels se remonta a fines -  
del siglo XIX en pleno proceso de concentración industrial, no  
es sino hasta la década de los 20's que este tipo de acuerdos -  
entre industriales toma un inusitado apogeo, ya que debido al -  
exceso de fuerza productiva, por causa de las ampliaciones de -  
muchas industrias durante la Primera Guerra Mundial y el período  
inmediatamente posterior, existía el peligro de una lucha entre  
los distintos productores para mantener su posición dentro de  
determinado mercado, pero estos productores tomaron conciencia  
que las consecuencias de una guerra comercial entre ellos sólo  
conseguiría debilitarlos y optaron mejor por entablar una serie  
de alianzas entre ellos, lo que les garantizaba mantener su par-  
ticipación en el mercado y de paso terminar con los competido-  
res que no se unieran a los acuerdos.

Como ejemplo de este sentimiento privante entre los direc-  
tores de las grandes compañías estan las palabras de Lord Gowan

que en 1930 era presidente de la ICI "Mis colegas y yo somos adeptos incondicionales de los acuerdos de cooperación internacional. Estamos seguros de la sabiduría que es racionalizar -- nuestra industria a escala mundial. Preferimos cooperar en vez de entablarnos en una competencia desastroza... los empresarios ingleses creen sinceramente en las virtudes de una organización racional del mercado mundial" (22).

Así durante los años de la depresión son firmados una serie de acuerdos entre grandes productores para dividirse las zonas de venta de sus productos, por ejemplo la ICI británica, la I G Farben alemana y la Du Pont y Allied Chemical norteamericanas firman un acuerdo consensuado a la industria química, la General Electric y la A E G alemana en aparatos electrónicos y no puede dejar de mencionar el cártel formado en aquel entonces -- por la Shell, Anglo Persian (actualmente British Petroleum) y -- Standard Oil de Nueva Jersey en el sector petrolero, en donde -- acordaron coordinar sus intereses fuera de Estados Unidos y Europa, compartir mercados y recursos, los miembros también acordaron imponer precios comunes y no quitarse mutuamente los -- clientes, incluso en cierto momento llegaron a aprobar una coordinación en la publicidad y decidieron someter sus planes individuales a un comité conjunto.

Sin embargo en la mayoría de los casos los cárteles tuvieron (y tienen) poco éxito, pues todas las empresas tienen siempre más interés en conseguir su ventaja individual a la del -- acuerdo y siempre fue más fuerte la propia conveniencia que el espíritu de cooperación cuando hubo que decidirse entre conseguir una venta o atenerse a lo establecido en el cártel, también se demostró la imposibilidad de crear una serie de reglas lo suficientemente duras para asegurar su cumplimiento en situaciones prósperas y en las malas que a si no comprometieran la -- independencia de cada empresa.

Otra debilidad que restaba efectividad a los cárteles es - que en aquel entonces las empresas no estaban lo suficientemente interrelacionadas entre sí como para que la administración central pudiera tener control absoluto sobre las filiales por lo que algunas veces éstas con el fin de conseguir mayores ganancias realizaban prácticas contrarias a los lineamientos e intereses del cártel de que era miembro la empresa matriz.

"A pesar de todos los defectos los cárteles fueron un paso para la evolución de la empresa trasnacional de hoy en día, al proporcionar a los empresarios cierta experiencia en el terreno de la competencia internacional, así como cierta comprensión de las diferencias nacionales y de las necesidades de modificar la conducta económica, a fin de tener éstas en cuenta. En vez de pensar ante todo en abastecer sus mercados nacionales y exportar los excedentes se acostumbró a abordar los problemas de sus industrias partiendo de una base mundial" (23).

### 2.3. Consolidación de la Empresa Trasnacional.

Debido a la desastrosa situación en que se encontraba la economía de la mayor parte de los países al finalizar la Segunda Guerra Mundial se vió en la necesidad de crear nuevas bases para el desarrollo de las relaciones económicas y que permitieran superar los estragos traídos por la guerra, para lo cual se convoca a la célebre Conferencia de Bretton Wood (New Hampshire E.U.A.) que se realizó en julio de 1944. En esta conferencia - la supremacía de los Estados Unidos quedó claramente demostrada al establecer como la piedra angular de la nueva situación económica internacional el proyecto norteamericano (Plen White). Es aquí donde se crea Fondo Monetario Internacional (F.M.I.) cuyas funciones serían: Fomentar la cooperación monetaria y la - estabilización de la circulación monetaria mundial, ayudar a regular la balanza de pagos de los países miembros, promover la -

expansión armónica del comercio, evitar el uso de devaluaciones competitivas, crear un sistema multilateral de pagos en materia de operaciones corrientes, limitando y eliminando las restricciones monetarias con respecto al dólar, además se establece que la base del nuevo sistema financiero internacional sería el Patrón de Cambio Oro (Gold Exchange Standard) mediante el cual - las reservas monetarias estarían compuestas por oro y dólares - principalmente.

También en esta reunión surge el Banco Internacional de Re construcción y Fomento (B. I. R. F.), más conocido como Banco Mundial que siguiendo los pasos del FMI sirve también para ayudar a la consolidación del nuevo sistema financiero, tenía originalmente el objetivo de proporcionar fondos para la reconstrucción de las economías erosionadas por la guerra.

Poco después es creado el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (G A T T) que va a fomentar el mayor intercambio comercial entre sus miembros en base a la cláusula de la nación más favorecida y luchará por suprimir las barreras que son impuestas al libre comercio entre las naciones.

Estas tres instituciones son claves par entender el gran desarrollo que tienen las Empresas Trasnacionales (en especial las de Estados Unidos) desde fines del conflicto bélico, ya que estas instituciones - y toda la nueva estructura económica en general abonan el terreno para estas empresas y la inversión ex tranjera directa al acabar con las políticas que limitaban su desarrollo y que eran comunes antes de la guerra.

Así la desconfianza monetaria y las restricciones a las inversiones fueron paliadas con el FMI, gracias al GATT, a la eli minación de las barreras arancelarias y a la promoción del comercio internacional las empresas pueden establecer plantas in-

terrelacionadas en distintos países a diferencia del establecimiento de fábricas para satisfacer las necesidades de un mercado.

Con este nuevo marco las empresas de Estados Unidos estaban en la mejor situación para aprovechar la nueva coyuntura para ampliar sus operaciones en el exterior, pues a diferencia de las empresas europeas sus plantas no habían sido destruidas y la fuerza del dólar les permitía el comprar empresas en el extranjero a un precio irrisorio, y por último son objeto de una fuerte presión política para que en el seno del Programa de Recuperación Europeo (Plan Marshall) ayuden a reactivar las economías de los países de Europa Occidental, ya que en forma velada dentro de este Plan se establecía el aumento de la participación de las empresas americanas ya que la mayoría de los insumos que se requerían debían de adquirirse a compañías norteamericanas - (24).

Por su parte la compañías europeas se vieron en un primer momento impedidas a invertir en el extranjero por la falta de divisas que padecía la mayoría de los países desde que finalizó la guerra y que duró hasta casi finalizar la década de los 50's por eso si alguna empresa europea pretendía invertir en el extranjero tenía que pedir permiso a su gobierno y apoyar la petición con pruebas irrefutables que demostraran que la inversión promovería las exportaciones de su país. Esta situación se mantuvo hasta alrededor del año de 1960 en el que la recuperación europea estaba terminada y volvieron a ser convertibles las divisas al comprobar que la escasez de dólares había llegado a su fin.

América Latina mientras tanto vivía la época dorada del proceso de sustitución de importaciones en el que se daba carta abierta al capital extranjero que quería invertir, y era presi-

samente esta región donde ponían sus ojos los capitalistas para hacer sus inversiones, pero posteriormente Europa fue la preferida para invertir y así para 1950 América Latina absorbía el 30 por ciento de la inversión directa norteamericana, en 1960 el 26% y en 1970 el 19% en cambio Europa en 1950 absorbía el 14% en 1960 el 21% y para 1970 el 31% (25).

Como es obvio las primeras empresas en correr el riesgo de invertir en el extranjero fueron las grandes compañías que ya contaban con fuertes intereses desde antes de la guerra. En un primer momento las inversiones fueron de un gran carácter monolítico como lo demuestra que para 1960 el 40% de las inversiones directas estadounidenses en Francia, Gran Bretaña y Alemania perteneciera a sólo tres empresas la Exxon, la Ford y la General Motors y que conjunto dos terceras partes de la inversión norteamericana en Europa Occidental era propiedad de veinte empresas (26).

Sin embargo a medida de que la economía europea volvía a tomar fuerza fue cada vez mayor la cantidad de empresas de Estados Unidos que decidían invertir en Europa. La situación del mercado interno en norteamérica también influyo grandemente en esto pues el boom de postguerra estaba llegando a su fin y los mercados de productos como automóviles, instalaciones y maquinaria especializada, electrodomésticos, petróleo, etc., parecían haberse saturado en Estados Unidos y el aumento en las ventas era muy difícil, por lo que el nuevo mercado que esta dandose en Europa parecía una buena salida para este problema.

Con ello la novedad dentro del mundo empresarial norteamericano fue la de invertir en Europa, y como dijo un ejecutivo -- "Nuestros competidores se estaban estableciendo en el extranjero y teníamos que cobrar una ventaja inicial en un mercado potencialmente rico o que adquirieran una fuerte posición en un -

mercado importante, lo que pondría en peligro nuestra posición en el mercado" (19). Así el boom de las trasnacionales estado-unidenses fue como una bola de nieve que al ir arrastrandose va creciendo, ya que en un principio las grandes empresas obtenían buenos dividendos lo que hizo que otras empresas (más pequeñas) también empezarán a invertir en el exterior y por último debido a que tantas empresas invertían en el extranjero las más recias se vieron obligadas a hacerlo o correr el riesgo de quedarse - atrás y estar en desventaja con sus competidoras.

Sin embargo este boom de la inversión extranjera directa - de los Estados Unidos (y la enorme sangría de dólares que representaba) al complementarse con otros problemas de la economía - de ese país originó un extraordinario déficit en su balanza de pagos que a su vez ejerce una presión sobre el dólar (que tenía una paridad fija de 35 dólares por onza de oro) y que conducirá al inicio de la crisis del dólar que posteriormente llevaría a Nixon a declarar la inconvertibilidad del dólar en oro, pero en los 60's se intentó frenar esta incipiente crisis al anunciar - Johnson un programa que pretendía equilibrar la balanza de pagos de Estados Unidos y que incluía controles a las exportaciones - capitales, restricción a los préstamos y gastos gubernamentales en el extranjero, reducción de las inversiones en el exterior y la atracción de capitales (tanto extranjeros como la misma repatriación de los eurodólares) a Estados Unidos.

Con esto se hizo claro que la total supremacía económica - de los Estados Unidos estaba llegando a su fin y que a partir - de entonces tenía que compartir la hegemonía con Europa y el Ja pón cuyas economías en cierta forma gozaban de mejor salud que la del coloso.

Es en este sentido que las empresas europeas y japonesas a partir del segundo lustro de los sesentas tienen una rápida ex-

pansión en sus actividades en el exterior, así con datos hasta 1970 más de la mitad de las filiales de las empresas trasnacionales de estos países se establecen en ese lustro (1965 - 1970) Alemania 53%; Francia 67%; Bélgica 53%; Holanda 55% y Japón 62% (27) (ver cuadro).

En el caso de Europa el desarrollo de sus empresas se debe en gran medida a la tendencia a fusionarse que tuvieron sus empresas en el marco del proceso de integración económica (como lo es la Comunidad Económica Europea y la Asociación Europea de Libre Comercio) que abre las puertas de un mercado más amplio -- pero también a una mayor competencia, por lo que para hacer -- frente al potencial de las empresas trasnacionales americanas -- las empresas europeas emprendieron el camino de fusionarse entre sí, lo que les ha permitido no sólo defender sus mercados -- de la invasión americana, sino desarrollar una política empresarial semejante a la de aquellas en lo que a internacionalización se refiere.

En el caso japonés en cambio se vio favorecido por cierto aislamiento que unido a la derrama de dólares a partir de 1950 -- (y la guerra de Corea) le permite lograr la organización necesaria, en las grandes organizaciones empresariales o Zaibatsu, para adquirir y adaptar a las condiciones locales las tecnologías occidentales, así las empresas japonesas apoyadas en la amplitud del mercado interno y en una estrategia industrial de largo plazo dirigida a competir en los mercados internacionales puede abruptamente irrumpir en el panorama económico mundial como el tercer polo industrial de occidente, como prueba de este desarrollo de la industria japonesa en 1952 las exportaciones japonesas constituían sólo el 1% del total de las exportaciones mundiales, para 1970 ya era el 6% y en los ochentas ya superó con creces el 10%.

Finaliza aquí el recuento histórico del desenvolvimiento - de las empresas trasnacionales para dedicar los próximos capítu los al estudio de como operan en la actualidad en el mundo y en México.

CUADRO 2.3.1 EVOLUCION TEMPORAL DEL ESTABLECIMIENTO DE FILIALES.

	Proporción del número de filiales existentes en la actualidad establecidas en cada periodo						Inversión directa total 1971		Crecimiento anual. Inversión directa 1967-1971
	Antes 1914	1914-1945	1946-1958	1959-1964	1965-1970	% Total	Miles de millones de dólares	Participación	
Alemania	5.7	13.1	14.0	14.3	47.0	100	24.0	14.5	11.8
Francia	1.8	6.5	10.2	14.5	53.0	100	7.3	4.4	15.8
Italia	1.6	8.9	22.2	30.0	67.0	100	9.5	5.8	15.7
Bélgica y Luxemburgo	7.7	18.8	11.9	8.4	37.0	100	3.4	2.0	14.6
Holanda	2.9	14.3	9.4	18.2	52.6	100	3.3	2.0	15.2
Suecia	2.9	28.8	12.9	13.4	55.0	100	3.6	2.2	17.6
Suiza	12.0	21.4	11.8	16.4	41.0	100	3.5	2.1	n.d.
Japón	0.0	8.6	4.1	25.4	38.0	100	6.8	4.1	13.1
Canadá	1.1	22.0	16.3	24.9	62.2	100	4.5	2.7	23.2
Estados Unidos <sup>1</sup>	2.5	17.5	23.0	39.0	35.0	100	5.9	3.6	13.7
Gran Bretaña	2.4	11.0	13.9	26.0	18.0	100	86.0	52.0	8.7

n.d. No están disponibles los datos.

<sup>1</sup> Hasta 1967.

FUENTE: Elaborado en base a *The World's Multinational Enterprise*, 1973 (WME en lo sucesivo) y *Multinational Corporations in World Development*, ONU, 1973.

Tomado de: Fajnzylber, op cit. p 38.



### 3.1. Situación actual de las empresas trasnacionales.

Durante los últimos años las empresas trasnacionales se han visto poseedoras de una importancia y un poder económico - inimaginable hace unas cuantas décadas lo que ha obligado a que estas empresas tengan que llevar a cabo constantes transformaciones en su manera de operar para hacer frente a su nueva realidad. Paralelamente a esto también han tenido que enfrentar - fuertes presiones por parte de muchos gobiernos (de países tanto desarrollados como en vías de desarrollo) a fin de evitar - que las empresas trasnacionales adquieran una importancia económica tal que pudieran poner en entredicho la capacidad soberana de los estados.

Para ilustrar la gran importancia económica que las trasnacionales han adquirido basta con hacer alusión a un estudio - (28) en el cual se menciona que de las cien entidades económicas más grandes del mundo, comprendiendo estados-nación y empresas trasnacionales, estas últimas lograron ocupar 42 posiciones ubicándose en el número 22 en orden de importancia del PNB o las ventas anuales, según sea el caso, la firma estadounidense Exxon, cuyas ventas anuales fueron un poco menor que el PNB de países como Suiza, Arabia Saudita o Bélgica y superior al de otros países como Checoslovaquia, Sudafrica, Austria o Venezuela (vease cuadro 3.1.1.).

A pesar de que como reflejan los datos anteriores y que en función a algunos términos económicos (como volumen de ventas, generación de empleos, etc.,) algunas empresas trasnacionales pudieran considerarse más importantes para la economía internacional que varios países en desarrollo y sobre todo que los países del llamado cuarto mundo o países menos avanzados como Bangladesh, Comores, Etiopía o Haití entre otros, las empresas - trasnacionales se encuentran muy lejos de poderse convertir en

CUADRO 3.1.1.

<i>Economía de cien naciones: Estado y empresas transnacionales</i>					
Rango	Entidad económica	PNB o ventas*	Rango	Entidad económica	PNB o ventas*
1	EUA	2 946.0	26	Indonesia	79.2
2	URSS	1 259.9	27	Austria	77.6
3	Japón	1 185.4	28	Nigeria	76.2
4	Alemania Occ.	829.9	29	Argentina	72.2
5	Francia	685.3	30	Turquía	70.1
6	Inglaterra	510.2	31	Dinamarca	66.9
7	Italia	391.2	32	Corea del Sur	66.1
8	R.P. China	297.4	33	Venezuela	65.0
9	Canadá	275.9	34	Yugoslavia	62.8
10	Brasil	267.5	35	General Motors	60.0
11	España	214.3	36	Mobile	60.0
12	India	179.5	37	Noruega	57.7
13	Holanda	167.4	38	Rumania	57.2
14	Australia	165.1	39	British Petroleum	52.2
15	México	160.2	40	Finlandia	51.2
16	Polonia	153.2	41	Texaco	47.0
17	Suecia	123.4	42	Taiwán	44.6
18	Alemania Or.	121.7	43	Grecia	42.9
19	Bélgica	118.0	44	Argelia	41.9
20	A. Saudita	117.2	45	Bulgaria	39.3
21	Suiza	111.5	46	Filipinas	39.2
22	Exxon	97.2	47	Emiratos Árabes	38.5
23	Checoslovaquia	86.4	48	Ford	37.1
24	R.D. Shell	82.3	49	Tailandia	37.0
25	Sudáfrica	81.7	50	Iraq	36.7
51	Colombia	36.4	76	-Marruecos	19.9
52	Sid. Oil (CA)	34.4	77	Elfaquitaine	19.7
53	IBM	34.4	78	Petroven	19.7
54	Dupont	33.3	79	Fiat	19.6
55	Kuwait	31.4	80	Petrobras	18.9
56	Paquistán	29.6	81	Pemex	18.8
57	ENI	29.4	82	Irlanda	18.7
58	Chile	29.4	83	US Steel	18.4
59	Gulf Oil	28.4	84	Occidental	18.2
60	Hong Kong	28.4	85	Phillips	17.1
61	Egipto	28.2	86	Volkswagen	16.8
62	Std. Oil (IND)	28.1	87	D. Benz	16.3
63	Malasia	27.3	88	Nissan	16.3
64	G. Electric	26.5	89	Renault	16.2
65	Arco	26.5	90	Siemens	16.0
66	Libia	26.2	91	ITT	16.0
67	Portugal	24.7	92	Matsushita	15.7
68	N. Zelanda	24.3	93	Toyota	15.7
69	Unilever	24.1	94	Phillips Pet.	15.7
70	F. Petroles	22.8	95	Hitachi	15.5
71	Hungría	22.5	96	Sun	15.5
72	Israel	22.4	97	Hoechst	15.3
73	Perú	21.5	98	Tenneco	15.2
74	Kuwaitpetrol	20.6	99	Nippon	15.2
75	Shell Oil	20.1	100	Bayer	15.0

Datos de 1983 tomados del informe anual del Banco Mundial, la revista *Fortune* y el Almanaque de Dow Jones.

\* Cifras en miles de millones de dólares.

FUENTE: Barry Hughes, *World Futures*, op. cit.

verdaderos sujetos de derecho internacional o de atentar directamente contra la existencia de los estados-nación como lo han vislumbrado algunos autores, ya que requieren de la existencia de éstos para garantizarles circunstancias tales como el derecho a la propiedad, la libre transportación de mercancías, etc. sin los cuales las trasnacionales no pudieran desarrollar sus actividades.

Hay que aclarar que si bien es cierto que las empresas trasnacionales no atentan contra la existencia de los estados-nación, muchas veces estas empresas no tienen empacho en ayudar a la inestabilidad de determinado gobierno que consideran que tienen una tendencia perjudicial para el desenvolvimiento de las operaciones de la compañía en el país, quizás el caso más conocido sobre la actitud de las trasnacionales para ayudar al derrocamiento de un gobierno es el caso del golpe de estado en Chile en 1973 y la caída de Salvador Allende, en la cual la International Telegraph & Telephone (ITT) jugó un significativo papel para conseguir la desestabilización del país que posibilitaría el mencionado derrocamiento de Allende y la toma del poder por parte de Augusto Pinochet, cuyo gobierno ha estado muy pendiente en no contrarear los intereses de esta y otras empresas trasnacionales en Chile.

Pasando a otro aspecto importante de la situación actual de estas empresas es importante señalar que durante la última década las trasnacionales han mantenido una fuerte tendencia a ampliar constantemente, y de hecho en forma más rápida, sus actividades en el exterior en comparación con las operaciones que realizan en el interior de su país sede.

En una muestra realizada con las principales empresas trasnacionales de diversos países se pudo apreciar que las actividades de estas en el exterior aumentaron en relación con las ope-

raciones internas, durante el período de 1970 - 1981, en forma general, la relación entre las ventas de las filiales establecidas en el exterior y las ventas totales aumentó de aproximadamente el 30% en 1971 al 35% en 1976 hasta lograr que en 1980 el 40 por ciento de las ventas totales de las empresas trasnacionales que conforman la muestra fuesen originadas por las filiales en el extranjero de estas (29).

Estos datos ponen en relieve varias características importantes que están convirtiéndose en regla de conducta de las empresas trasnacionales en vista al siglo próximo. Por una parte cada vez es más claro el carácter trasnacional de estas empresas, lo que bien a reforzar la tendencia hacia la globalización o universalización de la producción, en virtud de la cual las plantas productoras se sitúan en las zonas que presentan condiciones más favorables desde el punto de vista de los costos de producción, por lo que no es de extrañar que cada vez sea más común (y todo apunta a que esta será la regla en el futuro) que una diversidad de productos sean elaborados con componentes fabricados en diversas partes del mundo.

El caso más ilustrativo de la situación antes descrita, que es en gran medida propiciada por el constante desarrollo del potencial de las empresas trasnacionales, es el caso de la industria automovilística mundial, en donde la internacionalización de la producción no es una posibilidad del futuro, sino que es una realidad palpable mediante la proliferación de plantas industriales en diversos países las que en muchos casos no están abocadas a elaborar un vehículo completo para su mercado, sino sólo ciertos componentes cuyos costos de fabricación son menores por las condiciones prevalecientes en el lugar donde se sitúan las nuevas plantas productoras.

Esto ha traído consigo la elaboración de "autos mundiales"

que estan conformados por componentes fabricados en una diversidad de países, existen muchos ejemplos de este proceso como son los casos de Ford Escort que es ensamblado en Estados Unidos, - Inglaterra y Alemania con piezas hechas en España, Italia y Brasil, la firma alemana VolksWagen suministra motores para los carros Omni/Horizont de la Dodge, La Mitsubishi a su vez fábrica en Japón motores para los modelos Dodge Colt de Chrysler, Champ y Saphoro de la Plymouth que hecha en los Estados Unidos la -- Volks Wagen construye en Estados Unidos vehículos con una serie de componentes de procedencia mexicana y brasileña, y las filiales de Chrysler, Ford y General Motors establecidas en México mandan una considerable parte de su producción de motores y -- otras autopartes a las casas matrices en Estados Unidos a fin - de que se monten en chasis producidos en aquel país.

Este proceso de internacionalización de la producción im--plica un aumento en los flujos de inversiones extranjeras directas mediante los cuales las empresas trasnacionales amplían su capacidad de producción en un país determinado, ya sea abriendo directamente una nueva filial, comprando alguna empresa local - ya instalada o bien relacionandose con alguna empresa local. Así los datos relativos a las corrientes de inversión extranjera directa de finales de los setentas y principios de los o- - chentas arrojan un crecimiento de esta, a pesar que durante - parte de este lapso las economías de occidente tuvieron que hacer frente a una recesión económica que en otras circunstancias habría conducido a un importante declive del monto de inversión extranjera directa.

Sin embargo esto no ocurrió, sino que la salida de capitales destinados a alguna actividad productiva siguió aumentando, aunque con un ritmo menor que en el pasado, pero registrando un mayor crecimiento que los índices de inversión interna de los - países desarrollados. En el período 1978 - 1980 el ritmo de -

crecimiento de las corrientes de inversión entre los países desarrollados (alrededor de 26 mil millones de dólares) (30),

Otro de los resultados que ha traído la constante internacionalización de la producción es el que se estén diversificando los orígenes y los destinos de las corrientes de inversión - extranjera, los cuales tienen su origen un 95% en países de la OCDE y aproximadamente tres cuartas partes tienen como destino también los países de la OCDE, sin embargo hay un considerable descenso en la participación de Estados Unidos como origen de dichas corrientes llegando a participar con menos de la mitad - del total (la cifra más baja desde fines de la segunda guerra - mundial) en contraparte de esto hay un aumento en la participa- ción de Canadá, Alemania Federal y Japón como origen de inver- sión extranjera. Al mismo tiempo la participación de Estados - Unidos como receptor de capitales ha ido en aumento hasta lle- gar a absorber una tercera parte del total convirtiéndose a la vez en la principal fuente y mayor receptor de inversión extrañ jera directa (31).

Los datos anteriores ponen en evidencia de que a pesar de que aún el principal interés de las empresas trasnacionales es- ta centrado en los países desarrollados (en los que por su alto nivel de ingreso proporcionan mayores beneficios a las trasna- cionales) poco a poco estas empresas están ampliando sus opera- ciones en países en desarrollo, a fin de aprovechar en la medi- da de lo posible, el potencial que representan estos países co- mo fuente de materias primas, mano de obra barata, paraísos fis- cales e incluso como un probable mercado importante.

La atención que actualmente están poniendo las empresas -- trasnacionales en los países en desarrollo (o por lo menos en - algunos de ellos) hay que inscribirla en la denominada "nueva - división internacional del trabajo" que en términos generales

presupone una recomposición a un mediano plazo del rol que cada país desarrolla en la actual división internacional del trabajo. Algunos especialistas consideran que en esta nueva división internacional del trabajo los países desarrollados abandonarían paulatinamente las industrias tradicionales (como automotriz, mecánica, del acero, etc.) para abocarse a desarrollar las industrias de punta (como informática, industria espacial o biogenética, etc), las cuales por cierto también están controladas por empresas transnacionales, en este esquema una serie de países en desarrollo (como pueden ser los NIC's, Brasil, Argentina y México entre otros) serían los receptores principales de las industrias tradicionales, las cuales en la mayoría de los casos estarían bajo el control de las transnacionales que así acrecentarían su importancia económica.

Aunque existe cierto consenso de que esto más o menos será la tónica para el siglo XXI, no dejan de ser meras conjeturas, por lo que volviendo a la situación actual de las transnacionales podemos ver que estas muestran gran interés por algunos países en desarrollo como lo demuestra el alto grado de concentración en el destino de las corrientes de inversión extranjera directa que va hacia los países en desarrollo, donde seis de ellos reciben entre el 50 y el 75% del total, mientras que la mayor parte de los países en desarrollo (y en especial los países de bajos ingresos) no han sido capaces de atraer sumas de capitales o corrientes de tecnología importantes, así pues la contribución de las empresas transnacionales al fortalecimiento de la capacidad industrial y tecnológica de los países en desarrollo y al crecimiento de sus exportaciones ha pasado por alto a los más necesitados de recursos del exterior: los países más pobres.

Por último, antes de pasar a estudiar el impacto de las empresas transnacionales en el comercio mundial es conveniente de-

tenerse brevemente a estudiar el papel que juegan las trasmacionales como agentes del desarrollo que es uno de los puntos más espinosos y controvertidos en los que se ven envueltas las em--presas trasnacionales.

El enorme poder económico que tienen las trasnacionales, - así como su privilegiada posición para conseguir financiamiento tecnología de vanguardia o nuevas técnicas administrativas han - hecho que las empresas trasnacionales sean vistas en algunos - países en desarrollo como un importante factor que coadyuve a su desarrollo, aunque al contrario otros países las han considera--do como la forma más moderna y sofisticada con que cuentan los países desarrollados para continuar con la dominación sobre -- los países en desarrollo.

Estas posiciones contrarias tienen su origen en no valorar adecuadamente que el impulso económico que pueden generar las empresas tranacionales es sustancialmente diferente a la concep--ción que de desarrollo económico tienen los gobiernos de los -- países en desarrollo, el cual está basado en una concepción política, económica y social que pretende redistribuir el ingreso generado en el país de tal manera que las clases marginadas no estén completamente desprotegidas y puedan eventualmente incorporarse en buenas condiciones al proceso productivo con lo cual se busca cierta equidad en la distribución del ingreso.

En cambio la empresa trasnacional y otros grupos de fuerte - poder económico buscan el desarrollo del país pero motivados - por el afán de lucro que implica recompensar a quienes contribuyen en el proceso productivo en proporción directa al aporte - que realizarán, con lo que se pretende ir ampliando el poten--cial productivo, en otras palabras pretenden el crecimiento de la economía a fin de conseguir mayores beneficios.

Por eso el confiar a las empresas trasnacionales un importante papel en la promoción del desarrollo económico puede ocasionar que este sea sumamente irregular, ya que el objetivo de éstas no es lograr la transformación de la economía del país - huésped explotando las ventajas que posee (especialmente tecnología) sino explotar en su beneficio la situación existente en un país. No es de esperar que las compañías inviertan en investigaciones para crear nuevas técnicas apropiadas a la situación típica de un país en desarrollo, situación caracterizada por escasez de capital y abundancia de mano de obra no calificada, sino lo que hace es buscar las formas más eficaces y económicas para adaptar la técnica que ya posee que fue creada para circunstancias de abundancia de capital y mano de obra especializada que priva en los países desarrollados.

Con lo cual las empresas trasnacionales originan la más de las veces un crecimiento económico no acorde a la realidad social y económica de los países en desarrollo por estar inspirado en su beneficio propio, aunque también hay que decir que hay a veces ( en condiciones especiales) estas empresas pueden realizar una valiosa contribución al desarrollo de los países como es el caso de Corea y Taiwan en donde una acertada política gubernamental posibilitó sirvieran para impulsar la industrialización de esos países y luego se compenetraran con la realidad de esos países.

### 3.2. Las empresas trasnacionales en el comercio mundial.

Entre las características más destacadas que han ido adquiriendo las empresas trasnacionales a lo largo de su desenvolvimiento y constante crecimiento esta la de irse convirtiendo en el agente más importante del comercio mundial, lo cual es producto de dos razones mutuamente complementarias.

Por una parte hay un crecimiento "natural" en las operaciones de comercio exterior de las trasnacionales, ya que al ir aumentando el tamaño de estas empresas, también (y en la mayoría de los casos en forma proporcional) va en aumento el volumen de intercambio comercial internacional, por lo que no es de sorprender que las grandes compañías industriales sean al mismo tiempo las grandes compañías importadoras y exportadoras pero, a este aumento natural en el volumen del comercio exterior de las empresas trasnacionales hay que añadirle el importante efecto que en los últimos años ha tenido el alto potencial de internacionalización del proceso productivo, que es una práctica usual en estas empresas, y que propicia que el volumen de su comercio mundial haya crecido bastante al hacer que estas empresas se compren a sí mismas lo que hace que gran parte del comercio internacional de las trasnacionales tenga un carácter especial al estar gran parte del mismo fuera de realidad del comercio libre internacional.

#### 3.2.1. El Comercio intra-firma.

Para poder comprender la importancia real de las empresas trasnacionales en el comercio internacional es necesario especificar que estas realizan sus operaciones de comercio internacional mediante dos formas diametralmente opuestas que le conceden características y ventajas que sólo pueden ostentar este tipo de empresas, ya que por una parte lleva a cabo operaciones co-

merciales en el que podemos llamar mercado "libre" o "competitivo" internacional el cual se realiza entre las empresas trasnacionales y otras entidades económicas independientes, mientras que por otro lado también lleva a cabo el comercio cautivo, intraempresa o intra firma (los tres nombres alusión al mismo fenómeno) que es realizado en el seno de la misma compañía, y que esta determinado en cuanto a su volumen, estructura y precio - por criterios normados en la estrategia global para el conjunto de las actividades de la empresa a nivel mundial.

Estas dos formas de llevar a cabo actividades de comercio internacional presentan sustanciales diferencias en cuanto a medios y fines, ya que el comercio "competitivo" está sujeto a las leyes de la oferta y la demanda, en donde el proveedor pretende colocar sus mercancías al precio más alto posible a fin de obtener las mayores ganancias y el comprador en cambio pretende el precio más reducido posible, contrariamente a esta situación en el comercio internacional que se desarrolla dentro de una misma empresa esto no ocurre al actuar la empresa al mismo tiempo como comprador y vendedor por lo que su objetivo es perseguir la maximización del beneficio obtenido en ambas acciones con vista a la operación global de producción, comercialización, financiamiento y distribución.

Desde esta perspectiva el comercio intra empresa se convierte en un importante mecanismo con que cuentan las empresas trasnacionales para poder redistribuir costos y beneficios entre las plantas que tiene establecidas en los diversos países - en que opera, a fin de reducir el impacto de los regímenes tributarios y aduaneros, las restricciones cuantitativas a remesas de utilidades, los desequilibrios causados por bruscas modificaciones a la paridad de las divisas de los países e incluso para evitar los problemas de imagen asociado a la obtención de elevados márgenes de rentabilidad en un país.

Todo lo anterior explica el hecho de que el valor de las - mercancías registrado dentro del comercio intraempresa sea notablemente diferente del precio del mercado competitivo, ya sea mayor o menor según convenga a la trasnacional par obtener mayores ganancias globales, para esto las distintas plantas productoras establecidas en varios países procedan a una sistemática sobrefacturación de las importaciones y/o una subfacturación de sus exportaciones (o viceversa) lo que da origen a los llamados "precios de transferencia" que rigen las operaciones de comercio exterior al interior de la empresa trasnacional, adicionalmente cuando se considere conveniente las empresas filiales o la casa matriz puede hacer uso de las grandes ventajas que les concede estos precios de transferencia (por la disminución artificial de los costos) al permitirles subsanar el efecto negativo de la pérdida temporal de capacidad competitiva de determinados productos, lo trae por consecuencia que en el corto y mediano plazo le resulte más fácil a las trasnacionales resolver la pérdida de competitividad de sus productos en el mercado abierto a fin de permitirles la completa utilización de su capacidad instalada y en la prolongación del período durante el cual pueden seguir disfrutando de posiciones monopólicas en un determinado mercado y en deterioro directo de la capacidad de competir con estas de las empresas locales que no pueden disfrutar de estas ventajas (32).

Así, el hecho de que una parte significativa del comercio exterior se canalice a través del comercio intra firma constituye una seria limitación para la formulación de políticas comerciales de los países huéspedes y también crean una imprecisión real de los indicadores empleados en la actualidad para cuantificar el comercio internacional, ya que como hemos apuntado el déficit o superavit en el intercambio comercial de una filial que más de las veces no esta sustentada en la realidad económica de ésta, sino en la necesidad de toda la empresa originando

a su vez que la balanza comercial de un país pueda encontrarse seriamente de acuerdo a la cantidad de comercio intra firma que se realice entre las empresas trasnacionales establecidas en su territorio y sus filiales hermanas o casa matriz ubicadas en el extranjero.

La importancia de este comercio internacional al interior de las empresas trasnacionales queda claramente demostrado en función de los datos que arroja el más reciente Censo Nacional de Inversiones Extranjeras de Estados Unidos (32) en el cual se establece que del total de las importaciones que en 1977 realizará Estados Unidos (152 millones de dólares) aproximadamente la mitad fue realizado por trasnacionales norteamericanas, de esto, alrededor del 54% (42 millones) se llevo a cabo entre empresas trasnacionales estadounidenses y sus filiales en el extranjero, lo que representa que la casa matriz adquirió el 82% de las ventas de sus filiales a Estados Unidos constituyendose así en el principal canal de entrada de sus productos a Norteamérica.

La mayor parte de las mercancías importadas intra empresa estuvo constituido por productos manufacturados en especial productos para la industria automotriz y maquinaria constituyendo ambas el 80% del total de productos manufacturados importados de las filiales a las matrices.

En lo que se refiere a las exportaciones totales de Estados Unidos en ese mismo año (121 mil millones de dólares) aproximadamente el 85% (102 millones) corresponde a exportaciones realizadas por empresas trasnacionales estadounidenses canalizadas a través de sus filiales en el extranjero, y estas absorbieron directamente para si más de una tercera parte del total de las exportaciones. Las filiales adquirieron en forma directa de su matriz cerca del 80 % de sus compras a Estados Unidos, --

CUADRO 3.2.1.

Comercio intrafirma en las exportaciones de los países sede  
de las grandes corporaciones industriales :

PAIS	Porcentaje de comercio intrafirma en el total de las exportaciones.
Canadá	39.3
CEE	29.6
Europa (total)	29.7
Francia	32.2
Republica Federal de Alemania	34.6
Japón	17.0
Otros Países de Europa Occidental	29.8
Suecia	36.1
Reino Unido	29.6
Estados Unidos	45.5
Otros Países	22.8
TOTAL	32.8

Tomado de:UN. "Transnational Corporations in world Development:  
Third Survey." New York. U.N. 1983. 43 p.

siendo nuevamente los productos manufacturados y en especial -- los productos automotrices y de maquinaria la parte más impor-- tante de dichas exportaciones lo que demuestra que estas dos ra-- mas (con sus distintas industrias) son los campos sobresalien-- tes del comercio intraempresa lo que se debe a que son también -- dos de los sectores con mayor índice de internacionalización - del proceso productivo.

Las cifras anteriores ponen en relieves varias circunstan-- cias importantes como es el preponderante papel que juegan las empresas norteamericanas y sus filiales en el comercio exterior de Estados Unidos, así como el alto grado que alcanza el comer-- cio entre matriz y filiales especialmente en lo referente a los productos manufacturados.

A pesar de que varios autores se han dedicado a estudiar - el tema por las limitaciones en la información que proporcionan las trasnacionales es difícil establecer en forma exacta la -- real magnitud que alcanza actualmente el comercio intra empresa dentro de la totalidad del comercio mundial, sin embargo como pudo apreciarse en el caso del comercio exterior de Estados Uni-- dos es bastante considerable su participación, por lo cual no - parece descabellada la opinión de la UNCTAD que calcula que por lo menos el 30% de todo el comercio mundial puede clasificarse como comercio entre partes relacionadas (33) (En el cuadro 3.2. 1 puede verse la magnitud de este tipo de comercio en una mues-- tra de países desarrollados).

Además de la importancia especifica en lo que se refiere - al comercio internacional; el comercio intra firma ha adquirido la característica de ser un eficaz mecanismo para llevar a cabo la transferencia no declarada de recursos financieros entre la filial y la matriz, ya que mediante la subfacturación de impor-- taciones las trasnacionales pueden tomar ganancias y burlar los

requerimientos legales restrictivos vigentes al respecto en la mayor parte de los países.

Un ejemplo de esto lo constituye la industria farmacéutica de América Latina controlada en gran parte por trasnacionales - las cuales constantemente hacen uso de este procedimiento para transferir dividendos a sus matrices como lo demuestra un estudio de esta rama (34) en donde al estudiar el caso de Colombia se constató que el promedio ponderado de sobrefacturación de - las importaciones de empresas establecidas en ese país a sus ma- trices arroja un porcentaje del 155%, llegando algunos medica- mentos a tener un precio mayor hasta de un 500% que el que pri- va en el mercado libre.

Todo esto pone en evidencia la necesidad de crear reglas - internacionales que regulen la globalidad de las actividades de las empresas trasnacionales a fin de evitar una importante san- gría de divisas y recursos en los países huéspedes.

Como ya apuntamos anteriormente las empresas trasnaciona- les no realizan únicamente actividades de comercio mediante el procedimiento de comercio intra empresa, sino que también lle- van a cabo una importante volumen de transacciones comerciales dentro del mercado competitivo mediante importaciones y exporta- ciones con otras empresas con las que no existe ningún vínculo y que estan regidas por las leyes del mercado.

Es tal la amplitud y heterogeneidad de estas actividades que realizar un estudio global sólo conduciría a caer en graves errores e imprecisiones por lo que mejor se ha optado por res- tringir el estudio de las actividades de comercio exterior de - las trasnacionales establecidas en América Latina.

### 3.2.2 La presencia de las empresas trasnacionales en el comercio latinoamericano.

Antes de comenzar a analizar el comportamiento del comercio exterior de las empresas trasnacionales establecidas en Latinoamérica es conveniente aclarar que por lo general (y mientras no se especifique lo contrario) la información dada se refiere a las filiales de empresas trasnacionales norteamericanas esto por dos motivos, por una parte estas trasnacionales son -- quienes tienen mayor presencia en la región y además porque el gobierno de los Estados Unidos es quien realiza los estudios -- más profundos y exactos sobre las actividades que sus empresas realizan en el extranjero, aunque esto último se ha convertido en un inconveniente puesto que la principal fuente directa de información y en la cual se basan casi todos los estudios sobre el tema es el Departamento de Comercio cuya publicación más reciente del comportamiento de las empresas trasnacionales en la región corresponde al censo de 1977 y no ha dado a conocer información al respecto más actualizada.

Pasando al comportamiento de las trasnacionales la primera situación interesante de las tendencias de comercio exterior de las trasnacionales en la región es su bajo y decreciente participación en el comercio internacional, ya que su principal interés está centrado en el mercado interno del país donde opera, -- por lo que el nivel de sus exportaciones en relación a sus ventas ha ido decreciendo del 41% en 1957 al 29% en 1960 y apenas el 16% en 1977 (ver cuadro 3.2.2.).

El que las trasnacionales centren su atención en el mercado local es debido a condiciones estructurales en el desarrollo de las economías de América Latina, ya que en la mayoría de los casos los países sustentaron su industrialización en la sustitución de importaciones lo que trajo consigo el establecimiento --

de grandes barreras proteccionistas que crearon a la larga mercados cautivos en los cuales las trasnacionales podían conseguir posiciones monopolíticas que les concedían grandes ganancias además de que por la proliferación de estos mercados cautivos se desalentó la competencia de productos extranjeros lo que a la larga ocasionó que los productos de la región perdieran competitividad y que las empresas trasnacionales (y locales) cada vez se interesaran menos en desarrollar una política comercial orientada al extranjero.

Consecuencia de esta tendencia hacia el mercado interno es la reducida participación de las empresas trasnacionales en el comercio exterior de América Latina en donde su participación en 1977 fue de apenas una cuarta parte del total del comercio internacional de la región, lo cual implica que son los agentes económicos locales (públicos y privados) quienes lleva a cabo la mayor parte del comercio exterior.

De acuerdo a dos estudios realizados por el investigador Eugenio Lahera (35) (36) la participación de las trasnacionales en las importaciones regionales fue para fines de la década pasada del orden del 27% y cerca del 22% de las exportaciones (vease cuadro 3.2.3.) existiendo una gran diversidad en el aporamiento que hacen a cada país, variando de menos del 10% en el caso de Chile hasta cerca de una cuarta parte en Brasil, Argentina, Perú y México del total nacional de las exportaciones. Con respecto a las importaciones realizan una mayor contribución que va del 16% en el caso de Chile hasta alcanzar el 36% en Perú.

Las exportaciones industriales de las empresas trasnacionales presentan una elevación respecto a la participación global ya que en este campo las trasnacionales llegan a generar más del 40% del total de las exportaciones regionales, siendo en

los países más industrializados (Brasil, Argentina y México) en donde las trasnacionales aportan más a las exportaciones industriales. Las ramas industriales en donde operan las trasnacionales y que tienen mayor participación en las exportaciones son maquinaria eléctrica y equipos electrónicos y en papel y productos de papel en los cuales aportaron más del 60% de las exportaciones regionales. Es menor productos químicos, caucho, productos alimenticios y maquinaria no eléctrica en donde la participación de estas empresas fluctua entre 18 y 24% del total.

Dentro del comercio internacional latinoamericano existen tres importantes características que lo han condicionado desfavorablemente y que en mayor o menor medida están presentes en el comercio exterior que realizan las empresas trasnacionales establecidas en la región. Estas tres características son una gran tendencia a la concentración de mercados, en los agentes económicos que realizan el comercio exterior y sus productos y un déficit crónico en la balanza comercial.

En lo que se refiere al mercado exterior de las empresas trasnacionales está básicamente conformado por países desarrollados, siendo los Estados Unidos el mayor mercado internacional de las trasnacionales, ya que ahí se destina el 36.5% de las exportaciones y al resto de los países desarrollados corresponde otra cifra parecida (36.9%), mientras que los países en desarrollo reciben apenas el 26% de las exportaciones de las trasnacionales y es precisamente los países latinoamericanos los principales destinatarios dentro de los países en desarrollo e incluso llega a superar en las exportaciones de productos industriales en importancia a Estados Unidos como principal mercado.

En cuanto a las importaciones existe la tendencia a adquirir productos en el país de origen de las empresas trasnacionales.

les llegando en la mayor parte de los países latinoamericanos a superar la mitad de las importaciones totales de estas empresas.

En el ámbito latinoamericano son pocas las empresas trasnacionales que realizan importantes actividades de comercio exterior lo que viene a contribuir al alto grado de concentración del comercio internacional latinoamericano. Las diez principales empresas trasnacionales exportadoras del Brasil representaron el 28% del total de exportaciones realizadas por esas empresas, 96% en el caso de Chile y en el caso de México las 15 principales trasnacionales efectuaron 52% de las exportaciones industriales y 88% de las comerciales.

En cuanto a las importaciones para 1979, 31 empresas trasnacionales efectuaron la mitad de las importaciones por más de 10 millones de dólares en Brasil, en Chile 46% del total de las importaciones lo realizaron las diez principales trasnacionales del país, un puñado de trasnacionales realizaron la mayor parte de las importaciones de este tipo de empresas.

Aparte hay que tomar en cuenta que unas cuantas empresas - trasnacionales controlan la comercialización de los principales productos naturales exportados por los países de América Latina (vease cuadro 3.2.5.)

Por último en lo concerniente a la participación de las - trasnacionales en la balanza comercial de América Latina en términos generales durante los setentas fue de carácter negativo, ya que sus exportaciones no fueron capaces de generar ingresos de divisas suficientes para hacer frente a las importaciones - que ellas mismas realizaron, esto es, que en términos generales estas empresas contribuyeron a aumentar el déficit comercial de la región (vease cuadro 3.2.6.)

Sin embargo según apunta Eugenio Lahera su comportamiento - no fue negativo en todos los países, lo fue en el caso de Chile México y Colombia a fines de los setentas, en donde, en el caso de Chile y México las exportaciones de estas empresas sólo sirvieron para recuperar algo más de lo que ellas gastaron en importaciones, en cuanto a Colombia las importaciones fueron cuatro veces más que las exportaciones. En cambio en Brasil y Perú las trasnacionales consiguieron un considerable saldo a favor de - 695 millones de dólares en el primero y 218 millones de dólares en el segundo.

En la balanza comercial del sector industrial de las trasnacionales se presenta una situación parecida, en donde, en la mayoría de los países como México, Colombia y Uruguay las exportaciones fueron menos de la mitad de sus importaciones, mientras que en Brasil estas empresas consiguieron un superavit de más de 800 millones de dólares.

Estas cifras, que si bien corresponde a la década anterior, ponen de manifiesto varios elementos relevantes de la participación de las empresas trasnacionales en el comercio internacional de latinoamerica y que hay que tomar en cuenta para hacer un juicio sobre la conveniencia de fomentar su establecimiento en la región.

Primeramente es necesario diseñar (como de hecho lo han - realizado recientemente los gobiernos de la región) una política que impuso el comercio exterior de estas empresas a fin de - aprovechar la ventaja que tienen por sus nexos con países desarrollados. Además es necesario evitar en gran medida de lo posible que estas empresas en vez de ser un aporte de divisas se constituyan en una sangría para los países como lo fueron en la década pasada.

Estas cuestiones son difíciles de llevar a cabo en un corto plazo e implicarían grandes objeciones por parte de las trnacionales pero el caso brasileño ha demostrado que no es imposible su realización.

CUADRO 3.2.2.

PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES EN LAS VENTAS TOTALES DE LAS FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA

(Por cientos)

Sector	1957	1966	1967 <sup>a</sup>	1975	1976	1977
Industria	4.0	6.2	...	...	6.4	9.7
Petróleo	...	45.7 <sup>b</sup>	42.1	54.8	43.7	11.9
Minería	87.1	84.4 <sup>b</sup>	86.2	45.3	21.0	...
Comercio	...	33.0	37.1	27.8	29.3	29.3
Total	41.0	29.2	...	...	19.1	15.6

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1966; 1975; 1977; 1978, y 1981 a (Las fuentes de los cuadros aparecen en la bibliografía).

<sup>a</sup>Incluye "Otros, hemisferio occidental".

<sup>b</sup>Corresponde a la clasificación de las exportaciones por el sector en el que opera la empresa transnacional en su conjunto.

CUADRO 3.2.3

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL COMERCIO REGIONAL

(Por cientos)

País	Año	(1)	(2)	(3)
		Participación en el total nacional	Participación del país en el total regional 1978	Participación en el total regional (1/100 × 2)
Exportaciones				
Argentina	1977	24.9	12.0	2.99
Brasil	1980	24.0	23.4	5.6
Colombia	1977	18.9	6.0	1.13
Chile	1979	7.6	4.6	0.35
México	1977	21.9	12.1	2.65
Perú	1978	23.5	3.6	0.85
Total muestra			61.7	13.57
Total ponderado				21.99
Importaciones				
Brasil	1980	30.0	24.3	7.3
Chile	1978	15.8	5.2	0.82
México	1977	25.5	13.9	3.54
Perú	1978	35.9	2.9	1.04
Colombia	1979	21.6	4.6	0.90
Total muestra			50.9	13.69
Total ponderado				26.89

Fuente: Argentina, 1976 y Perú, 1976 y 1977: Extrapolaciones basadas en las exportaciones de filiales de propiedad mayoritaria (50%) de empresas transnacionales de los Estados Unidos. Fueron ponderadas por las participaciones de esas filiales en el total de la inversión norteamericana y de ésta en las inversiones totales de la OCDE para cada país y año. Brasil, 1980, CEPAL, 1983; Colombia, 1979: Cifras de INCOMEX en Mías, 1981; Chile, 1979 y 1980: Lahera, 1983 b y Rvd, 1982 a; México, 1976 y 1977: Departamento de Inversión Extranjera 1979, Perú, 1978. Lahera 1985. Para todos los países, la columna (2) proviene de CEPAL, 1981 a. Para el total regional, CEPAL, 1981 b, cuadros 26 y 29.

Tomado de: Eugenio Lahera c.p. cit. p. 129

CUADRO 3.2.4.

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS FILIALES DE PROPIEDAD  
MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LOS  
ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA, 1977

(Millones de dólares y por cientos)

	Exportaciones industriales		No industriales		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%
<b>Países desarrollados</b>						
Estados Unidos	780	35.0	1 136	37.6	1 916	36.5
Europa	466*	20.9	1 331	44.1	1 935*	36.9
Otros	138*	6.2				
<b>Total</b>	<b>1 384</b>	<b>62.1</b>	<b>2 467</b>	<b>81.8</b>	<b>3 851</b>	<b>73.4</b>
<b>Países en desarrollo</b>						
América Latina	787	35.3	294	9.7	1 081	20.6
Otros	56	2.5	256	8.4	312	5.9
<b>Total</b>	<b>843</b>	<b>37.9</b>	<b>550</b>	<b>18.2</b>	<b>1 393</b>	<b>26.6</b>
<b>Exportaciones totales</b>	<b>2 227</b>	<b>100.0</b>	<b>3 017</b>	<b>100.0</b>	<b>5 244</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, 1981 a.

\*Incluye 32 millones de dólares de exportaciones de "Otros, hemisferio occidental".

Tomado de Ibidem p. 168.

CUADRO 3.2.6.

BALANZA COMERCIAL POR AGENTES, PAISES SELECCIONADOS

(Millones de dólares y por cientos)

		Exportaciones	Importaciones	Saldo	1 x 100/2
<b>Sector público</b>					
Brasil	1979 <sup>a</sup>	2 045	1 690	355	121.0
Chile	1979	2 234	1 253 <sup>b</sup>	981	178.3
Chile	1980	2 919	1 249 <sup>b</sup>	1 670	233.7
México	1978	1 469	434	1 364	338.5
<b>Sector privado nacional</b>					
Brasil	1979 <sup>a</sup>	3 808	2 378	1 430	160.1
Chile	1979	1 245	2 447	-1 202	50.9
Chile	1980	1 457	3 880	-2 423	37.6
Perú	1978	243	291	47	83.5
<b>Empresas transnacionales</b>					
Brasil	1979 <sup>a</sup>	3 256	2 561	695	127.1
Colombia	1980	269	1 265	996	21.3
Chile	1979	284	518	-234	54.8
Chile	1980	443	692	-249	64.0
México	1976	828	1 715	-887	48.3
México	1977	939	1 581	-642	59.4
México	1979	941	2 043	-1 102	46.1
Perú	1978	628	410	218	153.2

Fuente: Brasil, Chile y Perú: Lahera, 1980; México: Departamento de Inversión Extranjera, 1977 y Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial de México, 1981; Colombia: ISCOMEX, 1983.

<sup>a</sup>Incluye 60% de las exportaciones y las importaciones.

<sup>b</sup>Excluye petróleo.

Cuadro 6

BALANZA COMERCIAL DE EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL SECTOR INDUSTRIAL

(Millones de dólares)

		(1)	(2)	(3)	(4)
		Exportaciones	Importaciones	Saldo	$1 \times \frac{100}{2}$
Brasil	1980	4 295 <sup>a</sup>	3 429 <sup>b</sup>	866	125.3
Colombia	1971	33	229	-196	14.4
México	1979 <sup>c</sup>	838	2 017	-1 179	41.5
Uruguay	1978	39	81	-42	48.1

Fuente: Brasil: CEPAL, 1983, cuadro 4; Colombia: Banco de la República; México: Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, 1981; Uruguay: Pascale, 1980.

<sup>a</sup>Valores efectivos.

<sup>b</sup>Valores autorizados.

<sup>c</sup>Conversión efectuada al promedio del dólar en 1979 = 22.805 pesos mexicanos.

Tomado de Ibidem p. 174

### 3.3. Intentos internacionales de control de Empresas Tras nacionales.

Ante la cada vez mayor fuerza económica y ante la constante intromisión en los asuntos políticos internos de los países receptores, es lógico que muchos estados vieran con gran preocupación el constante crecimiento de las empresas trasmnacionales por lo que han realizado varios intentos a fin de crear un marco legal internacional para regular las operaciones de las trasmnacionales.

La necesidad de un marco internacional para regular las actividades de estas empresas se debe a que las medidas que puede aplicar cada gobierno para controlar el comportamiento de las trasmnacionales esta limitada a la esfera de acción de su respectivo ordenamiento jurídico nacional con lo cual los estados en forma aislada estan imposibilitados de ejercer un real y eficaz control de la globalidad de las actividades de estas empresas que como ya se ha dicho tienen la característica de realizar operaciones en varios países bajo un criterio de maximizar las ganancias por medio de la producción global de todas sus plantas en el mundo.

Así se han desarrollado dos líneas de acción tendientes a contrarrestar esta falta de control nacional sobre las trasmnacionales y son: por un lado los mecanismos regionales y por otro la creación de un Código de Conducta para las Empresas Trasmnacionales dentro de Naciones Unidas.

#### 3.3.1. Mecanismos regionales.

En lo que concierne a los mecanismos regionales hay una gran diversidad de criterios sobre la materia, ya que cada uno responde a circunstancias diferentes como es el caso de las 11a

madras Directrices para Empresas Multinacionales de la OCDE que en su enfoque facilita el crecimiento de esta y el libre movimiento de inversión extranjera entre sus miembros, mientras que al contrario hay acuerdos intergubernamentales como el Pacto Andino, Mercado Común Centroamericano, la Comunidad del Caribe, - el Consejo Económico de la Unidad Arabe, etc., que no dan un - trato tan benigno al desenvolvimiento de las empresas trasnacionales.

Dado los fines de este estudio, y ante la imposibilidad de estudiar cada uno de estos mecanismos regionales se optó por - analizar brevemente sólo la situación que tienen las trasnacionales dentro del Pacto Andino.

La creación del Pacto Andino (fundado por Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela en 1969) estaba dirigido a crear cambios estructurales en la economía de los países miembros mediante la introducción de políticas coordinadas destinadas a fomentar las actividades productivas. Entre las políticas a seguir se incluyó el papel a desempeñar de las empresas - trasnacionales en la región por lo que en 1970 se aprobó la Decisión 24 denominada Regimen Común del tratamiento del Capital - Exterior y sobre marcas, patentes, licencias y regalías del Mercado Común Andino".

Los objetivos de esta decisión son: "fomentar y atraer corrientes de capitales extranjeros a la sunregión; fortalecer - las empresas de los estados miembros... transmitir tecnología - moderna y conocimientos en materia de gestión, administración y técnica a las empresas nacionales y crear condiciones favorables para el desarrollo de las capacidades tecnológicas autóctonas; fortalecer las capacidades de negociación de los estados - miembros en sus relaciones con otros países, con las empresas - que suministran capitales y tecnología y con las organizaciones

internacionales interesadas en estas cuestiones" (37).

Clasifica las empresas en tres tipo que son: empresas nacionales (con un capital nacional de por lo menos un 80%), mixta (entre 51 y 80% de capital local) y extranjera (con capital foráneo de 50% o más). También establece varias directrices - que han de seguir los estados miembros en lo concerniente a la inversión extranjera que incluyen la creación de un sistema de presentación de informes sobre corrientes de capitales y transmisión de tecnología a la región; el empleo de criterios selectivos para evaluar los proyectos de inversión extranjera a fin de aprovechar los que presenten condiciones favorables; es este establecimiento de condiciones e instituciones económicas que faciliten la creación de empresas regionales.

Especial mención hay que hacer de la imposición que el Pacto Andino hace a las trasnacionales establecidas en los países que lo conforman para que busquen la transformación gradual y - progresiva de las filiales de empresas extranjeras en empresas mixtas o nacionales a fin de poder disfrutar de las ventajas de rivadas del programa de liberalización de los mercados de los - países miembros. También se busca la eliminación de prácticas restrictivas que generalmente con lleva la inversión extranjera o la transferencia de tecnología que realizan las empresas trasnacionales.

El Regimen Común del Pacto Andino ha sido la iniciativa - más ambiciosa creada por un grupo de países en desarrollo para coordinar sus estrategias en lo que se refiere a las inversiones extranjeras para poder fortalecer su capacidad de negociación y control frente a las empresas trasnacionales, sin embargo la falta de voluntad política de algunos gobiernos de los - países miembros por diversas razones se alejaron de las planteamientos originales, con lo cual la aplicación real de la deci--

sión 24 ha dejado mucho que desear.

### 3.3.2. El Código de Conducta para Empresas Trasnacionales de Naciones Unidas.

Si bien, los mecanismos locales que contemplaban la situación de las empresas trasnacionales en su región lograron ciertos logros parciales, fue cada vez más necesario la creación de un instrumento que se ocupara en detalle y el plano mundial de las empresas trasnacionales y de las cuestiones relativas a -- ellas por lo que en el seno de las Naciones Unidas surge la - idea de crear un código de Conducta para las Empresas Trasnacio-- nales cuyo objetivo se establece en crear un marco internacio-- nal general que abarque todas las cuestiones importantes relati-- vas a éstas, la necesidad de dicho Código se inspira en el de-- seo incrementar el aporte positivo que pueden realizar el desa-- rrollo de los países huéspedes, lo cual sólo es posible si los - aspectos potencialmente negativos de las actividades de estas - empresas se previenen o estan acorde a las normas nacionales e internacionales que procuren armonizar sus operaciones con los objetivos de desarrollo de los países receptores.

Los orígenes del Código pueden encontrarse en las iniciativas de los países subdesarrollados a fin de crear una nueva realidad económica y política internacional más justa y equitativa para ellos.

Entre estas actividades cabe resaltar el Programa de Ac-- ción sobre el establecimiento de una Nueva Orden Económica In-- ternacional y en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de - los Estados aprobadas por la Asamblea General de la ONU en 1974 y que contienen interesantes puntos acerca del desenvolvimiento de las trasnacionales y sobre la necesidad de crear normas in-- ternacionales.

El Programa de Acción del NOEI analiza los principales temas que afectan las relaciones económicas internacionales destacándose para este estudio la Sección V denominada "Reglamentación y Fiscalización de las actividades de las empresas transnacionales" en donde se precisa la necesidad de que los países - hagan todos los esfuerzos necesarios para crear un código de - conducta interna para las empresas transnacionales a fin de:

a) Impedir su ingerencia en los asuntos internos de los - países donde realizan operaciones y su colaboración con regímenes racistas y administraciones coloniales.

b) Reglamentar sus actividades en los países huéspedes - para eliminar prácticas comerciales restrictivas y para que sus actividades se ajusten a los planes y objetivos nacionales de - desarrollo y, en este contexto, facilitar en la medida necesaria el examen y revisión de arreglos concentrados anteriormente.

c) Lograr que estas empresas proporcionen asistencia, - - transmisión de tecnología y conocimientos administrativos y ges tión a los países en desarrollo en condiciones favorables y - equitativa.

d) Reglamentar la repartición de utilidades de esas empre sas obtengan en sus operaciones, teniendo en cuenta los intereses legítimos de todas las partes interesadas.

e) Promover la reinversión de utilidades en los países en desarrollo (38).

En el mismo sentido la Carta de Derechos y Deberes Económi cos de los Estados en su capítulo II, artículo 2 establece:

Todo Estado tiene derecho a:

a) Reglamentar y ejercer autoridad sobre la inversión extranjera dentro de su jurisdicción nacional con arreglo a sus - leyes y reglamentos y de conformidad con sus objetivos y priori dades de desarrollo. Ningún estado deberá ser obligado a otorgar un tratamiento preferencial a la inversión extranjera.

b) Reglamentar y supervisar las actividades de las empresas trasnacionales que operan dentro de su jurisdicción nacional y adoptar medidas para asegurarse de que estas actividades se ajusten a sus leyes, reglamentos y disposiciones y estén de acuerdo con sus políticas económicas y sociales. Las empresas trasnacionales no intervendrán en los asuntos internos del Estado al que acuda. Todo Estado deberá, teniendo en cuenta plenamente sus derechos soberanos, cooperar con otros Estados en el ejercicio del derecho a que se refiere este inciso (39).

A estos postulados hay que contraponer los intereses de los países desarrollados, de donde proceden la gran mayoría de estas empresas, que no están dispuestos a la creación de un Código demasiado rígido por lo que su elaboración a recorrido un largo y conflictivo camino en los diez años que lleva en establecerse su conformación definitiva.

El proyecto de Código de Conducta donde se examinan las cuestiones principales relacionadas con las trasnacionales consta de seis partes que son:

- Preámbulo y objetivo.
- Definición y campo de aplicación.
- Actividades de Empresas Trasnacionales.
- Trato de las Empresas Trasnacionales.
- Cooperación intergubernamental.
- Aplicación.

El capítulo más interesante -y uno de los más discutidos- es el relativo a las actividades de las empresas trasnacionales donde figuran varias normas que abarcan cuestiones generales y políticas sobre la materia entorno a la contribución que las empresas trasnacionales pueden dar el desarrollo económico y social de los países huéspedes, incluidas cuestiones tales como -

la adhesión de estas empresas a las metas económicas y a los objetivos de desarrollo del país receptor.

También se abordan cuestiones económicas financieras y sociales más concretas como es precisar la necesidad de fijar con equidad los precios de transferencia y el comercio intra empresa con el fin de que no se equilibre la balanza comercial del receptor y fomentar el comercio libre y desalentar las prácticas comerciales restrictivas que llevan a cabo estas empresas.

El Proyecto de Código de Conducta incluye otras cuestiones como empleo y mano de obra, contabilidad y presentación periódica de informes, abstenciones de intervenir en asuntos internos y sobre la transferencia de tecnología (40).

**IV LAS EMPRESAS TRASNACIONALES EN MEXICO.**

#### 4.1. El papel de las empresas trasnacionales en la economía mexicana.

El estudio de la decisiva participación de las empresas - trasnacionales dentro de la economía nacional debe de remontarse a la segunda mitad del siglo pasado, en el cual la mayoría - de los países iberoamericanos empiezan a realizar una serie de esfuerzos conducentes a modernizar sus atrasadas y maltrechas economías a fin de conseguir un desarrollo económico y social - semejante al alcanzado en Europa y Norteamérica, para lo cual - la mayoría de estos países estableció durante este período un - modelo de economía de enclave o primario exportador cuyas raíces pueden encontrarse en la época colonial y que logrará su - consolidación gracias al triunfo de las ideas liberales y al es - tablecimiento de una oligarquía criolla o mestiza que mantuvo - fuertes vínculos con el exterior (42).

##### 4.1.1. La situación de las empresas trasnacionales durante el porfiriato y el periodo revolucionario.

En el caso de México el modelo de economía de enclave logra su plena expansión durante la dictadura de Porfirio Díaz - (1877 - 1910) en la cual es ampliamente fomentada la entrada al país de inversiones estadounidenses y europeas (así como de inmigrantes de esas latitudes) a fin de reactivar y desarrollar - la economía mexicana que luego de más de sesenta años de constan - tes conflictos no había crecido en forma favorable. Para demostrar esta inclinación del porfiriato hacia las inversiones ex-- tranjeras estan las siguientes palabras de José Yves Limantour quien durante dos décadas fue el jefe de las finanzas naciona-- les que en alguna ocasión expreso: "En la conciencia de todo mexicano celoso de la independencia y prosperidad de su país, - debe grabarse esta regla de conducta gubernamental: ensanchar - lo más posible nuestras relaciones diplomáticas, como precursoro-

soras de las comerciales... el comercio busca... los efectos - que necesita en donde se venden mejores y más baratos. Para es te fin, es necesario abrirle todas las puertas... Igual cosa de be hacerse con los capitales extranjeros, sin los cuales, preci so es confesarlo, nunca saldremos de nuestra vida inerte y ra-- quítica. Ofreceles debemos al vastísimo campo que presenta -- nuestras inexploradas riquezas, y quiera Dios que no tardara mu- cho el día en que se lo disputen los capitales exteriores, ya - sea americanos, ingleses o franceses. No hay que preocuparse; los capitales extranjeros daran trabajo al regnícola (sic) y - crearan capitales mexicanos." (43).

Así, durante el gobierno de Díaz poco a poco fueron dando- se las condiciones para el establecimiento de un modelo económi- co de enclave que está caracterizado por un crecimiento "hacia fuera" en el cual el papel del estado como agente económico es relativamente pasivo y la economía se desenvuelve bajo el libre juego de las fuerzas del mercado las cuales presentan una estre- cha y doble vinculación con el exterior, ya que por un lado las principales actividades económicas del país estan en manos del capital extranjero: minería (97.5%), Petróleo (100%), ferroca-- rriles (61%), banca (85%) (44) y por otra parte éstas activida- des estaban completamente orientadas hacia el mercado exterior. El sector más importante dentro de la economía es el primario exportador, el que como ya se apuntó estaba bajo el control ab- soluto de grupos extranjeros. Existe un incipiente surgimiento de la industria, pero la producción de esta consistía en bienes de insumos tradicionales para el mercado local y se ve impedida de conseguir un fuerte desarrollo debido a que el naciente sec- tor industrial enfrenta en una posición desventajosa la compe-- tencia del exterior, por lo que su índice de crecimiento se si- tua bastante por debajo del resto de la economía nacional.

Desde esa época es claramente percibible la tendencia a la

concentración en la composición del capital extranjero que estaba básicamente en manos de tres países: los Estados Unidos con un 38%, Inglaterra 27% y Francia 26%, estando el capital americano dirigido hacia los ferrocarriles y la minería, aunque en los últimos años del porfiriato también se encontraban en la explotación huletera, cafetalera y en la metalurgia; el capital inglés también se avocó a los ferrocarriles y la minería; el francés basado en una amplia población de origen francesa se dirigió al comercio, la banca y las manufacturas (45).

Gracias a este modelo económico se logró alcanzar altos índices de crecimiento del orden del 2.5% per cápita, así como el dotar al país de una infraestructura indispensable para el ulterior desarrollo y la explotación de sus recursos naturales que le garantizaron un flujo constante de capitales, pero por el aspecto negativo la mayor parte de las riquezas estaban en manos de un pequeño grupo que contrastaba con la gran miseria en que vivía la mayoría de la población, y a la larga el anquilosamiento del sistema impidió adoptar los cambios necesarios por lo que se vio enfrentado a una prueba que no pudo superar en el levantamiento de Madero y que daría como resultado el estallamiento de la Revolución que llevaría al país, durante la década de 1910 - 1920, a una constante lucha armada.

Durante la Revolución se hacen los primeros intentos serios para romper con la preponderancia que el capital extranjero había adquirido sobre la economía mexicana y en especial sobre los recursos naturales. Así, la Constitución de 1917 recoge una serie de postulados que iban dirigidos a limitar la apropiación excesiva de las riquezas nacionales por parte de empresas transnacionales al establecer en el artículo 27 el dominio directo inalienable e imprescriptible de la nación sobre tierras, aguas y recursos naturales, que como ya se apuntó estaban bajo el casi absoluto monopolio de empresas extranjeras, el ar-

título 28 por su parte afectaba los intereses de estas al establecer restricciones que prohibían los monopolios, también el artículo 123 las afectaba al imponer restricciones a la contratación de personal extranjero y condiciones no discriminatorias a favor de los trabajadores mexicanos en empresas trasnacionales.

Sin embargo, es por todo mundo bien sabido que estos postulados no tuvieron un cabal cumplimiento por parte de los gobiernos posteriores, debido a que las fuertes presiones ejercidas por los Estados Unidos que no estaba dispuesto a perder los privilegios que gozaban sus inversionistas en México, así ante la presión exterior durante el gobierno de Obregón se desarrollan los denominados "Tratados de Bucareli" mediante los cuales se allana el camino para el reconocimiento de este gobierno por parte de Washington y a cambio el gobierno mexicano se comprometía a no dar efecto retroactivo al artículo 27 constitucional en materia de petróleo y a cubrir indemnizaciones inmediatas, en efectivo y en base al precio comercial (y no catastral) en caso de expropiaciones agrarias superiores a las 1750 hectáreas pertenecientes a norteamericanos.

Al respecto de estas concesiones Gómez Robledo escribió: - "los propósitos principales de nuestra revolución -la justicia social en la distribución de la tierra y la recuperación por parte del estado de sus centenarios derechos patrimoniales sobre hidrocarburos del subsuelo- quedaron convertidos en simple burla por los tratados de 1923" (46).

Con todo ello la preponderancia de las empresas extranjeras dentro de la minería y el petróleo continuó durante toda esa década, lo que propiciara que el rompimiento del modelo de economía de enclave y la supremacía del capital extranjero se resquebraje en forma tardía en comparación con otros países iberoamericanos como Brasil o Argentina cuyos sectores industria--

les (que deben de lograr cierto desarrollo a fin de dinamizar - la economía y romper con la economía de enclave) se vieron fuertamente estimulados por la Primera Guerra Mundial, pero en el - caso de México este acontecimiento tuvo poca relevancia para la industria debido a la Revolución, por todo ello no es sino - hasta fines de la década de los veinte en que se dan las cir--cunstancias que permitirán desarrollar una industria nacional - que posibilitara romper con el modelo primario exportador, es--tas circunstancias fueron: a) la creación del PNR, que pretendía lograr la consolidación de un estado fuerte y nacionalista - que terminara con la fuerte dependencia hacia el exterior, y la crisis del 29 que redujo considerablemente el comercio exterior que en aquel entonces constituía una parte muy importante del - P.I.B. y además debido a la crisis financiera los capitales ex--tranjeros tuvieron que disminuir su ingerencia en el país.

Sin embargo, como es obvio, estas circunstancias no fueron suficientes para romper en forma total el modelo de economía de enclave que se había mantenido por tantos años como lo demuestra el hecho de que para la década de los treinta representa--ba aún más del 20% del P.I.B. y las exportaciones reflejaban todavía la preponderancia minero-exportador (vease el cuadro 4.1. 1.) pero si se puso en evidencia las debilidades y contradicciones que para el futuro del país representaba seguir con una economía de ese tipo, por lo que no es de extrañar que el modelo - económico seguido por el gobierno de Cárdenas buscara nuevas alternativas para la economía mexicana.

#### 4.1.2. El Cardenismo.

Es indudable que una de las figuras más relevantes de la - historia de México es la de Lázaro Cárdenas quien durante su gobierno creó en buena medida las bases sobre las que se ha desarrollado la vida social y política del país, por eso es conve--

MÉXICO: ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES  
(1929-1940)

	1929	1932	1937	1939	1940
EXPORTACIONES TOTALES DE MERCANCIAS (millones de dólares)	284.6	97.0	247.6	176.5	177.8
PARTICIPACION DE PRINCIPALES PRODUCTOS (%)					
Minerales y petróleo	(67.95)	(67.5)	(73.1)	(77.8)	(73.4)
Plomo	14.4	7.0	13.5	12.8	11.3
Zinc	10.3	3.3	9.6	8.0	9.6
Plata	15.0	11.5	14.3	19.4	16.5
Oro	0.05	20.5	14.3	18.9	18.5
Cobre	15.1	4.5	5.9	9.0	8.6
Petróleo y subproductos	13.1	20.7	15.5	8.7	8.9
Productos primarios	(14.3)	(10.6)	(8.3)	(8.9)	(6.7)
Henequén	5.5	4.8	3.8	2.5	2.2
Algodón	2.2	0.5	0.9	0.7	0.5
Café	5.4	4.7	3.1	3.7	2.2
Ganado	1.2	0.6	0.5	2.0	1.8
Productos manufacturados	(0.3)	(0.6)	(0.5)	(0.5)	(0.3)
Otros	(17.45)	(21.3)	(18.1)	(12.8)	(19.6)

Tomado de René Villarreal op. cit ., p. 21

3.1.1.

niente detenerse a analizar brevemente este período crucial en el devenir del país. Cabe aclarar que dado los fines de este estudio no es posible hacer un análisis detallado y pormenorizado del gobierno de Cárdenas sino que se ha desarrollado éste en forma por demás sucinta y escueta.

El primer hecho relevante del gobierno de Lázaro Cárdenas (1934 - 1940) lo constituye el fuerte carácter popular que le confirió y que ha hecho que varios politólogos lo incluyan dentro del fenómeno del populismo a la par del peronismo en Argentina y del gobierno de Vargas en Brasil, aunque a la larga los tres gobiernos recorrieron caminos diversos por las circunstancias de cada país, lo cierto es que al igual que sus semejantes continentales el cardenismo supo atraer para sí a las clases populares (obreros y campesinos) con el fin de modificar la estructura de poder que prevalecía y por lo cual brindó un decisivo apoyo al movimiento obrero y campesino que habían recibido muchas promesas pero pocos logros reales.

El apoyo al movimiento obrero fue evidente no sólo en lo que a las huelgas se refiere, sino sobre todo en la readicalización del movimiento al socavar el lugar predominante que tenía la CROM (dirigida por Luis Morones) para dejárselo a una central creada a instancias de Cárdenas: la CTM dirigida originalmente por Vicente Lombardo Toledano, la cual estaba más comprometida en realizar en el país las transformaciones sociales deseadas por Cárdenas que si bien no eran estrictamente socialistas si buscaban una más justa distribución de la riqueza entre los mexicanos.

En cuanto a la situación de los campesinos Cárdenas intentó reactivar los principios revolucionarios de acabar con los latifundios y dotar de tierra a los campesinos para lo cual llevó a cabo una política de expropiaciones (en total expropió ca-

si 20 millones de hectáreas durante su gobierno) para alterar radicalmente la propiedad rural y crear un gran número de ejidos que eran la forma de propiedad rural que consideró más convenientes a la situación del campesinado mexicano y apegada a los principios revolucionarios. También apoyó la creación de la C.N.C. para que los campesinos pudieran tener cierto peso político.

Merced al gran apoyo popular que le concedieron estas acciones y al contar con el apoyo de una importante parte del sector militar Cárdenas pudo salir victorioso contra en aquel entonces "Jefe Máximo" (Calles) con lo que puso fin al maximato y a toda una época en la historia de México.

Quizas el gran mérito que tuvo Cárdenas fue el no haber utilizado el gran apoyo que tenía de casi todos los sectores para convertirse en un nuevo "Jefe Máximo" y perpetuarse así en el poder, sino que lo utilizó para institucionalizar la estructura política de México a fin de terminar con los caudillos para lo cual reformó el P.N.R. (creado por Calles como instrumento para mantener buena parte del poder) al que cambió de nombre por P.R.M. y al que le introduce una estructura corporativista capaz de organizar y controlar las fuerzas políticas del país - en las que incluye el sector obrero (mediante la C.T.M.) a los campesinos (con la C.N.C.) las clases populares (en la C.N.O.P) y por último el sector militar que posteriormente sería retirado. A la cabeza de todo este andamiaje debería de encontrarse el presidente en turno, el cual gozaría de un gran poder por el cargo que ostentaba y no por su persona en sí.

Así, es posible sintetizar la importancia que ha tenido -- Cárdenas para el sistema político mexicano en unas palabras de Arnaldo Córdova que al respecto dice: "Es a Cárdenas a quien corresponde el mérito de haber construido en sus términos esen

ciales y permanentes, el contrato social populista que ha consolidado la estabilidad política y social de México, en la - - cual el Estado constituye el eje en torno del cual giran los - más diversos intereses sociales" (47).

La presidencia de Cárdenas también es significativa para entender el desenvolvimiento de las empresas trasnacionales en el país, ya que la política que realizó sobre este tema influyó grandemente en las tendencias que posteriormente adquirirían éstas.

Al llegar a la presidencia Lázaro Cárdenas el país aún estaba en su mayor parte en manos de poderosos monopolios extranjeros y para 1935 la inversión extranjera directa alcanzaba la cifra de 3900 millones de pesos, cantidad sumamente importante si se considera que para ese mismo año el P.I.B. nacional fue el orden de los 4500 millones de pesos (48).

De acuerdo con Ceceña el capital extranjero estaba ubicado de la siguiente manera:

- Petróleo: 95% de la producción estaba controlada por dos compañías norteamericanas y una angloholandesa.
- Electricidad: 90% de la industria de generación de energía eléctrica del país estaba en manos de dos monopolios, - uno de origen eurocanadiense y otro estadounidense.
- Minería: Tres empresas norteamericanas controlaban el 90% del total de la producción minera.
- Comunicaciones: la mayor parte de las comunicaciones telefónicas estaban dominadas por dos firmas norteamericanas y una sueca.

- Ferrocarriles: Aunque la mayor parte del sistema principal tenía control estatal, el 49% restante de la participación y una crecida deuda estaba en manos de extranjeros, aparte existían otras dos compañías, una de propiedad inglesa y otra de propiedad americana.

- Industria: el ensamble de automóviles, la producción de llantas, el hierro, el acero estaban controlados o tenían fuerte participación norteamericana. La producción de cemento estaba controlada por ingleses, el papel por franceses y españolas.

- Comercio: El gran comercio estaba en manos francesas y el mediano estaba acaparado por varias nacionalidades sobresaliendo los intereses españoles (49).

Por todo esto no es de extrañar que el gobierno de Cárdenas buscara la consolidación de un proyecto nacionalista para lo cual lleva a cabo una serie de reformas estructurales dentro de la economía pretendiendo impulsar en forma decisiva y efectiva el desarrollo económico y político de México con una completa autonomía del exterior.

La política cardenista vino a representar un serio intento por conseguir los objetivos sociales, económicos y políticos perseguidos por la revolución y que por una serie de circunstancias parecían haber sido olvidados durante los gobiernos de Obregón, Calles y el maximato, al retomar los principios con respecto a la reforma agraria, legislación laboral, nacionalización o estricto control de los recursos naturales y el control o regulación por parte del estado de las principales actividades económicas

En el aspecto económico el plan sexenal desarrollado por

Cárdenas "enfaticaba la necesidad de disminuir la dependencia del país con los mercados extranjeros (romper con la economía primario exportadora), la promoción de industrias pequeñas o - medianas más que grandes unidades (industrialización) y el desarrollo de empresas mexicanas, más que empresas bajo control de intereses extranjeros" (50).

El climax de esta búsqueda por conseguir la autonomía económica seguida por Cárdenas lo tenemos en la célebre expropiación petrolera que era una de las áreas donde las empresas -- trasnacionales tenían el casi total y absoluto control sobre -- un recurso mexicano. Así desde 1938 puede considerarse como -- el término del modelo económico de enclave y la preponderancia del capital exterior dentro de la economía nacional, como ejem plo de esto (y también de la desconfianza de los inversionis-- tas extranjeros en México por la política cardenista) tenemos que para 1940 la inversión extranjera directa fue del orden de los 440 millones de dólares en comparación de los 1700 millo-- nes de 1926 (51).

Pero esta política nacionalista iba a tener una corta du ración al sufrir un giro la política económica bajo el gobier-- no de Avila Camacho (1940 - 1946) que a lo largo de su sexenio se fue alejando de los postulados defendidos por el gobierno -- anterior y al finalizar su sexenio el desarrollo de México ha-- bía abandonado definitivamente la idea cardenista de "cons-- truir una sociedad básicamente agraria en la cual el único ti-- po de manufacturas que el estaba interesado en promover eran -- industrias rurales organizadas a lo largo de líneas cooperati-- vas... Había poco lugar en la filosofía de Cárdenas para cons-- truir plantas industriales de gran escala o centros urbanos in dustriales" (52).

#### 4.1.3. La empresas trasnacionales en el proceso de industrialización (1940 - 1970)

Es indudable que el acontecimiento que más influencia tuvo en el cambio de la política económica fue el estallamiento de la Segunda Guerra Mundial que condicionaría grandemente que a partir de 1940 el país viera sustentado su desarrollo fundamentalmente en el avance del sector industrial vía el proceso de sustitución de importaciones, ya que debido a esta conflagración se dieron las circunstancias propicias para el despegue de este rubro, al desatarse una escasez de productos manufacturados de importación que debieron ser suplidos en la medida de lo posible con bienes fabricados en México, así mismo, los productos nacionales tuvieron una inusitada demanda en el exterior debido a la falta de competencia al estar avocadas las plantas industriales de los países en contienda a la producción de implementos bélicos, por ello este doble hueco en la oferta tuvo que ser llenado por productos mexicanos (y de otros países iberoamericanos). Así, la industria nacional se vió en la necesidad de aumentar rápidamente su producción, como ocurrió con la del acero, cemento y papel e hicieron su aparición (por lo general mediante el establecimiento de filiales de empresas trasnacionales) nuevas industrias como la química y farmacéutica, gracias a todo esto se lograron altas tasas de crecimiento que entre 1940 y 1945 fue de una media del 7.5% anual, y en donde por primera vez en la historia de México las manufacturas representaron alrededor del 25% del total. Al final del conflicto el proceso de industrialización vía sustitución de importaciones se había establecido como la política económica a seguir para alcanzar grandes niveles de desarrollo (53).

A partir de este período se dieron los rasgos fundamentales bajo los que se desnvolvería el desarrollo de México durante varias décadas y que en forma general eran los siguientes: -

sustitución de importaciones en la medida de lo posible de bienes de consumo por producción interna; lograr un crecimiento de la producción agrícola suficiente para hacer frente al incremento de la población y poder exportar; hacer crecer la economía a un ritmo mayor que el notable crecimiento demográfico para que de esta manera se generase un excedente de recursos que permitiera altos niveles de inversión a la vez que un aumento en el nivel de vida de la población en general; mantener el control nacional sobre los recursos básicos y de las actividades económicas en su conjunto, pero sin rechazar la participación del capital extranjero; y desarrollar la infraestructura que requería la industrial y la agricultura.

Este esquema tuvo su máximo esplendor en los sexenios de Miguel Alemán (1946 - 1952) y Ruiz Cortines (1952 - 1958), en donde la agricultura tomo el lugar que anteriormente tenía la minería como principal fuente de divisas vía exportación y que eran indispensable para que la industria pudiese llevar a cabo su expansión, y por ello una importante parte del presupuesto se dedicó a grandes proyectos de irrigación para abrir las fértiles planicies de Sonora y Sinaloa, Alemán tuvo poco interés en la reforma agraria y las inversiones que hizo en agricultura favorecieron sobre todo a los grandes agricultores privados sobre el ejidatario por considerar que los primeros eran más productivos. Los productos resultantes de estas zonas irrigadas (principalmente algodón y vegetales de invierno) se destinaron a la exportación o a ser procesados por empresas trasnacionales norteamericanas que abrían muchas plantas en México, en los años cincuentas el sector empresarial perdió sus recelos a la actividad agrícola pues la llamada "pequeña propiedad rural" recibió toda clase de garantías y ayudas por parte del gobierno federal a fin de que los inversionistas recobraran el deseo de invertir en el campo, deseo que habían perdido por la política de expropiaciones de Cárdenas.

Sin embargo el "milagro económico" del alemanismo incluía puntos débiles a corto y mediano plazo, como era el caso de las grandes erogaciones del gobierno que alimentaron la inflación y repercutió en el ingreso real de la clase trabajadora; del desequilibrio crónico en la balanza de pagos lo que originó que después de la guerra la demanda de exportaciones no creciera tan rápidamente como las importaciones y que condujo a una serie de devaluaciones hasta llegar en 1954 al establecimiento de una paridad de 12.50 pesos por dólar a diferencia de los 4.85 pesos - por dolar de 1948.

Pero, como ya apuntamos con anterioridad el aspecto más relevante desde la década de los cuarenta son los cambios qualitativos que va a sufrir la economía mexicana al ir adquiriendo el sector industrial una creciente y significativa participación - dentro del P.I.B., que gracias a su dinámica evolución había - pasado de apenas poco más del 20% en 1945 al 35% en 1965 y hasta superar el 40% en 1980, siendo las industrias nuevas (transporte, productos metálicos, maquinaria y aparatos eléctricos, maquinaria no eléctrica) y la intermedia (química, metálica básica, minerales no metálicos, papel y hule) las que han mantenido un índice mayor de crecimiento en promedio durante las décadadas pasadas, llegando casi a doblar el índice de crecimiento de las industrias tradicionales como alimentos, bebidas textiles, calzado, cuero, imprenta, etc., como puede apreciarse en el cuadro 4.1.2.

Es precisamente en el contexto de esta industrialización - en el que hay que suscribir el nuevo rol a desempeñar por las - empresas trasnacionales dentro de la economía nacional, debido a que estas empresas empiezan a abandonar su eminente preponderancia que ostentaban en el sector extractivo a fin de reubicar se en la nueva realidad del país y centrar su atención en el - sector más dinámico y con mayores perspectivas a futuro que era

el industrial y en especial las manufacturas.

"De 1950 en adelante fue evidente que se mantendría ya el control nacional de sectores tan estratégicos como el petróleo la producción de energía eléctrica... y cada vez más, la minería. Por otra parte la inversión extranjera directa (y las empresas trasnacionales) empezó a concentrarse en aquellas áreas en que su tecnología, las tendencias del mercado y las barreras proteccionistas le levaron: la industria manufacturera y parte del comercio. En 1940 sólo 27.5 millones de dólares, osea el 6.6% de la I.E.D. se encontraba clasificada bajo el rubro de manufacturas. Para 1945 se había triplicado: 85 millones (14.5%) y en 1950 llegaba a 148 millones de dólares, es decir, el 26% del total. Esta tendencia ya no se detendría: al finalizar los años de 1960, alrededor del 75% de la I.E.D. se encontraba en las manufacturas y el 14% en el comercio". (vease cuadro 4.1.3)

Gracias al modelo de industrialización seguido por México vía sustitución de importaciones, se consiguió que fuera posible que cada vez más productos que antes se traían de fuera -- fueran producidos en el país, pero no se consiguió liberar al país del dominio de las empresas extranjeras y de la I.E.D., -- que en forma bruta pudiera parecer que su participación está en constante disminución, ya que como apunta Lorenzo Mayer (54) la participación del capital productivo extranjero ha venido reduciéndose hasta representar poco más del 3% del captial total del país en 1970, pero como ya se dijo este se encuentra centrado -- en el sector más dinámico al grado que para ese mismo año las empresas trasnacionales contribuían con una tercera parte de la producción industrial, existiendo áreas como la automotriz o la farmaceutica donde las trasnacionales acaparan la casi totalidad de la producción.

Así, a partir de los cincuentas las grandes compañías nor-

CUADRO 4.1.3.

MEXICO

IED POR ACTIVIDADES, 1940-1970  
(distribución porcentual)\*

	1940	1950	1960	1970
Total	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura	1.9	0.7	1.8	1.1
Minería	23.9	19.8	15.6	5.5
Petróleo	0.3	2.1	2.0	0.9
Industria	7.1	26.1	55.7	73.8
Construcción	—	0.9	0.8	0.4
Electricidad	31.5	24.2	1.4	0.1
Comercio	3.5	12.4	18.1	15.5
Transportes y Comunicaciones	31.6	13.3	2.8	0.3
Otras	0.3	0.6	1.7	2.5

\* Las sumas pueden no ser 100, debido al redondeo de cifras.

FUENTE: Elaborado con datos del cuadro 1 del Apéndice Estadístico de B. Sepúlveda y A. Chumacero, *op. cit.*, pp. 120-121.

Tomado de Bernardo Olmedo Carranza.

teamericanas primero y luego las medianas y pequeñas al igual - que las europeas y japonesas después, empiezan a montar plantas productoras en territorio nacional a fin de satisfacer la creciente demanda y aprovechar el surgimiento de un mercado en expansión. No se hizo esperar la aparición de filiales de empresas extranjeras en industrias como la de automóviles, llantas, aparatos eléctricos, alimentos procesados, productos químicos y farmacéuticos y en poco tiempo estas compañías pudieron controlar la mayor parte del mercado local de su actividad la General Motors, la Ford, Chrysler y American Motors construyeron primeramente plantas de ensamblado y posteriormente bajo presión gubernamental, empezaron a fabricar autopartes en México. La Unroyal, Firestone y Goodyear, a su vez, abrieron plantas para abastecer la parte de la demanda de llantas del país, al tiempo que la General Electric introducía refrigeradores, tostadores, lavadoras, planchas y demás electrodomésticos en el hogar mexicano medio, los cuales pueden ser adquiridos en grandes almacenes como Sears o Wooldwort. También en el rubro de los alimentos procesados es palpable la penetración de las empresas transnacionales en las últimas décadas, donde marcas tales como Corn Flakes de Kellogg's, sopas Campbell, enlatados Del Monte, bebidas gaseosas como Coca Cola y Pepsi Cola se han convertido en productos comunes dentro de la dieta diaria de gran parte de las familias mexicanas. Por último en el campo de los cosméticos y medicinas hicieron su aparición en el país la Procter & Gamble, Colgate Palmolive, Johnson and Johnson y Bristol-Mayer por mencionar las más famosas e importantes de las docenas de compañías que han establecido filiales en México.

Por todo esto no sorprende que la American Chambers of Commerce de México tuviera un gran crecimiento hasta convertirse - la más grande de su tipo en el mundo, representando no sólo los intereses de las grandes empresas transnacionales, que en la -- práctica, gracias a su poder económico podían establecer nego--

ciaciones directas con altos funcionarios gubernamentales, sino también a una gran cantidad de pequeñas compañías muchas de -- ellas de los estados fronterizos que consideraba a México como su mercado externo natural.

Es hasta la década de 1960 - 1970 que el casi total control de las empresas trasnacionales americanas sobre el mercado mexicano empieza a verse debilitado ante la entrada de empresas europeas y japonesas, que después de haber conseguido recuperar sus economías internas y ante los problemas que las empresas europeas tenían por las políticas autonomistas de sus ex-colonias decidieron aprovechar el potencial del mercado mexicano y así -- compañías como la Volkswagen, Renault y Datsun (posteriormente Nissan) empiezan a fabricar sus automóviles en el país mientras que otras compañías con experiencia internacional de Alemania -- Occidental, Francia, Japón, Suiza, etc., ingresaron al campo -- farmaceutico (como Roché de electrodomésticos Phillips o Telefunken) alimentos (con la firma suiza Nestlé a la cabeza) y -- otras manufacturas, con lo que pudo reducirse la participación de los Estados Unidos en el total de la I.E.D. que ha venido reduciéndose del 83% a fines de los cincuentas al 79% en 1970 hasta llegar al 69% en 1980 (55).

Es necesario hacer notar que esta "invasión" de empresas -- trasnacionales fue en gran medida propiciada en forma indirecta por el mismo gobierno ya que desde el principio del proceso de sustitución de importaciones fue palpable que el país no contaba con los medios suficientes para hacer frente a las fuertes -- necesidades de inversión que requería la industrialización por -- lo que, si bien es cierto que primordialmente se favoreció el desenvolvimiento de los empresarios nacionales, no es menos cierto que también se vio con buenos ojos el aumento en la inversión extranjera como lo apunta un investigador norteamericano -- que en 1954 escribió: "Las administraciones de los presidentes

Avila Camacho y Alemán se dieron cuenta de que la industrialización de México absolutamente esencial, no podría tener buen éxito, ni tampoco se lograría una economía nacional equilibrada y suficiente, sin grandes aportaciones de capital extranjero... - Para eso era preciso vencer la repugnancia de los capitales extranjeros a invertir en México, resultante sobre todo de las políticas cardenistas... Con este fin la administración de Alemán desde 1947 hasta 1952, inició el ambiente económico y político - más favorable para la inversión extranjera desde la Revolución" (56).

Los elementos principales que conformaron este "ambiente - favorable a la proliferación de las transnacionales han sido a - lo largo de más de tres décadas los siguientes:

- El crecimiento que la economía mexicana mantuvo en forma generalizada durante más de tres décadas.

- La constante ampliación del mercado para los productos industriales al irse consolidando una sociedad urbana que iba - copiando patrones culturales de países desarrollados.

- La estabilidad política que propicia un sistema caracterizado por la ausencia de graves tensiones sociales.

- La existencia de una serie de insumos subsidiados como energía eléctrica, combustibles, etc., (política que apenas hace pocos años ha sido modificada a fin de adecuar el precio de estos productos a la realidad económica y proporcionar recursos al estado).

- Una política proteccionista destinada a proteger en la medida de lo posible el aparato productivo instalado.

Por su importancia como incentivo para atraer el establecimiento de filiales de empresas trasnacionales en el país es conveniente detenerse a analizar la política de protección y fomento industrial que en términos generales se mantuvo sin grandes variaciones hasta el inicio del gobierno de Miguel de la Madrid. Durante todo el período anterior la protección a la industria - se realizó básicamente mediante tres elementos que son: a) franquicias fiscales, b) protección frente a la competencia exterior y c) medidas de integración industrial.

a) La experiencia con el otorgamiento de franquicias fiscales refleja las cambiantes situaciones del desarrollo industrial del país. En tanto en 1955 dichas franquicias se otorgaban prácticamente a cualquier industria solicitante en forma indiscriminada y lo cual aprovechaban muchas empresas extranjeras para establecer filiales en México, pero a partir de la promulgación de la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias (1955), el proceso de selección se volvió más duro, por lo que las nuevas empresas y en especial las extranjeras tuvieron que demostrar su utilidad al desarrollo del país para atenerse a los beneficios fiscales. Este instrumento ha venido disminuyendo en su uso hasta haber casi desaparecido debido al desequilibrio entre los sacrificios fiscales que representan estas franquicias y el limitado estímulo que proporcionan a la promoción de la industria.

b) La protección hacia la competencia exterior se ha aplicado mediante tres formas que son: el establecimiento de altos aranceles aduaneros a las importaciones; el establecimiento de controles cuantitativos a las importaciones a través de un sistema de licencias o permisos previos y, por último la creación de un sistema de subsidios a las exportaciones.

De todas ellas la que más aplicación tuvo por un largo pe-

riodo fue el de las licencias de importación que se crean originalmente para ayudar a equilibrar la balanza comercial y conseguir que las importaciones tuvieran sólo un carácter complementario a la producción nacional en el abastecimiento de la demanda, sin embargo la cantidad de productos que se encontraban sujetos a permisos previos estuvo en constante aumento, pasando - del 18% de las importaciones mexicanas en 1947 a más del 70% para 1980, este excesivo proteccionismo trajo como consecuencia - la creación de un mercado cautivo gracias al cual un gran número de empresas subsistían en condiciones antieconómicas o adquirían posiciones monopolísticas en el mercado, lo que dió como - resultado el inadecuado desarrollo de amplios sectores del aparato productivo nacional.

Para los fines del estudio de las empresas trasnacionales en México la consecuencia más relevante que trajo esta política proteccionista fue el fomentar el establecimiento de estas empresas en el país, ya que ante las fuertes restricciones a las importaciones, las empresas que anteriormente abastecían el mercado mexicano mediante importaciones de sus productos fabricados en plantas en su país de origen tuvieron que instalar plantas productoras en México o de lo contrario quedar excluidas del mercado nacional, al mismo tiempo las empresas que se instalaban en México rápidamente lograban adquirir una posición monopólica en su actividad ante la falta de competencia del exterior.

c) Por último se encuentran las medidas concernientes a la integración industrial cuyo objeto es elevar gradualmente el contenido nacional de los insumos y bienes intermedios en la elaboración de productos finales. Esta política trajo como consecuencia que dejaran de establecerse meras compañías ensambladoras, como era el caso de la industria automotriz a la cual se obligo por diversas vías a que los automóviles tuvieran un mínimo de componentes de fabricación local con lo cual algunas com-

pañías europeas, que estaban iniciando operaciones en el país - se alejaron sólo quedaron las grandes compañías que pudieron - hacer frente a estos requerimientos gubernamentales.

Gracias a esta política de industrialización acelerada, el país pudo obtener altos índices de crecimiento, aunque hacia fi nes de la década de los sesentas, cada vez era más presumible - que el modelo de "desarrollo estabilizados" como lo denominó el propio Secretario de Hacienda de Díaz Ordás, Ortiz Mena, estaba llegando a una fase de agotamiento en la que deberían de replan tearse muchas de las líneas tradicionales que ponían en gran - riesgo la posibilidad de seguir consiguiendo las altas tasas de crecimiento que se habían vuelto habituales, así para 1970 cuan do Luis Echeverría toma la presidencia se encuentra que gran - parte de la economía nacional estaba cimentada sobre bases muy endebles como el abandono del sector agrícola por favorecer el industrial en donde la falta de una política coordinada tendien te a mejorar la situación y rendimiento de los campesinos condu jo a una creciente pauperrimización del campo mexicano que fo mentara una constante migración a las ciudades dando lugar a la excesiva concentración demográfica de la Ciudad de México.

El constante déficit en la balanza de pagos, era otro de - los elementos que anunciaban la necesidad de modificar la polí tica económica seguida, ya que como se apunto anteriormente por el excesivo proteccionismo con el que se cobijó la industria ha bía perdido competitividad en el exterior, a lo que hay que añ adir en inicio de la importación de productos agrícolas a fin de satisfacer la creciente demanda originada por la explosión demo gráfica de los últimos años.

Por último se puede mencionar la desigual distribución de la riqueza en la cual por un lado existía una pequeña fracción de la población que detenta más de la mitad de la riqueza nacio o

nal convirtiéndose en una poderosa elite económica poseedora de industrias, bancos, tec., y que origina la creación de importantes grupos empresariales, en contraste de lo cual no siente repercutir en su nivel de vida los logros del crecimiento económico y entre ambos sectores surge una clase media que no está dispuesta a perder la posición que ha ganado, por lo que presiona constantemente al gobierno a fin de que les garantice seguir -- disfrutando de su posición.

#### 4.1.4. Comportamiento de las empresas trasnacionales en la década de los setentas.

Ante los elementos que ponían en riesgo no sólo la favorable evolución del país, sino que atentaban también a la estabilidad política como quedó demostrado con el conflicto de 1968 - el nuevo gobierno pretendió modificar en parte estas circunstancias, pero en vez de encaminar sus esfuerzos hacia la modificación real de los puntos débiles del modelo económico se dedicó a realizar una política populista y demagógica que sólo sirvió para deteriorar aún más la situación, al despertar la desconfianza entre los empresarios que aunado a los problemas estructurales que ya tenía la economía condujo al surgimiento de la - mayor crisis económica en más de treinta años y la cual sólo pudo ser superada durante el gobierno de López Portillo gracias - al boom petrolero.

Debido al fracaso en reactivar la economía el gobierno de Luis Echeverría se dedicó a buscar "chivos expiatorios" en los cuales descargar la mayor parte de la culpa de la situación que afrontaba el país, por lo que desarrolló un discurso en el que gran parte de los obstáculos que enfrentaba el desarrollo del - país se encontraban en función de la estructura económica internacional y en la alianza entre la burguesía nacional y los intereses extranjeros.

En este sentido no causa extrañeza que se buscara regular la actividad que desarrollaban en el país las compañías extranjeras a fin de hacerlas acorde a los intereses nacionales. Para conseguir esto en 1973 se promulga la "Ley para la Promoción de la Inversión Mexicana y para Regular el Capital Extranjero" ( - que será analizada a fondo en el capítulo 4) y que hasta la actualidad es el ordenamiento legal base para regular la inversión extranjera y fomentar la "mexicanización" de las empresas bajo la regla general (más no absoluta) de limitar al 49% la participación de los extranjeros dentro del capital de las empresas y el resto reservarlo para los capitales mexicanos.

Contrariamente a lo que pudiera parecer a simple vista la retórica de Echeverría y la promulgación de la ley no pesaron mucho en el ánimo de los inversionistas extranjeros, ya que como escribió Alan Riding en 1974, a la sazón corresponsal del -- New York Times en México, "los inversionistas potenciales han aprendido a distinguir entre las palabras políticas y los actos económicos del gobierno mexicano, y han descubierto que todavía disfrutaban de una considerable libertad de acción: es sorprendente el gran número de empresas de Estados Unidos que ahora aceptan o están considerando el control mexicano mayoritario, es decir, la "mexicanización", cuando prefieren retener su control formal, como lo señala el secretario ejecutivo de la Comisión de Inversión Extranjera, Mauricio de María y Campos, de 103 solicitudes de excepción 74 fueron aprobadas incluso en sectores claves donde la ley no admite excepciones... tales como minería y la petroquímica el gobierno ha encontrado otras formas alternativas de alentar la inversión extranjera, tales como concesiones tributarias y arancelarias" (57).

Con todo ello durante los primeros cuatro años del gobierno de Echeverría la inversión extranjera directa creció en forma muy significativa llegando a alcanzar la cifra de los 4 mil

setecientos millones de dólares en 1974, aunque a partir de ese año, en parte por los presagios de inicio de una crisis y en parte por las circunstancias internacionales (devaluación de dólar, aumento en el precio del petróleo, etc.) se reduce el crecimiento de la I.E.D. para alcanzar el total acumulado de los 5 mil setecientos millones de dólares en 1977.

Con la promulgación de la ley sobre inversiones extranjeras y la política de fomentar la "mexicanización" de las empresas no se lograron grandes éxitos en controlar a las empresas transnacionales y en cambio fomentó que las grandes empresas transnacionales estrecharan sus lazos con los más importantes grupos empresariales que controlaban (y controlan) buena parte de los bancos e industria, y gracias a esta unión las empresas transnacionales han podido seguir jugando un importante papel dentro de la economía nacional pero sin necesidad de estar a la vista directa de la opinión pública como en antaño.

Es necesario aclarar que esta tendencia a reunirse el gran capital nacional con el extranjero es bastante anterior a la ley sobre inversión extranjera, siendo el primer sector donde se --dió el extractivo, en el cual la ley de Minería de 1961 estipulaba que únicamente se otorgarían nuevas concesiones a aquellas firmas que fueran mayoritariamente mexicanas, si bien en dicha ley no se exigía la "mexicanización" de las firmas ya establecidas daba grandes facilidades a las firmas mayoritariamente mexicanas por lo que las firmas con mayoría de capital extranjero buscaron asociarse con inversionistas a fin de que el capital mexicano fuese mayoritario y así poder obtener los beneficios fiscales que obtenían las firmas mexicanizadas, de estas maneras empresas tales como la American Smelting and Refining, Fresno, Allied Chemical, Bayhull Trust Ltd, American Metal Climax Lytton Minerals of Canada, Du Pont entre otras han perdido la mayoría del capital de las empresas mineras a manos de los gran

des grupos empresariales mexicanos como Prieto, Hojalata y Lámina, Pagliai, Bailleres, los ex del Banco de Comercio encabezado por Manuel Espinoza Yglesias y en Banco Nacional de México que encabezaba Agustín Legorreta (58).

Así, cuando a principios de la década de los setentas se generaliza la política de mexicanización son precisamente los grandes grupos empresariales y financieros los únicos en posibilidad de tomar partido de esta, ya que en México el capital es caro y escaso por lo que es muy difícil para los empresarios extranjeros el encontrar el capital suficiente para mexicanizar una filial de una empresa trasnacionales y los grandes grupos económicos son quienes cuentan con los medios para afrontar este reto.

Cuando se votó esta ley, Leopoldo Solís, al observar esta tendencia indicó que dada la concentración de la riqueza en México serían muy poco los mexicanos que pudieran beneficiarse directamente con esta ley, y no serían precisamente los mexicanos de clase baja. También mencionó que la posibilidad de que la eficiencia de la economía nacional se viera disminuída, por causa de la protección que esta ley ofrece a algunos grupos industriales aumentaba considerablemente (59).

En forma muy reducida podemos apreciar que una serie de grupos empresariales han adquirido la participación mayoritaria de filiales de empresas trasnacionales como es el caso del grupo que controlaba el Banco Nacional de México (antes de su nacionalización) que tenía participación mayoritaria en firmas en que la propiedad extranjera estaba en manos de Westinhouse, Celanese, Union Carbide, Kimberly Clark, Scott Paper y Rolls Royce.

El exgrupo de Bancomer adquirió participación significativa en firmas que hasta entonces habían sido propiedad exclusi-

va de AndersonClayton y Du Pont. El grupo dirigido por Bruno - Pagliali participo en la mexicanización de Alcoa, Hugues Tool, - Taylor Forge and Pipe, Yamaha, S.K.F. y S.N.R. (subsidiaria de Renault). Por último el grupo de Manual Senderos formó empresas conjuntas con Monosato, B.F. Goodrich, Hércules, Dana y Philips Petroleum (60).

En un estudio reciente sobre los grupos empresariales en - México Salvador Cordero escribe que "la asociación de capital - extranjero, mediante la participación de las empresas extranje- ras en las acciones de capital de algunas empresas de los gru- pos, se manifiesta en grado mayor en los grandes grupos que en los medianos. De 50 grupos (grandes; 17 tiene participación de capital extranjero en 62 empresas, lo que representa el 34%... En los grupos medianos 14 de los 81 tienen participación extran- jera". (61). Además aclarar que estos datos son solamente de - carácter indicativo, pues se limita al examen de la participa- ción en el capital por medio de acciones, estableciendo que un análisis más riguroso de la imprtancia de esta relación debe to- mar en cuenta además de la tenencia de acciones, la asociación por uso de patentes y marcas, licencias, royalties, contratos de representación, etc., y que dicho estudio seguramente daría como resultado una mayor asociación entre los grupos nacionales y el capital exterior.

Así, al finalizar su sexenio el gobierno de Echeverria el país había perdido en gran parte el control de la situación eco- nómico y se encontraba en los albores de una crisis sin preceden- tes desde el inicio del proceso de industrialización acelerada como lo demuestran los hechos de que durante su sexenio el in- greso per cápita aumentara sólo 1.8% (la cifra más baja desde - los treintas), la inflación había disparádose hasta alcanzar la para entonces inusitada cifra del 27% anuan en 1976 y por últi- mo el déficit en la cuenta corriente aunado a una fuerte especu

lación propicio que el peso no pudiera resistir la paridad mantenida por dos décadas y tuviera que devaluarse primero a 19 pesos por dólar hasta alcanzar los 29 aunque posteriormente se estabilizaría alrededor de los 22 pesos por dólar.

Con todo ello empezó a privar la desconfianza entre los inversionistas extranjeros en torno a la rentabilidad de nuevas inversiones y proyectos en México, lo que repercutió en un menor crecimiento de estas en el último año del gobierno de Echeverría, aunque es necesario aclarar que gracias a la gran concentración que las empresas tiene en las actividades que desarrollan pudieron sacar buenos frutos de la inestabilidad económica del país e incluso salir fortalecidas como queda reflejado en un estudio realizado en 57 trasnacionales de distintos rubros que concentraban gran parte del mercado de su actividad específica y que estaba conformado por empresas tales como Carnation de México, Compañía Hulera Euzcadi, Anderson Clayton, General Paint Mc Cormick, Union Carbide entre otras, dichas empresas tuvieron un aumento en sus ventas a mediados de los setentas del 39.9% - (de 14.4 a 20.2 miles de millones de pesos), pero sus utilidades netas se dispararon de poco más de 450 a casi 1400 millones de pesos, o sea, un incremento de más del 200% (62).

Cuando en 1976 López Portillo toma la presidencia las operaciones económicas a seguir estaban en gran medida definidas por la crisis que heredó: o fortalecía las finanzas gubernamentales y hacía volver la confianza en el sector privado para reanudar la inversión o la situación económica hubiera podido tomar causas insospechadas económica y políticamente. Pero a pesar de los malos presagios la situación sorpresivamente dió un vuelco merced al descubrimiento y masiva explotación de petróleo cuyo precio a nivel internacional estaba en constante alza, lo que permitió pasar de una estrechez económica a la necesidad de "administrar la abundancia" creando de una economía nacional pe-

trolizada un ídolo de pies de barro como se vería mas adelante.

El repentino auge que vivía el país no pasó en forma alguna desapercibido para los dirigentes de las empresas trasnacionales que inmediatamente reordenaron sus acciones a fin de mantener o fortalecer las posiciones que detentaban en un mercado nacional que estaba en constante expansión, por lo que empresas como Chrysler, Ford, Volks Wagen y toda una infinidad obtuvieron espectaculares aumentos en sus ventas y ganancias, por lo cual invertir en México volvió a considerarse como altamente redituable con lo que el monto de las inversiones extranjeras directas creció de 5700 millones en 1977 hasta alcanzar los 11000 millones de dólares en 1982 lo que representaba que en cinco -- años casi se duplico.

A pesar de este considerable aumento en las inversiones - productivas, es bien sabido el hecho de que durante el sexenio lópez portillista el elemento clave junto con el petróleo fue - la inversión extranjera indirecta, vía prestamos, créditos, etc que experimento una vertiginosa elevación, pues a pesar de la - gran cantidad de divisas que ingresaban al país por la exportación de petróleo el crecimiento de la economía fue tan rápido que el gobierno y la iniciativa privada llevaron a cabo una serie de ambiciosos proyectos buscando modernizar el obsoleto - aparato productivo y para lo cual fue necesario recurrir a la ayuda financiera del exterior, aparte de que el cada vez mayor déficit del sector público se taponaba en gran parte gravias a prestamos de bancos internacionales.

Dado los fines de esta investigacion no es necesario hacer reseña de la serie de acontecimientos que tornaron el sueño de prosperidad en una pesadilla durante el año de 1982, basta con apuntar la falta de un estricto control sobre la deuda propicio que está creciera hasta convertirse en la segunda mayor del mun

do y a que rebasara las posibilidades reales de que la economía nacional pudiera hacerle frente, por lo que el pago del servicio de la deuda (en aquel entonces del orden de los 80 mil millones de dólares) minaría grandemente las expectativas de crecimiento en un corto o mediano plazo, a lo que hay que añadir una incontrolable inflación, grandes desempleo e incluso un crecimiento negativo de la economía nacional, por todo ello no es exagerado decir que en 1982 se produjo la más grande crisis económica a la que haya enfrentado el México moderno, incluso mucho peor que la de mediados de la década pasada.

#### 4.1.5. Tendencias recientes de las empresas transnacionales.

Ante la conflictiva situación en que se le entregó el país al presidente Miguel de la Madrid tuvo que buscar una salida para todos los problemas que agobiaban la economía mexicana y optó por desarrollar un programa liberal siguiendo las directrices establecidas por el Fondo Monetario Internacional en torno a la necesidad de sanear las finanzas públicas (cuyo déficit bajo esta perspectiva es la principal causa de las males que aquejan al país) mediante un programa (vease la Carta de intención firmada por México con el F.M.I. en 1982 y 1986) que establece la paulatina disminución del déficit presupuestario que alcanzaba 18% del P.I.B. y plantea reducirlo a menos del 3% al finalizar el sexenio, esto se lograría mediante la adecuación de los precios de los bienes y servicios que proporciona el estado (impuestos, combustibles, energía eléctrica, agua, etc.) a la realidad económica mediante la suspensión de subsidios, así como una reforma fiscal y la reprivatización de empresas no prioritarias y deficitarias, se limitaría el futuro endeudamiento del sector público y se terminaría con las prácticas proteccionistas que habían conducido a que muchos productos mexicanos perdieran competitividad en el extranjero (lo cual se haría so-

bre todo con la entrada de México al G.A.T.T. que será estudiada más adelante).

Es obvio que estas medidas son por demás impopulares, pero lograron conseguir su objetivo primordial que era sortear los primeros efectos de la crisis, aunque han significado el inicio de un largo período de recesión agravado por una inflación crónica.

En el contexto de esta crisis y ante la imposibilidad de conseguir grandes créditos externos para reactivar la economía mexicana es en el que debe de suscribirse la creciente importancia que tienen las empresas trasnacionales y la fuerte inversión que realizan en el país, ya que se considera a éstas como un sucedáneo de los empréstitos a fin de introducir al país divisas necesarias y al mismo tiempo ayudar a modernizar el aparato productivo nacional, acorde a los principios del Plan Nacional de Desarrollo, la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras hizo público el 17 de febrero de 1984 un documento denominado "Lineamientos sobre inversión extranjera y propósitos de su promoción" (este documento se analiza a fondo en el 4.3) y contiene las nuevas disposiciones en torno a la conveniencia de recibir la inversión extranjera siempre y cuando sea complementaria a la economía nacional, también establece el inicio de una política ofensiva y sistemática como lo demuestra las palabras de Jaime Alvarez Soberanis, Director de la Dirección General de Inversiones Extranjeras que al respecto dijo: "ya no se trata de quedarse con los brazos cruzados esperando los capitales del exterior, sino que se busca atraerla (la inversión extranjera) y fomentarla en aquellos sectores en los que puede coadyuvar a la ejecución de los programas de reactivación económica establecidos por el propio gobierno" (63).

Entre las manifestaciones concretas de esta nueva tendencia

de fomento a la inversión extranjera y el consiguiente aumento de las actividades de las empresas trasnacionales está el establecimiento de un tipo especial de estas que es la industria maquiladora que a últimas fechas ha cobrado gran fuerza en la -- franja fronteriza norte y que si bien su incursión en el país - se remonta a fines de los setentas no es sino hasta 1983 que cobra un extraordinario auge debido a que la constante deprecia-- ción del valor del peso mexicano y a la política de tenerlo subvaluado con respecto al Dólar originó que el costo de mano de obra y otros insumos se redujera mucho en relación con los sa-- larios internacionales, sobre todo en comparación con el que se paga del otro lado de la frontera convirtiendose en un factor - sumamente atractivo para establecer plantas maquiladoras a lo - que se le une facilidades fiscales y una ubicación inmejorable.

Otra de las facilidades con que a últimas fechas cuentan - las empresas trasnacionales para conseguir una mayor capitalización o adquirir el control sobre empresas locales es el procedi-- miento de SWAPS (Mecanismo de Capitalización de Pasivos y Sustitución de Deuda Pública por Inversión) que es un proceso trian-- gular que consiste en adquirir en el mercado secundario de la - deuda, parte de la deuda de las empresas locales o de la públi-- ca con un considerable descuento y posteriormente capitalizar o reconvertir esta deuda en participación accionaria, son muchas las operaciones de este tipo que se han dado a partir de 1985 - convirtiéndose en el principal medio de entrada de inversión extranjera fresca.

Reflejo de esta apertura que el gobierno mexicano ha veni-- do implementando para continuar con la tarea de atraer flujos - adicionales de divisas, durante 1987 ingresaron al país un mon-- to aproximado de 2500 millones de dólares por concepto de nue-- vas inversiones extranjeras, lo que representa un incremento - porcentual del 14% con respecto a 1986 y logrando alcanzar la -

inversión extranjera directa en el país un monto acumulado de - 19500 millones de dólares (64) (vease gráfica 4.1.a)

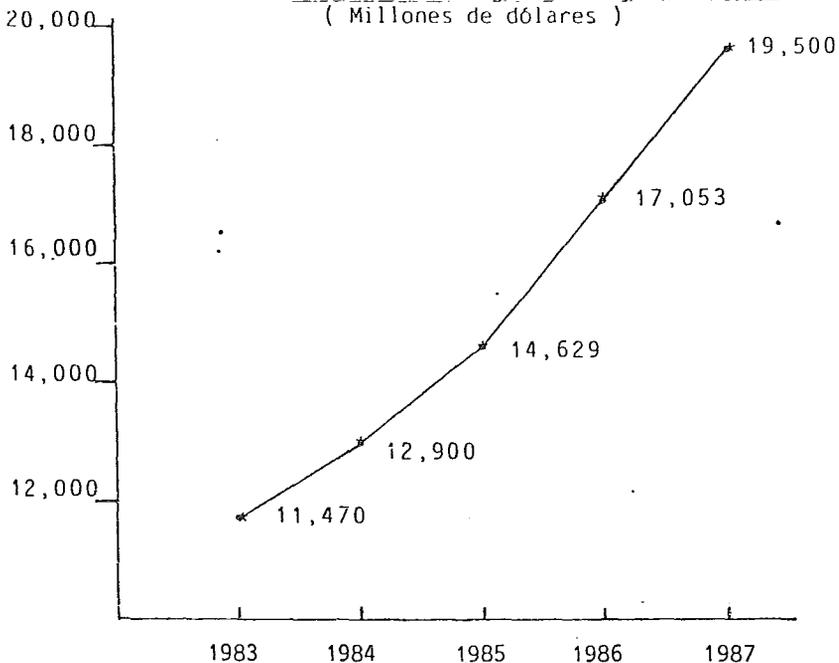
Tomando como referencia los cinco años del actual gobierno la nueva inversión extranjera, viene a representar un total de 8973 millones de dólares, cantidad que en promedio significa -- una captación anual del orden de los 1794 millones de dólares - (vease grafica 4.1.b) gran parte de los cuales ingresaron al - país por la puesta en marcha del mencionado programa de canje - de deuda por capital de la empresa, por lo que su congelación a partir de finales de 1987 hace preever que durante este año no habrá un sustancial incremento en la entrada de capital foráneo para la industria.

En lo que se refiere al establecimiento en el país de nuevas sociedades con participación de capital extranjero, las cifras más recientes dadas a conocer por la Secretaría de Comer--cio y Fomento Industrial (tercer trimestre de 1987) arrojan los siguientes resultados: el número de nuevas empresas constituí--das en 1987 fue de 410, las que vienen a sumarse a las 7302 que había hasta 1986 lo que arroja un total de 7712 sociedades (ver cuadro 4.1.4.), siendo las establecidas durante este sexenio - 1322 empresas.

De estas mil 322 nuevas empresas que se ubicaron en el --- país en los últimos cinco años, 111 (8.3%) tienen una participa--ción extranjera de hasta una cuarta parte de su capital; 781 - - (50%) hasta un 49% del capital y las restantes (430) o sea el - 40% lograron superar el límite general que establece la legisla--ción nacional y adquirieron más de la mitad del capital de la - empresa lo cual se logró con el apoyo de las amplias facultades que se han otorgado a la Comisión Nacional de Inversiones Ex- - tranjeras a fin de hacer más flexible el límite porcentual de - participación foránea de empresas establecidas en México.

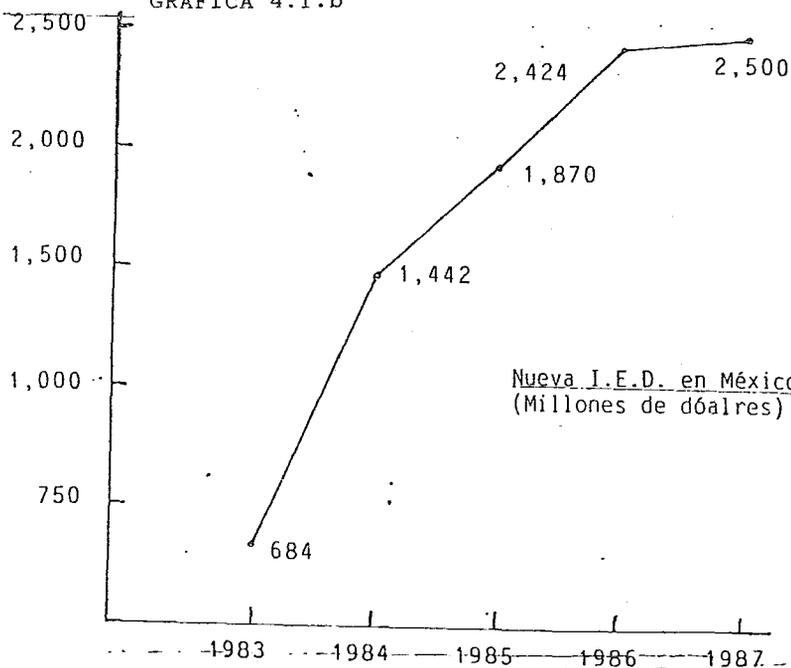
GRAFICA 4.1.a

Inversión Extranjera Directa acumulada  
( Millones de dólares )



GRAFICA 4.1.b

Nueva I.E.D. en México  
(Millones de dólares)



COMPOSICION DE LAS SOCIEDADES CON CAPITAL EXTRANJERO

CUADRO 4.1.4.

AÑO	SOCIEDADES (A)	C A P I T A L					
		HASTA 24.9 %	% DE (A)	DE 25 A 49 %	% DE (A)	DE 49.01 A 100 %	% DE (A)
1983	6,390	531	8.3	3,149	49.3	2,710	42.4
1984	6,625	547	8.3	3,322	50.1	2,756	41.6
1985	6,895	571	8.3	3,504	50.8	2,820	40.9
1986	7,302	607	8.3	3,744	51.3	2,951	40.4
1987*	7,712	642	8.3	3,930	51.0	3,140	40.7

\* Al tercer trimestre

Fuente : SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera

En lo que se refiere a los sectores económicos en donde se localizan las empresas trasnacionales en México es inobjetable la preferencia de estas empresas hacia la industria de la transformación en donde existen 4139 de estas lo que significa el 53.2% del total, le sigue el sector servicios con 1742 y el comercio con 1510, mientras que la industria extractiva cuenta con 295 y el sector agropecuario con apenas 26 (ver cuadro 4.1.5).

A nivel general el origen de las inversiones extranjeras se concentra básicamente en empresas con sede en Estados Unidos Alemania Federal, Japón, Suiza, Gran Bretaña, España y Francia quienes de manera conjunta contribuyen con más del 95% del total (cuadro 4.1.6).

Debido a que a pesar de la crisis el crecimiento de la inversión extranjera y de las actividades de las empresas trasnacionales es y ha sido el más dinámico en varias décadas no es difícil concluir que estas se encuentran en el umbral de un período de expansión merced que la política de desarrollo seguida por el actual gobierno centra muchas de sus expectativas en su promoción como coadyuvantes a dinamizar la economía nacional a fin de poder incentarla de manera favorable dentro de la nueva situación que guarda la división internacional del trabajo.

#### 4.3. Actividades de las trasnacionales en México. La situación del sector agroalimentario.

Después de haber analizado las directrices generales del desenvolvimiento de las empresas trasnacionales dentro de la economía mexicana, y ante la imposibilidad de estudiar en forma individual su participación en cada sector de esta, se ha optado por estudiar el impacto de estas empresas en un sector específico como es el sistema agroindustrial, donde en buena medida

CUADRO 4.1.5.

Inversión Extranjera ; configuración sectorial .

S E C T O R	Empresas	%
Agropecuario	26	0.3
Industria extractiva	295	3.8
Comercio	1,510	19.6
Servicios	1,742	22.6
Industria de transformación	4,139	53.7

FUENTE : SECOFI , Dirección General de Inversión Extranjera.

Origen de la inversión extranjera directa en México

CUADRO 4.1.6.

TOTAL ACUMULADO (MILLONES DE DOLARES)

P A I S	1 9 8 5		1 9 8 6		1 9 8 7 *	
	MONTO	%	MONTO	%	MONTO	%
E. U. A.	9,840.2	67.3	11,046.6	64.8	11,736.3	63.9
REP. FEDERAL ALEMANIA	1,180.8	8.1	1,399.4	8.2	1,423.5	7.8
JAPON	895.3	6.1	1,037.5	6.1	1,166.2	6.4
SUIZA	788.9	5.4	823.0	4.8	878.8	4.8
GRAN BRETAÑA	451.9	3.1	556.2	3.3	692.9	3.8
ESPAÑA	383.6	2.6	477.3	2.8	595.0	3.2
FRANCIA	248.0	1.7	564.9	3.3	577.7	3.1

\* a Septiembre

Fuente: SECOFI, Dirección General de Inversión Extranjera.

esta reflejado y caracterizado el desarrollo que han tenido las empresas trasnacionales en las distintas áreas económicas del país.

Antes de iniciar con el estudio de la vinculación entre las trasnacionales y la agroindustria en el país es conveniente resaltar la importancia actual del problema alimentario a nivel mundial agudizado cada vez más ante la imposibilidad de la mayor parté de los países subdesarrollados de alcanzar una producción agrícola suficiente para hacer frente a su explosión demográfica en contraparte de lo cual los países industrializados, merced a un impresionante desarrollo de su agricultura logrado mediante la implementación de técnicas modernas, han podido pasar de importadores de productos agrícolas a convertirse en proveedores de las economías deficitarias de alimentos. Con todo ello estos países desarrollados han adquirido un nuevo instrumento económico de presión en lo alimentos como queda expuesto en la siguiente cita atribuída a la CIA: "En un mundo más difícil y por tanto más hambriento, el casimonopolio de los Estados Unidos como exportadores de alimentos... podría darle a Norteamérica una cantidad de poder como nunca antes ha tenido, posiblemente un dominio económico y político mayor que el que tuvo en los años inmediatamente posteriores a la "GM...Washington podría adquirir virtualmente un poder de vida y muerte sobre el destino de multitudes de necesitados" (65).

En este deterioro de la situación agrícola y alimentaria de los países subdesarrollados es en el que hay que incertar las actividades de las empresas trasnacionales del "agribusiness" que cada vez más controla sus sistemas alimentarios desde la producción hasta el consumo final, pasando por la comercialización y distribución.

En México el problema que representa la alimentación y nu-

trición de amplias sectores de la población es bastante grave, aunque sin vislumbrarse en un futuro cercano hambrunas como las que asolan al sureste de Asia y al Africa subsahariana, México es un país que sufre hambre y subalimentación como lo reflejan los datos dados a conocer por el Sistema Alimentario Mexicano - (SAM) que en 1981 apuntaba que en el área rural 90% de la población (21 millones) sufre de subconsumo de calorías y proteínas en diverso grado y en las zonas urbanas por lo menos un millón de personas tienen el mismo problema.

Si bien es cierto que el hambre y la desnutrición, especialmente en los sectores campesinos y urbanos más empobrecidos no son nuevos en México ni puede decirse que su causa primordial sean las actividades de las trasnacionales no es menos cierto que estas adquieren gran responsabilidad de este problema al ir trastocando los patrones alimenticios y de cultivo e irlos suplantando en forma cada vez más profunda por una "nueva cultura alimentaria" ajena a las tradiciones y realidades de gran parte del pueblo mexicano.

En México, más que en otro país latinoamericano este trastocamiento de la cultura alimentaria por seguir la pauta del modelo estadounidense de producción, distribución y consumo es claramente visible y tiene su origen en la creciente importancia absoluta y relativa de las trasnacionales en el sector alimentario. En un estudio de Rosa Elena Montes de Oca (66) se establece un listado de trasnacionales que participan en la industria alimentaria que incluye 130 empresas que poseen más de 300 establecimientos y que para el año de 1970 estas empresas representaban el 8.6% de la producción industrial de alimentos mientras que a penas cinco años después y representaban más del 20% de esa producción. Pero más allá de la importancia que tienen según estas cifras, las empresas trasnacionales constituyen un ejemplo de operación en las ramas en que actúa, e impulsan con

ello a que el resto del sector imite sus métodos de operaciones y de productos que estan bastante alejados de las necesidades - del país a cambio de obtener grandes ganancias.

Así, no sólo las empresas extranjeras van imponiendo nuevos patrones de consumo alimentario, también diversas empresas mexicanas importantes siguen las pautas de producción, comercialización y publicidad de aquellas, favoreciendo la suplantación de la cultura alimenticia tradicional no por mejores hábitos nutricionales, sino por una subcultura de alimentación comercializada, ajena de los requerimientos sociales y empobrecedora de la ya de por sí exigua nutrición popular, que en términos proteicos y/o calóricos resulta insuficiente para cerca del 54% de la población" (67 ).

Por lo que no es casualidad que en la década de los sesentas y setentas la producción industrial de alimentos tuviera un crecimiento superior al 8% anual, mucho más rápido que la producción agrícola, lo que significa un acelerado desplazamiento de alimentos de consumo directo al industrial.

A esto hay que añadir que las ramas más dinámicas de la industria alimentaria fuesen la de fabricación de colorantes y saborizantes artificiales, frituras, chicles, dulces y golosinas - cuyas tasas de crecimiento alcanzaron hasta un 26% anual (68) - con lo que se constata que la industria alimentaria nacional esta expandiéndose hacia la producción de alimentos "chatarra" de bajísimo nivel nutricional.

Es necesario hacer notar que la presencia de las transnacionales no se concreta sólo a industrializar los productos agrícolas, sino que su participación empieza desde sus raíces, esto es la producción, ya que requieren de materia prima de características cuantitativas y cualitativas ajenas a la realidad -

del campo mexicano a fin de copiar el patrón de producción de su casa matriz.

Esquemáticamente el proceso de suplantación de cultivos -- por parte de trasnacionales es de esta forma: primeramente estas compañías seleccionan con la ayuda de la más moderna técnica las regiones óptimas para instalar y desarrollar el cultivo que precisan, pero como se encuentran con impedimentos legales para poder participar en el control directo de la tierra en México, las trasnacionales realizan una estrategia destinada a la introducción del cultivo específico de interés, esta estrategia consiste en establecer buenas relaciones con los campesinos que incluye proporcionarles paquetes tecnológicos que contienen asistencia técnica, suministro de semillas, fertilizantes, plaguicidas, maquinarias y créditos así como contratos de compra total de la producción, con esto es fácil comprender que los agricultores decidan dedicarse al cultivo de interés para la trasnacional.

Las consecuencias que trae aparejado este proceso se dejan sentir en dos niveles, en el aspecto individual el campesino -- tiene que modificar sus condiciones de producción de autoconsumo que se han venido manteniendo intactas por generaciones a -- fin de incorporarse a la economía monetaria, en el aspecto global la promoción de un nuevo uso de suelo desplaza drásticamente la producción de alimentos básicos por aquellos destinados a la industrialización.

De esta manera las trasnacionales empiezan a introducirse dentro del sistema alimentario a lo que hay que agregar otras -- muchas manifestaciones como:

Maquinaria y equipo agrícolas.

El control de las empresas trasnacionales en este proceso es claramente perceptible si se toma en cuenta que la mayor parte de los tractores y otros implementos se fabrican en subsidiarias de trasnacionales como Massey Ferguson, John Deere, International Harvester y Ford Didená, también se debe tomar en cuenta de que las grandes firmas agroindustriales controlan gran parte del suministro de esta maquinaria y otros equipos a través de ventas directas o créditos o arrendamiento como es el caso de Birdys Eye De México, Campbell's, Gerber, etc.

#### Semillas mejoradas.

Casi la totalidad de las semillas mejoradas con que cuenta el agricultor mexicano provienen de alguna de las veinte empresas trasnacionales que se dedican a esta actividad por sólo una paraestatal, sin embargo la producción nacional de estas empresas es mínimo ya que la mayor parte de las semillas las importan de sus casas matrices o filiales hermanas.

#### Productos farmacéuticos para animales.

Los grandes laboratorios farmacéuticos trasnacionales que producen productos para consumo humano son básicamente los mismos que elaboran fármacos que necesitan ganaderos y campesinos.

En lo que se refiere a la industrialización de los productos agrícolas es por demás conocida la importancia de este tipo de empresas ya que prácticamente no existe hogar alguno que no cuente con una variedad de productos elaborados por las trasnacionales y no es aventurado afirmar que cada vez son más los hogares (especialmente en los grandes centros urbanos) en que los productos de estas compañías representan la base de la dieta alimenticia diaria.

Elaborar un lista exacta de las empresas trasnacionales, - sus filiales y productos sería impráctico, pero si es posible - mencionar unas cuantas de ellas como "botones de muestra".

Anderson Clayton. Empresa norteamericana con filiales en México tales como: Anderson Clayton, Productos Apiaba, Operadora de Granjas, Mercantil Altamira, Nacional de Dulces, entre otras que producen productos como aceites y manteca Capulle e Inca, salsas y moles Clásico y Rico, alimentos para perros Apican dulces Hershey's y Luxus.

Nestlé Alimentana. Compañía suiza dedicada especialmente a la industrialización de lácteos. En México tiene las filiales Compañía Nestlé, Industrias Alimenticias Club, Alimentos -- Findus Perma Industrial. Con productos como: leches en polvo - Nido, Sveltes, etc; quesos, mantequilla, yogurth Club y Cham- - bourcy; cafés Nescafé, Decaf, Diplomat; helados Bambino; sopas en polvo y jugos Maggi.

Ralston Purina. Norteamericana con las siguientes filiales en México: Industrias Purina, Nutricos, Purina del Pacífico, Purina y Ganaderos de La Laguna, Compañía <sup>23</sup> Incubadora Purina, Purina del Noroeste, etc. Desarrolla actividades de producción de alimentos balanceados, cría y engorda de animales.

Kellog Co. con su Kellog de México dedicada a la industria lización de cereales con marcas como Corn Flakes, Corn Pops, Zucaritas, All Brain, etc.

General Foods Co. Con filiales como General Food de México Rosa Blanca, Aceitera La Gloria, Birds Eye. Elaboran productos como: Consomate, Rosa Blanca, gelatinas Jello, jugos Tang, Kool Aid, etc.

Pepsi Co International. Con filiales como Pepsi Cola Mexicana, Pepsi Cola de México, Cía. Embotelladora Nacional, Embotellladora de occidente que producen la famosa gaseosa Pepsi, Mi--rinda, también tiene fuertes lazos con la productora de Sabri--tas.

Una lista completa puede verse en la obra de Rosa Elena - Montes de Oca (69).

Pasando a otra cosa ya se había apuntado con anterioridad - que una de las consecuencias de la proliferación de empresas - trasnacionales dentro del sistema alimentario mexicano es la de alterar los hábitos de consumo, el cual se ha podido llevar a - cabo principalmente gracias a la amplia labor publicitaria que desarrollan estas empresas, por lo que es conveniente detenerse a estudiar la relación existente entre trasnacionales y los medios masivos de comunicación.

Desde la televisión se consolidó en los sesentas como el - principal medio de comunicación masiva su influencia ha sido notable en la importación de nuevas directrices de conducta siendo influídos especialmente los menores que pasan varias horas - diarias frente al televisor, lo que hace que estos esten muchas veces más compenetrados con la "cultura televisiva" de superhombres, caricaturas y demás ficciones que en la realidad nacional y su historia, por lo que no es de extrañar que conozcan más la vida de los personajes de televisión como Superman o Batman que las biografías de los grandes personajes de la historia nacio--nal como Hidalgo o Juarez.

A esta de por si preocupante situación hay que añadir la - gran cantidad de anuncios que el televidente recibe mientras ve algún programa. Muchos de estos anuncios estan dirigidos a publicitar alimentos industrializados de bajo o nulo valor nutri-

cional a fin de propiciar una tendencia en el observante para - preferir estos comestibles anunciados en detrimento del consumo de alimentos básicos, nutricionalmente importantes e incluso más baratos.

Así paradójicamente esta substitución de alimentos naturales por productos industrializados va dando lugar a que aunque las familias mexicanas asignen una parte cada vez mayor de sus ingresos a la alimentación esten presente constantemente el fenómeno de la mala alimentación, por ejemplo en investigaciones realizadas en 1980 el consumo per cápita de pastelillos industrializados por parte de la población infantil fue mayor que la del huevo, lo que repercute directamente en la composición de una posible dieta balanceada.

Otro aspecto importante a tomar en cuenta del uso que las trasnacionales dan a la publicidad es que las principales empresas que diseñan o realizan esta publicidad son filiales de grandes agencias trasnacionales como son J. Walter Thompson, McCann Erikson Staton, Young and Rubicam etc., que utilizan las mismas técnicas y en algunos casos hasta los mismos mensajes empleados en otros países aumenta aún más las pautas trasnacionalización de la dieta de muchas familias mexicanas.

Con todo lo anterior se pudo comprender la importancia que cada día van adquiriendo las empresas trasnacionales del "agri-business" dentro del sistema alimentario mexicano, especialmente en lo que se refiere a la implementación de una cultura alimentaria nueva, aunque en la mayor parte de los casos no mejor ni más conveniente que la tradicional.

#### 4.3 Régimen jurídico de las empresas trasnacionales en México.

Debido a que la presencia de las trasnacionales en México es un hecho de gran importancia que condiciona el desenvolvimiento de la economía nacional, y los efectos de sus operaciones afectan la vida social, los hábitos de consumo, la cultura y aún las decisiones políticas, profesionistas de muy diversas disciplinas como economía, relaciones internacionales, etc., han producido una gran cantidad de estudios, investigaciones y ensayos sobre la situación y efectos de estas empresas en México.

Pero, contrariamente a esta tendencia los abogados, juristas y estudiosos del derecho no han creado una extensa bibliografía sobre la materia puesto que en la legislación mexicana no existe un régimen especial para regular la operación de dichas empresas ni siquiera existe alguna ley que las reconozca o mencione con ese nombre o alguno semejante, lo que viene a redundar en que el estudio jurídico de las trasnacionales haya quedado rezagado por falta de leyes o decisiones jurídicas que analizar y/o interpretar.

Así, en el caso de México, para estudiar la situación jurídica de las trasnacionales debe de analizarse las disposiciones relativas a la inversión extranjera directa que indirectamente es el ordenamiento legal que concierne a las trasnacionales.

· Cabe resaltar que debido a este desconocimiento oficial -- (en lo jurídico) de la realidad de las trasnacionales origina ciertas imprecisiones especialmente cuando se requiere usar estadísticas oficiales, ya que estas hacen alusión a empresas con inversión extranjera y no específicamente a empresas trasnacionales que operan en México, pero debido a su actualidad y a que

son un buen parámetro para comprender la importancia del capital foráneo y de las trasnacionales es que en este estudio se hace uso de esas estadísticas.

#### 4.3.1. Antecedentes.

La regulación jurídica de los intereses extranjeros en el país tiene su origen en el intento de controlarlos y hacerlos -acordes al interés nacional, por lo que durante la lucha revolucionaria se vio la necesidad de que México recuperara el control de sus riquezas naturales que estaban en control y servían a los intereses extranjeros más que a los nacionales.

Por eso el artículo 27 de la Constitución de 1917 se ha -convertido en la base de la actual legislación sobre inversión extranjera y participación de empresas trasnacionales, dicho artículo contiene una serie de postulados conducentes a crear un nacionalismo en torno a la propiedad de los recursos naturales con que cuenta el país y para lo cual establece que la propiedad original de tierras y aguas dentro del territorio nacional corresponde a la Nación y sólo esta tiene el derecho de transmitir su dominio a particulares, con lo que se constituye la propiedad privada a la cual la nación tiene el derecho de imponerle las modalidades que dicte el interés público.

También establece que corresponde a la Nación el dominio -directo de todos los recursos naturales de la plataforma continental y zócalos submarinos, así como las aguas de los mares territoriales, marinas interiores, lagunas y lagos, y que el dominio nacional de estos es inalienable e imprescriptible y su explotación o uso por parte de particulares o sociedades no podrá realizarse sino mediante concesiones otorgadas por el Ejecutivo Federal y se prohíbe otorgar estas concesiones en el caso de petróleo y demás hidrocarburos a la que posteriormente se ha agre-

gado de esta restricción a la explotación de minerales radiactivos y la generación, conducción, transformación, distribución y abastecimiento de energía eléctrica para el servicio público - que corresponden exclusivamente a la nación y no habrá concesiones a particulares.

Establece que sólo los mexicanos y sociedades mexicanas - tienen derecho para adquirir el dominio de tierras, aguas y - sus accesiones, o para obtener concesiones de explotación de minas, este derecho puede hacerse extensivo a los extranjeros que convengan ante la Secretaría de Relaciones en considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y no invocar por lo mismo la protección de sus gobiernos por lo que se refiere a aquellos (Cláusula Calvo). Se prohíbe a los extranjeros la adquisición del dominio directo de tierras y aguas en una franja de cien kilómetros de las fronteras y cincuenta de las playas. Las sociedades comerciales por acciones no podrán adquirir, poseer o administrar fincas rústicas.

Como se ve claramente estos principios iban en detrimento directo de las empresas extranjeras por lo que los gobiernos - postrevolucionarios se enfrentaron a grandes presiones a fin de evitar el cabal cumplimiento de estos y no es sino hasta el gobierno de Cárdenas en que se da su real aplicación a este artículo constitucional.

Apartir de los cincuentas se dan una serie de decretos que limitaban la participación de empresas trasnacionales en sectores específicos como es el caso de comunicaciones, transporte, pesca, minería energía eléctrica y en 1970 se reservó para el estado y empresas totalmente nacionales algunos rubros básicos como petroquímica, electricidad, radio y T.V. transportes nacionales, explotación forestal y la distribución de gas, por otra parte se dispuso que solamente empresas con mayoría mexicana --

participaran en acero, vidrio, fertilizantes, celouloosa, aluminio algunos productos químicos y hule, estas restricciones se aplicaron a cualquier inversión nueva de empresas extranjeras interesadas en tales industrias.

4.3.2. La Ley para promover la inversion mexicana y regular la inversión extranjera.

Así, a fin de dar un ordenamiento coherente y aglutinador de todas las regulaciones previas se creó en 1974 la "Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera" que desde entonces es la columna vertebral de la regulación de las inversiones extranjeras y del control de las operaciones de las trasnacionales.

En la exposición de motivos de dicha ley se establece una especie de ideario de las directrices generales en que debe desenvolverse la inversión extranjera directa y que son:

- Complementar, precisar y enriquecer el régimen jurídico aplicable a la IED.

- Alejarse de actitudes extrañas, reveladoras de posiciones ideológicas, así como de actitudes asilacionistas que sólo encubren el propósito inconfesado de propiciar un mero traslado a otra esfera de dependencia.

- Lograr que las relaciones económicas internacionales sean regidas por normas de cooperación y justicia y que la inversión extranjera en particular se ajuste a las leyes mexicanas y a la política económica del país, como condicion para impulsar sanamente un desarrollo justo y equitativo.

- Regular la inversión extranjera mediante una política que al propio tiempo fomente y estimule la inversión nacional.

- Tratar que el capital del exterior no incurra en prácticas monopolísticas o limite la posibilidad de superar la dependencia tecnológica.

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

- Detener el proceso de "desmexicanización" y la compra -- por compañías extranjeras de empresas nacionales en operación.

- Asegurar la plena autonomía del país frente a los centros de decisión económica del exterior. Por todo ello "Las normas e instituciones que esta iniciativa propone establecer significan, en criterio del Ejecutivo, bases firmes para impulsar nuestro desarrollo y garantizar su autonomía" (70).

Antes de empezar a analizar esta ley sobre inversiones extranjeras es conveniente detenerse a estudiar los principios ideológicos que la conforman, especialmente la política de "mexicanización".

La estrategia de mexicanización esta basada en el peligro que representa para la soberanía y autonomía del país el hecho de que una considerable parte de la capacidad productiva doméstica sea propiedad de empresas extranjeras, y esta propiedad implica que decisiones económicas importantes se adopten fuera del país y con frecuencia incluso en dirección opuesta a los intereses nacionales, sin embargo tampoco es posible olvidar el hecho de que las trasnacionales pueden proporcionar (y de hecho lo hacen) amplios capitales para inversión, son una importante fuente de nuevas tecnologías y capacidades administrativas, además de que en circunstancias pueden proporcionar acceso preferencial a los mercados internacionales.

Ante esta disyuntiva el gobierno mexicano ha desarrollado varias alternativas a fin de recuperar ese control sobre el proceso de toma de decisiones, siendo la más radical, la creación de una política de expropiación de algunas o todas las firmas que pongan en riesgo la capacidad soberana de México, sin embargo esta línea de acción presenta serias objeciones como es la repercusión internacional que tendría estas expropiaciones (recuérdese la multicitada expropiación petrolera) a lo que hay que añadir el gran costo de las compensaciones de estas expropiaciones, por todo ello esta alternativa ha tenido una escasa aplicación y sólo se ha realizado en situaciones especiales, por eso se buscó desarrollar alguna otra alternativa menos radical como fue la de la "mexicanización" que consiste en que la mayor parte del capital (por lo menos un 51%) esté en manos de inversionistas mexicanos lo que les debería de proporcionar el control de la empresa.

Como se puede apreciar en lo antes expuesto el argumento central de esta "mexicanización" es que aquellos mexicanos que sean socios de alguna empresa trasnacional con capital extranjero minoritario actuaran de manera distinta a la de los empresarios extranjeros y su comportamiento promoverá necesariamente el bien nacional, este argumento central esta cimentado en tres razones bases que son las siguientes:

1.- El argumento del paralelismo consistente en la creencia de que los intereses de los capitales mexicanos son diferentes de los capitalistas extranjeros y que estas diferencias corren paralelas al interés nacional.

2.- El argumento del control implica que hay más posibilidades de que la mayoría de las subsidiarias de las trasnacionales con mayoría de capital mexicano sean controlables por el gobierno, a que puedan hacerlo este tipo de empresas bajo comple-

to control extranjero.

3.- El argumento de la identificación implica que en una economía predominantemente privada el interés nacional es por definición el interés del capitalismo nacional, y por lo tanto la promoción de la inversión mexicana a través de la mexicanización es la promoción del interés de México (71).

Pasando a la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera (72) tenemos que los puntos más relevantes de la misma son:

El artículo 2 define a la inversión extranjera como la realizada por personas morales extranjeras, personas físicas extranjeras, unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica y empresas mexicanas con participación mayoritaria de capital extranjero o en las que los extranjeros tengan el control de la empresa, en el artículo 3 se establece que los inmigrados bajo la cláusula calvo no se consideran como inversión extranjera.

En el artículo 4 para garantizar la autonomía de que habla la exposición de motivos se reserva de manera exclusiva al estado siete actividades: Petróleo, petroquímica básica, Explotación de minerales radiactivos y generación de energía nuclear, minería en los casos en que se refiere la ley de la materia, -- electricidad, ferrocarriles, comunicaciones telegráficas y radio telegráficas y deja abierta la posibilidad de ampliar el número en el futuro. También se reserva de manera exclusiva a mexicanos o sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros cinco actividades: Radio y televisión, Transporte automotor, transporte aéreo y marítimo nacional, explotación forestal, distribución de gas. Hay que hacer notar que el rescate de estas actividades en favor del estado o de mexicanos es ante

rior a la ley, ya que diversos decretos anteriores se les había prohibido a los extranjeros realizar estas actividades.

El artículo 5 establece que en términos generales la inversión extranjera podrá participar hasta con un 49% del capital - de las empresas siempre y cuando no tenga, por cualquier título la facultad de determinar el manejo de la empresa excepción hecha a los sectores que ella misma marca en donde la participación extranjera deberá ser menor como son los casos de explotación y aprovechamiento de sustancias minerales, productos secundarios de la industria química, fabricación de componentes de - vehículos automotores.

En el mismo artículo se concede facultades a la Comisión - Nacional de Inversiones Extranjeras para resolver sobre el aumento o disminución del porcentaje aludido anteriormente cuando a su juicio se aconveniente para la economía del país y fijar - las condiciones conforme a las cuales se recibirá, en casos específicos la inversión extranjera.

El artículo 7 repite la máxima constitucional de prohibir a los extranjeros y a las sociedades extranjeras el adquirir el dominio directo de tierras y aguas en una franja de 100 km a lo largo de las fronteras y 50 km de las playas.

Los artículos 8, 9 y 10 hablan sobre la adquisición de empresas establecidas o del control sobre ellas y al respecto obliga a requerir la autorización de la Secretaría que corresponda según la rama económica de la empresa en donde el capital extranjero adquiriera más del 25% del capital o mas del 49% de los activos de la empresa, y también deberá de someterse a autorización cuando la administración de la empresa recaiga en inversionistas extranjeros.

La tercera parte de la ley comprende los artículos del 11 al 17 refiriéndose a la creación de la Comisión Nacional de Inversión Extranjera (CNIE) que deberá de estar conformada por los titulares de las Secretarías de Gobernación, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Programación y Presupuesto, Comercio, Trabajo y Minas e Industrias Paraestatales, sus principales atribuciones son: resolver el porcentaje en que podrán participar la inversión extranjera a las diversas áreas geográficas o actividades económicas cuando no haya una reglamentación específica, resolver sobre la inversión que se pretende efectuar en empresas ya establecidas, establecer los criterios y requisitos par la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre la materia, así como las medidas administrativas necesarias.

El artículo 13 establece, en forma bastante ambigua, los criterios conforme a los cuales CNIE autorizara nuevas inversiones y determinara sus porcentajes. Los principales criterios son:

I Ser complementaria de la nacional. Aunque no establece en ninguna parte en que consiste esta complementaridad pudiendo se referir a que el capital extranjero debe ser minoritario, ser auxiliar o bien sólo limitarse a ciertos campos.

II No desplazar a empresas nacionales que estén operando satisfactoriamente ni dirigirse a campos adecuadamente cubiertos por ellas, sin embargo la realidad ha demostrado que constantemente las empresas transnacionales si han desplazado a las nacionales y han impedido su desarrollo.

III Sus efectos positivos en la balanza de pagos y, en particular sobre el incremento de las exportaciones. Con esto es clara la tendencia gubernamental de fomentar las exportaciones de transnacionales a fin de hacerlas superavitarias en su intercambio comercial con el exterior. A últimas fechas este es

una de las principales razones para aceptar nuevas inversiones.

IV Sus efectos sobre el empleo, atendiendo el nivel de ocupación que genere y la remuneración de la mano de obra.

V La ocupación y capacitación técnica y administrativa de personal mexicano, a fin de coadyuvar a superar el atraso -- tecnológico del país.

VI La incorporación de insumos y componentes nacionales - en la elaboración de sus productos, pero no se repara en el hecho de que tales insumos nacionales a que hace referencia proceden muchas veces de plantas de otras trasnacionales establecidas en el país.

VII La medida en que financien sus operaciones en el exterior.

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

IX Su contribución al crecimiento de las zonas con menor desarrollo económico relativo.

X No ocupar posiciones monopolíticas en el mercado nacional. La aplicación de este punto ha sido por demás fallida, ya que existen amplios sectores que estan bajo el control de empresas trasnacionales.

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

XII Sus efectos en el nivel de precios y calidad de la - producción, se reconoce que las trasnacionales pueden servir para reducir los precios y fomentar la competencia entre empresas que rebunda en una mejora en la calidad, sin embargo como ya apuntamos debido al carácter monopólico esto no se da en forma - real.

XIII El aporte tecnológico y su contribución a la investigación y desarrollo tecnológico del país, al igual que en el - punto V pretende que la inversión extranjera de pie al desarrollo tecnológico del país a fin de reducir el abismo que hay con

países más desarrollados.

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 de la inversión extranjera con los intereses del país y su vinculación con los centros de decisión económicos del extranjero.

XVIII En general la medida que coadyuve al logro de los objetivos y se apegue a la política de desarrollo industrial.

Los artículos 14, 15, 16 y 17 son de carácter administrativo en torno a los procedimientos que deben seguirse para que la CNIE dé sus resultados.

En lo que respecta a los Fideicomisos de Fronteras y Litorales se abordan en los artículos 18 y 22 en los cuales de acuerdo a la Ley Orgánica del artículo 27 constitucional faculta a la Secretaría de Relaciones Exteriores para que autorice en caso conveniente el conceder a las instituciones de crédito el permiso para adquirir como fiduciarias el dominio de bienes inmuebles destinados a la realización de actividades industriales y turísticas en las fajas donde las sociedades extranjeras no pueden adquirir en control directo.

El artículo 23 y 24 se refieren a la creación del Registro Nacional de inversiones extranjeras en donde deberán inscribirse los inversionistas extranjeros que realicen operaciones en el país, las sociedades mexicanas y fideicomisos en que estos participen. Este registro dependerá de la Secretaría de Comercio.

Por último hay otros seis artículos de carácter administrativo que carecen de importancia para los fines de este estudio.

#### 4.3.3. Nuevos lineamientos acerca de la inversión extranjera.

Por motivo de la gran crisis económica que ha vivido el país desde principio de la década el gobierno de Miguel de la Madrid ha tenido que replantear las bases sobre las que hay que cimentar la participación de las empresas trasnacionales y de la inversión directa extranjera dentro de la economía mexicana para lo cual el gobierno federal ha creado tres documentos que contienen las "nuevas reglas del juego" para trasnacionales. Estos tres documentos son: Lineamientos sobre Inversión Extranjera y propósitos de su promoción (74), El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) (73), los que están englobados en el Plan Nacional de Desarrollo (PND).

Estos documentos presentan bastante semejanza y la diferencia entre ellos es la perspectiva en que abordan la cuestión de las inversiones extranjeras y de las trasnacionales por lo que se estudiarán en forma conjunta.

El primer punto a destacar es que no se considera necesario una modificación real del ordenamiento legal que rige estas actividades, sino que en el seno de este marco jurídico debe incorporarse nuevos lineamientos y reglamentaciones que regirán en el futuro las inversiones extranjeras. Se introducen facilidades y factores flexibilizantes en los criterios para regular nuevas inversiones extranjeras y las operaciones de las trasnacionales. Estas facilidades pueden resumirse en los siguientes aspectos:

- Se flexibilizará el criterio para autorizar una participación mayoritaria del capital extranjero en actividades preseleccionadas que se consideran prioritarias para que contribuyan con el desarrollo tecnológico, la sustitución de importacio

nes, la modernización del apartado productivo, la mayor calidad de los bienes y servicio, y que impliquen una alta inversión por hombre ocupado. Las actividades cuentan de más de 40 que están divididas en nueve grandes rubros que son:

- Maquinaria y equipo eléctrico.
- Maquinaria y aparatos eléctricos.
- Metal mecánica.
- Equipo y accesorios electrónicos
- Equipo y material de transportes
- Industria química.
- Otras industrias manufactureras.
- Servicios de tecnología avanzada
- Hotelería.

- También se considerará prioritaria y facilidades a los proyectos dirigidos a la explotación, especialmente en lo que se refiere al fomento de la industria maquiladora en el norte del país donde la participación del capital extranjero puede ser del 100%.

- Posibilidad de aumentar los aportes extranjeros en el patrimonio de empresas ya instaladas (cuando la participación ya fuese del orden del 75% o más), mediante la capitalización de pasivos, compra de acciones, reinversiones de beneficios o fondos propios, si los accionistas nacionales renunciaran a suscribir la participación que les corresponda.

- Mayores atribuciones al Secretario Ejecutivo de la CNIE y celeridad en los procedimientos referentes a incrementos de capital extranjero en la empresa que conserva una mayoría nacional, participación de personal extranjero en la administración de las empresas, expansión de establecimientos ligados a actividades de exportación, o su apertura para servicios de empresas industriales y relocalización de plantas productivas y/o administrativas.

- Autorización a empresas trasnacionales para cotizar sus acciones en la Bolsa Mexicana de Valores.

Con todas estas facilidades posibilitan a las empresas - trasnacionales a aumentar su importancia dentro de la economía nacional sin necesidad de verse sujetas a rigidos controles y - limitaciones como mediados de la década pasada.

#### 4.4 Las Empresas trasnacionales en el comercio exterior de México.

Uno de los elementos que causan mayor controversia respecto a las actividades de las trasnacionales en México es el aporte que tienen como factor estabilizador o desestabilizador de la balanza comercial del país, en la medida que constituyen un mecanismo de apoyo para captar divisas o al contrario como un flujo constante de recursos hacia el exterior.

A este respecto es posible afirmar que la crónica tendencia de estas empresas a ser deficitarias en su comercio con el exterior ha sufrido un cambio sustancial desde el inicio del gobierno de Miguel de la Madrid hasta haberse convertido en los últimos años superávitarias, ya que el balace de sus intercambios con el extranjero pasó de -2617 millones de dólares en 1982, - hasta alcanzar una cifra recor de +1886 millones de dólares en 1987 (75).

Así conviene resaltar que durante el período 1971 - 1982 el déficit comercial acumulado con empresa con inversion extranjera directa fue de 16648 millones de dólares, registrando en -- 1981 el nivel más alto con 4339 millones de dólares (ver cuadro 4.4.1.), por esto es fácilmente entendible que uno de los objetivos del gobierno fuese la de revertir estas tendencias deficitarias.

Antes de seguir adelante es necesario hacer notar que las cifras anteriores y las subsecuentes no se refieren unicamente al comercio exterior de filiales de empresas trasnacionales establecidas en México, sino al global de todas las operaciones - de intercambio comercial de empresas con inversión extranjera directa, se utilizaron estas cifras por ser las más actualizadas y por presentar un caracter global que permite entender a -

CUADRO 4.4.1.

BALANZA COMERCIAL DE EMPRESAS CON IED  
( 1971 - 1987 )  
( Millones de Dólares )

Año	Importaciones	Exportaciones	Saldo
1971	598.1	262.6	- 335.5
1972	719.1	366.7	- 352.4
1973	872.4	410.3	- 462.1
1974	1,089.6	616.2	- 473.4
1975	1,208.0	600.2	- 607.8
1976	1,175.5	630.5	- 545.0
1977	1,560.6	938.6	- 622.0
1978	1,997.8	1,215.6	- 782.2
1979	2,876.5	730.3	- 2,146.2
1980	5,040.5	1,674.7	- 3,365.8
1981	5,979.9	1,641.3	- 4,338.6
1982	3,808.0	1,190.9	- 2,617.1
Acumulado 1971 - 1982	26,926.0	10,277.9	- 16,648.1
1983	1,448.5	1,673.3	224.8
1984	2,543.9	2,779.9	236.0
1985	4,345.2	3,430.1	- 915.1
1986	4,624.3	5,520.8	896.5
1987 E/	4,943.0	6,829.0	1,886.0
Acumulado 1983 - 1987	17,904.9	20,233.1	2,328.2

E/ Estimado

FUENTE: Elaborado para 1971 - 1982 con datos de SEPAFIN, Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología y Banco de México, S.A.  
Desde 1983 en base a la información directa que las empresas con IED proporcionaron a la Secretaría Ejecutiva de la CNIE y al Banco de México.

grosso modo el comportamiento de las trasnacionales en el comercio exterior.

Regresando a la situación favorable de la balanza comercial de estas empresas en fechas recientes esta se debe a multiples razones que se han conjugado de las que resaltan las siguientes.

La fuerte contracción sufrida por el mercado interno obligó a que algunas empresas se vieran en la necesidad de buscar mercados nuevos en el exterior para poder utilizar el aparato productivo instalado que tiene unacapacidad mucho más grande que la demanda nacional como fue el caso de la industria automotriz.

Lo anterior fue complementado con una nueva tendencia en la paridad cambiaria en la que a diferencia del gobierno anterior donde la constante fue mantener una paridad del peso sobrevaluado con respecto al dólar y el consiguiente encarecimiento relativo del precio de los productos nacionales, en contraste esto, en la actualidad la línea a seguir es de mantener subvalorado - el peso lo que propicia una mayor competitividad de los productos mexicanos yencarece los productos de importación.

También el crecimiento de las exportaciones no petroleras, para lo cual se crean el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) y el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX) los cuales precisan las medidas necesarias para lograr un cambio estructural en el aparato productivo a través del fomento a las exportaciones y de la sustitución eficiente y efectiva de importaciones para lo que se pretende promover una diversificación creciente de los productos mercados, estimular ajustes a las líneas de exportación, - conforme a los requerimientos de la demanda externa, organizar la oferta exportable, alentar mayor producción de los artículos que ya tiene acceso a otros mercados y, en suma, hacer rentable

la actividad exportadora y crear una conciencia exportadora en todos los sectores económicos del país.

A fin de evitar que se aplicara a los productos mexicanos - una serie de prácticas discriminatorias y para estimular la reconversión de la industria nacional para adecuarla a las normas internacionales en cuanto a calidad y precio el gobierno federal decidió el ingreso de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) lo que rompió con varias décadas de excesivo proteccionismo, ya que el ingreso al Gatt implica el cambiar la política de licencias previas, precios oficiales y además instrumentos que utilizó el gobierno para proteger a la industria. Así, con la entrada de México al Gatt el comercio exterior de las transnacionales aumento puesto que pueden importar de sumatriz con mayor facilidad y también se posibilita que las subsidiarias establecidas en México pudieran hacer frente al proteccionismo que impera en los países desarrollados.

Por último se busca que las transnacionales y demás empresas con inversión extranjera redoblaran sus exportaciones mediante la aplicación del Sistema de Concentración de Compromisos Económicos, por los cuales estas empresas se obligan a que sus nuevos proyectos y los existentes contribuyan a elevar significativamente la capacidad de la industria para generar las divisas que requieren para su expansión ya integrar gradualmente una planta productora de mayor capacidad exportadora. Estos compromisos son de tres tipos:

a) Exportaciones. El receptor se compromete a cumplir con un programa fijo o creciente de exportaciones del producto objeto del compromiso.

b) Presupuesto favorable de divisas. El receptor se compromete a cumplir con un programa de exportaciones del producto

en condiciones tales que el monto de estas supera al de los pagos por transferencia de tecnología efectuados durante el período del compromiso.

c) Compensación de divisas. Es semejante al anterior pero en este sólo es exigido que el monto de las exportaciones correspondan a los pagos efectuados por transferencia de tecnología.

La importancia que han adquirido estos compromisos se demuestra en el hecho de que en 1983 estos alcanzaban sólo un orden de 73 millones de dólares mientras que para 1986 llegaban a los 3994 millones de dólares.

Todas estas circunstancias rápidamente dieron resultado para que las empresas de las que hablamos reportaran una gradual mejoría en su balanza comercial, para 1986 y 1987 el superávit fue de 896 y 1886 millones de dólares respectivamente y durante el período de 1983 a 1987 dicha balanza arroja un saldo positivo acumulado de 2328 millones de dólares, como resultado principalmente del aumento de las exportaciones que fue de 470% en dicho período.

En forma detallada los datos sobre el comercio exterior de las empresas con IED más actuales son del año de 1985, el que por cierto ha sido el único año en que el comercio exterior de estas empresas fue deficitario en lo que va del sexenio.

Así, la información obtenida al respecto para el año de 1985 indica en primer término que el ya mencionado déficit de estas empresas fue de 800.3 millones de dólares, lo que corresponde a una cuarta parte del déficit total del sector privado para el mismo año (ver cuadro 4.4.2)

Las empresas con inversión extranjera en ese año contribuyeron con más de la mitad de las importaciones que realizó el sec

CUADRO 4.4.2.

BALANZA COMERCIAL DE LAS EMPRESAS CON INVERSION EXTRANJERA  
EN 1985.

(MILLONES DE DOLARES)\*.

		PORCENTAJE DE PARTICIPACION
1) Importaciones de empresas con IED.	2) Importaciones sector privado nacional.	1/2
4,628.4	9,106.3	50.8
3) Exportaciones empresas con IED.	4) Exportaciones no petroleras totales.	3/4
3,828.1	7,099.6	53.9
5) Exportaciones empresas con IED.	6) Exportaciones no petroleras sector privado	5/6
3,828.1	5,970.1	64.1
7) Exportaciones de empresas - manufactureras con IED.	8) Exportaciones manufacture--ras a nivel - nacional.	7/8
2,544.1	5,266.6	48.3
9) Saldo empresas con inversión extranjera -- (3 - 1)	10) Saldo empresas del sector -- privado (6-1)	9/10
- 800.3	- 3,136.2	25.5

\* NOTA: Se utilizó el tipo de cambio promedio de 257 pesos por dólar, Banco de México.

FUENTE: Indicadores del Banco de México, 1985.  
Cuestionario 19-Bis, Ejercicio 1985, Dirección General de Difusión y Estudios sobre Inversión Extranjera, SECOFI.

tor privado.

Por lo que respecta a las exportaciones se señala que las exportaciones generadas por este tipo de empresas representaron el 39.9% del total de las exportaciones no petroleras del país y el 64.1% de las exportaciones del sector privado.

Específicamente el volumen de exportaciones de las empresas manufactureras con capital extranjero fue del 48.3% del total de las exportaciones del sector manufacturero del país.

Por lo que se refiere a la composición de la balanza comercial es posible observar que las ramas con mayor saldo positivo para ese año fueron la automotriz, minerales metálicos no ferrosos y comunicaciones (ver cuadro 4.4.3.). Sobresale el cambio experimentado por la industria automotriz que tradicionalmente era una de las mayores industrias deficitarias en el país, pero por las situaciones antes descritas y por una nueva orientación del sector que dirige gran parte de producción al mercado norteamericano ha podido transformarse en una de las más importantes fuentes de divisas como lo demuestra el hecho de que las compañías como Chrysler, Ford y General Motors están incluidas dentro de las cinco mayores empresas exportadoras del país y son las tres más importantes del sector industrial.

Por otra parte las ramas que se distinguen como deficitarias son equipos y accesorios electrónicos, otras industrias manufactureras y maquinaria y equipo electrónico (ver cuadro 4.4.4), las cuales aún reflejan la situación del modelo de sustitución de importaciones adoptado por el país, dentro del cual se ha logrado un avance sustantivo de esas ramas debido a la protección que se les ha concedido pero que también ha incrementado el nivel de dependencia de las mismas respecto al exterior.

CUADRO 4.4.3.

PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD QUE PRESENTAN SALDO POSITIVO EN BALANZA  
 COMERCIAL CON PARTICIPACION DE INVERSION EXTRANJERA, 1985.  
 (MILES DE PESOS)

R A M A	IMPORTACION	EXPORTACION	S A L D O
Vehículos automóviles	42,794,779	234,492,492	191,697,713
Minerales metálicos - no ferrosos.	112,056	66,066,594	65,954,538
Comunicaciones.	26,585,516	72,916,900	46,331,384
Resinas sintéticas, - plásticos y fibras.	26,599,044	53,834,983	27,235,939
Maquiladoras.	104,676,470	126,536,352	21,859,882
Otros minerales no me- tálicos.	2,073,920	19,577,698	17,503,778
Vidrio y sus produc- tos.	1,431,690	17,431,257	15,999,567
Envasados de frutas y legumbres.	821,021	9,393,166	8,581,145
Química básica.	18,824,057	27,400,626	8,576,569
Carrocerías y partes- automotrices.	51,451,897	55,167,604	3,715,707

FUENTE: Cuestionario 19-Bis, Dirección General de Difusión y Estudios sobre Inversión Extranjera. Subsecretaría de Regulación de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología.

CUADRO 4.4.4.

PRINCIPALES RAMAS DE ACTIVIDAD QUE PRESENTAN SALDO NEGATIVO EN BALANZA  
COMERCIAL CON PARTICIPACION DE INVERSION EXTRANJERA, 1958.

(MILES DE PESOS)

R A M A	IMPORTACION	EXPORTACION	S A L D O
Equipo y accesorios electrónicos.	342,656,879	67,685,939	-274,970,940
Otras industrias manufactureras.	177,767,209	38,515,479	-139,251,730
Maquinaria y equipo no eléctrico.	62,484,028	15,120,645	- 47,363,374
Productos medicinales.	55,561,040	16,163,413	- 39,397,627
Productos de hule.	23,031,142	1,200,025	- 21,831,117
Comercio	52,764,290	35,024,808	- 17,739,482
Otras industrias -- químicas.	18,525,724	4,085,574	- 14,440,150
Otros productos metálicos.	13,403,310	2,344,318	- 11,058,992
Jabones, detergentes, perfumes y cosméticos.	8,401,829	1,444,701	- 6,957,128
Otros equipos y aparatos eléctricos.	37,157,075	30,531,258	- 6,623,817

FUENTE: Cuestionario 19-Bis, Dirección General de Difusión y Estudios sobre Inversión Extranjera. Subsecretaría de Regulación de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología.

## C O N C L U S I O N E S .

A lo largo del presente trabajo de investigación y de acuerdo a los objetivos establecidos para dirigirlos fue posible conocer en forma general la evolución que han experimentado las empresas trasnacionales en poco más de un siglo que llevan de existir y que las ha conferido el convertirse en uno de los factores determinantes de la economía mundial en la actualidad, al mismo tiempo que conocer el no menos importante papel que tienen como agentes del comercio mundial.

Primeramente se puso en evidencia que el surgimiento y desarrollo de las empresas trasnacionales no es en forma alguna resultado de la casualidad, sino que son una manifestación inherente al propio desenvolvimiento del sistema capitalista en su fase monopolista, la cual esta catacterizad por una fuerte tendencia hacia la concentración del capital a fin de facilitar un constante incremento del mismo, es en finción a este proceso de concentración que fue posible la existencia de empresas de cierta magnitud que podrían - y de hecho requerían- ampliar sus operaciones más allá de las fronteras del país de origen, por lo que desde fines del siglo pasado empieza a gestarse en forma definitiva el fenómeno de la empresa trasnacional y la internacionalización de la producción que trae aparejado consigo.

Sin embargo, hubo que esperar hasta finalizar la Segunda Guerra Mundial para que el fenómeno de las empresas trasnacionales tengan un crecimiento impresionante (y en especial las norteamericanas) que las ha permitido adquirir el papel protagónico que desempeñan en la escena económica internacional. La causa de que sea a partir de la segunda postguerra cuando las empresas adquieran una creciente importancia se debió a que cuando se restructuró el sistema económico mundial se allanaron los grandes obstaculos que en el pasado habían impedido la amplia--

ción en el exterior a gran escala de las empresas trasnacionales como era el caso de las restricciones a la proliferación de la inversión foránea, la inestabilidad y desconfianza monetaria y las grandes barreras comerciales, todo lo cual fue superado en gran medida por el esquema establecido en Bretton-Woods y la creación del F.M.I, el B.I.R.F. y al G.A.T.T.

Es entonces cuando el mundo es presa de una invasión de empresas trasnacionales estadounidenses las cuales aprovechando - lo anterior junto con la favorable situación de la economía de su país amplian su campo de acción a un nivel mundial nunca antes visto a la vez que exportan el "American Way of Life", estas empresas se avocaron geográficamente principalmente a Europa Occidental y América Latina y sectorialmente hacia la industria manufacturera. Sin embargo, análogamente a lo que le pasa a la economía norteamericana en su conjunto, las empresas trasnacionales de esos países van perdiendo el predominio absoluto que gozaban durante la post guerra, ya que a partir de la década de los sesentas han tenido que hacer frente a una creciente competencia por parte de sus contrapartes europeas y japonesas las cuales gracias a la recuperación de sus economías pueden - competir de igual a igual con las trasnacionales norteamericanas con lo cual el fenómeno de las empresas trasnacionales crece aún más.

Así, desde hace varias décadas la producción de las empresas trasnacionales viene expandiéndose a un nivel más elevado que la producción y el comercio mundial, lo que les ha permitido a éstas empresas alcanzar un crecimiento tal que incluso algunas de ellas pudieran equiparse en cuanto a magnitud económica con países pequeños y medianos, además de que este gran poder económico que han alcanzado ha hecho que algunos autores - las consideren como un peligro para la soberanía de los países huéspedes, ya que su influencia se deja sentir grandemente en -

en muchos países pequeños los cuales tienen condicionado gran parte de su desenvolvimiento político y social a los intereses de estas empresas como se ha podido demostrar en el caso del de rrocamiento de Salvador Allende en Chile.

El gran crecimiento que han registrado las empresas trasnacionales es originado en gran parte por el constante aumento de las operaciones que realizan en el exterior y que actualmente representan más de dos quintas partes de las ventas totales de las trasnacionales. La expansión de las operaciones en el exterior de estas empresas es producto de dos causas principales, por una parte se hace para contar con una presencia significativa en los mercados considerados importantes y por otro lado buscan aprovechar las condiciones favorables (en cuanto materias primas, salarios bajos, incentivos fiscales, etc.) que existen en ciertos países lo cual conlleva un considerable aumento en el proceso de internacionalización de la producción que cada - vez es más usual en todas las ramas productivas.

Este alto proceso de internacionalización del proceso productivo - que es una de las características fundamentales de - las empresas trasnacionales- hace que estas generen un gran volumen de comercio exterior que llevan a cabo mediante dos formas: el comercio libre o independiente (sujeto a las leyes del mercado) y el cautivo o intraempresa (basado en los requerimientos globales de la compañía) que han convertido a las trasnacionales en el principal agente del comercio mundial.

Por sus características y por la influencia que ejerce dentro del comercio mundial se hizo especial mención de este comercio intraempresa que actualmente abarca cerca de una tercera - parte de todas las transacciones comerciales internacionales y que debido a su particularidad de estar ajeno a las leyes básicas del mercado constituyen un importante obstáculo para el --

buen desarrollo de las políticas de comercio exterior que lle--  
van a cabo los gobiernos de los países huéspedes.

Así mismo, se puso en evidencia que este tipo de comercio -  
es uno de los grandes instrumentos con que cuentan las trasmacio  
nales (al poder alterar el costo de los insumos del exterior -  
que usa) para poder continuar gozando de posiciones ventajosas  
en un país dado y poder así contrarrestar la pérdida temporal -  
de competitividad de sus productos, con lo cual una empresa tras-  
nacional puede subsidiar temporalmente una de sus filiales a -  
fin de no perder una posición monopólica en un mercado considera  
do importante. También se demostró que este comercio intraem--  
presa del que pueden hacer uso las empresas trasmacionales - me  
diante los llamdos precios de transferencia y la consiguiente al  
teración del precio real- para canalizar utilidades hacia la ca-  
sa matriz y burlar las limitaciones que al respecto establecen  
los países receptores.

Al estudiarse el caso específico del comercio exterior de -  
las empresas trasmacionales en América Latina quedó demostrado  
que contrariamente a lo que pudiera creerse las actividades de  
comercio exterior de estas empresas deja mucho que desar puesto  
que su principal interés esta centrado en el mercado local, lo  
cual se debe a que estas empresas se establecieron al amparo  
del proceso de industrialización vía sustitución de importacio-  
nes que implicó la creación de fuertes políticas proteccionis-  
tas en la mayoría de los países de la región.

El balance general de estas actividades comerciales arrojan  
un saldo desfavorable ya que en términos generales puede consi-  
derarse que el comercio exterior de las trasmacionales estable  
cidas en latinoamerica es deficitario, concentrado y gran parte  
de tipo intraempresa, es más, el crecimiento de las exportacio-  
nes de las trasmacionales ha sido inferior al crecimiento de -

de las exportaciones regionales y ni siquiera han mostrado una mayor capacidad de penetración de los mercados de los países desarrollados que las firmas nacionales. Sin embargo aunque lo anterior es establecido en términos generales existen importantes diferencias en la situación que guarda el comportamiento de las actividades de comercio exterior de las trasnacionales en cada país, ya que en algunos casos (en especial el de Brasil) - si han realizado un aporte positivo a la balanza comercial, han abierto nuevos mercados de exportación o desarrollado nuevas líneas de productos exportados.

Esta diferencia entre la situación que guardan las actividades de comercio exterior de las trasnacionales es en gran medida resultado de ineficiencias estructurales de las economías de los países latinoamericanos y de las ineficaces políticas económicas que en terminos generales han sido incapaces de crear las condiciones que hicieran atractiva para las empresas trasnacionales (y para cualquier empresa local) el desarrollar actividades de comercio exterior amplias y agresivas.

Es necesario hacer notar que todo parece indicar que esta situación esta modificando merced a la fuerte crisis económica que a asolado o la región por más de un lustro, pero por falta de información veraz reciente es imposible hacer un diagnostico del estado actual que priva en el comercio exterior de las empresas trasnacionales que operan en latinoamerica.

El último gran tema de que consta esta investigación fue en torno al desenvolvimiento e influencia que han tenido las empresas trasnacionales en la economía mexicana, la cual esta también estrechamente vinculada al desarrollo que el capitalismo ha tenido en el país, puesto que a cada periodo importante del desarrollo económico y político del país las empresas trasnacionales han ido adaptándose a las condiciones a fin de sacar el -

mayor provecho posible de las mismas.

Así, las empresas trasnacionales y la inversión extranjera que conllevan han pasado de ser los detentores de la mayor parte de la riqueza nacional y dedicarse a actividades extractivas a convertirse en una fuerza menos predominante y avocada al sector industrial. Esto por causa del propio desarrollo de la economía mexicana que ha pasado de ser una economía de enclave como lo era a finales del siglo pasado a convertirse en una economía con un alto grado de industrialización en el cual la inversión nacional (pública o privada) se ha convertido en el principal motor de la economía mexicana.

Sin embargo, aunque en términos cualitativos la presencia de las empresas trasnacionales y de la inversión extranjera que genera pudiera parecer marginal dentro de la economía nacional su verdadera importancia es apreciable si se le inscribe dentro del sector industrial que constituye su principal campo de acción en el país y si se considera los fuertes nexos que mantienen con la burguesía local junto con la cual conforman los grandes grupos empresariales que dominan la escena industrial de México.

En fechas recientes la presencia de las empresas trasnacionales en la economía mexicana ha tenido un fuerte impulso, gracias sobre todo a la nueva estrategia de desarrollo adoptada por el gobierno de Miguel de la Madrid en la cual las empresas trasnacionales ya no son vistas con fuerte recelo como en antaño, sino que al contrario se vienen realizando importantes esfuerzos destinados a atraerlas para que coadyuven a dinamizar la economía nacional que debido a la fuerte crisis que sufre el país desde 1982 y por la cual no ha sido capaz de hacer convenientemente frente a los retos que plantea la nueva situación de la economía mundial.

Prueba de esta reciente importancia de las empresas trasnacionales en la estrategia de reactivar la economía nacional es el hecho de que estas han podido revertir el déficit crónico que registraban en su intercambio comercial con el exterior y que ha pasado de ser una constante sangría de divisas a convertirse en uno de los pilares en los que se sustentan el superávit de la balanza comercial, sobre todo considerando la constante depreciación del hasta hace poco único producto importante de exportación: el petróleo.

Pero, esta bonanza que viven las empresas trasnacionales en México a la larga puede generar grandes dificultades para el país, ya que como se apuntó en la investigación, el crecimiento económico que generan estas empresas la más de las veces no es acorde a los requerimientos de la sociedad, sino que es producto solamente del interés de la empresa en adquirir más utilidades por lo que podrían fomentar un desarrollo irregular que implicaría graves problemas como dependencia, concentración excesiva de las riquezas, atraso tecnológico, etc. Por eso el gobierno mexicano - y de hecho el de la mayoría de los países en desarrollo que por la crisis económica han abierto las puertas de sus economías a las empresas trasnacionales - debe de tener cuidado en no permitir que estas empresas se conviertan en un "Caballo de Troya" que a la larga propiciaría más perjuicios -- que beneficios para la economía mexicana.

- ( 1 ) Jean Piaget, "Psicología y epistemología". Ed. Ariel, Barcelona, 1975, 85-112 pp.
- ( 2 ) Naciones Unidas, "las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial". N.U., Nueva York, 1973. 172 - 177 pp.
- ( 3 ) Ibid, p 176.
- ( 4 ) Christopher Tugendhat, "Las empresas multinacionales". Ed. Alianza, 1984. pp. 303 - 316.
- ( 6 ) "Las sociedades multinacionales". Enciclopedia del mundo actual. Ediciones Noguer, Barcelona, 1977 pp. 32-33.
- ( 7 ) Howard Perlmutter, "Managing the multinationals. Preparing for Tomorrow". Business International, Ginebra, 1970. pp. 115 y 116.
- ( 8 ) Maurice Dobb, "Estudios sobre el desarrollo del capitalismo". Siglo XXI, México, 1971.
- ( 9 ) A. Maddison, "Phases of capitalist development", Oxford University Press, Nueva York, 1982.
- (10) Max Weber, "La etica protestante y el espíritu de capitalismo". F.C.E., México 1978.
- (11) L. B. Krause, "The multinational Corporation", citado por Tamames, op. cit., p. 311.
- (12) Citado por ibid., p 30.
- (13) Carlos Marx "El Capital". t.1. F.C.E., México, 1978, p. 499.
- (14) "Las sociedades multinacionales" op. cit., p 40
- (15) Ernest Mendel, citado por René Báez, "Las trasnacionales en América Latina" en Empresas Trasnacionaes en México y América Latina por, V.M. Bernal, Bernardo Olmedo, etc. UNAM, México, 1986 p. 189.
- (15a) Diether Stolzer, "Capitalismo: de Manchester a Wall - Street". Plaza y Janes, 1975 p. 110.
- (16) V.I. Lenin, "El imperialismo fase superior del capitalismo". Ediciones enlengua extranjera, Moscu, Sin fecha p. 43.

N O T A S

- (17) Amin Samir "Imperialismo y comercio internacional" en cuadernos del Pasado y Presente, no. 25, Córdoba, 1971 p VII.
- (18) Hans Hausser, citado por Dieter Stolz op.cit. p.129.
- (19) Phillip Blumberg. "The megacorporation in American Society: the scope of corporate power, Nueva York, 1982.
- (20) Bernardo Olmedo Carranza. "El estudio de las empresas trasnacionales" en Empresas trasnacionales en México y América Latina por V.M. Bernal Sahagún, et al., op. - cit., p. 75.
- (21) William Lever citado por Christopher Tugendhat op. cit., p. 39.
- (22) Kurt Rudolf Mirow, "La dictadura de los cárteles". Siglo XXI, México, 1982. p. 32.
- (23) Christopher Tugendhat, op. cit. p. 36.
- (24) Una visión sobre la reestructuración del sistema económico mundial puede verse en Ramón Tamames, op, cit. pp. 47 - 64.
- (25) Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez, "las empresas trasnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana" F.C.E., México, 1976 p. 22.
- (26) Christopher Tugendhat, op.cit. p. 42.
- (27) Fernando Fajnzylber, op.cit., p. 38
- (28) Barry Hughes, "World Futures", citado por Armando Labra en "Modelos de desarrollo" UNAM, México, 1985. p. 21.
- (29) Naciones Unidas, "Trasnational Corporations in World Development: Third Survey". N.U., Nueva York, 1983. pp. 56 - 58
- (30) Ibid, p. 60
- (31) Ibid, pp. 61 - 62.
- (32) Las siguientes cifras fueron tomadas de Rogelio Ramírez de la O., "De la improvisación al fracaso". Ed. Oceano centro de ecodesarrollo, México, 1983. pp. 92 - 95
- (33) UNCTAD, "Dominant position of market: power of trasna-

- tionals "UNCTAD", Nueva York, 1983 p. 45.
- (34) C.V. Vaitzos, "La función de los patentes en los países en vías de desarrollo", en el Trimestre Económico Vol. XL, No. 1, México, enero abril 1973. pp. 401 - 405
- (35) Eugenio Lahera. "Las empresas trasnacionales y el comercio internacional en América Latina" en Revista de la CEPAL, No. 25, abril de 1985. pp. 45 - 65.
- (36) Eugenio Lahera, "Las empresas trasnacionales y la crisis del sector externo de la economía latinoamericana" en Economía de América Latina, CIDE, México, No. 14, mayo de 1980 pp 161 - 179.
- (37) Naciones Unidas, "Mecanismos bilaterales, regionales e internacionales para cuestiones relacionadas con las empresas trasnacionales". N.U., Nueva York, 1984. p. 26.
- (38) Tomado de Karl Sauvart, "El papel de las empresas trasnacionales en el establecimiento del NOEI" en Comercio internacional, industrialización y NOEI por José A. Lozaya, et. al., CEESTEM/Nueva Imagen, México, 1983, pp. 154 - 155.
- (39) Ibid, p. 159.
- (40) Para consultar el texto completo del código de conducta puede verse, Naciones Unidas, "Proyecto sobre código de conducta", N.U., Nueva York, 1985.
- (41) Naciones Unidas, "Trasnational Corporations in World Development: Third survey". N.U., Nueva York, 1983. p.
- (42) En torno a este tema puede verse René Villarreal, "El desequilibrio externo en la industrialización de México: 1929 - 1975", F.C.E., México, 1976. pp. 5 - 31.
- (43) Citado por Jesús Silva Herzog, "El pensamiento económico político y social de México 1810 - 1964". UNAM-IEEC, México, 1976. pp. 312 - 313.
- (44) José Luis Ceceña, "México en la órbita imperial", Ed. El caballito, México, 1975. pp. 53 - 54.
- (45) V.M. Berbal Sahagún, et al., "El impacto de las empre-

- sas trasnacionales en el empleo y el ingreso. El caso de México". OIT/UNAM, Ginebra, 1976. p. 26.
- (46) Arturo Gómez Robledo, "Los acuerdos de Bucareli y el derecho internacional". UNAM, México, 1940 p. 204.
- (47) Arnaldo Córdova, "La formación del poder político en México". Ed. Era, México, 1980. p. 44.
- (48) Jose Luis Ceceña, op. cit., pp. 117 - 119.
- (49) Ibid, pp. 119 - 122.
- (50) René Villarreal, op. cit., p. 32.
- (51) Lorenzo Meyer "Las empresas trasnacionales y el conflicto petrolero" en Bernardo Sepúlveda, et. al. "Las empresas trasnacionales en México". El Colegio de México, México, 1977. p. 190.
- (52) Stanford Mosk, "Industrial revolution in México", citado por René Villarreal, op. cit., p. 36.
- (53) Existe una amplísima bibliografía entorno al proceso de industrialización seguido por México por lo que sólo se señalará: René Villarreal, op. cit., Aonso Aguilar y Fernando Carmona "México riqueza y miseria"; Fernando Carmona, et. al., "El milagro mexicano" Ed. Nuestro tiempo, México, 1971, etc.
- (54) Miguel S. Wionczek, "La inversión extranjera privada en México: problemas y perspectivas" en Comercio Exterior, Vol. XX, No. 1, México, octubre 1970. p. 818.
- (55) SEPAFIN, "Anuario estadístico sobre inversiones extranjeras 1981", SEPAFIN, México, 1982. p. 54.
- (56) Tomme Clark citado por Fernando Carmona en "El capitalismo monopolista de estado" dentro de "política mexicana sobre inversión extranjera". UNAM-IIEC, México, 1972 p. 150.
- (57) Alan Riding citado por Fernando Carmona, idem, p. 182.
- (58) Vease Douglas Benneth y Kenneth Sharpe, "El control sobre las multinacionales; las contradicciones de la mexicanización" en Foro Internacional No. 84, El colegio -

- de México, México, abril-julio 1981. pp. 409 - 425.
- (59) citado por idem. p. 413.
- (60) Idem. p. 410.
- (61) Salvador Cordero, "Concentración industrial y poder económico en México". El colegio de México, México 1981.
- (62) V.M. Bernal Sahagún op. cit. p. 26.
- (63) Jaime Alvarez Soberanis citado por Gómez Palacio y Gutiérrez Zamora, "Inversión Extranjera en México", Ed. Porrúa México, 1980. p. 176.
- (64) Los datos siguientes fueron tomados de Comisión Nacional de inversiones extranjeras, "informe 1983 - 1987". CINE, México, 1980. p. 76.
- (65) Cita atribuida a la C.I.A. por Bernardo Olmedo Carranza, "Capital trasnacional y consumo". UNAM, México, 1980. p. 65.
- (66) Rosa Elena Montes de Oca, "Las empresas trasnacionales en la industria alimentaria mexicana" en Comercio Exterior, vol. 31, no. 9, México, septiembre 1981.
- (67) Diodoro Carrazco Altamirano, "La inversión extranjera en la agroindustria de insumos estratégicos" incluido dentro de Rodolfo Echeverría "trasnacionales, agricultura y alimentación". Nueva Imagen, México, 1982. p.215.
- (68) Idem, p. 217.
- (69) Rosa Elena Montes de Oca, op. cit. p. 789
- (70) "Iniciativa de ley para promover la inversión extranjera y regular la inversión extranjera". Gobierno de México separata, no. 7, dic. 1972.
- (71) Para un análisis más profundo sobre el tema vease el artículo de Douglas Benneth y Kennet op. cit. pp. 88 - 126.
- (72) "Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera" (s.p.i.) (MCE, México, 1975, p. 25.
- (73) Diario Oficial, 15 de agosto de 1984.

(74)      Excelsior, 14 de Febrero de 1984.

B I B L I O G R A F I A .

- AGUILAR M. Alonso, Fernando Carmona et al  
Política Mexicana sobre Inversión Extranjera. México, UNAM-  
IEEC 1977. 249 p.
- AGUILAR M. Alonso y Fernando Carmona.  
México: riqueza y miseria. México, Ed. Nuestro tiempo 1967.  
140 p.
- AGUILARA Gómez, Manuel.  
La desnacionalización de la economía mexicana. México, FCE  
1975, 157 p.
- BARRERA Graf, Jorge.  
La regulación de la inversión extranjera en México. México  
UNAM 1981, 208 p.
- BERNAL Sahagún, Victor Manuel, Bernardo Olmedo Carranza et al  
Empresas rasnacionales en México y América Latina. México  
UNAM 1986, 226p.
- BRIONES, Alvero.  
Entre el conflicto y la negociación: los funcionarios públicos  
frente a las empresas trasnacionales. México, CEESTEM - Nueva I-  
magen 1982. 109 p.
- CARMONA, Fernando et al  
El Milagro Mexicano. México, Nuestro Tiempo 1971. 363 p.  
CECEÑA Jámez, José Luis.  
- El Imperio del Dólar. Mexico, Ed. El caballito 1972. 205 p.  
- México en la órbita imperial. México, Ed. El Caballito 1973.  
271 p.
- CHAPOY Bonifaz, Alma.  
Empresas Multinacionales. México, Ed El Caballito 1972.
- ECHEVERRIA Zuno, Rodolfo (coordinador).  
Trasnacionales, agricultura y alimentación. México, Colegio  
de economistas- Nuestro Tiempor 1982. 469 p.
- FAJNZYLBER, Fernando y Trinidad Martínez T.  
Las empresas trasnacionales. Expansión a nivel mundial y  
proyección en la industria mexicana. México, FCE 1976. 423 p.
- GOMEZ Palacio y Gutiérrez Zamora.

Inversión Extranjera Directa en México. México, Ed. Porrúa 1986, 285 p.

HAYS, Richard y Christopher M. Korth.  
Comercio Internacional. Introducción al mundo de las empresas multinacionales. Madrid, Ed. Prentice Hall Internacional 1976 408 p.

HYMER, Stephan  
La compañía multinacional. Madrid, Blume 1982. 256 p.

Marx, Carlos.  
El Capital. t. 1. México, FCE 1968 215 p.

MAZA Zavala, Domingo.  
La economía mundial y los problemas del desarrollo. México, Nuestro Tiempo 1979, 192 p.

OLMEDO Carranza, Bernardo.  
Capital trasnacional y consumo. Mexico, UNAM 1986. 127 p.

PERLMUTTERR, HOWARD.  
Managing the multinationals. Preparing for tomorrow. Ginebra Business International 1970. 180 p.

RAMIREZ de la O., Rogelio.  
De la improvisación al fracaso. La política mexicana de inversión extranjera. México, ED. Oceano/centro de Ecodesarrollo 1983. 270 p.

SAMPSON, Anthony  
El estado Soberano de la ITT. Barcelona, Dopesa 1975.

SEPULVEDA, Bernardo y Antonio Chumacero.  
La Inversión extranjera en México. Mexico, FCE 1973. 262 p.

SEPULVEDA, Bernardo, Olga Pellicer y Lorenzo Meyer.  
Las empresas trasnacionales en Mexico. México, El Colegio de México 1977. 215 p.

SUNKEL, Osvaldo.  
Capitalismo trasnacional y desintegración nacional en América Latina. Buenos Aires, Ed. Periferia 1974, 189 p.

- STOLZE, Dietrich  
Capitalismo; de Manchester a Wall Street. Barcelona, Plaza &  
Janes 1975. 412 p.
- SWEETZ, Paul, Harry Madof et al  
Teoría y práctica de las empresas multinacionales. Buenos  
Aires Ed Periferia 1974. 190 p.
- TAMAMES, Ramón.  
Estructura económica internacional. Madrid, Ed. Alianza 1984  
454 p.
- TUGENHAT, Christopher.  
Las empresas multinacionales. Madrid, Ed Alianza 1979. 195 p.
- VAZQUEZ de la Prada, Valentín.  
Historia Económica mundial. Madrid, Ed. Rialp. 1964. 315 p.
- VERNON, Raymond  
Tormenta sobre las multinacionales; las cuestiones esencia-  
les. México, FCE 1980. 285 p.
- V.I. Lenin  
El imperialismo fase superior del capitalismo. Moscú, Edicio  
nes en Lenguas extranjeras sin fecha. 115 p.
- VILLARREAL, Rene.  
El desequilibrio externo en la industrialización de México,  
1929 - 1975. México, FCE 1976. 208 p.

D O C U M E N T O S.

- Cámara Nacional de la Industria de la Transformación  
Comportamiento de la inversión extranjera en México. México  
CANACINTRA 1988. 20 p.
- Conferencias de Naciones Unidas sobre el comercio y desarro-  
llo  
Dominant position of Market. Power of trasnationals. Nueva York  
UNCTAD 1981
- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.  
- Marco jurídico y su aplicación. México, C.N.I.E. 1984 114 p  
- Informe de operaciones 1982 - 1987 México, CINE. 1988. 96 p

- Lineamientos sobre Inversión Extranjera y Propósitos de su promoción. México, C.N.I.E. 1984. 15 p.

Naciones Unidas, Departamento de asuntos económicos y sociales.

Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial. Nueva York, N.U. 1973. 181 p.

Naciones Unidas, Centro de Empresas Transnacionales.

- Transnational Corporations in World Development: a re-examination. Nueva York, N.U. 1978. 348 p.

- Mecanismos bilaterales, regionales e internacionales para cuestiones relacionadas con las empresas transnacionales. Nueva York, N.U. 1984. 52 p.

U.S. Department of Commerce. Bureau of Census

1977 Census of Manufactures. Washington 1981 413 p.

A R T I C U L O S .

BENNET, Douglas y Kenneth Sharpe.

"El control sobre las multinacionales: las contradicciones de la mexicanización" en Foro Internacional, Número 84, vol. XXI núm. 4, México abril - junio 1981.

ESTEVEZ, Jaime y Belfor Portilla.

"El hambre; reflejo crítico del Sistema Alimentario Mundial" en Estudios del tercer mundo, vol. 3, no 2, México, junio 1980.

GIRON, Alicia.

"Hacia una conceptualización de las empresas trasnacionales" en Problemas del desarrollo No. 35, México agosto - octubre 1978.

Lahera, Eugenio.

- "Las empresas trasnacionales y la crisis del sector externo de la economía latinoamericana" en Economía de América Latina no. 14, CIDE, México, 1986.

MONTES de Oca, Rosa Elena.

Las empresas trasnacionales en la industria alimentaria mexicana en Comercio Exterior, Vol. 31, No. 9 México, septiembre 1981.

RAMIREZ, Carlos.

"La banca nacional; intermediario de los consorcios europeos" en Proceso, No. 202, México 15 de agosto 1980.

RAMIREZ de la O., Rogelio.

"Las empresas trasnacionales y el comercio exterior mexicano" en Comercio Exterior, vol. 27. México número 2 febrero 1977.