

201
123

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO.

FACULTAD DE ECONOMIA.

**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y
REESTRUCTURACION INDUSTRIAL,
MEXICO 1983-1988.**

**Tesis que para obtener el grado de
Licenciado en Economía presenta:**

Raúl Guillermo Ornelas Bernal.

FALLA DE ORIGEN

Ciudad Universitaria, septiembre de 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 está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

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

INDICE

INTRODUCCION.....	3
CAPITULO I. POLITICA ECONOMICA E INVERSION EXTRANJERA	
DIRECTA.....	21
1. EL DISCURSO OFICIAL ACERCA DE LA CRISIS.....	23
1a. Los principales planteamientos del gobierno acerca de la crisis	28
1b. Desequilibrios del aparato productivo y estrategias para lograr la modernización de la economía nacional.....	30
1c. Problemas ligados al financiamiento del desarrollo	41
1d. El contexto internacional	43
2. UNA PRIMERA CONCLUSION	45
3. LAS POLITICAS DE FOMENTO DE LA IED	57
3a. Legislación en materia de IED	58
3b. IED y estrategia del gobierno 1983-1988 ...	62
3c. Mecanismos de fomento de la IED	64
4. ALGUNAS CONTRADICCIONES DE LA POLITICA DE INVERSIONES EXTRANJERAS	70
CAPITULO II. IED Y REESTRUCTURACION MUNDIAL DE LA	
INDUSTRIA	80
1. EVOLUCION DE LA IED EN LA ECONOMIA CAPITALISTA MUNDIAL. Planteamiento del problema	81
2. TENDENCIA HISTORICA DE LA IED	85
3. EVOLUCION DE LA IED EN LA SEGUNDA POSGUERRA..	102
4. EVOLUCION DE LA IED EN EL PERIODO DE LA CRISIS	116
5. LA DINAMICA DE LA REESTRUCTURACION CAPITALISTA	159

CAPITULO III. IED Y REESTRUCTURACION INDUSTRIAL,	
MEXICO, 1983-1988	190
1. ECONOMIAS SUBDESARROLLADAS Y ECONOMIA MUNDIAL.	190
2. INICIOS DE LA PENETRACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN MEXICO	201
3. EL PERIODO DE POSGUERRA	206
4. EVOLUCION DE LA IED EN EL PERIODO DE LA CRISIS 1973-1988	222
4a. Los elementos centrales de la reestructu- ración capitalista	230
4b. Indicadores de la evolución de la IED	244
5. LA REESTRUCTURACION DE LA INDUSTRIA	269
CONCLUSIONES	301
ANEXOS	310

INTRODUCCION.

La importancia creciente del capital extranjero hace imprescindible su análisis para el establecimiento de las tendencias del desarrollo económico de México. Durante la década de los '70 esta preocupación generó una gran cantidad de investigaciones, entre las que destacan: México en la órbita imperial de José Luis Ceceña, La inversión extranjera en México de Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero y Las empresas trasnacionales de Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez, las cuales constituyen el fundamento del presente trabajo. En la década actual, los esfuerzos por aprehender el fenómeno de la penetración extranjera en la economía nacional están marcados por la rediscusión de la teoría del desarrollo económico y se han enriquecido con nuevas perspectivas teóricas, fundamentalmente con los análisis sobre la crisis y recomposición del proceso de trabajo y la discusión en torno al proceso de internacionalización del capital: estos cambios rebasan los ámbitos de la producción académica marxista y permean los análisis de otras escuelas de pensamiento e incluso el trabajo de los organismos económicos multilaterales¹. En este marco se

1. Esto puede apreciarse en los estudios del Centro de Empresas Trasnacionales de la ONU (CTC-ONU), que ha realizado algunos de los trabajos más exhaustivos sobre el tema.

inscribe nuestro trabajo.

Nos proponemos analizar la evolución de la inversión extranjera directa (IED) en México durante el periodo 1983-1988, enfatizando el proceso de penetración del capital extranjero en la estructura industrial.

Actualmente, el proceso de internacionalización de capital alcanza un nivel de desarrollo incomparablemente mayor al de cualquier periodo histórico anterior: la empresa trasnacional y las tendencias de la disgregación geográfica de la producción (deslocalización productiva) constituyen su expresión más acabada. El conjunto de relaciones económicas (producción e intercambio) que caracteriza la actividad de las trasnacionales constituye lo que llamaremos circuitos internacionales de la valorización del capital; estas relaciones son dominantes en la economía mundial.

Así, el comportamiento de las empresas trasnacionales y, particularmente, la evolución de las inversiones extranjeras, ocupan un lugar central en la explicación de la crisis y del proceso de reestructuración que vive la economía mexicana: tomando como referencia las estrategias de valorización del capital trasnacional analizamos el proceso reestructurador de la industria en México, intentando mostrar hasta que punto ambos procesos siguen una lógica de desarrollo común.

La hipótesis básica de la investigación plantea que, en el contexto de crisis (contracción económica, dificultades para

penetrar los mercados externos, Deuda Externa, escasez de divisas, etc.) y debido a las características de la industria local (dependencia del exterior en tecnología y bienes de capital, falta de competitividad), será la IED el principal vehículo de la reestructuración industrial, y, por lo tanto, será el elemento definitorio de las nuevas formas que asuma la articulación de la economía de México con el mercado mundial.

Planteamos en segundo término, cuatro subhipótesis:

1. El comportamiento de la IED está determinado por las estrategias de valorización de los grandes capitales trasnacionales: delinear tales estrategias nos permitirá explicar la orientación de la inversión extranjera en la estructura productiva de México.
2. La incapacidad de la estructura productiva para generar las divisas que requiere su desarrollo, aunada a la situación financiera prevaleciente en los últimos años (pago de la Deuda Externa, restricción de los créditos internacionales y altas tasas de interés), determinan que las empresas trasnacionales cuenten con grandes ventajas competitivas, en cuanto a movilización de recursos financieros y tecnológicos para adecuar sus procesos productivos a los estándares del mercado mundial.
3. Los sectores y actividades en que predomina el capital extranjero serán los que mayor dinamismo presenten: crecimiento de la inversión, el producto y las ventas. El dinamismo de estos sectores señalará las características de la evolución a mediano plazo de la industria en México, y por otra parte, determinará

las nuevas formas de relación con la economía mundial.

4. Al liberalizar el ingreso de la IED las políticas del gobierno favorecen la agudización del dominio del capital extranjero sobre la economía mexicana.

A partir de estas hipótesis, desarrollamos tres líneas de investigación:

En primer lugar, abordamos la discusión de la política económica planteada por el gobierno de Miguel De la Madrid, enfatizando las medidas que involucran a la IED; en este terreno mostramos las contradicciones de la estrategia oficial y avanzamos en el análisis de sus posibles efectos sobre la estructura productiva del país.

En segundo lugar, analizamos los flujos mundiales de inversión y los aspectos centrales de la reestructuración de la industria, con la finalidad de establecer las líneas generales de las estrategias de valorización del capital hegemónico y algunas de las contradicciones de la reestructuración capitalista en curso.

Finalmente, aportamos diversos indicadores de la evolución reciente de la IED en México (montos, países de origen, distribución sectorial), hacemos estimaciones de su importancia en la economía nacional, particularmente en el sector industrial, para establecer el papel de las inversiones extranjeras en la transformación de la planta industrial y completando el análisis de los efectos que acarrearón las políticas económicas durante 1982-1987.

Planteado así el problema, queremos enunciar algunos aspectos generales acerca del tema que investigamos:

La crisis actual del capitalismo significa la ruptura de las bases del proceso de valorización de capital en escala mundial, es decir, los procesos que desde finales de la segunda guerra mundial permitieron un crecimiento económico acelerado entran en crisis a partir de los años '70. En el terreno de la internacionalización del Capital (IC), la crisis implica que las formas que asume la expansión capitalista dejan de permitir la valorización de la fracción capitalista hegemónica, el capital trasnacional.

En el centro de las contradicciones que originan la crisis, ubicamos el agotamiento de los procesos de trabajo basados en el taylorismo-fordismo², principal forma de organización productiva del período; tres factores explican esta crisis:

En primer lugar, la parcelación de las tareas, la degradación de los contenidos del trabajo y las precarias condiciones de la reproducción de la fuerza de trabajo, se conjugan para dar lugar a un cuestionamiento de la organización capitalista del trabajo por parte de las clases obreras de los países capitalistas desarrollados: las causas de la "aversión al

2. Cabe aclarar que el fordismo alude no sólo a una forma de la producción sino a una forma de organización social (reproducción) y prácticas estatales acordes con la expansión del capital (Estado benefactor); sin embargo, en nuestro argumento consideramos al fordismo sólo en el primero de estos aspectos.

trabajo fabril" son "condiciones de trabajo penosas, sucias, tareas ingratas y sin gran interés... relaciones humanas desagradables y difíciles y salarios insuficientes, inseguridad en el empleo, perspectiva de promoción limitada"³; es decir, formas de gestión de la fuerza de trabajo propias del taylorismo-fordismo que, inicialmente, sustentaron los avances de la productividad. Hacia finales de la década de los '60 se producen importantes luchas obreras que ponen en evidencia la vulnerabilidad de esta forma de organización del trabajo: prácticamente en todos los países capitalistas desarrollados tienen lugar movimientos obreros que demandan modificaciones en la organización fabril, mejores condiciones de trabajo y mayores remuneraciones: en la base de estas luchas está el obrero descalificado propio de la línea de montaje, del trabajo parcelado al máximo. Asimismo, el cuestionamiento de la clase obrera da relieve a otras formas de resistencia "subterránea" y cotidiana al dominio capitalista en el proceso de trabajo: ausentismo, elevada rotación del personal, aumento de los desperfectos de la producción, sabotaje, etc. Así, el taylorismo-fordismo pierde su efectividad como forma de gestión de la fuerza de trabajo en el proceso de producción. En el caso de los países subdesarrollados, si bien las luchas de los trabajadores de las industrias fórdistas no alcanzan las dimensiones de las sucitadas

3. Comisión de Empleo, subcomisión "Política de Empleo", La désaffection à l'emploi industriel, informe de Jean Dupront, 1970, citado por Benjamin Coriat en El Taller y el Cronómetro, cap. 8, p. 131.

en el polo desarrollado, son también sustento de la reorganización de los movimientos obreros nacionales, sea en conflicto con dictaduras militares o bien en el enfrentamiento con el capital trasnacional⁴; en cualquier caso, la vulnerabilidad de las industrias fordistas frente a las grandes concentraciones obreras es un hecho que actúa también en las economías subdesarrolladas.

En segundo lugar, el taylorismo-fordismo enfrenta obstáculos muy grandes para aumentar la productividad del trabajo: la parcelación de las tareas y la coordinación (y cohesión) del proceso alcanzan un nivel tal de complejidad que obstaculizan el crecimiento constante de la productividad. Por una parte, la división del trabajo se profundiza hasta el punto en que se alcanzan los límites de la resistencia física (y psíquica) de los trabajadores, por lo que esta vía de aumentar la productividad se bloquea; por otra parte, la atomización del proceso de trabajo provoca que se incrementen las tareas de coordinación del proceso y por ello los tiempos muertos de la producción, así, la cadena de montaje, en tanto forma general de la unidad de los procesos de trabajo fordistas, comienza a obstruir los aumentos de productividad. El capital ensaya diversos mecanismos de coerción

⁴. Este proceso ha sido particularmente claro en el caso de Brasil, cuyo desarrollo capitalista se acelera en los años '70. Al respecto véase los trabajos de John Humphrey, publicados en Cuadernos Políticos: "El proletariado y la industria automotriz brasileña", No. 24, abr-jun 1980; "La fábrica moderna en Brasil", No. 31, ene-mar 1982.

(aumento de la vigilancia en el trabajo, nuevos estudios de tiempos y movimientos) que enfrentan la oposición de los trabajadores y, en general, son poco viables pues implican fuertes aumentos de los costos.⁵

Finalmente, las industrias fordistas son sumamente vulnerables frente a las fluctuaciones del mercado: dadas las escalas productivas y la "especialización" de la tecnología (y en alguna medida, de la fuerza de trabajo), estas actividades enfrentan graves dificultades de acuerdo al ciclo económico (capacidades ociosas) que alcanzan su máximo con el estallido de la crisis (sobreproducción crónica); así, en un determinado nivel de satisfacción de la demanda, la producción fordista implica la inmovilización (no-valorización) de enormes masas de capital.

Las actividades organizadas de manera fordista ven cuestionada su base productiva en estas vertientes, lo cual impone la necesidad de emprender transformaciones sustanciales en el terreno de la producción: el objetivo principal de la ofensiva capitalista es modificar las relaciones de fuerza frente a los trabajadores en la producción, proceso que trasciende indudablemente a los ámbitos de la sociedad y el Estado; tal es el núcleo de los conflictos en los países capitalistas durante los años '70 y '80; sobre la base de la necesidad objetiva del capitalismo de modificar las condiciones de la valorización, las

⁵. Véase Coriat, Benjamin, obra citada, caps. 8 y 9; Aglietta, Michel, Regulación y Crisis del Capitalismo, Primera parte, cap. 2, Siglo XXI editores, México, 1986.

clases sociales (y fracciones de clase) implusan opciones diversas acerca de la orientación del cambio productivo y del resto de los aspectos de la reproducción social.

Ante la falta de alternativas globales por parte de las clases dominadas, el capital ha impuesto cambios fundamentales en las formas de organización del proceso de trabajo y en las pautas de la IC. La introducción de tecnologías basadas en la informática y el control computarizado y la llamada flexibilización del trabajo se encuentran en el centro de la reestructuración capitalista.

En el terreno del proceso de trabajo, las nuevas tecnologías atacan los obstáculos al aumento de la productividad reduciendo las barreras físicas a la intensificación de las tareas (p. ej. la introducción de robots) y haciendo posible (y rentable) una adecuada coordinación de los procesos productivos (mayor control sobre los trabajadores y la producción); asimismo, permite la adaptación de las empresas a las señales del mercado, reduciendo los montos de capital inmovilizados. La flexibilización del trabajo, por su parte, es una estrategia capitalista que busca romper la resistencia obrera frente a la intensificación de las tareas y la reestructuración de los procesos de trabajo, mediante el replanteamiento de las normas que rigen el trabajo (ataques a los contratos colectivos de trabajo), el debilitamiento de los sindicatos y la modificación de las leyes que regulan la relación capital-trabajo en el nivel social.

Las nuevas tecnologías modifican las relaciones de fuerza en

favor del capital tanto al incrementar la amenaza del desempleo (en términos relativos, existen menos puestos "fordistas" de trabajo), como al reducir la eficacia de las formas de resistencia obrera^e; ello ha obligado a los sindicatos a aceptar el replanteamiento de las normas que rigen el trabajo e incluso la contención de los salarios. Por otra parte, la aplicación de las nuevas tecnologías requiere de la modificación de las normas que rigen el trabajo en tanto se redefine la parcelación de las tareas: el capital busca aprovechar la "polivalencia" del trabajador en lugar de profundizar en su especialización; sin embargo, la expansión capitalista hereda un conjunto de "acuerdos" que fijan los límites máximos para la utilización de la fuerza de trabajo y obstaculizan la implantación de las nuevas tecnologías: de ahí que uno de los principales objetivos del capital sea destruir los contratos colectivos. Así, la reestructuración tecnológica y la flexibilización del trabajo aparecen como aspectos complementarios en la estrategia capitalista.

Estos procesos se desarrollan de manera contradictoria: en primer lugar, la reestructuración coexiste con la exacerbación del taylorismo-fordismo en aquellas actividades en que el contexto social lo permite; en segundo lugar, tanto el desarrollo tecnológico como la flexibilización ocurren de manera desigual,

^e. Véase Shaiken, Harley, "Computadoras y relaciones de poder en la fábrica", en Cuadernos Políticos, No. 30, México, oct-dic, 1981, pp.7-32.

de acuerdo a las necesidades de la valorización; finalmente, incluso en aquellas actividades en que la automatización flexible se implanta, los trabajadores desarrollan nuevas formas de control y resistencia. Ello determina que, aun cuando significa avances importantes en la recomposición de las bases de la acumulación, la automatización flexible no ha alcanzado aun la extensión necesaria para constituirse en una salida a la crisis económica actual.

Por lo que toca a la IC, la crisis también ha significado el bloqueo de los mecanismos que, en este terreno, sustentaban la valorización del capital: la crisis de la Deuda Externa y del conjunto de economías receptoras de capital extranjero ejemplifican este proceso. Por ello, la reestructuración capitalista implica transformaciones importantes en las pautas de la internacionalización:

El uso de la informática y las telecomunicaciones en la transmisión de información y la aplicación de tecnologías de control computarizado han permitido la deslocalización de fases y procesos integrados en escala internacional y, fundamentalmente, han hecho posible la reconversión inmediata de los procesos productivos ante conflictos laborales y/o cambios en la situación del mercado: así, se mina el poder de los sindicatos, tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados, y se logra una mayor adaptación a las coyunturas del mercado, reduciendo al mínimo el capital inmovilizado (stocks y capital fijo).

Estos cambios reactivan la acumulación en dos sentidos: las

ganancias son mayores en las regiones receptoras de capital extranjero (sea por el tamaño de los mercados, sea por los menores costos); la deslocalización coloca a los trabajadores y sus organizaciones en la disyuntiva entre aceptar los imperativos de la reestructuración o ver reducido el empleo.

Desde el punto de vista del proceso de trabajo, la automatización significa nuevas posibilidades para la deslocalización, en dos vertientes principales: por una parte, la expulsión de las fases o procesos que no pueden (o no requieren) ser tecnificados aún o bien aquellos que son contaminantes o excesivamente peligrosos, cuya relocalización responde a la búsqueda de fuerza de trabajo barata, abundante y sin organización sindical y de menores costos de operación (agua, energía, materias primas, cargas fiscales), destinada generalmente al mercado mundial (y en todo caso, a servir como materia prima en otro proceso); el ejemplo clásico de esta forma de la internacionalización productiva es el ensamblado de componentes electrónicos.

En otras actividades, la automatización implica el movimiento inverso, es decir, la absorción de fases que con anterioridad operaban en distintos espacios geográficos a partir de las nuevas posibilidades de la maquinaria y la transmisión de la información: en este caso, dados los altos contenidos de la producción, el capital busca mayores niveles de calificación de la fuerza de trabajo en el sentido ya no de la habilidad manual sino del "pensamiento abstracto" y la responsabilidad, así como la cercanía de los mercados consumidores y la "seguridad"

(jurídica, socio-política) que otorga el espacio económico receptor.

En principio, podemos plantear que estas formas de la deslocalización responden a las características de las economías subdesarrolladas y desarrolladas, respectivamente. esto es, las actividades con altos requerimientos de mano de obra tienden a concentrarse en el polo de menor desarrollo, en tanto que las producciones de alto contenido tecnológico prefieren establecerse en los países desarrollados; sin embargo, un acercamiento más detenido al proceso, nos permite ver que estas tendencias no son excluyentes entre si y operan en ambos espacios: los capitales europeos se desplazan hacia la economía norteamericana no sólo por el factor mercado o la posibilidad de acceder a la tecnología sino también por los menores salarios y las diferencias en las leyes que norman el trabajo asalariado; de la misma manera, las economías subdesarrolladas alojan no sólo fases ensambladoras sino que han comenzado a incorporar procesos de contenidos tecnológicos similares a los emplazados en el polo desarrollado, fundamentalmente aquellos que requieren de una altísima disciplina laboral (los trabajadores de los "cuartos limpios" de la electrónica y la farmacéutica) o bien aquellos donde la automatización no hizo declinar sustancialmente la intensidad del

trabajo (la automotriz).⁷

Proponemos abordar el estudio de la inversión extranjera en México en tanto manifestación del proceso internacional de desarrollo capitalista: la mayor parte de las perspectivas teóricas que han abordado el problema de la relación entre economías subdesarrolladas y capitales trasnacionales, carecen de un planteamiento metodológico correcto pues postulan la identidad teórica entre los distintos niveles de desarrollo de los espacios económicos y, en ese sentido, hablan de países en vías de desarrollo, utilizando los mismos conceptos y mediaciones para el análisis de ambas realidades. O bien, se reconocen las características propias del desarrollo de cada espacio económico, convirtiéndolas, erróneamente, en los determinantes centrales de la evolución económica. En nuestro caso, planteamos la necesidad de considerar el capitalismo como una totalidad orgánica y jerarquizada, donde sus principales elementos se condicionan mutuamente, es decir, que aun cuando existe una tendencia de evolución, una lógica de desarrollo, ésta no actúa en el vacío, sino en medio de múltiples obstáculos y contratendencias: para el análisis de nuestro objeto de estudio planteamos la necesidad de considerar como determinante central la lógica de valorización de los capitales internacionalizados, incorporando los determinantes

7. Acerca de las tendencias de la localización espacial de la producción y los procesos que la determinan, véase Storper, Michael y Richard Walker, "La División Espacial del Trabajo", en Cuadernos Políticos, No. 38, ed ERA México, oct-dic 1983.

de segundo orden como la relación interna de las clases sociales, la intervención del Estado y el peso de los capitales locales en la economía mexicana, de tal manera que podamos plantear un panorama lo más cercano posible a la realidad; dicha lógica dominante encuentra su expresión en las nuevas tendencias de la localización productiva y en la evolución de las inversiones extranjeras. En este terreno, el concepto de heterogeneidad estructural ocupa un sitio privilegiado, pues nos permite aprehender las disparidades del desarrollo capitalista en México.

Históricamente, el capital extranjero ha tenido una influencia decisiva en la economía mexicana: exceptuando el período revolucionario, la estructura productiva del país se ha desarrollado bajo el dominio directo (empresas) e indirecto (créditos, venta de tecnología) de dicho capital; sin embargo, la presencia del Estado, tanto a través de sus empresas como de la regulación institucional, ha impuesto límites mínimos a la penetración del capital extranjero, a diferencia de lo que sucedió en otros países subdesarrollados (hoy semi-industrializados). En ese contexto, el cambio fundamental que experimenta la economía mexicana en el período reciente es la búsqueda, en el corto plazo, de una integración estrecha con las economías desarrolladas, para lo cual se precisa el desmantelamiento de los instrumentos de intervención y regulación estatal: privatización, liberalización comercial y reformulación de los ordenamientos legales en materia de IED son los vehículos de este proceso. En su base, encontramos las nuevas

tendencias de localización productiva puestas en acción por las fracciones hegemónicas del capital: entre 1982 y 1988, el ingreso del capital extranjero a la estructura productiva estuvo ligado a tres mecanismos principales, la capitalización de pasivos (swaps), las maquiladoras y el establecimiento de nuevas firmas, formas en que se dió la expansión de las actividades que liderean la reestructuración internacional: automotriz, electrónica, etc.

En segundo lugar, se asiste al aumento en el peso económico de las empresas con capital extranjero, producto de la posibilidad de acceder a la tecnología, los recursos financieros y a los mercados externos; las inversiones extranjeras tienden a controlar los aspectos centrales de la actividad económica: empresas dinámicas, nuevas tecnologías, exportaciones. Por otra parte, el curso de la crisis ha mostrado que la posición de los capitales nacionales tiende a declinar, a menos que se asocien con la fracción extranjera: de ahí la importancia de las políticas de regulación y fomento de la IED, en tanto mecanismos que deberían coadyuvar a la modernización tecnológica pero resguardando la soberanía nacional sobre los recursos humanos y económicos.

Sin embargo, la política de IED ha estado sobredeterminada por necesidades coyunturales impuestas por el gobierno: en contradicción con lo establecido en los planes de gobierno, la autorización de las inversiones extranjeras no ha considerado las necesidades (tecnológicas y financieras) de la reestructuración productiva, quedando sujeta tan sólo al criterio de la obtención

de divisas, las cuales a su vez, se canalizan al pago puntual de la Deuda Externa.

Finalmente, esta forma de abordar el problema nos ha permitido delimitar los principales campos por los que discurre la reestructuración de la economía mexicana: alrededor del capital extranjero se articulan las actividades dinámicas, quedando en un segundo espacio los sectores protegidos por el Estado; las actividades decadentes sufren desinversión y la quiebra de capitales pequeños y medianos, quedando sin posibilidad alguna de modernización. Desde otra perspectiva, los cambios en las características de los procesos productivos que se instalan en nuestro país están modificando las relaciones de trabajo y la estructura del empleo: la instalación de procesos tayloristas implica la exacerbación de los ritmos de trabajo y el desgaste prematuro de la mano de obra, en una situación similar se encuentran los subcontratistas de las empresas "modernas"; en segundo lugar, las maquiladoras "de nuevo tipo" modifican las calificaciones (entrenamiento pagado) y las escalas salariales (niveles superiores al promedio), constituyéndose en un elemento novedoso dentro de la economía; en tercer sitio, la flexibilización del trabajo ha operado de manera brutal a través de dos vías, en muchos casos complementarias: la desaparición y/o cierre de empresas y la mutilación de los contratos colectivos; durante 1982-1988, la vía más socorrida fue la desaparición de las empresas y su posterior apertura con nuevos contratos colectivos (Ford, p. ej.), sin embargo a medida que el ataque se

dirigia a los sectores con mayor peso dentro del aparato de control corporativo, se tiende a utilizar el chantaje del cierre (o la quiebra) para obligar a la mutilación de los contratos.

Así, quedan planteados los elementos más generales de la investigación; en lo que sigue, dada la diversidad de aspectos que conforman el objeto de estudio, desarrollamos en cada capítulo los aspectos metodológicos que consideramos pertinentes, procediendo en cada caso a su justificación.

CAPITULO I. POLITICA ECONOMICA E INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.

El análisis de la evolución de la inversión extranjera directa (IED) en la estructura industrial, requiere como antecedente el planteamiento de las estrategias adoptadas por el gobierno de Miguel De la Madrid para superar la crisis, uno de cuyos aspectos principales lo constituye la política económica en materia de IED. Este capítulo sintetiza las propuestas gubernamentales y presenta comentarios críticos.

Desde nuestro punto de vista, el eje ordenador de la estrategia oficial en el periodo 1983-1988 fueron los intereses de la fracción capitalista hegemónica; de ahí que la política económica se organice alrededor de la decisión de pagar la Deuda Externa, aun a costa de los niveles de vida de los trabajadores y de la desaparición de buena parte de la planta industrial. Si en el terreno de la política económica la divisa fue el pago de la Deuda Externa, la reestructuración productiva se caracterizó por la liberalización del comercio exterior, por la privatización de empresas paraestatales y por la promoción de las inversiones extranjeras, procesos, los tres, íntimamente ligados: la estrategia oficial se plantea como objetivo prioritario la creación de mayores espacios para la acción del capital privado, respondiendo así a las tendencias mundiales del cambio productivo: deslocalización internacional de la producción,

búsqueda de nuevos emplazamientos que cuenten con ventajas "comparativas" (salarios, régimen fiscal, infraestructura, materias primas, etc) y nuevas dinámicas de integración regional (mercado europeo, cuenca del Pacífico, principalmente).

En este capítulo queremos mostrar cómo se han expresado, bajo qué obstáculos y mediaciones, las tendencias de la reestructuración en las medidas gubernamentales para superar la crisis; por otra parte, en el análisis de dichas medidas encontraremos mayores elementos para caracterizar la situación actual de la industria y para establecer el papel que ha venido jugando la IED.

Así, se presentan:

1. Los aspectos centrales del diagnóstico y de las medidas para superar la crisis económica planteadas por el gobierno de De La Madrid en el Plan Nacional de Desarrollo (FND), en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) y en el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (PRONAFIDE).
2. El papel de la IED según el discurso oficial en el proceso de reestructuración productiva y en la solución de la crisis, así como la política y los instrumentos de fomento de la IED en el período reciente.

De esta forma establecemos los objetivos y políticas del gobierno en relación a la IED, catalogada como uno de los medios para lograr la modernización económica y la reorientación de la industria hacia el mercado externo, procesos exigidos por la

reestructuración mundial del capitalismo.

1. EL DISCURSO OFICIAL ACERCA DE LA CRISIS.

De la visión gubernamental acerca de la crisis y sus posibles soluciones, destacamos aquellos aspectos relacionados con la estructura industrial y el comercio exterior, considerando que son los aspectos fundamentales, tanto en el origen de la crisis como en el actual proceso de reestructuración productiva.

La evolución desequilibrada del aparato productivo es señalada por el gobierno como el elemento principal de la crisis económica en México:

Por una parte, el sector industrial recibe transferencias de recursos de otros sectores productivos, principalmente del primario, lo que tiene como consecuencia el lento crecimiento económico de estos sectores, particularmente grave en la producción de materias primas y alimentos.

Por otra parte, el sector industrial se desarrolla desigualmente: al amparo de las políticas proteccionistas florecen las industrias de bienes de consumo duradero y manufacturas ligeras (alimentos, vestido, etc.), quedando rezagada la producción de bienes de capital e insumos.

El desequilibrio del aparato productivo se expresa en el llamado estrangulamiento del sector externo de la economía:

"El mayor y permanente obstáculo o restricción al crecimiento económico en las últimas cuatro décadas ha sido el desequilibrio externo, producto del déficit en la balanza comercial manufacturera: solamente durante el periodo 1977-1981 éste ascendió a 41 mil millones de dólares, constituyendo así el síntoma más evidente del

desequilibrio macroeconómico".¹

Aguda manifestación de la crisis, el desequilibrio externo consiste en la quiebra de la cuenta externa de México: Deuda Externa, imposibilidad de financiar las importaciones e incapacidad de exportar. Dentro de los factores que explicarían este proceso, la visión oficial destaca:

* La política proteccionista "excesiva e indiscriminada" que propició el crecimiento desequilibrado de la industria y la falta de competitividad a nivel internacional. Al gozar de mercados cautivos, las empresas podían sortear la relativa estrechez del mercado interno (es decir, elevar sus ganancias) mediante el aumento de los precios sin preocuparse, por otra parte, ni de la calidad de sus productos ni de las condiciones de productividad de sus procesos de fabricación.

* La política macroeconómica se juzga deficiente en dos aspectos centrales: en primer lugar, el constante aumento del déficit público provocó que la demanda creciera en mayor medida que la oferta y que la capacidad productiva internas; en segundo lugar, el tipo de cambio se mantuvo sobrevaluado: ambos aspectos causaron el crecimiento de las importaciones y el proceso inflacionario.

En conjunto, el desequilibrio externo estaría caracterizado por la incapacidad del aparato productivo para financiar las

¹. México, Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE), Oficina de la Presidencia de la República, 1984, p. 20.

importaciones que requería el desarrollo económico del país: las exportaciones primarias no podían, dada la tendencia de sus términos de intercambio, financiar el crecimiento de las importaciones; por su parte el sector industrial estaba incapacitado para competir eficientemente en el mercado mundial:

"Los crecientes desequilibrios en la balanza de pagos en cuenta corriente condujeron a estrangulamientos en el sector externo, que imposibilitaron un crecimiento autosostenido y frenaron abruptamente el ritmo históricamente ascendente de las actividades productivas. Estos estrangulamientos obedecen a la desarticulación histórica entre desarrollo industrial y comercio exterior, producto de una estrategia parcial de industrialización sustitutiva, de una política de protección excesiva, permanente y desigual, así como de problemas estructurales del propio proceso industrial".²

Otro factor central en la explicación de la crisis es el relacionado con el financiamiento. Dados los enormes montos de inversión requeridos y ante la insuficiencia de los recursos aportados por los sectores productivos, se optó por acceder al crédito externo y, a fines de los '70, a la exportación masiva de hidrocarburos. Con ello, el crecimiento pasó a depender fuertemente de factores externos: la evolución de las tasas de interés y los precios internacionales del petróleo.

A partir de esta problemática, el gobierno propone introducir transformaciones sustantivas en la estructura económica para vencer la crisis y recuperar la capacidad de crecimiento. Se destaca la necesidad de fomentar las actividades exportadoras, la producción de bienes de capital y la creación de

². PRONAFICE, obra citada, página 38.

tecnología, así como la redefinición de los espacios de actividad estatal en la economía:

Un primer propósito de la estrategia gubernamental alude a la necesidad de hacer autofinanciable el desarrollo económico del país; mediante el fomento a las actividades con potencial exportador se propone cubrir progresivamente la demanda de divisas, reduciendo así la vulnerabilidad de la economía frente a los factores externos mencionados. Lograr un sector exportador competitivo requiere la eliminación gradual de la política proteccionista y de subsidios, así como de mantener un tipo de cambio "realista" que impulse las exportaciones.

En segundo lugar, la producción de bienes de capital y tecnología permitirá ahorrar divisas y reducir la dependencia externa en estos rubros. A la par del fomento estatal a este tipo de actividades, mediante la capacidad de compra del sector público, exención fiscal, reinversión de utilidades, etc., el sector paraestatal redefinirá su ámbito de acción, centrándose en las actividades consideradas estratégicas por el PND y retirándose de aquellas en que no ha funcionado eficientemente.

De las medidas planteadas para alcanzar dichos objetivos destacamos:

* La eliminación de las barreras proteccionistas: al permitir el ingreso de mercancías o de empresas extranjeras que trabajan a niveles de competitividad internacional, el gobierno busca acelerar la modernización de la planta productiva.

* La intervención del Estado en la economía cambia mediante:

- a. La reducción del gasto público, que sólo se utilizará para fomentar las actividades consideradas prioritarias;
- b. La eliminación de los subsidios y el aumento de los precios y tarifas del sector público;
- c. La reorientación de los campos de acción del sector paraestatal.

* Política cambiaria que aliente las exportaciones, es decir, subvaluación del peso para abaratar las exportaciones en el mercado mundial.

* Favorecer la generación de ahorro interno a través del sistema financiero nacional, de tal forma que los recursos externos sean utilizados sólo de manera complementaria.

Así, la estrategia gubernamental identifica problemas estructurales tanto del lado de la demanda como del lado de la oferta. El "cambio estructural" apunta a corregir las insuficiencias de la oferta mediante las actividades exportadoras y las productoras de básicos, bienes de capital e insumos, buscando una relación menos desigual entre la demanda y la capacidad productiva interna mediante una política recesiva y procurando que el factor demanda estimule la integración y la competitividad del aparato productivo.

En breve, podemos decir que esta estrategia plantea la eliminación de los "estrangulamientos" productivos, lo cual conduciría a una articulación eficiente con la economía mundial y al crecimiento autosostenido, con menor vulnerabilidad frente a las fluctuaciones del exterior.

1a. Los principales planteamientos del gobierno acerca de la
Crisis.

A continuación, presentamos el esquema explicativo de la crisis y de las estrategias para superarla elaborado por el gobierno. De dicho esquema exponemos los problemas que atañen a la reestructuración productiva.

a. Diagnóstico de la crisis.

El PND plantea la existencia de problemas nacionales derivados de condiciones internas (problemas coyunturales y aquellos de la estructura productiva) y los ocasionados por la situación económica internacional.

Así, entre los problemas internos tenemos:

1. Problemas estructurales de la economía mexicana:

- * Desequilibrios del aparato productivo y distributivo.
- * Insuficiencia del ahorro interno.
- * Escasez de divisas.
- * Desigualdades en la distribución de los beneficios del desarrollo.

2. Problemas coyunturales de la economía:

- * Vulnerabilidad externa de la economía.
- * Enorme peso del endeudamiento externo.
- * Inflación creciente.
- * Contracción de la actividad económica.
- * Quiebra de la cuenta externa.

El contexto internacional se caracteriza por:

- * Pérdida del dinamismo industrial en los países avanzados.

* Estancamiento e inflación permanentes, que causan la reducción del comercio mundial.

* Proteccionismo y reducción de la actividad económica en los países avanzados, factores que agudizan la reducción del comercio mundial.

* Implantación de las nuevas tecnologías, lo cual modifica las relaciones entre los países avanzados y los subdesarrollados.

b. La estrategia para superar la crisis.

El PND marca dos líneas principales de acción: la reordenación económica y el cambio estructural, que responden a los problemas coyunturales y estructurales respectivamente. En el ámbito internacional, se propone la acción en los organismos mundiales para lograr mayor cooperación, la negociación multinacional en materia de deuda, comercio y transferencia de tecnología.

La reordenación económica supone:

* Abatir la inflación y la inestabilidad cambiaria, a través de la contracción de la demanda, principalmente. El control de la inflación permitirá estabilizar el tipo de cambio.

* Protección al empleo, la planta productiva y el consumo básico.

* Recuperar la capacidad de crecimiento sobre bases diferentes, esto es, que el control de los desequilibrios más agudos va encaminado también a la corrección de las características estructurales que provocan la crisis actual.

Por su parte, el cambio estructural es enunciado en cinco orientaciones generales:

- * Dar prioridad a los aspectos sociales y redistributivos del crecimiento económico.
- * Descentralización de la actividad económica.
- * Fortalecimiento de la rectoría del Estado en el proceso de desarrollo.
- * Aumento del ahorro interno
- * Modernización del aparato productivo.

De este esquema general, desarrollaremos en seguida los elementos ligados a la reestructuración de la planta productiva.

1b. Desequilibrios del aparato productivo y estrategias para lograr la modernización de la economía nacional.

Los desequilibrios del aparato productivo son el elemento central en el diagnóstico de la crisis planteado por el gobierno, ya que determinan al resto de los problemas señalados.

El principal problema del aparato productivo es la heterogeneidad de su desarrollo, que impide a los sectores económicos funcionar eficientemente a partir de la integración (complementareidad) intra e intersectorial. Ello tiene dos expresiones fundamentales: las grandes diferencias tecnológicas y de escalas productivas y, por otra parte, la coexistencia al interior de las ramas y sectores productivos de empresas oligopólicas y pequeñas empresas.

Tales características de la estructura productiva han causado dependencia del exterior en la provisión de tecnología y bienes de capital, y por otra parte, disparidades entre los

recursos utilizables y tamaño de los mercados en relación a la tecnología usada y las escalas de producción; esto es, al provenir de países desarrollados, la tecnología y las escalas de producción no corresponden a la dotación nacional de recursos ni al tamaño del mercado interno. Asimismo, el desarrollo desequilibrado da lugar a una desarticulación entre los sectores productivos, limitando los beneficios de la difusión de los métodos industriales.

La estrategia gubernamental para salir de la crisis articula el manejo de la política macroeconómica, esto es, sistema de precios y política de demanda agregada, con el llamado cambio estructural, que atañe a la remoción de los estrangulamientos de la oferta nacional a través de la inversión y el progreso técnico como variables principales. En general, nos interesa destacar los aspectos esenciales del cambio estructural.

Por lo que respecta a los tres grandes sectores productivos, apuntamos los principales problemas detectados por el gobierno y las medidas propuestas para su solución:

i) El sector primario presenta problemas de descapitalización e ineficiencia productiva, debido a que no ha incorporado tecnologías modernas.

La agricultura, en tanto proveedora de alimentos y materias primas, representa el problema más agudo de este sector. Los factores que explican la crisis agrícola son:

* La transferencia de recursos de la agricultura hacia la industria, que ocasiona la descapitalización del campo y

convierte a México en importador de alimentos y materias primas que antes eran producidos internamente.

* Las características de la producción agrícola, basada en el uso extensivo de la tierra, y no en mejoras de las técnicas productivas; ello provocó el estancamiento agrícola y la reducción drástica de los niveles de vida de los campesinos.

Las explotaciones agrícolas más modernas no han aprovechado adecuadamente los recursos a su alcance (financieros, de asistencia técnica, obras de riego, etc), en tanto que para la agricultura de subsistencia no han existido los apoyos suficientes, ya que éstos han sido otorgados a la agricultura moderna.

En general, para el conjunto del sector primario es necesario el mejor aprovechamiento de los recursos existentes. Debe buscarse la articulación eficiente entre las actividades agrícolas, pecuarias, silvícolas, y de éstas con los sectores industrial y comercial.

La producción agrícola, en particular de alimentos y materias primas deberá recibir apoyos a través del flujo de recursos públicos (infraestructura y créditos), mejorando los términos de intercambio con el resto de los sectores productivos (ajustes en los precios de garantía) y reorganizando la producción a partir de la incorporación de tecnologías y del adecuado aprovechamiento de las potencialidades del suelo.

ii) De los problemas del sector terciario destacan:

* El rezago en materia de transporte, sobre todo el transporte

ferroviario.

* Concentración e intermediarismo de la actividad comercial, lo cual encarece los productos.

* Problemas de abasto en el campo y zonas marginadas, debido a la concentración de la actividad económica en las zonas urbanas.

* Crecimiento del sector informal (subempleo), como producto de la migración campo-ciudad y de la falta de empleos en otras actividades.

Estos factores han fortalecido a las estructuras económicas de carácter oligopólico, las cuales controlan el comercio y tienen sus propios medios de transporte.

iii) En el origen de la crisis y en la modernización del aparato productivo, el sector secundario ocupa el lugar principal; por ello expondremos más ampliamente la visión gubernamental al respecto.

El sector industrial se ha convertido en el eje del desarrollo del país, por su participación tanto en el producto como en la generación de empleos; sin embargo muestra importantes desequilibrios que a continuación enunciaremos:

* Falta de integración del sector industrial, tanto vertical (inexistencia de la producción interna de bienes de capital) como horizontal (no integración de las distintas ramas industriales).

Ello ha ocasionado que la tecnología no se produzca internamente y que las nuevas inversiones signifiquen presiones sobre la cuenta externa, debido al incremento en la demanda de bienes de capital, tecnología y ciertos insumos, que requieren ser importados.

* La sustitución de importaciones se concentró en la producción de bienes de consumo duradero, relegando las actividades que, eventualmente, podrían satisfacer la creciente demanda interna de bienes de capital e insumos. A esta dependencia externa para abastecer la industria del país se sumó la incapacidad del sector manufacturero para competir en el mercado mundial: la imposibilidad de exportar fue consecuencia de las políticas proteccionistas "excesivas e indiscriminadas". Al no existir selectividad en la protección, se favorecieron industrias que resultaban rentables en el corto plazo y en relación al mercado interno pero que no incorporaban los requerimientos de competitividad demandados por el mercado mundial. Asimismo la sobrevaluación del tipo de cambio, y la falta de estímulos importantes a la producción de bienes de capital genera una tendencia a transferir recursos hacia las industrias que elaboran bienes de consumo; finalmente, todos estos factores provocan la llamada desustitución de importaciones.

* Además de la política proteccionista, en los bajos niveles de productividad de la industria inciden factores como el atraso tecnológico y el uso de equipos obsoletos. Por otra parte, el fraccionamiento y estrechez del mercado interno, limita las economías de escala.

* Al interior del sector secundario hay una evolución desigual: mientras que las grandes empresas y grupos industriales concentran los recursos financieros, tecnológicos y organizativos necesarios para producir de manera competitiva, la industria

pequeña y mediana muestra importantes rezagos en productividad que, frente a la actual crisis, ponen en peligro su existencia.

* Por su parte, el sector paraestatal ha dotado de infraestructura e insumos al resto de la industria, contribuyendo de manera importante a su desarrollo; sin embargo, también vive una crisis causada por: a. una política de precios y tarifas que, al no corresponder con los costos reales, se ha traducido en subsidios al resto de los sectores económicos y en déficit financieros para las empresas paraestatales; b. la incursión en ramas no prioritarias, lo cual o duplicaba esfuerzos con el capital privado o los dispersaba sin lograr la integración de la actividad industrial.

* Finalmente, las inversiones extranjeras tampoco explotaron todas sus potencialidades, por la carencia de una política que fomente este tipo de inversión en las ramas consideradas como prioritarias para el desarrollo de la industria.

Tales características de la estructura productiva, determinan que los objetivos centrales del cambio estructural sean lograr la integración de la industria y aumentar su competitividad internacional. Para ello, se plantean las siguientes orientaciones:

a. La integración de la industria se promoverá a través del estímulo selectivo a la producción de bienes de capital: en lo fundamental, bienes de producción para la producción de bienes de consumo básico, para la agricultura y para aquellas actividades que cuenten con mercado interno amplio o bien, que puedan

orientarse al mercado externo. Los estímulos se darán a través de la protección comercial y la capacidad de compra del sector público.

Otras medidas importantes para lograr la integración de la industria son:

* La consolidación de las redes de subcontrata a partir de los apoyos estatales a la pequeña y mediana industria (subsidios, estímulos fiscales), de tal manera que las grandes empresas no opten por una "integración vertical ineficiente" sino que se relacionen con las empresas pequeñas y medianas, que a su vez, tienen un peso importante en la generación de empleos; el reto para las pequeñas y medianas empresas es lograr los estándares de calidad, precio y tiempo de entrega requeridos por las grandes empresas.

* En segundo lugar, el cambio estructural plantea la necesidad de adecuar la relación entre concentración industrial y economías de escala: dependiendo del tipo de actividad, se fomentará la concentración o la competencia, de tal forma que la organización empresarial no sea un obstáculo para el óptimo aprovechamiento de las economías de escala; la relación óptima está determinada por el mercado, el potencial exportador y la tecnología disponible. En este renglón los principales instrumentos serán la apertura del mercado interno a la competencia internacional y las medidas administrativas directas.

b. El otro aspecto central de la estrategia es lograr la articulación eficiente entre la industria y el comercio exterior:

de manera creciente la industria deberá ser capaz de financiar, vía exportaciones, las importaciones que requiere su desarrollo. Así, se precisa orientar la producción industrial hacia el mercado externo. Ante las perspectivas de agudización del proteccionismo y de la competencia internacional, la reorientación hacia el exterior de la industria se incentivará en dos tipos de actividades: aquellas que cuentan con "ventajas comparativas de largo plazo", con bajos requerimientos de importaciones y que no estén sujetas al control del capital extranjero; por otra parte, se reorientarán las actividades en que la sustitución de importaciones ha sido frenada por falta de mercado, de tal forma que las exportaciones dinamicen estas industrias. Ello traerá como resultado aumentar la capacidad de generación de divisas y la diversificación del aparato industrial exportador, reduciendo la vulnerabilidad de la economía frente a las fluctuaciones externas (evolución de los precios de las exportaciones y captación de divisas):

"En tanto que la década de los setenta se caracterizó por la desustitución de importaciones y la creciente monoexportación, el cambio estructural modifica fundamentalmente estas tendencias a través de la sustitución selectiva de importaciones y el incremento sostenido de las exportaciones. Así, frente a las limitaciones de la deuda externa y la exportación petrolera para financiar los requerimientos de importación que tiene la industria, la propia dinámica de la integración y la articulación industrial así como el crecimiento de la capacidad exportadora se convierten en los dos nuevos expedientes para incrementar la capacidad propia de financiamiento de las importaciones, aumentando los grados internos de

libertad del desarrollo económico nacional".³

c. Para lograr un mayor desarrollo tecnológico se destinarán recursos a la investigación y desarrollo, buscando también ampliar los nexos entre los centros de investigación y las necesidades de la planta productiva; por otra parte, las tecnologías que se importen deberán ser adaptables al tamaño del mercado interno; asimismo, se impulsarán programas de capacitación para mejorar la calificación de la mano de obra y para la formación de cuadros medios y profesionistas especializados que lleven a cabo la implantación y creación de las nuevas tecnologías.

El cambio estructural plantea tanto la difusión como la creación de tecnología: en conjunto, el papel clave lo juegan las tecnologías de punta ya que harán competitiva a la industria; paralelamente, el progreso técnico deberá difundirse en toda la estructura productiva para alcanzar mayores niveles de productividad. Esto se logrará, en parte, mediante la utilización adecuada de la tecnología:

"El desarrollo de tecnologías maduras permitirá elevar la eficiencia en la producción de bienes y servicios básicos correspondientes al sector industrial endógeno, propiciando su articulación eficiente con el sector primario (agricultura, ganadería, silvicultura y pesca).

"La introducción de nuevas tecnologías complementará el esfuerzo que habrá de realizarse en las tecnologías maduras, permitiendo atender masivamente las carencias sociales acumuladas, mediante la modernización del aparato productivo existente. Las tecnologías nuevas dependen del avance de las tecnologías de punta, especialmente la electrónica aplicada que, al

3. PRONAFIDE, obra citada, página 95.

incorporarse a la industria de bienes de capital y por ende al aparato productivo, inciden en la consolidación de los sectores industrial exportador y sustitutivo de importaciones".⁴

Entre las ramas prioritarias del desarrollo tecnológico están: la biotecnología, la electrónica, las telecomunicaciones, las fuentes alternativas de energía, las tecnologías ligadas a la explotación de los mares y al desarrollo de nuevos materiales.

Los dos instrumentos principales para atacar el rezago tecnológico son la política de fomento estatal (aportación de capital de riesgo compartido, por ejemplo) y el estímulo selectivo de la inversión extranjera en aquellas actividades que contribuyen a mejorar los niveles tecnológicos del país, a través de la coinversión.

d. La estrategia gubernamental propone la racionalización de la protección a la industria, esto es, una política proteccionista temporal y selectiva que impulse las actividades exportadoras y la sustitución eficiente de importaciones. Para ello, se aplicarán las siguientes orientaciones:

* El permiso previo de importación y las tarifas del impuesto general de importación servirán como instrumentos para lograr la selectividad en las importaciones: el permiso previo será eliminado para los insumos y bienes de capital que no se producen en el país; de manera gradual, también será eliminado el permiso previo para otros productos que se elaboran en el país con el fin de combatir las prácticas monopólicas y atacar las presiones

4. PRONAFICE, obra citada, pp. 97 y 100.

inflacionarias. Con criterios similares serán ajustadas las tarifas arancelarias, dándoles uniformidad. A mediano plazo, el arancel será el principal instrumento de la protección en tanto que el permiso previo se aplicará en contados sectores, por ejemplo los de competencia exclusiva del Estado.

* El permiso previo y el arancel servirán como protección temporal para las nuevas empresas que se aboquen a la sustitución de importaciones, sobre todo de insumos y bienes de capital. Ello, sumado a los ajustes de las tarifas arancelarias, inducirá la reasignación de recursos hacia las actividades consideradas prioritarias: las generadoras de empleos con bajo uso de capital, las exportadoras y las sustitutivas de importaciones.

* Por lo que respecta a las actividades exportadoras, se fomentarán las actividades que estén más integradas internamente, las maquiladoras, y las industrias que puedan adecuarse a los requerimientos de la competencia internacional (calidad, precio y escala productiva). Dentro de los instrumentos de fomento a la actividad exportadora están: el deslizamiento del tipo de cambio de acuerdo a la evolución de la inflación, de las tasas de interés y de la cuenta externa; el financiamiento, otorgado por entidades estatales o negociado con el exterior en condiciones favorables; y la importación temporal de insumos para productos de exportación. Por su parte, el sector exportador ya existente debe aumentar su presencia en el comercio exterior utilizando su capacidad ociosa y aprovechando la subvaluación del peso.

* En las franjas fronterizas y zonas libres se pretende que la

actividad económica se oriente a la exportación y se logre paulatinamente una mayor utilización de los insumos nacionales; en este rubro la producción maquiladora ocupa el lugar central. Para ello se dotará de infraestructura, vías de comunicación y transporte a los centros motrices de exportación; se darán incentivos a las industrias y actividades regionales productoras de insumos para las maquiladoras y se permitirá la importación, libre de impuestos, de maquinaria, equipo e insumos que no se produzcan internamente cuando el producto se destine al mercado interno; si el destino es la exportación se utilizará la importación temporal de materias primas e insumos.

* Fomento a las actividades prioritarias mediante el mercado controlado de divisas.

1c. Problemas ligados al Financiamiento del Desarrollo.

La insuficiencia del ahorro interno es el segundo problema crucial de la economía mexicana señalado por el gobierno.

El financiamiento de la inversión recayó en el déficit público, alimentado en lo fundamental por el endeudamiento externo: el resto de las fuentes de financiamiento no jugaron un papel relevante, debido a una política tributaria que no gravaba suficientemente a los agentes económicos en general, y en particular a los grupos de altos ingresos; a la política de precios y tarifas del sector público, la cual no estaba determinada por los costos de producción sino por el propósito de apoyar al capital privado, y debido también a los subsidios, que

constituyeron, según el FND "la principal causa de incremento del déficit público".

El ahorro privado se mantuvo a niveles proporcionales a la participación del sector privado en la actividad económica, por lo que no constituyó un problema hasta el momento en que, dadas una superabundancia del crédito y la sobrevaluación del peso, este sector también comenzó a endeudarse con el exterior.

Por otra parte, además de la insuficiencia del ahorro interno, hubo distorsiones en los mecanismos de asignación: la estructura del sistema bancario, antes de la nacionalización, hizo que el ahorro se canalizara hacia los grupos ligados a la banca, a partir de criterios diferentes a la rentabilidad y sin estar siempre acordes con las prioridades del desarrollo.

Finalmente, la inversión extranjera no contribuyó de manera significativa a la formación de ahorro, ya que hubo flujos compensatorios bajo las formas de remisión de utilidades y pago de servicios.

Por las características que actualmente revisten las fuentes externas de financiamiento y por el peso de la deuda externa, el ahorro interno es un punto clave de la estrategia de cambio estructural.

Basado en el combate a la inflación y en la recuperación del crecimiento, el aumento del ahorro interno tiene como propósito fundamental financiar la inversión con recursos provenientes del proceso productivo interno, reduciendo la importancia del financiamiento externo y ayudando a la solución del problema del

endeudamiento. Para lograrlo, se plantea mejorar la asignación de los recursos financieros, utilizar el ahorro externo de manera complementaria y aumentar propiamente el ahorro interno; esto último en tres niveles:

- * El sector público fortalecerá sus ingresos mediante la adecuación de precios y tarifas, la eliminación de subsidios y las mejoras a los mecanismos de captación de impuestos; asimismo, se reducirá el gasto público y serán desincorporadas del sector paraestatal aquellas empresas que no sean prioritarias.

- * Para canalizar el ahorro privado se crearán mercados de capitales que fomenten el financiamiento interno de la inversión.

- * El ahorro de las familias será atraído al sistema financiero mediante el manejo de las tasas de interés y la creación de instrumentos atractivos (rendimiento y liquidez) para los ahorradores.

- * La banca nacionalizada actuará como una de las principales vías de financiamiento, actuando de acuerdo a los lineamientos establecidos por el gobierno.

1d. El Contexto Internacional.

Finalmente, enunciamos el contexto internacional en que se desarrolla la crisis actual de la economía mexicana.

El PND parte de reconocer que las transformaciones actuales de la economía mundial propician grandes cambios en los países industrializados y en las relaciones de éstos con los países subdesarrollados.

La crisis mundial tiene su origen "en el agotamiento de la dinámica industrial de los países avanzados"; ello es atribuido a un lento crecimiento de la demanda de bienes de consumo duradero, que era el sector más dinámico, y a la sobreproducción de insumos. Así, el desarrollo reciente de la economía mundial está caracterizado por el estancamiento y la inflación permanentes cuyas manifestaciones más agudas son el desempleo y la reducción del comercio mundial.

En el terreno de la política económica los países industrializados optaron por reducir el gasto público e incrementar el proteccionismo provocando una tendencia a la contracción, ya que, al reducirse los mercados de exportación de los países subdesarrollados se retraen también sus importaciones, contrayéndose aun más el comercio mundial y frenando toda posibilidad de recuperación duradera. Por ello la crisis afecta de manera especialmente grave a los países subdesarrollados.

Las estrategias de solución a la crisis en el plano internacional están basadas en las potencialidades de las nuevas tecnologías (electrónica y bioingeniería, por ejemplo) que, eventualmente, alteran la división internacional del trabajo, por lo que el reto es incorporar estas nuevas tecnologías a la estructura productiva de los países en desarrollo.

En la fase de transición es previsible la agudización del proteccionismo y por ello el estancamiento del mercado mundial; el continuo deterioro de los términos del intercambio de los productos primarios, resultado de la fase recesiva que implica

una baja en la demanda de tales productos, tenderá también a persistir.

2. UNA PRIMERA CONCLUSION.

En este apartado desarrollamos algunas ideas críticas en torno a la visión general del gobierno acerca de la crisis.

En primer lugar, de los planes y programas del gobierno se desprende una visión de la crisis que pone el acento en las manifestaciones del fenómeno y no en sus causas intrínsecas: las contradicciones propias del desarrollo capitalista, de la lógica de la valorización del capital. Para el gobierno, la crisis es producto de fallas en la gestión, pública y privada, de la economía, la crisis es tan sólo un accidente del proceso continuo de desarrollo cuya solución depende de la concertación de acciones y políticas, tanto en el nivel nacional como internacional. Esta concepción de la crisis es expresada claramente en el PRONAFICE:

"Si bien los problemas macroeconómicos se conjugaron para precipitar la crisis de 1982, su causa radica en un conjunto de obstáculos estructurales presentes a lo largo del proceso de industrialización mexicana, que produjeron una relación desequilibrada entre el proceso de industrialización y el comercio exterior. Por su importancia destacan, en primer lugar, la concepción parcial de la estrategia industrial; en segundo la aplicación inadecuada de las políticas macroeconómicas y sectoriales y, finalmente, los problemas estructurales inherentes al propio proceso de industrialización seguido desde hace cuatro décadas".⁶

Así, la crisis no se entiende como parte de la dinámica

⁶. PRONAFICE, obra citada, página 40.

económica que caracteriza al capitalismo: desde nuestra perspectiva teórica, la crisis se concibe como un momento necesario, inevitable y restaurador del desarrollo capitalista, y del mismo modo, la desproporción entre los sectores, la sobreacumulación, la sobreproducción de mercancías son inherentes al funcionamiento del capitalismo.

Ello nos lleva a afirmar que el diagnóstico gubernamental de la crisis está basado en un error metodológico fundamental, que impide la cabal comprensión del fenómeno y conduce al planteamiento de estrategias irrealizables o unilaterales. En este orden de ideas, el diseño de la estrategia económica enfatiza las medidas coyunturales, en tanto que las transformaciones de fondo son apenas enunciadas, sin formular propuestas de ejecución viable y con ciertos grados de coherencia.

Un segundo plano de la crítica se refiere a la contradicción entre la estrategia y los principios y objetivos declarados del gobierno; de los documentos y de la práctica estatal ha surgido un proyecto modernizador que redefine las relaciones entre el Estado, la economía y la sociedad, proyecto que se distingue por el abandono de las prácticas estatales que caracterizaron el desarrollo capitalista en México a partir de la Revolución de 1910 y que ha provocado el fortalecimiento sin paralelo del gran capital nacional y del capital trasnacional: así, los objetivos y principios del gobierno (lograr el desarrollo equilibrado e

independiente de la economía y de la sociedad mexicanas) entran en contradicción con una estrategia que en su parte medular está dictada por los intereses del gran capital. Como lo señala José María Calderón en un trabajo reciente⁴, la teoría y la práctica del gobierno de De la Madrid han significado la ruptura del pacto social que surgió de la Revolución Mexicana, proceso que encuentra su expresión en la redefinición de los nexos entre el Estado y las clases sociales. Este autor plantea como determinantes de las mutaciones en curso, por una parte, modificaciones externas que implica la inserción de México en la economía mundial: la vecindad con Estados Unidos y Japón, centros dinámicos del capitalismo; el auge de la producción maquiladora; la dependencia tecnológica en el contexto de los acelerados procesos de innovación; los condicionantes que impone la deuda externa frente a los reclamos del capital trasnacional. Por otra parte, están los cambios constitucionales que marcan la mencionada ruptura del pacto social postrevolucionario, en particular la reforma al Artículo 25 constitucional, que iguala ante la ley al sector privado de la economía respecto de los sectores público y social: frente al texto constitucional anterior que hacía al sector social objeto de la protección y estímulo del Estado, la reforma citada establece que "La Ley

4. Calderón, José María, "La ruptura del colaboracionismo de clase y las perspectivas de la democracia", en Esthela Gutiérrez (coordinadora), Testimonios de la Crisis, 2. La crisis del Estado del Bienestar, México, Siglo XXI editores, pp. 85-128.

alentará y protegerá las actividades económicas que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establece esta Constitución"⁷; asimismo, la reforma significa el abandono por parte del Estado del tutelaje de los trabajadores y sus organizaciones:

"El cambio adquiere un significado histórico que no puede ser soslayado: con las reformas al artículo 25 constitucional el movimiento sindical pierde sus privilegios frente al Estado y se encuentra en el mismo rango formal que el 'sector privado'. Las implicaciones económicas saltan a la vista: flexibilizar la fuerza de trabajo para introducir cambios en la organización de la producción de bienes y servicios; las implicaciones políticas también: el Estado no apoyará a los trabajadores 'corporativizados' para ganar el reparto de la riqueza socialmente producida, lo que significa que para este régimen y los siguientes, los trabajadores ocuparán las posiciones que sean capaces de adquirir en la 'lucha de clases'"⁸.

Así, surgen como contradicciones centrales de la crisis actual, la relación entre las clases y fracciones de clase, entre sí y con el Estado, y, por otra parte, la relación entre las necesidades de la planta productiva y de la sociedad frente a los requerimientos del gran capital, portador de la reestructuración capitalista (y su principal beneficiario).

Dentro de esta caracterización de la estrategia gubernamental, queremos destacar tres elementos que condicionan

7. México, Constitución Política de los E.U.M., Artículo 25, Secretaría de Gobernación, México, 1987, p. 27.

8. Calderón, obra citada, p. 90.

todo el proceso de reestructuración: la prioridad dada al pago de la deuda externa, la supeditación de la estrategia a las necesidades del capital transnacional concretada en las cartas de intención firmadas con el FMI y las políticas de estímulo a la actividad capitalista y de recuperación de la "confianza". Si buscamos estos elementos en las declaraciones y planes gubernamentales encontraremos que las políticas estatales se caracterizan: a. por los intentos de aumentar las ganancias a través de la contención salarial, los estímulos financieros y fiscales, el arbitraje laboral favorable a los patrones; y b. por la apertura al capital extranjero, no sólo a través de la liberalización del comercio exterior y la promoción de la IED, sino también mediante la supeditación de las decisiones económicas y políticas a las directrices del FMI.

Si bien los conflictos internos (pugnas en el aparato estatal y conflicto político en general) y la constancia de una situación desfavorable en la economía mundial (proteccionismo, baja de los precios de las exportaciones, etc.) han cuestionado fuertemente la práctica estatal, el gobierno de De la Madrid mantuvo durante todo el período sus definiciones en los terrenos aludidos; por ello podemos afirmar que tales elementos, pago de la deuda y supeditación de la acción estatal a las necesidades de las fracciones dominantes del capital, constituyen las grandes limitantes de la estrategia gubernamental. En la medida en que el gobierno intenta romper con el pacto social —no debemos olvidar que el corporativismo, como pilar del sistema de dominación no ha

podido ser desechado- en esa misma medida ve mermada su capacidad de maniobra frente a la multitud de intereses que debe mediar, pasando a depender cada vez más de la fuerza y de las demandas de sus socios-patronos: los grandes capitalistas nacionales y el capital extranjero.

De ahí que la política propuesta para superar la crisis sea presentada, por el propio gobierno, como la más viable y por lo tanto la menos costosa para el país: a partir de la definición que el gobierno hace de la relación del Estado con las clases y con las fracciones dominantes del capital, resulta imposible plantear alternativas a la política gubernamental. Sólo cuando son removidas estas restricciones se vislumbran diversas posibilidades. El mismo desarrollo de la crisis ha arrojado luz sobre las posibles alternativas: los acontecimientos políticos de 1988 rompieron la relativa facilidad con que el gobierno había venido aplicando su proyecto; la baja de los niveles de vida, la desaparición de empresas y contratos colectivos, el desempleo, la antidemocracia que priva en el país, se convirtieron en votos y posiciones políticas para las corrientes opositoras al régimen. Las elecciones de julio de 1988 sirvieron como canal de expresión del descontento acumulado durante la crisis y, paralelamente, han abierto una gran interrogante sobre el futuro de la estrategia modernizadora del gobierno.

La tercera idea crítica que deseamos establecer se refiere a los determinantes de la crisis: el discurso oficial no parte de

caracterizar la articulación de México a la economía mundial como uno de los determinantes centrales de la crisis; no se asume que el desarrollo económico del país está supeditado de manera importante por la integración de México a la economía mundial, no sólo en el nivel de la circulación (tasas de interés, comercio exterior) sino, y de manera fundamental, en el terreno de la producción a través de los flujos de inversión y la presencia de las empresas trasnacionales. Por ello la crisis aparece como un proceso nacional reforzado e influido por factores externos, y no como resultado de la dinámica internacional del capitalismo, como producto de las contradicciones del proceso de valorización del capital a escala internacional. No postulamos dos procesos aislados que se relacionan una vez constituidos (internacional y nacional) sino un proceso único de relaciones económicas y políticas que constituyen la valorización del capital como realidad internacional, proceso en el cual el liderazgo lo ejerce el capital trasnacional, si bien está presente también la acción de los capitales nacionales, del Estado y de las clases dominadas. Esta precisión es importante en el caso de México donde el peso específico de los determinantes secundarios o de segundo orden (la acción del Estado, por ejemplo) en la explicación y superación de la crisis es comparativamente mayor frente a países con menores grados de desarrollo.

En cuarto lugar, y en lo que atañe a la estrategia del cambio estructural, queremos plantear lo siguiente: el proyecto

gubernamental enfatiza la necesidad de reorientar el aparato productivo hacia el mercado externo, proceso elevado al plano central en la superación de los desequilibrios estructurales y por lo tanto, en la solución de la crisis; los mecanismos para inducir esta reorientación se basan en la movilización de los recursos internos: la acción estatal y del capital privado, de tal forma que el "potencial económico del país" sea mejor aprovechado, reduciéndose la dependencia respecto del exterior en todos los terrenos:

"La estrategia de cambio estructural en la industria y el comercio exterior sienta las condiciones esenciales que aseguran la compatibilidad entre progreso social, la estabilidad macroeconómica y la eficiencia y creatividad productivas. Ello implica un crecimiento autosostenido en la industria bajo el liderazgo del empresariado nacional, con mayor generación de empleos y mejor distribución del ingreso, acompañados de una disminución de nuestra vulnerabilidad frente al exterior, condición imprescindible para alcanzar una mayor autonomía e independencia nacionales".⁷

Arriba señalamos que el gobierno no plantea correctamente la determinación internacional de la crisis; esta deficiencia reaparece en el planteamiento del cambio estructural: si el dominio del capital extranjero sobre el proceso económico es soslayado, la superación de los desequilibrios estructurales pasa a depender de modificaciones internas; al situar la raíz de la crisis en la incorrecta orientación del desarrollo económico, las soluciones se plantean en el mismo nivel: una correcta intervención estatal y la concertación de acciones entre los

7. PRONAFICE, obra citada, p. 19.

sectores público, privado y social:

"Este programa define el rumbo que los sectores productivos estiman más acertado para superar los obstáculos del desarrollo. (...) En la medida en que cada uno asuma sus responsabilidades y actúe en forma concertada y coordinada, la crisis se superará ordenadamente y se avanzará en el proceso de cambio estructural de la actividad económica".¹⁰

Desde nuestro punto de vista, este análisis incorrecto determina la inviabilidad de los propósitos de la estrategia: crear mayores espacios para la acción del sector privado y que ello produzca una mayor independencia económica (productiva, tecnológica y financiera) respecto del exterior.

Al hacer la caracterización más general de la estrategia gubernamental señalábamos la contraposición entre dicha estrategia y los objetivos declarados por el gobierno, contradicción que reaparece en el cambio estructural: el proyecto modernizador, lejos de lograr la incorporación del progreso técnico a la estructura productiva ha significado el acentuamiento de la crisis agrícola, la desaparición de empresas y contratos colectivos, la baja del salario real y del nivel de vida, el aumento de las cargas de trabajo y del desempleo: en suma, los intentos de acrecentar las ganancias han recaído en las condiciones de vida y de trabajo de las clases dominadas. De las contradicciones que implica el cambio estructural nos interesa destacar dos aspectos relacionados con el capital extranjero:

¹⁰. PRONAFICE, obra citada, p. 25.

a) Si bien el discurso oficial en sus declaraciones de principio (por ejemplo el capítulo 2 del PND) distingue entre el capital nacional y el capital extranjero, en el nivel de los mecanismos y políticas para llevar adelante el cambio estructural esta distinción deja su lugar a la noción de sector privado, la cual anula las diferencias entre ambas fracciones del capital; ello trae como consecuencia que el discurso oficial no dé cuenta de las posibilidades del capital nacional para "liderar" el proceso modernizador; dadas las características de la industria y la profunda crisis económica mundial, las políticas estatales han significado el fortalecimiento del capital trasnacional y de sus socios locales; de ahí que cada vez más los determinantes de la política económica residan en las necesidades del capital extranjero.

b) El cambio estructural es presentado como la política menos costosa para lograr la reestructuración productiva, sin embargo, no existe una visión realista de las consecuencias que acarrea su aplicación: en las políticas reguladoras del capital extranjero subsiste la contradicción entre objetivos y estrategia, en tanto no se contemplan -o se soslayan- los efectos nocivos para la planta productiva de la acelerada liberalización del comercio exterior y la apertura de la economía a la IED, procesos que afectan en lo fundamental a las empresas pequeñas y medianas que cuentan con las menores posibilidades de modernizar sus procesos productivos; igualmente, la implantación de tecnología mediante el estímulo de la IED tampoco favorece la difusión ni la creación

endógena del progreso técnico que demanda la reestructuración productiva. por el contrario, el predominio del capital extranjero inhibe este proceso: en todo caso, los puntos claves del desarrollo tecnológico se mantienen como propiedad exclusiva del capital extranjero.

De esta crítica general a la estrategia gubernamental para superar la crisis, destacamos dos aspectos relacionados con el proceso de extranjerización de la planta industrial:

1. La contradicción entre estrategia y objetivos. En la medida en que la actividad del sector privado está determinada, en lo esencial, por las decisiones del capital transnacional, no es posible plantear que el estímulo al sector privado produzca una mayor independencia frente al exterior. Es evidente que los puntos nodales de la política económica están directamente ligados a las necesidades de la fracción dominante del capital: al colocar como objetivo prioritario el pago de la Deuda Externa, la estrategia del gobierno queda atada a la obtención de divisas; de ahí el fomento a las actividades dedicadas a la exportación, la apertura comercial y la imposición de condiciones favorables para el ingreso y la operación del capital extranjero (tope salarial, régimen fiscal y arancelario favorable, dotación de infraestructura, etc.). Ello es aún más problemático cuando el Estado renuncia explícitamente a los instrumentos de acción directa sobre la economía (a excepción del gasto público), limitando la acción estatal a indicar los cauces de acción al

resto de los sectores: "Se buscará, mediante el fomento como orientación fundamental, reducir al máximo la regulación"¹¹. Al final del periodo de estudio, esto va a provocar un cambio radical en la relación de fuerzas sociales, relación que se vuelve en favor de los grandes capitalistas.

2. La falta de análisis acerca del papel que juega el capital extranjero en la crisis actual, conduce a sobrestimar las posibilidades de fincar la reestructuración de la planta productiva y en particular de la industria, en la movilización de recursos internos: en oposición a tales planteamientos, nos proponemos demostrar que el capital transnacional es el vehículo principal de dicho proceso. Es en este terreno que rechazamos las afirmaciones del discurso oficial en el sentido de que tanto el endeudamiento externo como la IED tendrán un carácter complementario en relación a los recursos internos.

¹¹. PRONAFICE, obra citada, p. 24.

3. LAS POLITICAS DE FOMENTO DE LA IED.

En esta sección se enuncia el papel que la estrategia gubernamental asigna a la IED en el proceso de "cambio estructural", así como las políticas de fomento de la IED. La regulación de la inversión extranjera en México presenta características peculiares, las cuales deben ser explicitadas para lograr una mejor comprensión del proceso de extranjerización de la planta productiva:

Es en el artículo 28 de la Constitución Política donde se establecen las áreas económicas que por su carácter "estratégico" para el desarrollo del país están reservadas a la acción del Estado; sin embargo, esta definición es muy general y está sujeta a distintos mecanismos de cambio; por ello, el gobierno de De la Madrid ha podido entregar al capital privado actividades que antes eran consideradas prioritarias y/o estratégicas. El poder ejecutivo tiene la facultad de decidir que actividades han dejado de ser estratégicas mediante la redefinición de las prioridades del desarrollo; claro ejemplo de ello es el proyecto oficial que centra su crítica en las políticas "expansionistas e inflacionarias", proponiéndose ahora como objetivo principal el saneamiento de la economía (control de la inflación y estabilidad del tipo de cambio). Por ello, las transformaciones impulsadas por el gobierno tienen como objetivo redefinir los aspectos sobre los cuales se basó la industrialización del país: la empresa paraestatal, la política de protección a la industria, los incentivos a la actividad económica, etc.

A partir del gran objetivo de lograr la estabilidad de las principales variables económicas, se plantea una estrategia que pretende inducir una mayor participación del capital privado, dando lugar a importantes modificaciones en la estructura productiva, entre las que destacan la privatización y la apertura al capital externo.

3a. Legislación en materia de IED.

El marco general que norma la IED en nuestro país es la "Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera" vigente desde 1973. Si bien esta ley llena algunos de los vacíos del texto constitucional, en la práctica no llega a cumplir el papel de instrumento ordenador. En general, podemos decir que en la regulación de las inversiones extranjeras ha predominado un tratamiento casuístico: no es sino hasta febrero de 1988 cuando la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) emite la "Resolución general que sistematiza y actualiza las resoluciones generales emitidas por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras", documento que intenta dar coherencia a las decisiones parciales del gobierno en materia de inversión extranjera, proporcionando un referente legal y de política económica para su autorización.

De la legislación que regula la IED, destacamos los siguientes aspectos:

1. Las actividades reservadas a la acción del Estado son:

* Petróleo e hidrocarburos.

3. LAS POLITICAS DE FOMENTO DE LA IED.

En esta sección se enuncia el papel que la estrategia gubernamental asigna a la IED en el proceso de "cambio estructural", así como las políticas de fomento de la IED. La regulación de la inversión extranjera en México presenta características peculiares, las cuales deben ser explicitadas para lograr una mejor comprensión del proceso de extranjerización de la planta productiva:

Es en el artículo 28 de la Constitución Política donde se establecen las áreas económicas que por su carácter "estratégico" para el desarrollo del país están reservadas a la acción del Estado; sin embargo, esta definición es muy general y está sujeta a distintos mecanismos de cambio; por ello, el gobierno de De la Madrid ha podido entregar al capital privado actividades que antes eran consideradas prioritarias y/o estratégicas. El poder ejecutivo tiene la facultad de decidir que actividades han dejado de ser estratégicas mediante la redefinición de las prioridades del desarrollo; claro ejemplo de ello es el proyecto oficial que centra su crítica en las políticas "expansionistas e inflacionarias", proponiéndose ahora como objetivo principal el saneamiento de la economía (control de la inflación y estabilidad del tipo de cambio). Por ello, las transformaciones impulsadas por el gobierno tienen como objetivo redefinir los aspectos sobre los cuales se basó la industrialización del país: la empresa paraestatal, la política de protección a la industria, los incentivos a la actividad económica, etc.

- * Petroquímica básica.
- * Generación de energía nuclear y explotación de minerales radioactivos.
- * En la minería de acuerdo a lo establecido en la Ley de minería.
- * Electricidad.
- * Ferrocarriles.
- * Comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas.
- * Las actividades fijadas por leyes específicas.

2. Las actividades reservadas a los nacionales "con cláusula de exclusión de extranjeros" son:

- * Radio y televisión.
- * Transporte automotor.
- * Transporte aéreo y marítimo nacional.
- * Explotación forestal.
- * Distribución de gas.
- * Las fijadas por leyes específicas.

3. Establecimiento de las actividades y proporciones en las que puede participar el capital extranjero:

* Explotación de sustancias minerales: la concesión sólo se otorga a nacionales; en el caso de concesiones ordinarias la IED podrá participar hasta con el 49% del capital de la empresa en cuestión; en el caso de concesiones especiales para la explotación de reservas minerales nacionales dicho porcentaje de participación sólo podrá llegar a 34%.

* En la petroquímica secundaria y la fabricación de autopartes la IED puede participar hasta con el 40% del capital.

* En los casos en los que las actividades no estén sujetas a regulación, la IED podrá participar hasta con el 49% del capital de las empresas. Recientemente, se abre la posibilidad de que la IED participe con el 100% del capital poniendo como único requisito el que con anterioridad tenga el control sobre el 49%; así, para que el capital extranjero adquiera la totalidad del capital de una empresa requiere de dos procesos de autorización por parte de la CNIE.

* La CNIE será la encargada de autorizar la participación del capital extranjero así como de fijar las condiciones y la procedencia de incrementar o disminuir dicha participación "cuando a su juicio sea conveniente para la economía del país".¹²

La autorización de inversiones extranjeras y de participación de extranjeros en la administración de las empresas será necesaria en el caso de la constitución de una empresa y cuando el capital extranjero pase a controlar por lo menos el 25% del capital o el 49% de los activos fijos de una empresa.

4. Los principales criterios para autorizar la IED son:

- * La IED debe ser complementaria de la inversión nacional.
- * No desplazar a empresas nacionales que estén operando eficientemente.
- * Establecimiento de "compromisos" de exportación.

¹². México, Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, Artículo quinto, CNIE, México, 1988, p. 22.

- * Estudio de las características de las importaciones que requiere la instalación de la empresa.
- * Sus efectos sobre el empleo: puestos de trabajo creados, nivel de las remuneraciones, ocupación y capacitación de técnicos y personal administrativo de nacionalidad mexicana.
- * Progresivo aumento de la utilización de insumos nacionales.
- * Las fuentes de financiamiento deben ser de origen externo preferentemente.
- * Se propone diversificar el origen del capital e impulsar la integración latinoamericana.
- * La IED no debe ocupar posiciones monopólicas en el mercado nacional.
- * Contribución al desarrollo tecnológico y su aplicación productiva.
- * Efectos de la IED sobre el nivel de precios y la calidad del producto en el mercado interno.
- * Importancia dentro de la economía nacional de la actividad hacia la cual se dirige la IED.
- * Vinculación con centros de decisión económica del exterior.

Finalmente, es importante señalar que la autorización de las inversiones extranjeras es controlada únicamente por el Ejecutivo, excluyendo cualquier mecanismo de control, aun de carácter formal, por parte de la sociedad o por parte del propio Estado.

3b. IED y Estrategia del Gobierno, 1983-1988.

Una segunda vertiente del análisis sobre la política de regulación de la inversión extranjera es la estrategia del gobierno plasmada en el PRONAFICE y en la mencionada Resolución general de la CNIE. Queremos destacar los objetivos de dicha estrategia así como los mecanismos de fomento de la IED; ello nos permitirá establecer la perspectiva oficial y contrastarla con los resultados de nuestra investigación.

Tres son los propósitos que persigue el gobierno en materia de inversiones extranjeras:

* Inducir la modernización tecnológica: el capital extranjero sería el principal proveedor de tecnología para la modernización de la planta industrial.

* Orientar la inversión extranjera hacia actividades que sustituyan importaciones, lo cual ayudaría a reducir las presiones sobre la cuenta externa del país.

* Fomentar las exportaciones para obtener divisas: en tanto la IED es competitiva en el mercado mundial su potencial exportador debe ser aprovechado.

Por otra parte, el criterio central de la política es que las inversiones extranjeras no desplacen a la inversión nacional ni lleguen a dominar ramas prioritarias para el desarrollo del país: "En suma la política promoverá la inversión extranjera en sectores preseleccionados y bajo modalidades de participación que permitan articular el desarrollo industrial y construir la base de un desarrollo tecnológico propio, impulsando la capacidad

empresarial nacional en el marco de nuestra economía mixta".¹³

Por otra parte, la autorización de la IED estará sujeta al establecimiento de compromisos relacionados con los objetivos de la estrategia:

a. La utilización de insumos nacionales deberá aumentar paulatinamente.

b. Las empresas donde participe el capital extranjero deberán aumentar progresivamente sus relaciones de subcontratación con empresas pequeñas y medianas.

c. Fomento de las exportaciones y generación de saldos netos de divisas: las empresas donde participe la IED presentarán presupuestos de divisas, procurando la sustitución de importaciones y la apertura de nuevos mercados en el exterior.

d. Las empresas trasnacionales verán limitado su acceso al financiamiento interno para evitar distorsiones en el sistema financiero y perjuicios a las empresas nacionales.

e. Transferencia de tecnología: se seleccionarán aquellas tecnologías con mayores posibilidades de adaptación a la estructura productiva local; la difusión de las innovaciones se estimulará mediante relaciones de subcontratación desde las empresas trasnacionales hacia las empresas pequeñas y medianas; asimismo, el capital extranjero será el encargado de formar y capacitar cuadros y mano de obra para la implantación en el país de los nuevos procesos productivos.

¹³. PRONAFICE, obra citada, página 173.

En cuanto a los mecanismos de fomento a la IED, el FRONAFICE establece la coinversión como el mecanismo privilegiado en tanto posibilita la transferencia efectiva de tecnología; la asociación con el capital extranjero también está contemplada bajo la instrumentación de proyectos específicos, así como la participación mayoritaria de la IED en las ramas de bienes de capital y de nuevas tecnologías.

Estas directrices generales son particularizadas para distintos tipos de empresas y ramas de actividad en la Resolución General de la CNIE.

3c. Mecanismos de Fomento a la IED.

Entre 1982 y 1987 el gobierno ha utilizado principalmente cinco mecanismos para atraer la IED:

1. Flexibilización legal y administrativa para el ingreso de la IED: como señalamos arriba, las modificaciones a la legislación permiten que el capital extranjero adquiera el 100% del capital de una empresa bajo la condición de poseer previamente el 49% de dicho capital. Por otra parte, también ha sido autorizada la creación de empresas de capital exclusivamente extranjero en las actividades que desarrollan tecnología de punta y en el caso de las industrias maquiladoras. Estas facilidades para el capital externo no se aplican en las actividades sujetas a la regulación estatal. Se han normalizado y reducido los trámites administrativos para la autorización de las inversiones extranjeras (por ejemplo, la CNIE está obligada legalmente a

responder las solicitudes de los inversionistas a más tardar 30 días después de haber sido formuladas) y cuando la participación extranjera no rebasa el 25% del capital de la empresa, no es necesaria la autorización de la CNIE.

2. La capitalización de pasivos.

Este mecanismo tiene dos modalidades: el capital extranjero (bancos v/o empresas) adquiere la deuda de las empresas nacionales, deuda cuyo precio en el mercado es inferior al precio nominal, y convierte los derechos de deuda en capital de dichas empresas. O bien, el capital extranjero adquiere deuda pública con descuento y la convierte en participaciones en el capital social de las empresas nacionales.

De esta manera, el capital extranjero incrementa su participación sin aumentar el capital social y eligiendo actividades con buenas perspectivas de rentabilidad, reduciendo, asimismo, los riesgos de la inversión; por su parte las empresas nacionales reducen su deuda externa a costa de la mayor ingerencia de la inversión extranjera y, en el caso de la capitalización de pasivos privados, sin recibir recursos para su expansión. En el caso de la capitalización de la deuda pública si bien las empresas reciben recursos frescos, el costo es para las finanzas públicas que absorben el descuento otorgado a los inversionistas extranjeros.

La capitalización de pasivos pretendía tanto institucionalizar una práctica corriente entre las empresas del país como hacer frente a las dificultades que significaba el pago

de la deuda externa y aliviar la escasez de divisas para la operación y expansión de las empresas.

3. Fomento a la producción maquiladora de exportación.

Una de las primeras medidas del gobierno de De la Madrid fue la regulación de la producción maquiladora, estableciendo la posibilidad de que nacionales y sobre todo extranjeros desarrollen la producción para el mercado externo, bajo un régimen fiscal y arancelario favorable.

El mecanismo de ingreso del capital extranjero en el campo de la producción maquiladora comprende tres aspectos:

- i) La producción será destinada al mercado externo.
- ii) Las materias primas y auxiliares (además de envases, material de empaque, etc.) podrán permanecer en el país por seis meses sin pagar derechos de importación, bajo el régimen de importación temporal.
- iii) Los bienes de producción y el resto de bienes que requiere la operación de la maquiladora podrán permanecer en el país bajo este régimen fiscal de excepción mientras esté vigente el programa de maquila en cuestión.

La autorización de los programas de maquila y el otorgamiento de estímulos están normados por tres criterios centrales:

- * Las maquiladoras deberán incorporar tecnología avanzada y/o dedicarse a producir dicha tecnología.
- * Progresivo aumento de la integración con las actividades nacionales, lo cual comprende tanto la transferencia de

tecnología como la cada vez mayor utilización de los insumos nacionales.

* Lograr la capacitación de la mano de obra del país.

Así, la apertura y el fomento a la producción maquiladora pretenden generar divisas e incorporar el progreso técnico a la industria nacional.

4. Fomento a la IED en pequeña y mediana industria.

Mediante este mecanismo el capital extranjero puede adquirir el 100% del capital social de una empresa pequeña o mediana cumpliendo los siguientes requisitos:

* Las ventas anuales no rebasen 8 mil millones de dólares.

* El personal ocupado no sea superior a 500 trabajadores (obreros, técnicos y personal administrativo).

* Proveer a la empresa de tecnología inexistente en el país, o bien de tecnología más productiva que la existente en la rama a que ingresa el capital extranjero.

* La inversión extranjera no deberá provenir de algún grupo económico que rebase los requisitos mencionados, es decir, se busca atraer al pequeño y mediano capital del exterior.

* Bajo esta modalidad, el capital extranjero sólo podrá dedicarse a actividades industriales.

* Destinar a la exportación al menos el 35% de su producción anual.

* Obtener superávit en su balanza comercial y saldos equilibrados en su balanza de pagos (anuales).

* Localizarse fuera de las zonas de ordenamiento y regulación

establecidas a partir de 1986 (zonas III-A y III-B, ver anexo II).

La IED en pequeña y mediana industria tiene como objetivo central lograr la incorporación del progreso técnico, dado que en materia de divisas sólo se requiere el equilibrio, y no saldos positivos de divisas como en otros casos.

5. Relocalización industrial.

En 1986 se establece una zonificación del país que intenta corregir los desequilibrios en la distribución espacial de la actividad industrial. Existen tres zonas:

* De máxima prioridad nacional (Zona I), incluye 109 municipios de 27 Estados de la República que comprenden las regiones con mayores necesidades y potencialidades de desarrollo, por lo que se establecen como nuevos emplazamientos para la actividad industrial. De acuerdo con los propósitos del gobierno aquellas industrias que se desplacen y/o inicien operaciones en esta zona, serán objeto de los incentivos gubernamentales.

* De máxima prioridad estatal (Zona II), se conforma a partir de las decisiones conjuntas de los ejecutivos estatales, SECOFI y SEDUE, basándose en las necesidades de desarrollo de cada entidad federativa.

* De ordenamiento y regulación (Zona III) que se subdivide en Area de crecimiento controlado, comprende el D.F. y 53 municipios de los estados de México e Hidalgo (Zona III-A); y Area de consolidación que abarca 162 municipios de 7 Estados (Zona III-B). En el caso de la zona III-A, las actividades industriales no contarán con estímulos a la inversión, créditos preferenciales o

estímulos fiscales.

En el anexo II, listamos los municipios que integran cada una de estas zonas de descentralización industrial.

A partir de los estímulos gubernamentales se busca inducir la inversión hacia las zonas que cuentan con un potencial de desarrollo importante. Para la inversión extranjera y en particular para las maquiladoras, la relocalización industrial permite la operación de las industrias en emplazamientos que sin perder las ventajas geográficas (cercanía con EUA y la cuenca del Pacífico) presentan menores tasas salariales y de sindicalización, amén del apoyo gubernamental en infraestructura, estímulos fiscales, crédito, etc. Los requisitos para que la IED pueda relocalizarse (y por ello se entiende el traslado de toda la planta al nuevo emplazamiento) son:

1. La relocalización debe acarrear la ampliación hasta un 50% de la capacidad productiva de la empresa, en un período de tres años; esta ampliación no podrá ser superior a la capacidad instalada en el emplazamiento original ni podrá dar como resultado que la empresa en cuestión participe con más del 25% de la capacidad productiva de la rama.
2. El traslado debe darse de la zona III hacia la I o la II, desde la zona II a la I o dentro de las zonas I o II.

4. ALGUNAS CONTRADICCIONES DE LA POLITICA DE INVERSIONES EXTRANJERAS.

De acuerdo con la política gubernamental, la inversión extranjera debe jugar un papel crucial en la transformación de la estructura industrial: proveer de tecnología moderna y contribuir a la generación de divisas.

En el capítulo III analizaremos la evolución de la IED alojada en la economía mexicana durante el periodo 1983-1988, aportando elementos para un balance de esta política. Ahora nos interesa destacar algunos aspectos contradictorios de la política económica en materia de inversión extranjera.

En primer lugar la política de regulación de la IED plantea, en otro nivel, la contradicción ya señalada entre la estrategia económica y el objetivo de lograr un desarrollo autosostenido y menos dependiente del exterior:

La falta de análisis en torno al papel jugado por el capital trasnacional en la gestación de los desequilibrios estructurales provoca que la regulación de la IED no sea coherente con el resto de la estrategia; de ahí que el gobierno plantee que la inversión extranjera tendrá un carácter complementario respecto de la inversión interna, y que la principal propuesta sea la mayor apertura al capital externo mediante la desregulación. Por otra parte no se han fijado metas y parámetros en relación a los beneficios que, se espera, deberán acarrear estas inversiones, así como tampoco se han establecido esquemas y mecanismos operativos para concretar las posibles aportaciones del capital

extranjero en materia de transferencia de tecnología y capacitación de los trabajadores. Así, la estrategia económica del gobierno abre mayores espacios en la estructura productiva para la acción del capital extranjero, el cual, como lo han mostrado diversos estudios, no está interesado en favorecer la modernización y la integración productivas.

En segundo lugar, la política de fomento a la IED presenta elementos contradictorios:

Al igual que el conjunto de la estrategia gubernamental, esta política está subordinada a los intereses de la fracción dominante del capital; en el apartado anterior hemos mostrado que el supeditar la política económica al pago de la deuda externa ocasiona que la acción estatal se concentre en las medidas de corto plazo, buscando la contracción económica y la obtención de divisas. Así, en el caso de la IED, las concesiones otorgadas para "atraerla" bloquean los objetivos delineados por el gobierno. Dos son los aspectos que podemos destacar:

a. La permanente subvaluación del tipo de cambio pasa, en el mediano plazo, de ser un estímulo para la inversión a ser un subsidio para el capital extranjero, en tanto abarata los insumos, los salarios, los impuestos, etc, pagados por las empresas con capital extranjero. Por ello, es necesario medir el efecto "neto" de la IED, no sólo tomando en cuenta las divisas que pueda generar, sino cuantificando sus efectos en los rubros de tecnología, integración productiva, salarios pagados.

b. La desregulación de las inversiones extranjeras y las carencias ya señaladas en la política de fomento, se conjugan para que el ingreso de la IED tenga efectos desindustrializadores. Esto es particularmente grave en el caso del desarrollo tecnológico, donde el capital extranjero ejerce un control casi absoluto e inhibe y/o destruye el incipiente desarrollo de la tecnología sobre bases nacionales.

Otro aspecto de este fenómeno, lo constituyen los problemas de un importante número de empresas (quiebra, reducción de la actividad, dificultades financieras y endeudamiento creciente) que, frente a la competencia de los capitales extranjeros, no tienen más alternativas que cerrar o convertirse en subcontratistas; así, estas políticas dan lugar a una mayor dependencia, no sólo porque el capital extranjero aporta la parte sustancial de bienes de capital y tecnología, sino, y principalmente, porque obligan a la asociación y subordinación del capital nacional a la dinámica de aquél. Es evidente que las empresas con participación del capital extranjero cuentan con significativas ventajas respecto de las empresas de capital nacional: disponibilidad de recursos, mejor organización productiva, estrategias de mercadeo sofisticadas, desarrollo continuo de la tecnología, etc., por lo que la competencia es siempre favorable a estas empresas. Así, como tendencia, planteamos la modificación del sitio ocupado por el capital nacional en la estructura industrial, producto de un doble movimiento de expulsión y conversión a la subcontrata o

maquilización.

Estas contradicciones se expresan claramente en los mecanismos adoptados para atraer la IED:

Uno de los mecanismos más exitosos fue la capitalización de pasivos, a un punto tal que el gobierno se vió obligado a cancelarlo; en las circunstancias de la industria del país, la capitalización de pasivos significaba un incremento del peso del capital extranjero y sus beneficios eran sólo coyunturales: descargar selectivamente la deuda externa de las empresas más rentables. Y ello frente a un crecimiento menor de las inversiones extranjeras en nuevos establecimientos.

En el caso de la industria maquiladora, cuyo crecimiento es sostenido, la situación no es muy distinta: ya que el objetivo es el pago de la deuda externa, los programas de maquila de exportación se atienen para su aprobación a la obtención de divisas. De ahí que las maquiladoras funcionen casi como "enclaves" de exportación. Estudios recientes¹⁴ muestran que han sido mínimos los beneficios aportados por las maquiladoras en los terrenos de transferencia de tecnología y utilización de insumos nacionales, mientras que la falta de organización sindical impide

¹⁴. Ceceña, Ana Esther, Proceso de maquilización en México y modo de consumo de la fuerza de trabajo, México, Facultad de Economía-Seminario de Desarrollo y Planificación, Cuadernos de Investigación No.3, 1988. González-Aréchiga, Bernardo y Rocio Barajas, "Retos de la industria maquiladora en el nuevo modelo de desarrollo", en Expansión, vol. XX, No. 503, México, 1988, pp. 65-74.

la intensificación del desgaste de la fuerza de trabajo.

El estímulo al pequeño y mediano capital extranjero constituye el mecanismo que podría hacer contrapeso a la importancia creciente de las trasnacionales en la estructura industrial del país, ya que dichos capitales pueden ser mejor regulados por la política gubernamental; sin embargo, ha tenido poco éxito y, por otra parte, representa un peligro de "modernización salvaje" para la pequeña y mediana industria nacional: los capitales pequeños y medianos del exterior cuentan con procesos de producción automatizados, utilizan pocos trabajadores y sus escalas de producción se adaptan al ritmo de la demanda, por lo que su ingreso masivo significaría un trastocamiento de la estructura del empleo industrial; amén de provocar el declive de muchas empresas locales imposibilitadas para competir.

Finalmente, aunque esto rebasa los límites de nuestro trabajo, no queremos dejar de mencionar el problema de la transferencia de tecnología. Diversos estudios¹⁰ han mostrado que los procesos de innovación tecnológica (y sobre todo, su aplicación productiva) son uno de los campos en que el monopolio del capital trasnacional es más fuerte, en tanto los

¹⁰. Minian, Isaac (coordinador), Industrias nuevas y estrategias de desarrollo en América Latina, CIDE, México, 1986, 387 pp.; Unger, Kurt y Consuelo Saldaña, transferencia de tecnología y estructura industrial, CIDE, México, 1984, 171 pp.

diferenciales de productividad constituyen el centro de la competencia entre los grandes capitales; de ahí que resulte fundamental cuestionar si han sido creados los mecanismos institucionales y operativos para garantizar la transferencia de tecnología y, asimismo, indagar que tipo de tecnología están aportando las inversiones extranjeras para establecer sus efectos sobre la industria del país, esto es, no basta que se aporte la tecnología sino que es necesario regular su ingreso para hacerla compatible con las exigencias internacionales de productividad y con las características de nuestros mercados (venta del producto y provisión de insumos), así como garantizar de manera efectiva su difusión. Y en este terreno, el capital extranjero tiene su principal arma para penetrar en la economía nacional obteniendo los mayores beneficios, sin que ello signifique necesariamente lo mismo para el país: la inversión extranjera implica un proceso de valorización que se realiza en el nivel internacional y cuyos criterios de obtención de ganancias no incluyen los beneficios que acarrea la modernización tecnológica y la integración productiva realizadas en escala nacional: "Sus objetivos [de las empresas transnacionales] de carácter privado, son simples, bien definidos y permanentes: rentabilidad y crecimiento evaluados para el conjunto integrado de sus operaciones a nivel del mercado mundial y en una perspectiva de largo plazo"¹⁶. De hecho, la

¹⁶. Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez, Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, F.C.E., México, 1976, p. 131.

inversión extranjera se ve atraída por los estímulos estatales y por el control y la baratura de la fuerza de trabajo; incluso en aquellos casos en los que la inversión extranjera induce cierta modernización e integración de los procesos productivos, amén de ser un proceso fragmentario, el capital extranjero se reserva el monopolio de la concepción de la tecnología:

"La característica básica de la oferta tecnológica es su alto grado de concentración y el papel determinante de las trasnacionales como proveedores principales de la tecnología. Al actuar coherentemente con sus objetivos privados, buscan retener el control sobre los conocimientos que van generando, razón por la cual optan, en la medida de lo posible, porque los usuarios en el exterior sean precisamente sus filiales.

"La concentración creciente del flujo de bienes de capital en los cuales se incorpora una proporción importante del progreso técnico, entre el grupo de países proveedores de tecnología, conduce a prever que cada vez en mayor medida serán las condiciones técnico-económicas que prevalecen en esos mercados, las que orienten y estimulen el esfuerzo de innovaciones y progreso técnico que se genera en esos países. En consecuencia, en aquellos sectores en que se requieren adaptaciones o innovaciones apropiadas a las condiciones propias de los países subdesarrollados, el esfuerzo tecnológico deberá ser realizado por los países interesados. No serán las empresas proveedoras, ni sus filiales, las que asuman esta responsabilidad que no corresponde ni a sus objetivos ni a la dinámica de los mercados en que actúan".¹⁷

Una de las discusiones más importantes en este terreno es la exigencia de las trasnacionales para que sean respetadas las marcas y patentes, lo cual garantiza su ventaja tecnológica; aquellos países en que no se respetan los derechos de autor y de utilización de marcas y patentes se exponen a las represalias de los países industrializados. En México, en algunas secciones de

¹⁷. Fajnzylber y Martínez, obra citada, pp. 134-135.

industrias particulares, se ha logrado atraer compañías con tecnología competitiva a nivel mundial (IBM, por ejemplo) pero no han sido creados los mecanismos para transferir la tecnología hacia las empresas subcontratistas, ni para desarrollar internamente tecnologías similares.¹⁰

Un segundo aspecto, hace referencia a las posibilidades de las distintas fracciones del capital para efectuar la reestructuración productiva. En el apartado anterior mencionamos los problemas económicos, ahora queremos referirnos al factor tecnológico:

La heterogeneidad productiva, característica del desarrollo capitalista, implica el establecimiento de relaciones entre los capitales individuales a partir de la tecnología y el tipo de proceso de trabajo que cada uno desarrolla. Así, la valorización del capital aparece como un proceso en el cual la fracción dominante subordina a otras fracciones mediante los diferenciales tecnológicos y de productividad, dando lugar a la heterogeneidad tecnológica, que explica la coexistencia de formas de producción con bajísimos niveles tecnológicos y formas de producción con tecnología de punta. Para el caso que nos ocupa, no existen evidencias que nos lleven a pensar que el capital privado del país haya preferido modernizar sus procesos productivos, en tanto

¹⁰. Como señalamos antes, las transnacionales se muestran reacias a difundir su tecnología. Véase, a manera de ejemplo de la centralidad de la tecnología en la competencia, el artículo de Mónica Mistretta, "EISA versus Microcanal: IBM se enfrenta a los clones", en Expansión, No. 503, México, nov 9, 1988, pp. 35-42.

ha contado con la posibilidad de intensificar el uso de la fuerza de trabajo: la agudización de la competencia provocada por la liberalización del comercio exterior y el estímulo al ingreso de la IED, implica serias limitaciones para que el capital nacional modernice sus procesos de trabajo; además de los problemas financieros y tecnológicos, enfrenta la falta de capacitación de la mano de obra en el manejo de las nuevas tecnologías, aspecto que en otros países constituyó un largo proceso de adaptación. Asimismo, los nuevos procesos de trabajo basados en la automatización integral o flexible dan como resultado, por una parte, la expulsión de la fuerza de trabajo del proceso que es transformado tecnológicamente, y por la otra, la desconcentración de las tareas que no son susceptibles de ser tecnificadas hacia las empresas "satélites" o subcontratistas. En esa perspectiva, el capital nacional estaría también llamado a ejecutar los procesos productivos menos tecnificados, basando la posibilidad de seguir los ritmos de las empresas de capital extranjero en el aumento de la duración e intensidad de la jornada laboral así como en la depresión de las condiciones de trabajo.

Por otra parte, el desarrollo de tecnologías al interior del país es un camino viable (que no exento de contradicciones), en tanto este desarrollo tecnológico interno amplía el margen de acción frente al capital transnacional; sin embargo ello implica que el Estado destine importantes montos de recursos a la investigación y desarrollo de la tecnología, situación que el gobierno no llevó a efecto; por el contrario el gasto en esos

rubros fue reducido.

Reiteramos que éstas son sólo algunas afirmaciones iniciales que requieren de una amplia investigación para el periodo de nuestro interés: de hecho, el problema de la transferencia de tecnología y de las relaciones entre las fracciones nacional y extranjera del capital constituyen la principal línea de investigación que se desprende del presente trabajo.

En el capítulo III presentaremos la evolución de la IED que ingresa en la economía mexicana durante 1983 y 1988, para fundamentar las afirmaciones hechas en este capítulo, destacando, por otra parte, el comportamiento del capital extranjero en la industria.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

CAPITULO II. IED Y REESTRUCTURACION MUNDIAL DE LA INDUSTRIA.

La crisis y reestructuración capitalistas contemporáneas se caracterizan por un conjunto de procesos que están redefiniendo las bases de la valorización del capital en escala mundial, afectando al conjunto de las economías nacionales y fracciones del capital: el concepto marxista de crisis hace referencia no sólo a los mecanismos desencadenantes del proceso, es decir, la contradicción entre el avance de las fuerzas productivas (expresado en el aumento de la composición orgánica del capital) y el descenso de la tasa de ganancia, las desproporciones sectoriales producidas por el desarrollo desigual propio del capitalismo, los obstáculos a la realización, etc., sino también a los procesos que mediante la destrucción y desvalorización del capital están sentando las bases para un nuevo despliegue de la acumulación de capital (función "saneadora" de la crisis. Así, entre las tendencias centrales de la crisis actual del capitalismo están: el agotamiento del taylorismo-fordismo como soporte socio-técnico de la acumulación; introducción de las tecnologías basadas en la informática y el control computarizado; la fragmentación y consecuente deslocalización de la producción y, finalmente, los cambios que estos procesos implican para las distintas fracciones del capital, tomadas como capitales en su propio espacio nacional y como capitales ubicados en diversos sectores productivos.

Ello constituye el marco más general de nuestro trabajo, a partir del cual nos propusimos investigar los flujos de IED en tanto la consideramos el principal vehículo de la reestructuración industrial en México (hipótesis básica de la investigación); así, este capítulo está dedicado al análisis de los flujos mundiales de inversión en diversos niveles de agregación.

El capítulo está dividido de la siguiente manera:

En primer lugar presentamos el análisis de la IED en la esfera internacional, abarcando los flujos de capital entre países desarrollados, los flujos hacia países subdesarrollados, haciendo énfasis en América Latina.

La segunda parte analiza el proceso de reestructuración mundial de la industria, aportando algunos datos sobre la evolución reciente de las principales empresas trasnacionales.

1. EVOLUCION DE LA IED EN LA ECONOMIA CAPITALISTA MUNDIAL, 1983-1988. Planteamiento del problema.

La reestructuración capitalista en curso es el punto de inflexión de las tendencias que caracterizaron el desarrollo internacional desde la segunda posguerra: entre 1940-45 y 1973-74, la dinámica económica está liderada por la expansión de las empresas trasnacionales (ET), principalmente norteamericanas, hacia regiones en donde las condiciones de valorización eran mejores. Las principales características de este periodo son:

- i) en la mayoría de los casos, la producción de las ET circula y

se realiza dentro de los circuitos mercantiles de la economía receptora; ii) su instalación conlleva un cierto desarrollo de las estructuras industriales que no obstante ser parcial, en tanto refleja las necesidades de la valorización del capital trasnacional, sienta las bases del desarrollo de industrias vitales para competir en el mercado mundial (bienes de capital y actividades líderes o de "punta").

A partir de la crisis, estas dos características tienden a modificarse: por una parte, ante el colapso económico internacional que afecta a los países industrializados (principales receptores de las inversiones trasnacionales) y, de manera particularmente grave a los países "semiindustrializados", las ET reorientan sus estrategias de producción hacia el mercado mundial: deslocalización y producción para la exportación son los rasgos dominantes en el periodo reciente.

Por otra parte, el hecho de que las enormes potencialidades de la producción basada en la informática y en la automatización estén monopolizadas por el capital trasnacional, restringe las posibilidades de que las economías receptoras incorporen los procesos nodales de la acumulación de capital y cuestiona las concepciones del desarrollo que surgieron al calor del auge económico de la posguerra, esto es, cuestiona la expansión acelerada con base en la instalación de grandes ET que incorporan casi la totalidad de los procesos que requiere su producción y cuyo principal espacio de valorización son las economías nacionales (mercados nacionales). Producto de la crisis, y

particularmente de las grandes transformaciones estructurales que acarrea, la complementareidad internacional se convierte en el hecho dominante, desplazando la anterior división entre economías industrializadas y subdesarrolladas. Ahora bien, esta complementareidad como producto del mayor peso específico de las transnacionales en la economía mundial, implica una división del trabajo según la cual las fracciones dominantes organizan todo el proceso (localización, decisiones de inversión, mercadeo, etc.) y mantienen el control de los puntos centrales de la producción (concepción y diseño, desarrollo tecnológico y su aplicación, fases "críticas" etc.), a la vez que desconcentran fases del proceso de producción, sea mediante la creación de filiales especializadas o bien, dejando a las fracciones subalternas del capital fases o pequeños procesos complementarios de su producción, los cuales generalmente se caracterizan por requerir fuerza de trabajo en abundancia y con gran disciplina laboral: de ahí que la deslocalización de la producción se dirija hacia las regiones con menores niveles salariales y en donde la organización obrera es débil o inexistente.

Esta estrategia busca reducir la vulnerabilidad de la empresa frente a las grandes concentraciones obreras y logra reducir los costos de producción vía transferencia de valor.

Una de las claves de este proceso "polarizador" lo constituye el monopolio de la innovación tecnológica que han alcanzado las fracciones dominantes del capital; si al interior de las ramas portadoras de la reestructuración (electrónica,

telecomunicaciones, etc.) la innovación ha sido el núcleo de la competencia, en contraste, las fracciones subalternas ubicadas en ramas estancadas o en declive, basan su sobrevivencia en la sobreexplotación del trabajo generando procesos contradictorios en los que el desarrollo desigual y la heterogeneidad tecnológica, propios del capitalismo, se exageran. Al interior de las industrias ocurre un proceso similar; los capitales que se modernizan introduciendo las nuevas tecnologías y/o las nuevas formas de organización del trabajo subordinan a los capitales más pequeños y débiles, convirtiéndolos en subcontratistas. Entre estos extremos (innovación-sobreexplotación), existe una variedad de situaciones que definen la posición de la rama o industria en cuestión. Lo que aquí enunciamos es la tendencia general que está mediada por múltiples factores, uno de los cuales es la regulación que cada Estado hace de las relaciones entre economía nacional y economía mundial, particularmente en lo que atañe a la regulación de las IED.

Así, para el análisis de la reestructuración capitalista en curso nos interesa destacar: los flujos internacionales de capital, la situación de las principales ramas industriales y los cambios que se han producido en la división internacional del trabajo.

En este apartado fundamentamos nuestra visión de la actual reestructuración capitalista, analizando las tendencias de la IED en la economía capitalista para el período 1983-1988.

2. TENDENCIA HISTORICA DE LA IED.

De acuerdo con nuestro horizonte teórico, en el análisis de la tendencia histórica de la IED existen dos elementos nodales: las transformaciones del proceso de producción, determinante central de las necesidades y posibilidades de la valorización y, por otra parte, la internacionalización del capital (IC) principal forma de manifestación de la tendencia expansiva del capitalismo.

El objetivo de la producción capitalista, la obtención de ganancias, supone la continua expansión del ámbito de la valorización del capital; en tanto dicha producción es realizada por capitales "aislados e independientes" cuya unidad reside en el mercado, el desarrollo capitalista apunta al constante aumento de las escalas de producción y a la expansión del espacio de realización de las mercancías. Existen, así, dos movimientos característicos de la valorización: por una parte, la transformación de la producción que amplía las bases de la valorización; y por otra parte, la reducción del tiempo de circulación (tiempo en que el capital no se valoriza) a través de la ampliación de los mercados y de la racionalización de las funciones circulatorias del capital: en ambos movimientos está implícita la IC.

El desarrollo de las fuerzas productivas y la lucha de clases constituyen los determinantes centrales de las modalidades que, históricamente, asume la valorización del capital. El primero de ellos reduce el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de las mercancías y minimiza el

tiempo de circulación (desarrollo de los medios de comunicación y transporte); este proceso es, sin embargo, contradictorio puesto que las relaciones capitalistas de producción constituyen un límite a la aplicación de las fuerzas productivas: la ciencia, como palanca de la producción, es monopolio del capital y sólo se aplica si ello resulta en una mayor obtención de ganancias.

La lucha de clases juega también un papel crucial en la valorización: la relación fundamental del capitalismo es la relación capital-trabajo que abarca diversos terrenos de antagonismo, lucha alrededor del tiempo de trabajo necesario, control del proceso de trabajo, etc.; asimismo, en el nivel del conflicto entre fracciones del capital existe una disputa en torno a la apropiación del plusvalor. Por ello, el conflicto entre las clases y fracciones del capital permea las modalidades que asume la valorización: los cambios en el proceso productivo incorporan la necesidad del capital de controlar y subordinar a la clase obrera, así como las condiciones en que se da la expansión del capital (conflicto con la clase obrera, pugna intercapitalista, regulación estatal, etc.).

La tasa de ganancia constituye el punto de contacto entre ambos elementos del desarrollo capitalista: producto del avance de las fuerzas productivas y de la lucha de clases se plantea, periódica e inevitablemente, la necesidad de transformar las condiciones de la valorización: las fuerzas productivas chocan con las relaciones de producción capitalistas originando sobreproducción y crisis; a su vez, la crisis constituye el

mecanismo saneador de la valorización que, al destruir y desvalorizar el capital (y la fuerza de trabajo) posibilita un nuevo salto en el desarrollo de la producción capitalista. La caída tendencial de la tasa de ganancia subyace en dichos procesos: la búsqueda de mejores condiciones de rentabilidad impulsa a los capitales a incorporar los desarrollos de la ciencia y la tecnología al proceso productivo así como a realizar sus actividades en escala internacional.

En un segundo nivel, podemos establecer que las transformaciones de los procesos de producción son el determinante central de las formas que asume la IC: es a partir de las características de la estructura económica y principalmente con base en los requerimientos y obstáculos implicados en los procesos de trabajo, que el capital diseña su estrategia de expansión mundial. En el capitalismo el proceso de la reproducción social, el metabolismo entre el hombre y la naturaleza del que habla Marx, se caracteriza por la contradicción (relación de unidad y subordinación) entre proceso de valorización y proceso de trabajo; en tanto es la lógica de la obtención de la máxima ganancia posible la que domina el proceso de reproducción material de la sociedad, las relaciones en el proceso de trabajo se caracterizan por ser antagónicas: desde la óptica del capital, la maximización de la ganancia requiere del control estricto de la fuerza de trabajo y de la constante racionalización del acto productivo (de ahí, el surgimiento del maquinismo, la organización científica del trabajo, etc.) y, contradictoriamente, el

hecho de que el productor directo esté dotado de "conciencia y voluntad" impone la necesidad de su participación en el proceso de trabajo. Por otra parte, la actividad productiva aparece frente al trabajador como un proceso ajeno y contrapuesto que lo controla y domina; el medio de trabajo concentra progresivamente el saber obrero y dicta los ritmos de ejecución de las tareas: ante tal antagonismo, la clase obrera desarrolla diversas formas de resistencia a la organización capitalista del trabajo, surgiendo a la postre, como elemento constitutivo de esa misma organización, es decir, la base material de la valorización incorpora no sólo las necesidades del capital sino también el "momento" que vive la lucha de clases y la organización obrera.

En tercer lugar, la resistencia de la clase obrera sustenta, en el largo plazo, procesos que obstaculizan la continuidad de la valorización del capital: el agotamiento de una determinada forma de organización del trabajo no obedece solo a la lógica del desarrollo capitalista (tendencia a la sobreacumulación) sino que está también determinado por los límites que la lucha de la clase obrera históricamente ha impuesto en distintos terrenos: limitación de la duración e intensidad de la jornada de trabajo, niveles salariales, mejoramiento de las condiciones de trabajo, seguridad social, "contractualización" de las relaciones

laborales, etc.¹

En ese sentido, la reestructuración capitalista significa la superación de los obstáculos socio-técnicos que enfrenta la valorización del capital; particularmente, la IC busca expandir el ámbito de la valorización mediante el control de recursos y mercados, el emplazamiento de los procesos productivos en donde existan las mejores condiciones de rentabilidad y, al mismo tiempo, pretende destruir las "posiciones" alcanzadas por la clase obrera, reduciendo la eficacia de sus formas de resistencia (huelgas, contratos colectivos, sindicatos nacionales, etc.) mediante la internacionalización de la producción que introduce la competencia entre los trabajadores de los distintos países.

Por todo ello, planteamos que las transformaciones del proceso de trabajo en el capitalismo están en la base de las modificaciones en las formas de articulación de la economía mundial; desde otro ángulo, los cambios en las formas de la IC presentan como característica común la de ser producto de transformaciones tecnológicas que replantean las modalidades de la acumulación de capital.

Por otra parte, es en la crisis misma donde se gestan e inician los cambios en las formas de la IC: la crisis se caracteriza por la agudización de la competencia capitalista y uno de

1. Entre los trabajos que fundamentan nuestra visión sobre el proceso de trabajo destacan: Marx, Karl, El Capital, Tomo I, capítulos V y X-XIII; De Palma, Armando, "La división capitalista del trabajo"; Coriat, Benjamín, El Taller y el Cronómetro.

los mecanismos fundamentales para "triunfar" en ella es la innovación tecnológica y la incursión en nuevos campos de producción: la reestructuración capitalista significa desvalorización del capital (sobreproducción, obsolescencia moral, destrucción del capital), por lo que existe la necesidad de crear un nuevo soporte de la valorización que anule los obstáculos de la base productiva anterior. En consecuencia, es en los períodos de crisis cuando el capital acelera el desarrollo y la aplicación productiva del progreso técnico y busca, asimismo, replantear las orientaciones de su expansión internacional.

Resumiendo, la IC debe ser analizada a partir de las contradicciones del capitalismo que generan procesos de crisis y reestructuración de la producción del valor.²

Muy esquemáticamente, distinguimos cuatro momentos en el proceso de IC.

a) La constitución del mercado mundial y el predominio de los flujos comerciales.

Cuando el capitalismo se ha puesto "sobre sus propios pies", es decir, cuando el proceso de trabajo se organiza en torno a la

2. Entre las investigaciones más relevantes acerca de la internacionalización del capital destacamos: El Capitalismo Tardío, cap. II, de Ernest Mandel; De la Universalización como condición de la reproducción, avance de investigación de Ana Esther Ceceña; y los trabajos de Christian Palloix Proceso de producción y Crisis del Capitalismo, Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización, y particularmente La Internacionalización del Capital, cap. 2.

máquina y la producción capitalista se extiende y domina la producción social destruyendo y subordinando a las formas de producción precapitalistas, en los marcos de ciertas economías (Inglaterra principalmente) la acumulación de capital requiere romper con sus barreras (población, realización de la producción, provisión de materias primas, etc.) mediante el comercio internacional: las exportaciones de manufacturas y, en general de mercancías producidas de manera capitalista, amplían los mercados y proveen de recursos para la expansión del capital; por su parte, las importaciones abaratan los elementos del capital productivo, aumentando así las ganancias y permitiendo también la mayor acumulación. Aquí la IED tiene un papel completamente marginal, casi exclusivo de Inglaterra.

La fase de expansión del capitalismo "de libre competencia" desemboca en crisis periódicas y en la tendencia a la monopolización de las economías capitalistas desarrolladas.

b) El capital financiero y los inicios de la internacionalización de la producción.

En este segundo período, el surgimiento de empresas gigantes con participación en diversas ramas productivas controladas por el capital financiero, impulsa grandes cambios en las bases de la acumulación de capital y en las formas de la IC. Los ejes articuladores de la organización del trabajo permanecen, si bien la introducción de la electricidad y el progresivo perfeccionamiento de la maquinaria potencian los procesos productivos

propios de la gran industria.

Existen dos elementos característicos de este período:

En primer lugar, como producto de las crisis recurrentes y cada vez más graves que vive el capitalismo, los capitales se concentran aceleradamente (proceso de concentración y centralización del capital) formando enormes masas de recursos con posibilidades de controlar actividades diversas; asimismo, para aumentar y preservar sus ganancias, las fracciones dominantes del capital formulan acuerdos para el reparto de la producción y del mercado en escala mundial, intentando evitar la sobreproducción. La concentración y el control de múltiples industrias y ramas impulsa las actividades financieras: los grandes capitales se expanden sobre la base del crédito y la intermediación bancaria-financiera (banca comercial y bolsa de valores); si bien, la producción tiene su propia lógica de desarrollo, la esfera dineraria cobra un mayor peso superando la determinación que ejerce la actividad productiva sobre ella, hasta el punto en que la crisis restablece la unidad entre producción y circulación. De la interpenetración del capital industrial y el capital bancario, surge el capital financiero, nueva fracción dominante, que va a marcar el rumbo del desarrollo capitalista con base en la casi ilimitada cantidad de recursos a su disposición.

En segundo lugar, la existencia de capitales que no pueden obtener la ganancia media en las economías desarrolladas (sobreactumulación) da origen a la búsqueda de nuevos campos de

valorización en regiones de menor desarrollo; los capitales internacionalizados implantan en los nuevos emplazamientos aquellas actividades productivas que son inexistentes o insuficientes en los países receptores. Así, la IC comprende los flujos comerciales y, de manera cada vez más importante, la exportación del capital desde las metrópolis imperialistas.

A través de este proceso, el capitalismo delinea los rasgos que aun hoy lo caracterizan: la preeminencia de la fracción financiera del capital; la tendencia a la creación de una economía mundial cuya unidad radica en los flujos comerciales y, sobre todo, en la internacionalización de la producción, cuyo vehículo principal es la exportación de capital, forma novedosa de la valorización del capital dominante. Históricamente, estos rasgos generales asumen determinadas características que marcan los rumbos de la evolución económica mundial: así, para el período que nos ocupa (a partir de 1850 y hasta 1914), los flujos de capital estaban dominados por la inversión especulativa (préstamos a gobiernos, estafas ferroviarias, en general al llamado "corte de cupón") y la inversión productiva se destinaba al control de recursos naturales (agricultura y minería, principalmente) vitales para el capital; por otra parte, dichos flujos eran recibidos por las colonias (o semicolonias) de los países imperialistas. El desarrollo de los medios de comunicación revistió una gran importancia: buena parte de las IED se destinaron a los ferrocarriles, primera actividad en gran escala que se transnacionalizó, así como a los astilleros; tanto el

ferrocarril como el barco aumentaron la capacidad de transporte y facilitaron la integración del mercado mundial; asimismo, los progresos en la navegación marítima y en las comunicaciones (telégrafo y teléfono) coadyuvan a la instalación y operación de las empresas que se internacionalizan.

La expansión del capital se ve interrumpida tanto por la agudización de la lucha de clases y los conflictos inter-imperialistas como por las dificultades propias de la estructura productiva de la época: reproducción de la fuerza de trabajo fuera del ámbito capitalista, permanencia de ciertos conocimientos de "oficio" en manos del obrero, saturación creciente de la demanda "solvente" etc. Tales obstáculos hacen necesaria la modificación de las relaciones de clase tanto en el ámbito de la producción como en el de las relaciones entre las fracciones de la burguesía.

c) La segunda posguerra y la gran expansión capitalista.

Hacia 1940 se inicia otra época de gran expansión para el capitalismo. El interin de las guerras mundiales y la gran depresión permitió que madurase la estructura industrial y productiva taylorista-fordista en los EUA así como su posterior difusión hacia Europa y Japón primero y luego, parcialmente, hacia países subdesarrollados.

Los "avances" cruciales que permite el taylorismo-fordismo son, por una parte, la estandarización de la producción y reproducción del capital: por primera vez, el capital logra penetrar y dominar la reproducción de la fuerza de trabajo;

tantes regiones de la esfera capitalista y el proceso de luchas nacionalistas en el "Tercer Mundo", el capital se expande de manera "intensiva", ahora el desarrollo capitalista se caracteriza por el binomio producción en masa-consumo en masa, sustento del crecimiento acelerado de los países industrializados (EUA, Europa y Japón) y de los procesos de industrialización en algunos otros países (Brasil, México, Argentina, el Sudeste Asiático, entre los más importantes). Así, los procesos productivos organizados a partir del taylorismo-fordismo se erigen como el soporte de la valorización más adecuado y productivo de cuantos había desarrollado hasta entonces el capital.

En lo que atañe a la IC, la descomposición-integración que caracteriza al taylorismo-fordismo permitió que procesos de trabajo completos fueran trasladados hacia las regiones que contaban con mejores condiciones de rentabilidad: en este período la instalación de ET se orienta hacia el dominio de los mercados; ello, aunado al hecho de que las grandes empresas eran ya menos dependientes de los recursos naturales (o bien, tenían asegurado su control), provocó la tendencia, aún presente, a que la IED se canalizara preferentemente hacia los países desarrollados (inicialmente, economías en reconstrucción). En el caso de los países subdesarrollados, a la consideración del mercado se suman los bajos costos salariales y la débil organización obrera; dentro de este grupo, son aquellos países que cuentan con cierta infraestructura y con un desarrollo industrial previo (lo que implica la existencia de fuerza de trabajo capacitada) los que

d) Crisis y reestructuración actual del capitalismo.

Ante el agotamiento del taylorismo-fordismo como base de la acumulación (y su cuestionamiento por las clases obreras involucradas) se impone la búsqueda de un nuevo soporte para la valorización, tal es el reto del capital. Sin constituir aún el reemplazo del anterior, las tecnologías basadas en la informática y el control computarizado, conjugadas con la flexibilización del trabajo generan modificaciones que han recompuesto la acumulación de capital en algunos sectores: son las tendencias reestructuradoras.

En relación a la internacionalización, la "automatización flexible" permite deslocalizar procesos completos o pequeñas fases manteniendo el control centralizado de las operaciones mediante la aplicación de la informática (codificación y transmisión de grandes volúmenes de información) y el desarrollo de las telecomunicaciones; asimismo implica un enorme salto en la intensidad del capital y en la productividad del trabajo. Sin embargo, más allá de los avances en la deslocalización y en la productividad, profundizaciones de la etapa anterior, la gran novedad introducida por la automatización flexible radica en la posibilidad de reconvertir de inmediato los procesos productivos ante luchas obreras o cambios en la situación del mercado, gracias a las redes internacionales de información y el control computarizado de la producción: así, las nuevas tecnologías minan la fuerza de la clase obrera y permiten una mayor capacidad de adaptación a las señales del mercado. Tales características

ocasionan que la principal forma de relación entre los capitales sea la subcontrata (o maquila): el capital que no se moderniza carece de medios para competir, su única alternativa es encargarse de las fases que no han sido tecnificadas o de las fases que por diversos imperativos como la resistencia obrera y el control de la contaminación, no pueden ser ejecutadas por las fracciones dominantes del capital. Ello constituye un cuestionamiento radical de las formas que asumió el desarrollo capitalista durante la posguerra, en tanto agudiza al máximo las tendencias "polarizadoras" propias del capitalismo: así como el conocimiento obrero de la elaboración de un producto se concentra en la máquina, así también las fracciones dominantes del capital concentran las potencias productivas, dejando al resto de los capitales sólo las fases menos rentables, o bien, peligrosas y conflictivas.

En el curso de la reestructuración, las fracciones del capital se disputan las ganancias mediante la innovación tecnológica y la diversificación del producto; si bien, en las industrias líderes existen empresas pequeñas y medianas que tienen éxito en la innovación, la experiencia reciente muestra que tales empresas tienden a desaparecer cuando las grandes empresas logran desarrollar por su cuenta el progreso técnico, o bien, llegado a un cierto nivel de escala productiva, las empresas de menor tamaño basan su permanencia en la subcontratación (sea que proporcionen un producto ya existente o sea que se les contrate para desarrollar un nuevo producto o proceso).

Las nuevas condiciones del proceso de trabajo permiten que

el capital organice la estrategia de valorización sobre la base del conjunto de "oportunidades" existentes en el nivel internacional y a partir de los diferentes requerimientos del propio proceso de trabajo: las nuevas tecnologías no se implantan en todas las fases del proceso de trabajo sea porque ello no es aún rentable, esto es, los costos de la tecnificación y sus efectos en términos de control y aumento de la productividad son de tal magnitud que produce mayores ganancias mantener la base tecnológica; o bien porque el desarrollo tecnológico aún no abarca esas tareas. Ello provoca la existencia de situaciones diferenciadas (fases intensivas en capital o en trabajo, fases ligadas a recursos naturales o a tecnologías de punta, etc.) que tienden a conformar dos "polos" de inversión para el capital trasnacional: por una parte las economías desarrolladas que reciben las fases con mayores requerimientos de fuerza de trabajo altamente especializada y calificada, con uso intensivo del capital o ligadas a la concepción del proceso o del desarrollo tecnológico; en el otro extremo las economías subdesarrolladas son receptoras de ciertas fases de la elaboración del producto que pueden o no contar con tecnologías avanzadas pero requieren fuerza de trabajo abundante, resistente y poco organizada, con menores niveles de calificación respecto de las alojadas en el

polo desarrollado.³

Otro aspecto de la localización es el mercado para el cual se produce; si en el período anterior el capital trasnacional se orientó a la conquista aun de los mercados de mediana magnitud, ante la posibilidad de relocalizar la producción, las facilidades para la exportación otorgadas por las economías subdesarrolladas y la contracción de estos mercados "secundarios", actualmente las ET buscan realizar su producción preferentemente en las economías desarrolladas, emergiendo como ámbito privilegiado del capital la producción para la exportación. Es en esta perspectiva que deben ser analizados los nuevos polos dinámicos del capitalismo: como producto de una estrategia de valorización trasnacional que maximiza la ganancia porque combina las mejores condiciones de producción y realización en escala mundial.

En los párrafos siguientes abordamos el análisis de los flujos de IED en el período reciente para establecer las diferencias con el período anterior (taylorista-fordista) y las pautas del desarrollo futuro.

3. Acerca de la importancia que reviste el "factor" trabajo como determinante de la deslocalización, véase Storper, M. y R. Walker, "La División Espacial del Trabajo" en Cuadernos Políticos núm. 38, ed. ERA, México, oct-dic, 1983, pp. 4-22.

3. EVOLUCION DE LA IED EN LA SEGUNDA POSGUERRA.

Como consecuencia de la implantación del taylorismo-fordismo y de la desarticulación económica producida por la crisis de 1929 y las guerras mundiales, los EUA surgen como centro hegemónico de la economía mundial. La expansión acelerada de la industria norteamericana y la reconstrucción de las economías devastadas por la guerra dan un gran impulso a la IED. A continuación presentamos algunos datos que ilustran este proceso.

Origen y destino de la IED.

El rasgo principal de este período es la expansión acelerada de las ET norteamericanas entre 1945 y 1960; un elemento a considerar es que tanto RFA como Japón, principales competidores actuales de los EUA, no efectúan inversiones externas de importancia sino hasta la década de los 60, y esto es válido para el conjunto de países industrializados; de ahí que podamos afirmar que las ET norteamericanas fueron las artífices (y principales beneficiarias) de dicha expansión. El cuadro 1, nos muestra el establecimiento de ET entre 1914 y 1970; destaca la expansión de las ET de EUA entre 1946 y 1964 período en el cual se establece el 62% de las filiales existentes en 1970; por su parte, la mayoría de las ET de Japón (62%), Francia (67%), Holanda (55%) y Alemania (53%) se establecen entre 1965 y 1970, signo del surgimiento de importantes capitales en competencia con los norteamericanos. Los datos disponibles plantean, hacia 1960, la existencia de una enorme diferencia en el valor de las IED de

CUADRO 1
EVOLUCION TEMPORAL DEL ESTABLECIMIENTO DE FILIALES.

Proporción de las filiales existentes en la actualidad establecidas en cada periodo						
País	Antes 1924	1914-1945	1946-1950	1951-1964	1965-1970	% Total
EEUA	2.5	17.5	23.0	39.0	18.0	100
JAPON	0.0	8.6	4.1	25.4	62.2	100
ALEMANIA	5.7	13.1	14.0	14.3	53.0	100
CANADA	1.1	22.0	16.3	24.6	36.0	100
FRANCIA	1.8	6.5	10.2	14.5	67.0	100
RE UNIDO	2.4	11.0	13.9	28.0	47.0	100
ITALIA	1.6	6.9	22.2	30.0	37.3	100
SUECIA	2.9	28.8	12.9	13.4	41.0	100
SUIZA	12.0	21.4	11.8	16.4	38.0	100
HOLANDA	2.9	14.3	9.4	18.2	55.0	100
BELE-LUX	7.7	18.8	11.9	8.4	53.2	100

Nota: Los datos originales para el periodo 1965-1970 han sido corregidos a partir del texto de Fajnzylber y Martínez.

Fuente: Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez, Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, FCE, México, 1982, p. 31.

EUA, respecto de sus competidores: las inversiones de EUA, se colocan por encima de las de los restantes países por más del doble: en 1960 las inversiones de EUA (valor en libros) superaban en 2.5 veces las inversiones del Reino Unido, RFA y Japón mientras que en 1971 la diferencia era de 2.4; el otro dato a destacar es el dinamismo de las IED de Japón y RFA, que presentan las mayores tasas de crecimiento: 28.3 y 22.8 entre 1960 y 1971, mientras que las norteamericanas crecen a tasas moderadas pero constantes durante un período más largo. (Cuadro 2)

En relación al destino geográfico, los países capitalistas desarrollados (PCD) son hacia la década de los sesenta, los principales receptores de IED concentrando el 68% del total mundial; en consecuencia, los países subdesarrollados (PSD) reciben 31%, siendo América Latina la región que recibe la mayor cantidad de inversiones extranjeras dentro de este grupo, 17% sobre el total mundial. EUA tiene una gran ventaja sobre el resto de los países que realizan IED, ya que aporta el 57% del total mundial, 60% sobre la cuota de los PCD y 50% sobre el total de las inversiones destinadas a PSD; América Latina recibe el 19.8% de las inversiones de EUA, constituyendo el principal destino dentro de las regiones subdesarrolladas. Los más importantes competidores de EUA son el Reino Unido, que realiza el 16% de las inversiones mundiales, Francia con el 5%, Canadá con el 3.5% y RFA con el 2.8%.

Los principales inversionistas en el exterior colocan más del 15% de sus inversiones en América Latina destacando los

C U A D R O 2
ALGUNAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS
CARTERA DE IED. 1960-1971

AÑO	JAPON	RFA	R UNIDO	EU4
A. Valor en libros (millones de dólares)				
1960	289.0	758.1	11,980.2	32,765.0
1961	453.8	988.7	12,912.1	34,664.0
1962	535.2	1,239.6	13,649.1	37,149.0
1963	679.2	1,527.3	14,646.2	40,686.0
1964	799.5	1,811.7	16,415.6	44,386.0
1965	956.2	2,076.1	16,796.5	49,328.0
1966	1,183.2	2,513.2	17,531.4	54,711.0
1967	1,458.1	3,015.0	17,521.1	59,486.0
1968	2,015.3	3,587.0	18,478.8	64,983.0
1969	2,682.9	4,774.5	20,043.2	71,016.0
1970	3,596.3	5,774.5	21,390.5	78,090.0
1971	4,480.0	7,276.9	24,019.0	86,001.0
B. Tasa media de crecimiento anual				
1960-1965	27.0	22.3	7.0	8.5
1965-1971	29.4	23.2	6.1	9.7
1960-1971	28.3	22.8	6.5	9.2

Fuente: CTC-DNU, Las Empresas Transnacionales y el desarrollo económico mundial, Tercer estudio, Nueva York, 1973, p. 138.

Países Bajos que colocan el 41.6%, Canadá con el 36% y Japón y RFA con 27.8 y 26.2%, respectivamente. En 1967, Asia recibe sólo el 4.8% de las inversiones mundiales y Africa el 6.3%. Reino Unido, Francia y Bélgica destinan la mayor parte de sus inversiones en PSD, a la región africana. (Cuadro 3)

Para este periodo carecemos de información desagregada de los principales países que exportan o reciben capital; sin embargo, debido a su gran peso, las IED de EUA constituyen un buen indicador de la evolución general, por lo que es necesario profundizar en su análisis: las inversiones de este país se dirigen inicialmente a América Latina, desplazándose, en un segundo momento, hacia Europa: en 1929 América Latina absorbía el 46% de estas inversiones, en 1950 recibió el 37.7% y en 1970 sólo el 15.6%, por su parte, Europa pasa del 18% en 1929, al 26% en 1943, descendiendo a 14.7% en 1950 como consecuencia de la guerra, para alcanzar 31.3% en 1970. En América Latina los principales receptores entre 1950 y 1970 son Venezuela, Brasil, México, Argentina y Chile. Las inversiones de EUA crecen también en Asia, donde el Lejano Oriente aumenta constantemente su participación. (Ver cuadro 4) Como veremos, este crecimiento está asociado a la inversión en el sector petrolero.

Distribución sectorial.

El cuadro 5 muestra la distribución sectorial de las inversiones extranjeras; de acuerdo con estos datos, la IED se localiza preferentemente en el sector manufacturero: 40.5% frente a 28.9% invertido en el sector petrolero, segundo rubro receptor.

CUADRO 3
PAISES DEL CAD: ESTIMACION DE LA CARTERA DE IED
PAIS DE ORIGEN Y REGION DE INVERSION, 1967
(Millones de dólares y porcentajes)

País de origen	MUNDO		Países capitalistas desarrollados (PCD)			Países subdesarrollados (PSD)							
	Valor total en libros	% sobre el total mundial	Valor en libros	% sobre el total mundial	% sobre el total de PCD	Valor total en libros	% sobre el total mundial	% sobre el total de PSD	Participación porcentual				Total PSD
									África	América Latina	Oriente Medio	Asia	
EUA	59,486	57.07	42783	41.05	60.18	16,703	16.02	50.41	2.3	19.8	3.0	3.0	28.1
REUNIDO	17,521	16.81	10939	10.49	15.39	6,582	6.31	19.86	11.3	9.7	4.8	11.8	37.6
FRANCIA	6,000	5.76	3311	3.18	4.66	2,669	2.58	8.12	28.8	7.8	2.7	5.5	44.8
PAISES BAJOS	2,250	2.16	556	0.53	0.78	1,694	1.63	5.11	14.4	41.8	7.7	11.9	75.3
CANADA	3,728	3.58	2275	2.18	3.20	1,453	1.39	4.39	1.5	36.0	0.2	1.3	39.0
RFA	3,015	2.89	1997	1.92	2.81	1,018	0.98	3.07	4.6	26.2	0.8	2.2	33.8
JAPON	1,458	1.40	758	0.73	1.07	700	0.67	2.11	0.9	27.8	5.8	13.5	48.0
ITALIA	2,110	2.02	1414	1.36	1.99	696	0.67	2.10	11.7	18.6	1.2	1.4	33.0
BELGICA	2,040	1.96	1427	1.37	2.01	613	0.59	1.85	23.6	5.5	0.1	0.8	30.0
SUIZA	4,250	4.08	3685	3.54	5.18	565	0.54	1.71	1.4	10.1	0.1	1.7	13.3
SUECIA	1,514	1.45	1334	1.28	1.88	180	0.17	0.54	5.3	5.4	-	1.2	11.9
AUSTRALIA	380	0.36	280	0.27	0.39	100	0.10	0.30	-	-	-	26.3	16.3
Otros **	480	0.46	338	0.32	0.48	142	0.14	0.43	13.7	32.4	1.0	2.7	49.8
Total países del CAD	104,232	100.00	71097	68.21	100.00	33,135	31.79	100.00	6.3	17.7	3.0	4.8	31.8

* No incluye las economías de planificación centralizada.

** Incluye Portugal, Dinamarca, Noruega y Austria.

Fuente: Las Empresas Transnacionales... (1973), p. 140.

C U A D R O 4
EUA: VALOR DE LAS INVERSIONES DIRECTAS EN EL EXTERIOR.
DISTRIBUCION POR AREAS Y PRINCIPALES PAISES RECEPTORES
(Millones de dólares y porcentajes).

Países y áreas	1929		1936		1943		1950		1960		1970	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
TOTAL	7,528	100.0	6,691	100.0	7,862	100.0	11,788	100.0	32,765	100.0	78,178	100.0
CANADA	2,010	26.7	1,952	29.2	2,378	30.3	3,579	30.4	11,198	34.2	22,790	29.2
EUROPA	1,353	18.0	1,259	18.8	2,051	26.1	1,733	14.7	6,645	20.3	24,516	31.3
RFA	217	2.9	228	3.4	513	6.5	204	1.7	1,006	3.1	4,597	5.9
FRANCIA	145	1.9	146	2.2	167	2.1	217	1.9	741	2.2	2,590	3.3
ITALIA	113	1.5	70	1.0	85	1.1	63	0.5	384	1.2	1,550	2.0
P BAJOS	43	0.6	19	0.3	60	0.8	84	0.7	283	0.9	1,508	1.9
BELG Y LUXEM	64	0.8	35	0.5	66	0.8	69	0.6	231	0.7	1,529	1.9
R UNIDO	485	6.4	474	7.1	519	6.6	847	7.2	3,194	9.7	7,996	10.3
SUIZA	17	0.2	9	0.1	44	0.6	25	0.2	254	0.8	1,777	2.3
SUECIA	19	0.3	25	0.4	33	0.4	58	0.5	116	0.4	620	0.8
A LATINA	3,462	46.0	2,803	41.9	2,721	34.6	4,445	37.7	8,387	25.6	12,552	15.6
VENEZUELA	233	3.1	186	2.8	373	4.7	993	8.4	2,569	7.8	2,704	3.4
BRASIL	194	2.6	194	2.9	233	3.0	644	5.5	953	2.9	1,847	2.3
MEXICO	682	9.1	480	7.2	286	3.6	415	3.5	795	2.4	1,786	2.3
ARGENTINA	332	4.4	348	5.2	380	4.8	356	3.0	472	1.5	1,281	1.6
CHILE	423	5.6	484	7.2	328	4.2	540	4.6	738	2.3	748	1.0
COLOMBIA	124	1.6	108	1.6	117	1.5	193	1.6	424	1.3	698	0.9
ASIA	395	5.2	403	6.0	377	4.8	1,001	8.5	2,315	7.1	5,556	7.2
MEDIO OTE	14	0.2	47	0.7	61	0.8	692	5.9	1,163	3.6	1,617	2.1
LEJANO OTE	381	5.0	357	5.3	317	4.0	309	2.6	1,152	3.5	3,939	5.1
JAPON	61	0.8	47	0.7	33	0.4	19	0.1	254	0.8	1,483	1.9
OCEANIA	149	2.0	111	1.6	129	1.6	256	2.2	994	3.0	3,488	4.5
AUSTRALIA	149	2.0	89	1.3	114	1.4	201	1.7	856	2.6	3,304	4.3
AFRICA	102	1.3	93	1.4	129	1.6	287	2.4	925	2.8	3,482	4.4

Fuente: Chapoy Bonifaz, Alma, Empresas Multinacionales, instrumento del imperialismo, ed. El Caballito, México, 1975, pp 29-30.

C U A D R O 5
Países del CAD: estimación de la cartera de IED por sectores
Fines de 1966
(millones de dólares y porcentaje)

Zona de inversión		Petróleo	Minería y fundición	Manufacturas	Otros	TOTAL
Total						
Mundial	Valor	25,942	5,923	36,246	21,472	89,583
	Dist %	28.9	6.6	40.5	24.0	100.0
PCD	Valor	14,050	3,122	28,199	14,242	59,613
	Dist %	23.6	5.2	47.3	23.9	100.0
PSD	Valor	11,892	2,801	8,047	7,230	29,970
	Dist %	39.7	9.3	26.9	24.1	100.0
PSD	% del total mundial	45.8	47.3	22.2	33.7	33.5

‡ No incluye las economías de planificación centralizada.
Fuente: Las Empresas Transnacionales... (1973), p.141.

Esta distribución es similar en los PCD, donde las manufacturas concentran el 47.3% de las IED de este grupo. Por lo que toca a los PSD la situación se invierte, recibiendo el petróleo el 39.7% de las IED y la manufactura el 26.9% en 1966. En términos generales, encontramos que la industria desplaza a las actividades primarias, particularmente al petróleo, como principal sector receptor de IED.

Diferenciando por países de origen, observamos que RFA y EUA cuentan con la mayor IED en las manufacturas. Las inversiones del Reino Unido también se dirigen primordialmente a las manufacturas, pero el renglón "otros" tiene un peso similar; en el caso de Japón destaca el hecho de que las manufacturas son minoritarias como destino de IED. (Cuadro 6)

Los datos referentes a EUA, presentan el siguiente panorama; desde 1950 la manufactura se constituye en el principal destino de las IED norteamericanas seguida por el sector petrolero, en 1971 la diferencia entre ambos rubros es de más de 10 mil millones de dólares (31% superior la manufactura). Entre 1950 y 1960, Canadá constituye el principal receptor de las IED norteamericanas, destinadas mayoritariamente al sector manufacturero. Europa es la segunda región receptora, desplazando a Canadá hacia 1970; las manufacturas son el principal destino de las IED de EUA en esta región. En América Latina, la inversión norteamericana se orienta preferentemente al petróleo hasta 1960, desplazándose hacia la manufactura en la década de los '70: este movimiento se explica por el comportamiento de las IED en

C U A D R O 6
 CARTERA DE IED POR SECTOR, ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS.
 1970

(Millones de dólares)

SECTORES	RFA		JAPON		R UNIDO **		EUA	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
TOTAL	5,775	100.0	3,596	100.0	16,797	100.0	78,090	100.0
Minería	260	4.5	1,127	31.3	760	4.5	6,137	7.9
Petróleo	164	2.8	*	-	3,853	22.9	21,790	27.9
Otros sectores	908	15.7	1,506	41.9	6,290	37.4	17,932	23.0
Manufacturas	4,443	76.9	963	26.8	5,894	35.1	32,231	41.3

* Los datos de minería incluyen al sector petróleo.

** Datos de finales de 1965.

Fuente: Las Empresas Transnacionales... (1973), p.143.

Venezuela, principal receptor en la región, ya que tanto en México como en Brasil y Argentina, dichas inversiones se orientan desde 1950 a las manufacturas. (Cuadro 7)

La distribución al interior de la industria presenta las siguientes características: (Cuadro 8)

1. Existe una tendencia a la concentración de las filiales de cada país en pocas actividades; los casos considerados concentran más del 50% de las filiales en tres actividades a lo sumo.
2. Las actividades donde concurre el mayor número de filiales son la química (2339), la rama de alimentos y tabaco (1178), la de maquinaria no eléctrica (876), y la de maquinaria eléctrica y electrónica (630); en conjunto representan el 57% del total de las filiales consideradas.

Ello nos da una idea aproximada de las industrias que dominaron el desarrollo económico en este periodo. En el cuadro 9, presentamos la evolución de la producción mundial entre 1955 y 1977, lo cual nos da una visión más certera de las ramas que liderean el crecimiento: la metalmecánica y la química; en tanto que la de alimentos y tabacos tiene una menor participación en la producción mundial. Si bien carecemos de datos precisos, cabría señalar que la industria metalmecánica abarca las porciones más dinámicas de la producción: bienes de capital, bienes de consumo durables y los automóviles, sin duda sectores que marcaron las pautas del desarrollo económico en la posguerra. En el caso de la química, destaca la industria petroquímica que se desarrolla bajo el impulso de los cambios en las fuentes de energía ocurridos en

C U A D R O 7
EUA: VALOR DE LAS IED EN PAISES SELECCIONADOS
POR SECTORES
(Millones de dólares)

País o región y años	TOTAL	Minería	Petróleo	Manufactura	Otros
1950					
TOTAL	11,788	1,127	3,390	3,831	3,438
CANADA	3,574	334	416	1,897	930
EUROPA	1,733	31	426	932	343
ASIA	1,001	21	769	60	151
A LATINA	4,445	628	1,233	780	1,804
VENEZUELA	993	†	857	24	113
BRASIL	644	†	112	295	248
MEXICO	415	121	13	133	149
ARGENTINA	356	†	†	161	195
CHILE	540	351	†	29	160
1960					
TOTAL	32,765	3,011	10,498	11,152	7,654
CANADA	11,198	1,329	2,667	4,827	2,375
EUROPA	6,645	49	1,726	3,747	1,672
ASIA	2,315	24	1,655	266	356
A LATINA	8,387	1,153	2,887	1,610	2,738
VENEZUELA	2,569	†	1,995	180	394
BRASIL	953	10	76	515	353
MEXICO	795	130	32	391	243
ARGENTINA	472	†	†	213	260
CHILE	738	517	†	22	200
1971					
TOTAL	86,001	6,720	24,258	35,475	19,549
CANADA	24,030	3,265	5,134	10,537	5,095
EUROPA	27,621	78	6,202	15,538	5,803
ASIA	6,523	158	3,512	1,830	1,024
A LATINA	12,978	1,356	3,303	4,708	3,611
VENEZUELA	2,698	††	1,634	516	548
BRASIL	2,045	119	145	1,409	372
MEXICO	1,840	126	30	1,272	412
ARGENTINA	1,350	††	††	813	537
CHILE	721	452	††	50	219
COLOMBIA	745	††	345	256	144

† Menos de 500,000 dólares.

†† Incluido en otros

Fuente: Chappoy, Alma, Empresas multinacionales..., pp. 52-54.
pp 52-54.

CUADRO 8
ESPECIALIZACION SECTORIAL DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES, 1970.

SECTORES EN QUE SE CONCENTRAN EL MAYOR NUMERO DE FILIALES

PAIS	Total filiales	Sectores										Participación en el total de las filiales	
		Primero	#	%	Segundo	#	%	Tercero	#	%	no. ET	%	
EUA	3,756	Química	1,123	29	Alimentos-tabaco	526	14	Maq no eléctrica	526	14	2,175	57	
R UNIDO	2,160	Alimentos-tabaco	540	25	Química	454	21	Maq eléc-electrónica	237	11	1,231	57	
RFA	666	Química	306	46	Maq eléctrica	120	18	Maq no eléctrica	80	12	506	76	
FRANCIA	376	Química	90	24	Misceláneos	79	21	Metálicos básicos	41	11	210	56	
ITALIA	101	Equipo eléctrico	21	21	Química	20	20	Equipo transporte	17	17	58	58	
BELG-LUX	253	Química	63	25	Metálicos básicos	38	15	Maq no eléctrica	24	9	125	49	
P BAJOS	410	Química	131	32	Maq eléctrica	139	34	Petróleo	41	10	311	76	
SUECIA	157	Maq no eléctrica	42	27	Maq eléctrica	39	25	Química	22	14	103	66	
SUIZA	371	Química	130	25	Alimentos-tabaco	78	21	Maq no eléctrica	66	18	274	74	
JAPON	438	Textiles	122	28	Maq eléctrica	74	17	Maq no eléctrica	61	14	258	59	
CANADA	188	Maq no eléctrica	77	41	Alimentos-tabaco	34	18	Metálicos básicos	33	18	144	77	

Fuente:Elaborado a partir de los cuadros 5 y 6 de Fajnzylber y Martinez, "Las empresas trasnacionales", obra citada, pp 37 y 39.

este periodo. Los siguientes datos complementan a los de las inversiones extranjeras, con el fin de establecer la posición de cada grupo de países: destaca en primer lugar, los cambios en la composición del producto de América Latina derivada del desarrollo de las ramas química, metálicas básicas y mecánica, que en 1955 aportaban el 30% del PIB industrial de la región, pasando al 54% en 1977. Asia vive un proceso similar pero de menores magnitudes, ya que si bien las ramas metálica-básica y mecánica crecen, en 1977 las actividades "tradicionales" aun aportan el grueso del PIB industrial (65%). En Japón la rama mecánica crece aceleradamente, mientras que el grupo A (alimentos, textiles, cuero) reduce su participación relativa en el PIB industrial. Finalmente, para América del Norte y la CEE existe una cierta constancia en la distribución del producto industrial, sobresaliendo en ambas regiones el crecimiento de la química, y para la CEE además, la reducción del grupo A.

Los datos disponibles para EUA, Reino Unido, RFA y Japón, apuntan al establecimiento de una relación entre la evolución del PIB y las IED: exceptuando a Japón, las IED de estos países se orientan hacia la química, el equipo de transporte y la maquinaria; las inversiones en la industria de productos eléctricos son relevantes para los EUA y RFA. (Ver cuadro 10)

4. EVOLUCION DE LA IED EN EL PERIODO DE LA CRISIS.

Como señalábamos, la crisis que vive la economía capitalista desde mediados de los años 70 marca un cambio radical en las

C U A D R O 10
 CARTERA DE IED POR INDUSTRIA, ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS.
 1970
 (Millones de dólares)

Industrias manufactureras	RFA		JAPON		R UNIDO		EDA	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
TOTAL	4,443	100.0	963	100.0	5,894	100.0	32,231	100.0
Prod alimenticios	234	5.3	61	6.3	583	9.9	2,680	8.3
Textiles	110	2.5	190	19.7	98	1.7	n d	n d
Madera y pasta	63	1.4	212	22.0	129	2.2	n d	n d
Prod quimicos	1,589	35.8	60	6.2	594	10.1	8,272	19.5
Acero/met no ferrosos	436	9.8	138	14.3	377	6.4	3,576	11.1
Maquinaria	428	9.6	67	7.0	943	16.0	4,012	12.4
Prod eléctricos	677	15.2	71	7.4	519	8.3	2,606	8.1
Prod p/transporte	563	12.7	103	10.7	850	14.4	5,371	18.2
Otras industrias	343	7.7	61	6.3	1,801	30.5	7,214	22.4

† Datos de finales de 1965.

Fuente: Las Empresas Transnacionales... (1973), p. 143.

tendencias de la IED. Si bien algunas características generales se mantienen (por ejemplo el que los países desarrollados sean el origen y destino principal de las IED), surgen procesos que tienden a configurar una nueva organización económica internacional. Los cambios fundamentales operados en el período de la crisis son la redistribución de las cuotas de participación en los flujos y montos de inversión entre países y actividades económicas -con todo lo que ello implica en cuanto a competitividad y obtención de ganancias- y el surgimiento de nuevos mecanismos que desplazan a la IED en las operaciones de las ET. Traducido en el nivel de los países, este proceso ha significado una mayor trasnacionalización y competencia internacional: al lado de los capitales norteamericanos, surgen los europeos y japoneses disputando, de manera incipiente, la hegemonía económica. A diferencia del relativamente lento crecimiento de los países y la inestabilidad de la economía mundial, las ET muestran una evolución sostenida.

En este período la IED se ha caracterizado por:

- a. Su menor importancia en los flujos mundiales de capital, producto tanto de la mayor utilización de nuevas formas de participación del capital extranjero que no involucran a la inversión directa (licenciamiento tecnológico, subcontrata etc.) como del gran peso que adquieren las actividades especulativas, que cobran importancia por la inestabilidad económica internacional.
- b. Ahondamiento de la diferencia entre países desarrollados y subdesarrollados como receptores de capital resultado de la mayor

gravidad de la crisis en los PSD y de la orientación de las inversiones hacia los PCD. Aún cuando la participación de los PSD no cae dramáticamente, los flujos se concentran en aquellos que ofrecen ventajas fiscales, de dotación de insumos e incentivos a las actividades orientadas a la exportación; particularmente, producto de la crisis los niveles salariales se reducen fuertemente, constituyendo un importante estímulo para la penetración del capital trasnacional.

c. Importante aumento de las IED destinadas al sector servicios.

d. Las inversiones norteamericanas cambian de dirección. La posición de la economía y de las ET norteamericanas cambia por completo: EUA pasa de ser el primer exportador a ser el primer receptor de inversiones (así como se transforma del principal acreedor al mayor deudor); por su parte las ET de este país enfocan su atención en el mercado interno, alentadas por el proteccionismo, la apreciación internacional del dólar, las dimensiones del mercado norteamericano y los mayores ritmos de crecimiento económico, reduciendo su presencia en los flujos de IED respecto de las cuotas aportadas por los países desarrollados (RFA, Japón y Reino Unido, principalmente). El elemento central en este proceso lo constituyen sin embargo, las necesidades de reestructuración productiva de la economía: ante la pérdida de competitividad externa, las ET de EUA modifican el destino de sus inversiones reduciendo la exportación de capital y dedicando recursos a la modernización de empresas para aumentar la productividad, reducir los costos y racionalizar sus operaciones,

siempre con vistas a enfrentar la competencia externa (que ahora se instala en los propios EUA).

A partir de 1985, otros factores coyunturales han favorecido este proceso:

i) El proteccionismo y la incertidumbre económica se combinan para hacer poco previsible los resultados de la producción orientada a la exportación⁴, por lo que las ET prefieren dirigirse hacia los países con mayores mercados y entre ellos, a EUA principal mercado consumidor; ii) la depreciación del dólar desde 1985, frente a las divisas de sus competidores, lo cual reduce para los capitales no-norteamericanos los costos de instalación (o compra) de una empresa en los EUA y iii) el crack bursátil de 1987, que estimuló la participación extranjera en las empresas de este país.

e. Una participación creciente de las ET japonesas y europeas en la actividad económica mundial. Entre 1980 y 1985 la diferencia entre los montos de IED de los EUA y los europeos y japoneses se reducen notablemente; particularmente, cobran relevancia las IED de Reino Unido y Japón, segundo y tercer inversionistas en el extranjero durante este período.

⁴. Es preciso diferenciar entre la instalación de una empresa que se propone realizar su producción en el mercado mundial y aquellas filiales que sólo realizan una fase y cuya producción circula preferentemente al interior de la trasnacional: el primer tipo de inversión es el que está siendo inhibido por el proteccionismo y la incertidumbre económica.

En el nivel de las empresas, las trasnacionales del Japón son el grupo más dinámico por dos factores centrales: su capacidad innovadora, que comprende la aplicación productiva de las tecnologías informáticas y de control computarizado y, característica peculiar de estas empresas, un sistema novedoso de gestión empresarial de la producción y en particular de la organización del trabajo; por otra parte, las ET de este país se sitúan en las ramas generadoras del progreso técnico colocándose en la vanguardia mundial de la innovación, centralmente en cuanto a las aplicaciones productivas de dicho progreso técnico. En la base de la exportación de capitales están los crecientes volúmenes de bienes y servicios comerciados por la economía japonesa, que en el terreno económico emerge como uno de los principales polos dinámicos del mundo capitalista. El dinamismo de la economía japonesa (y de la economía de RFA) debe ser analizada a la luz de los sectores en que se ubican las ET de los principales países capitalistas; si tomamos los indicadores cuantitativos (crecimiento del producto, ventas, exportaciones, etc.), las ET japonesas y alemanas constituyen el polo dinámico, sin embargo, las ET de EUA se ubican en sectores claves, que están en la avanzada de la reestructuración económica mundial como los superconductores, los circuitos de control numérico, la industria aeroespacial etc., sectores que si bien aun no logran éxitos contundentes en cuanto a ventas o volúmenes exportados, sin duda jugarán un papel crucial en la disputa por la hegemonía económica mundial; a ello habría que sumar los desarrollos de la

industria militar de los EUA, quizá la actividad en que este país guarda la diferencia más grande respecto de sus competidores. En el futuro inmediato se plantean retos gigantescos para estas economías: mientras que EUA debe procurar equilibrar su cuenta externa y los problemas de endeudamiento sin perder el liderazgo en los sectores de "punta", para las economías del Japón y RFA es imprescindible acelerar su propio desarrollo tecnológico. Será en estos terrenos donde se resuelva la pugna entre los principales países capitalistas.

Entrelazados estrechamente con los factores productivos — interactuando con ellos—, existen dos aspectos casi exclusivos del Japón que coadyuvan a su ventaja competitiva internacional: se trata de las características que reviste el mundo del trabajo en tanto organización laboral, social y sindical que presenta rasgos tradicionales y permite una gestión de la fuerza de trabajo que no es siquiera imaginable en Europa y aun en los EUA; el segundo aspecto se refiere a las características del consumo y la distribución del ingreso, mucho más concentradas y regresivas que en los otros PCD durante los años '60 y '70, lo cual favoreció la inversión y la expansión transnacional.

Las ET europeas crecen en pugna constante con las norteamericanas, procurando (y consiguiendo) abatir los diferenciales tecnológicos que les impedían competir en escala internacional: debido a su fortalecimiento y ante el retroceso relativo de las inversiones norteamericanas, las ET de Europa se expanden rápidamente, abarcando tanto la región europea como los países socia-

listas vecinos y los EUA. Desde el punto de vista macroeconómico, factores como el menor ritmo de crecimiento de las economías europeas respecto de la norteamericana, la aplicación de políticas recesivas y los estímulos gubernamentales a la transnacionalización, han jugado un importante papel en esta expansión.

En resumen, las ET de Japón y Europa han logrado un alto nivel de modernización productiva que frente al deterioro de la productividad de los EUA, les ha permitido acumular enormes recursos y destinarlos a la IED.

Aunados a tales características de la IED, nos interesa destacar dos procesos que juzgamos fundamentales para entender la reestructuración actual del capitalismo:

En primer lugar, la importancia creciente del sector servicios en la economía mundial y en el destino de la IED; como fenómeno de largo plazo, el crecimiento del sector servicios está asociado a la mayor complejidad de la reproducción económica y social que implica el desarrollo capitalista: surgimiento de sociedades de ingeniería, de servicios públicos, de publicidad y comercialización y en la mayor complejidad del sector financiero; dentro de este proceso el sector servicios cobra importancia, también como "complemento" de las actividades industriales. En este terreno, hay dos perspectivas centrales: cuantitativamente, la complejidad del sector financiero explica buena parte del crecimiento del sector servicios en el período reciente; por otra parte, surgen nuevas actividades ligadas a la industria que representan posibilidades de relanzamiento de la acumulación: tal

ha sido al papel de las sociedades de ingeniería, de telecomunicaciones y en general, las sociedades que nacen a partir de la deslocalización industrial y que se caracterizan por ubicarse en segmentos dinámicos de la demanda y fundamentalmente por crear nuevas necesidades. Si bien, en términos cuantitativos estas actividades tienen un peso marginal, cualitativamente representan una de las tendencias centrales de la reestructuración.

En tanto fenómeno coyuntural, dos factores inciden en el gran auge de este sector. Por una parte la actividad financiera es impulsada por la crisis y la inestabilidad de la economía mundial: en los últimos años las actividades especulativas han alcanzado un peso muy importante en la actividad económica internacional. En segundo lugar, ante las dificultades económicas implicadas por la crisis (financiamiento, rentabilidad, realización del producto etc.) y ante la complejidad adquirida por el sector industrial, la inversión se orienta hacia los servicios cuya instalación y operación es relativamente más sencilla y sobre todo, más rentable en el corto plazo, es decir, los obstáculos a la obtención de ganancias son menores en el sector servicios; exceptuando a las actividades financieras (seguros, bancos etc.) los servicios se caracterizan por utilizar fuerza de trabajo abundante y escasa tecnología (por ejemplo, el comercio) o bien por dedicarse a la satisfacción e incluso a la creación de nuevas necesidades, lo cual les otorga mejores condiciones de rentabilidad.

El segundo proceso que nos permite ubicar claramente la

evolución de la IED se refiere a los flujos internacionales de capital. Es evidente que el problema del endeudamiento externo constituye el nudo de las contradicciones que caracterizaron el desarrollo económico durante la posguerra y un freno importante al relanzamiento de la acumulación. De ahí que buena parte de los recursos disponibles sean destinados a preservar los intereses de las fracciones dominantes del capital, a través del refinanciamiento del pago de la deuda externa.

Así, el componente principal de los flujos internacionales de capital es el relacionado con la deuda: pagos de intereses y del capital, nuevos préstamos, aportaciones a los organismos financieros internacionales (FMI, BM). Por otra parte, como hemos mencionado, la reestructuración productiva en curso ha significado una mayor transnacionalización de la actividad económica incluyendo al sector financiero; recientemente, la liberalización de los principales mercados financieros, esto es, la desaparición o flexibilización de las normas que regulan en cada país la participación del capital extranjero en dichos mercados, dió un mayor impulso a la transnacionalización de los bancos y a la formación de un mercado financiero integrado internacionalmente: amén de las importantes funciones desempeñadas por los bancos, la crisis ha ocasionado que buena parte de los recursos existentes sean canalizados a través de ellos fundamentalmente por la importancia que reviste la especulación frente a la inversión productiva.

Ambos factores (endeudamiento e internacionalización de las

transacciones financiero-especulativas) se constituyen en vehículos de obtención segura de ganancias reduciendo la importancia de la IED en los flujos mundiales de capital, al menos hasta 1985.

A continuación presentamos las evidencias empíricas que sustentan nuestro análisis de la IED en el período de crisis.

Economía Mundial y Transnacionales

Un primer elemento que deseamos destacar es la importancia de las ET en la actividad económica internacional. Estimaciones recientes del Centro de Empresas Transnacionales de la ONU (CTC-ONU) muestran⁹, por ejemplo, que las 600 ET más grandes (clasificadas por ventas) aportan entre una quinta y una cuarta parte del valor agregado en la producción de bienes de las economías capitalistas, su peso en el comercio mundial es todavía mayor alcanzando entre el 80 y el 90% en los casos de EUA y Reino Unido; asimismo, en el período reciente, la influencia directa de estas empresas (inversión, producción, comercio internacional, etc.) se ve reforzada por el auge de los nuevos mecanismos de participación "indirecta" que les permiten aumentar su peso en la economía mundial. De estos mecanismos sobresalen los acuerdos de cooperación entre filiales para operar nuevas tecnologías y productos, las coinversiones (u operaciones de riesgo compartido)

⁹. CTC-ONU, Transnational Corporations in World Development. Trends and prospects, editado por el CTC, dependiente del Consejo Económico y Social de la ONU, Nueva York, 1988.

y los acuerdos de investigación y desarrollo, a través de los cuales las ET reducen los costos del desarrollo tecnológico; por otra parte, los arreglos de subcontratación a largo plazo con empresas menores que, según el citado estudio de la ONU significan una cuasi-integración de las empresas participantes, también cobran una gran importancia.

En ambos casos las ET desarrollan una división del trabajo que les permite mejorar su posición competitiva minimizando la inversión y los riesgos mediante el aprovechamiento de las ventajas que gozan empresas más pequeñas ubicadas en contextos económicos más favorables por sus bajos salarios, incentivos fiscales etc.

En este párrafo nos interesa contrastar la dinámica de crecimiento de las ET con la economía mundial. Comparando los ritmos de crecimiento del producto y de las IED, encontramos que el crecimiento de los Stocks Externos de IED (SEDIED, esto es, los flujos de inversión considerados por países de origen) es mayor respecto al crecimiento del producto a lo largo del período 1960-1985; asimismo, mientras que las IED alcanzan un importante ritmo de crecimiento en 1975-1980, el producto pierde dinamismo. Entre 1980 y 1985, las IED reducen su crecimiento, presentando un comportamiento similar al del producto mundial.

Tomando el comportamiento regional, encontramos una situación particular para cada grupo: los países socialistas sufren una caída gradual en el crecimiento del producto, proceso más acentuado para los PCD; en estos últimos, el ritmo de

crecimiento del stock interno de IED (SIDIED, las inversiones consideradas por países receptores) se reduce en menor medida que el del producto y respecto del SIDIED de los PSD, entre 1975 y 1985. Así, parece que la crisis afecta más duramente el crecimiento de las economías desarrolladas que a la expansión transnacional del capital.

La situación de los PSD es diferente, existiendo cierta asociación entre la IED recibida y la evolución del producto: en el período posterior al estallido de la crisis el crecimiento del producto es el mayor (como grupo de países) mientras que entre 1981-86 viven una caída dramática pasando de una tasa de crecimiento del 5.1% entre 1974-1980 a sólo el 1.5%, mientras que la caída en el crecimiento del SIDIED es menor (7.1% en 1983-85). Este proceso afecta especialmente a América Latina, considerando que durante la posguerra recibió buena parte de los recursos internacionales (IED y créditos) siendo la región con mayor desarrollo económico entre los PSD; Asia por el contrario, ha mantenido su crecimiento por encima de la media mundial en cada período, incluso por encima del crecimiento del PIB de los PCD; el crecimiento de las IED en la región asiática sólo es superado por el de EUA, principal receptor en el período reciente: en esta región se ubican algunos de los polos dinámicos de la economía capitalista, las llamadas plataformas de exportación (Hong Kong, Taiwan, Korea y Singapur) que contribuyen con la parte principal del producto y las inversiones. (Cuadros 11 y 12)

El crecimiento sostenido de las actividades de las ET, aun

C U A D R O 1 1
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO POR REGIONES
(porcentajes)

129

	1961-1973	1974-1980	1981-1982
Producción mundial †	5.5	3.6	2.7
PCD	5.0	2.5	2.2
EUA	4.0	2.2	2.4
Europa Occidental	4.8	2.4	1.5
Japón	9.8	3.8	3.6
PSD	6.3	5.1	1.5
África	5.5	4.4	(0.9)
Asia	5.1	6.0	4.8
Medio oriente	8.2	3.9	(0.9)
Europa del Sur	5.5	6.4	2.9
A Latina y el Caribe	6.7	5.2	1.0
Países europeos de economía planificada.	6.6	4.6	3.3
China	3.8	5.6	8.8

† Producto nacional bruto para las economías capitalistas y producto material neto para China y economías planificadas de Europa.

Fuente: CTC-DNU, Transnational Corporations in world development. Trends and prospects, Nueva York, 1988, p.17

C U A D R O 1 2
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LA IED
(porcentajes)

	1960-1975	1975-1980	1980-85
SEDIED †	9.98	14.34	5.28
		1975-1983	1983-85
SIDIED ††		10.27	8.69
PCD		10.13	9.20
EUROPA OCC		5.94	7.46
EUA		22.13	16.04
PSD		10.67	7.18
AFRICA		2.18	6.67
A LATINA		11.94	4.87
ASIA		15.12	11.22

† Stock externo de inversión extranjera directa.

†† Stock interno de inversión extranjera directa.

Fuente: Elaborado con los datos de Transnational Corporations... (1988), p. 25.

en medio de la crisis económica mundial es producto fundamentalmente de dos procesos:

a. El desarrollo tecnológico ha sido impulsado (y monopolizado) por las ET que, durante el período de crisis, han transformado radicalmente las bases productivas de sus operaciones (introducción de la tecnología informática y de la producción computarizada, desarrollo de las telecomunicaciones, etc.).

b. En el terreno financiero, las ET han absorbido buena parte de los capitales "excedentarios" derivados del "choque petrolero" de 1973 y 1979 y de la larga expansión económica durante la posguerra.

Así, estas empresas mantienen la vanguardia del proceso económico. Como veremos, son las actividades y países que incorporan las nuevas tecnologías y absorben las IED en mayor cuantía, aquellos que logran las posiciones de preeminencia entre 1982 y 1988.

Origen y destino de las IED (1970-1988)

Los flujos de IED indican la medida en la que las distintas economías se incorporan a los circuitos internacionales de la valorización, es decir, la exportación y penetración del capital trasnacional significa mayor integración a un proceso económico realizado en escala internacional y es, también, un indicador de la propiedad y el control de recursos (productivos y financieros) con que cuentan las ET. Así los cambios operados en la exportación de capital nos permiten establecer cuáles son las fracciones más dinámicas; mientras que las entradas de capital marcan las regiones y países en los que existen mejores

condiciones de rentabilidad para el capital trasnacional.

Los stocks (internos y externos) de inversión extranjera dan una visión aproximada de los recursos controlados por ET; finalmente planteamos el destino sectorial de la IED en tanto indicador de las actividades que encabezan la reestructuración capitalista. A partir de estos indicadores, sustentamos las tendencias de la IED en el período de la crisis, enunciadas anteriormente.

La evolución del stock de capital en el extranjero entre 1960 y 1985 muestra que la propiedad de recursos en el exterior se concentra en los PCD y de entre ellos en EUA, Reino Unido, Japón, RFA, Suiza y los Países Bajos que en 1960 controlaban el 81% de dicho stock y en 1985 el 82.4%, alcanzando un punto máximo en 1975 con el 84.4%. Existe una cuota relativa más o menos constante aportada por este grupo de países; sin embargo, a su interior ha operado una redistribución en detrimento de los EUA y a favor de la diversificación de las fuentes de IED: en el período 1975-1985, la participación norteamericana pasa del 44% al 35.1%, casi 10 puntos de diferencia, ante el crecimiento constante en los stocks mundiales; Reino Unido, RFA, Canadá y Japón surgen como los principales sustitutos de los EUA; destacan por su crecimiento acelerado, las inversiones de Japón y RFA que pasan de 16 y 18 miles de millones de dólares (mmd) en 1975 a 83 y 60 mmd en 1985 respectivamente. Otro indicador de este proceso lo constituye el menor peso del SEDIED en el producto nacional bruto de la economía norteamericana: esta relación pasa de 8.1 en 1975 a 6.4% en 1985, mostrando que la orientación hacia el exterior de

los capitales norteamericanos ha perdido importancia en relación al dinamismo de su economía, proceso inverso al vivido por los países competidores de los EUA, en los cuales la relación SEDIED/PNB ha aumentado, indicando que la expansión trasnacional sigue el ritmo de crecimiento del producto. La participación de los PSD en la exportación de capital aumentó hasta alcanzar 19 mmd en 1985, cuota que si bien sigue siendo pequeña plantea la emergencia de capitales competitivos internacionalmente, fenómeno reciente en la economía capitalista. (Ver cuadro 13)

En cuanto al destino del SEDIED, los datos disponibles nos muestran que los países europeos (RFA, Países Bajos y Reino Unido) concentran su participación en las economías desarrolladas, preferentemente en Europa Occidental (RFA y Países Bajos) y en los EUA (Reino Unido), siendo importante la orientación hacia los EUA en los años 80. Japón muestra una distribución más equilibrada: en 1986 el stock de IED en los PCD ascendió a 57,297 millones de dólares y el ubicado en PSD a 48,477 (54 y 45% del total japonés respectivamente), la mayor parte de la inversión japonesa se ubica en los EUA y el Sur y sudeste asiáticos. Por su parte, los capitales de EUA prefieren las zonas desarrolladas y particularmente Europa Occidental. Finalmente Canadá concentra sus inversiones en los EUA. (Ver cuadro 14)

El panorama de los países receptores de IED, considerando las inversiones recibidas, es el siguiente:

El stock interno de IED (SIDIED) aumenta de manera sostenida entre 1975 y 1985. La distribución entre PCD y PSD permanece casi

CUADRO 13
STOCKS EXTERNOS DE IED POR PRINCIPALES REGIONES Y PAISES DE ORIGEN.
1960-1985

(Miles de millones de dólares)

PAISES Y REGIONES	1960			1975			1980			1985		
	Porcentaje del			Porcentaje del			Porcentaje del			Porcentaje del		
	\$	total	PNB									
PCO	67.0	99.0	6.7	275.4	97.7	6.7	535.7	97.2	6.7	693.3	97.2	8.0
EAU	31.9	47.1	6.2	124.2	44.0	8.1	220.3	40.0	8.2	256.7	35.1	6.4
R UNIDO	12.4	18.3	17.4	37.0	13.1	15.8	81.4	14.8	15.2	104.7	14.7	23.3
JAPON	0.5	0.7	1.1	15.9	5.7	3.2	36.5	6.6	3.4	83.6	11.7	6.3
RFA	0.8	1.2	1.1	18.4	6.5	4.4	43.1	7.8	5.3	60.0	8.4	9.6
SUIZA	2.3	3.4	26.9	22.4	8.0	41.3	38.5	7.0	37.9	45.3	6.4	48.9
P BAJOS	7.0	10.3	60.6	19.9	7.1	22.9	41.9	7.6	24.7	43.8	6.1	35.1
CANADA	2.5	3.7	6.3	10.4	3.7	6.3	21.6	3.9	6.2	36.5	5.1	10.5
FRANCIA	4.1	6.1	7.0	10.6	3.8	3.1	20.8	3.8	3.2	21.6	3.0	4.2
ITALIA	1.1	1.6	2.9	3.3	1.2	1.7	7.0	1.3	1.8	12.4	1.7	3.4
SUECIA	0.4	0.6	2.9	4.7	1.7	6.4	7.2	1.3	5.8	9.0	1.3	9.0
Otros	4.0	5.9	3.1	8.5	3.0	1.7	17.4	3.2	1.9	25.6	3.6	3.3
PSB	0.7	1.0	--	6.6	2.3	--	15.3	2.8	--	19.2	2.7	--
TOTAL \$	67.7	100.0	--	282.0	100.0	--	551.0	100.0	--	712.5	100.0	--

\$ No incluye a las economías centralmente planificadas.

Fuente: Transnational Corporations... (1988), p. 24.

C U A D R O 1 4
DISTRIBUCION REGIONAL DE LOS STOCKS EXTERNOS DE IED PARA ALGUNOS PCO

	PCO					PSD					TOTAL MUNDIA
	TOTAL	Europa Occidental	Japón	EUA	Otros	Total	A Latina y el Caribe	Sur y Sureste asiático	Otros	Europa oriental	
ARG											
EUA	(Millones de dólares)										
1970	53,110	24,469	1,491	x	27,150	21,421	14,686	2,476	4,259	-	78,09
1975	93,854	49,533	3,339	x	40,982	23,288	19,167	5,747	(1,626)	-	124,21
1980	169,037	96,065	6,255	x	66,747	47,355	32,688	8,505	6,162	-	220,34
1986	209,063	122,942	11,333	x	74,786	62,433	36,559	16,022	9,852	5	276,07
JAPON	(Millones de dólares)										
1970	1,795	641	x	702	452	1,784	565	792	427	-	3,57
1975	7,457	2,395	x	3,468	1,594	8,362	2,520	4,365	1,477	123	15,94
1980	16,859	4,278	x	8,997	3,584	19,446	5,677	10,064	3,705	193	36,49
1986	57,297	14,277	x	35,596	7,424	48,477	19,615	22,168	6,694	194	105,97
R UNIDO	(Millones de libras esterlinas)										
1971	4,934.6	1,446.2	15.9	2,677.8	1,768.2	1,768.2	450.5	675.1	642.6	-	6,666.1
1978	15,060.2	5,919.3	111.7	3,558.6	4,067.8	4,067.8	1,073.4	1,367.0	1,627.4	1.0	19,107.1
1984	63,557.0	18,612.0	629.0	26,326.0	12,196.0	13,196.0	3,954.0	5,147.0	3,095.0	-	75,715.1
RFA	(Millones de marcos alemanes)										
1976	36,104	25,767	490	6,630	3,217	10,167	6,749	816	2,602	11	49,08
1980	64,980	41,076	999	18,260	4,645	15,206	10,390	1,679	3,137	86	84,481
1985	118,460	63,550	2,166	44,798	7,946	21,990	14,688	2,898	4,404	110	147,791
P BAJOS	(Millones de florines)										
1973	36,956	24,597	-	6,200	6,159	7,217	5,278	1,738	201	-	44,171
1975	44,958	31,129	-	7,126	6,703	8,603	6,079	1,923	601	-	53,561
1980	74,706	46,882	-	16,864	8,960	14,979	10,145	3,991	843	-	89,681
1984	121,740	62,805	1,089	44,328	13,518	21,996	13,083	6,902	2,011	-	143,731
CANADA	(Millones de dólares canadienses)										
1970	4,860	1,075	48	3,262	475	1,328	1,181	86	61	-	6,181
1975	8,571	1,865	74	5,559	1,073	1,955	1,671	243	41	-	10,521
1980	22,713	4,386	101	16,386	1,840	3,140	1,965	1,039	136	-	25,851
1985	45,873	7,359	244	35,516	2,754	4,544	2,534	1,852	158	-	50,411

Fuente: Transnational Corporations... (1988), cuadro 5 del anexo estadístico.

constante operando, por otra parte, una redistribución entre los países de cada grupo. Los EUA alojan el mayor monto de IED; en 1970 el SIDIED era de 12,900 millones de dólares y en 1985 de 209,328; en segundo lugar, el SIDIED como proporción del PNB aumentó de 1.8% en 1975 a 4.7% en 1985, indicando que el capital extranjero adquirió mayor peso en la economía norteamericana; asimismo, la participación en el total mundial creció del 11.2 al 29%. Los países de Europa Occidental aportan la parte principal de las IED en EUA.

Desde 1950, los PCD de Europa habían recibido la mayor parte de las inversiones extranjeras; sin embargo entre 1975 y 1985, su participación se reduce sustancialmente pasando de 40.8% sobre el total en 1975 a 28.9% en 1985; sin embargo, la relación del SIDIED a PNB aumenta, por lo que a pesar de su reducción, las inversiones extranjeras aumentaron ligeramente su importancia para las economías europeas (proceso que probablemente esté asociado al lento crecimiento de estas economías, siendo plausible suponer que el sector más dinámico sea el dominado por las transnacionales). Los datos de RFA, Países Bajos y Reino Unido son muy fragmentarios para establecer un comportamiento regional, pero podemos destacar el lento crecimiento de las IED destinadas a la RFA entre 1976 y 1985, en tanto que se decuplican en el Reino Unido entre 1971 y 1984 (particularmente, entre 1981 y 1984 pasan de 16,962 millones de libras a 38,477). En cuanto a los principales inversionistas, EUA aporta la cuota mayor de las IED en Reino Unido, mientras que los países europeos lo hacen en RFA

y Países Bajos.

Japón se caracteriza por una penetración muy limitada del capital trasnacional: aun cuando el valor del SIDIED pasa de 1.5 mmd en 1975 a 6.1 en 1985, la participación de dicho stock en el total y como proporción del PNB no rebasan, en el mismo período, el 1 y el 0.5% respectivamente. En términos absolutos, el valor de las IED en 1970 es de 596 millones de dólares pasando a 7,007 en 1986; son los años '80 los que aportan la parte sustancial de este crecimiento. EUA es el principal inversionista en Japón pues comprende el 48% de las IED en 1986.

Dentro de los PSD, destaca el comportamiento de Asia Oriental, cuya participación en el SIDIED total aumenta de 5.3% en 1975 a 7.8% en 1985 siendo la región de mayor atractivo para el capital trasnacional dentro de los PSD. Por su parte, América Latina incrementa ligeramente su participación en el stock total, sin que dispongamos de datos para ahondar en el comportamiento al interior de cada una de estas regiones; destaca sin embargo, la diferencia en la relación SIDIED a PNB que crece más rápidamente en América Latina que en Asia, lo cual indica, para la primera región, un proceso similar al de Europa Occidental donde el mayor dinamismo recae en las ET. En América Latina destaca la situación de Brasil, que en 1986 alojó IED con valor de 25,664 millones de dólares cifra importante incluso para países desarrollados. (Cuadros 15 y 16)

Los datos sobre salidas y entradas de IED nos permitirán reafirmar las conclusiones apuntadas arriba, tratando de llenar

CUADRO 16
(Conclusión)

130

AÑO	PCD					PSD					TOTAL MUNDIAL
	TOTAL	Europa Occidental	Japón	EUR	Otros	Total	A Latina y el Caribe	Sur y Sureste asiático	Otros	Europa oriental	
PAÍSES (Millones de florines)											
1973	19,468	10,889	159	7,689	731	1,191	744	51	696	-	20,659
1980	34,262	17,647	594	14,034	1,967	6,555	6,093	175	287	-	40,817
1984	49,128	25,489	1,638	19,388	2,613	9,127	833	745	49	-	58,255
CANADA (Millones de dólares canadienses)											
1971	27,640	4,955	187	22,443	55	363	138	29	196	-	28,093
1975	37,036	6,825	257	29,666	288	353	229	52	72	-	37,389
1980	61,119	10,986	605	48,686	842	525	280	107	138	-	61,644
1985	82,666	16,251	1,768	63,375	1,272	1,275	502	516	257	-	83,941
INDONESIA											
1975	3,921.1	708.0	3,244.2	686.5	282.4	1,174.8	49.2	1,125.6	-	3.0	5,518.0
1980	6,116.1	1,163.9	3,703.7	935.8	312.7	1,856.2	52.8	1,794.6	8.8	3.0	9,852.1
1986	10,737.2	3,244.9	5,333.5	1,102.6	1,056.2	3,199.5	206.6	2,992.4	0.5	-	16,153.8
TAILANDIA											
1974	2,472.0	368.6	1,544.0	540.3	19.1	972.2	35.2	856.2	80.8	-	3,713.7
1978	2,552.9	571.0	1,412.2	533.9	35.8	1,045.6	49.8	915.0	80.8	-	3,827.9
1985	6,247.5	1,447.1	2,768.3	1,717.2	314.9	2,557.7	49.8	2,491.1	16.8	-	10,358.9
COREA (Millones de dólares)											
1976	614.5	30.4	437.5	136.2	10.4	44.3	36.2	4.0	4.1	-	674.7
1980	1,003.1	117.2	620.6	252.0	13.3	74.8	38.7	14.9	21.2	-	1,101.0
1985	1,679.5	204.2	869.0	586.7	19.6	107.0	40.6	43.1	24.3	-	1,829.3
BRASIL (Millones de dólares)											
1971	2,700.3	1,172.4	124.9	1,096.5	306.5	211.2	199.5	0.2	11.5	-	2,911.5
1975	6,762.1	3,064.7	841.2	2,395.2	461.0	541.3	483.6	14.9	42.6	0.3	7,303.7
1980	15,839.0	8,260.0	1,724.0	5,007.0	848.0	1,636.4	1,135.0	57.0	444.4	-	17,482.4
1985	22,967.9	11,021.6	2,385.2	8,055.0	1,506.1	2,695.6	(1,770.0)	153.6	772.0	0.8	25,664.4
CHILE (Millones de dólares)											
1983	6,879.9	795.2	57.2	5,149.5	878.0	365.7	329.6	20.3	15.8	3.1	7,285.5
1985	6,770.7	836.8	57.5	5,081.5	794.9	404.7	-	-	-	-	7,612.6
COLOMBIA (Millones de dólares)											
1979	779.7	240.0	-	507.5	32.2	176.4	165.1	11.3	-	-	957.4
1982	1,094.0	334.6	-	713.0	46.4	218.7	206.1	12.6	-	-	1,314.2
1985	1,974.0	482.7	-	1,429.3	62.0	254.8	215.5	39.3	-	-	2,230.7
VENEZUELA (Millones de bolívars)											
1979	5,407.0	1,009.4	38.4	3,780.6	578.6	984.9	756.9	-	228.0	-	6,551.9
1982	7,395.2	1,416.6	313.3	5,089.5	575.8	1,096.8	853.9	-	242.9	-	8,689.8
1985	9,542.1	2,562.1	338.6	5,992.1	649.3	1,335.9	1,092.5	-	243.4	-	11,075.4

Fuente: Transnational Corporations... (1988), cuadro 6 del anexo estadístico.

los vacíos existentes, particularmente para los principales países de Asia y América Latina. Esta información tiene la ventaja de abarcar hasta 1987 y proviene de la Balanza de Pagos elaborada por el FMI. Por otra parte, los datos aportados no comprenden el valor de las IED, que corresponden a los stocks, sino solamente los flujos anuales de IED (nuevas inversiones, reinversión de utilidades y endeudamiento entre compañías). El cuadro 17 presenta la evolución de las inversiones en el extranjero de los principales PCD: destaca en primer lugar la concentración de las salidas de capital en los PCD, los cuales aportan en promedio el 98%. En los últimos años, los PSD han incrementado su participación en términos absolutos, producto de las IED de los países del Sudeste Asiático, fundamentalmente China que realizó inversiones en el extranjero por 628, 450 y 645 millones de dólares en 1985, 1986 y 1987 respectivamente, Singapur (83, 207 y 173) y Corea del Sur (33,109 y 185) mientras que Taiwan efectuó inversiones por 70 y 80 millones de dólares en 1984 y 1985.

El cambio fundamental ha sido la reducción en las diferencias en los montos aportados por los principales inversionistas en el extranjero: la enorme brecha que separaba a EUA de sus competidores se ha cerrado. En 1970 EUA aportaba el 61.6% de las IED mundiales mientras que en 1987 su participación fue del 32.2%; por su parte Reino Unido pasó en esos mismos años del 10.6% al 18.7%, Japón del 2.8% al 14.1% y RFA de 7.1% al 6.7%. Este proceso es más claro si tomamos la cuota de cada país en los totales acumulados: entre 1970 y 1987, los PCD de Europa aportan

CUADRO 17
FLUJOS DE IED DE ALGUNOS PCD, 1970-1987
(Millones de dólares)

	1970	1975	1980	1985	1986	1987	ACUMULADOS						
							1970-1980		1981-1987		1970-1987		
							\$	%	\$	%	\$	%	
TOTAL													
MUNDIAL	12,310.5	26,871.0	57,633.2	59,889.2	97,589.0	137,066.7	306,437.2	100.0	461,216.4	100.0	767,653.6	100.00	
PCD	12,094.0	26,447.8	56,551.8	58,712.9	96,138.9	135,815.0	301,453.4	98.37	454,221.6	98.48	755,675.0	98.44	
EUROPA OCC	3,721.0	9,262.7	27,220.2	30,203.3	44,573.4	64,198.3	121,328.8	39.59	235,010.6	50.95	356,339.4	46.42	
EUA	7,589.0	14,242.0	21,898.6	15,236.1	28,254.6	44,166.1	143,416.7	46.80	115,619.3	25.07	259,036.0	33.74	
R UNIDO	1,310.0	2,599.5	11,379.0	11,206.3	16,593.3	25,745.0	44,732.1	14.60	89,382.0	19.38	134,114.1	17.47	
JAPON	355.0	1,760.5	2,394.8	6,427.1	14,339.7	19,396.1	18,250.1	5.76	59,154.0	12.83	77,404.1	10.08	
RFA	873.0	2,015.5	4,177.9	4,934.6	9,600.1	9,208.0	26,213.8	8.55	38,159.2	8.27	64,373.0	8.39	
P BAJOS	519.0	1,647.6	5,983.1	3,175.0	4,422.9	7,856.7	18,522.9	6.04	32,379.3	7.02	50,902.2	6.63	
CANADA	300.0	896.0	3,697.6	4,913.2	3,334.1	5,068.8	14,367.1	4.69	28,311.2	6.14	42,678.3	5.56	
FRANCIA	373.0	1,578.4	3,100.2	2,201.3	5,221.8	9,079.9	14,576.8	4.76	27,763.3	6.02	42,340.1	5.52	
ITALIA	110.0	346.0	744.5	1,833.7	2,681.9	2,335.3	3,700.0	1.21	13,366.6	2.90	17,066.6	2.22	
SUECIA	213.0	435.9	624.7	1,278.3	3,022.1	3,138.3	4,798.8	1.57	11,323.7	2.46	16,122.5	2.10	
AUSTRALIA	111.0	161.5	468.6	1,824.6	564.3	2,901.6	2,492.4	0.81	8,405.8	1.82	10,898.2	1.42	
SUIZA a/				3,627.8	1,360.9	1,211.6	-		7,830.9	1.70			
BELG-LUX	156.0	235.5	204.3	272.1	1,705.8	2,762.0	4,408.8	1.44	5,447.0	1.18	9,855.8	1.28	

a/ Datos a partir de 1983

Nota: Total mundial excluye a los países socialistas.

PCD comprende, además de los enumerados, Austria, Dinamarca, Finlandia, Noruega, Portugal, España, Nueva Zelanda y Sudáfrica.

Europa Occidental comprende, además de los enumerados, Austria, Dinamarca, España, Finlandia, Noruega y Portugal.

Fuente: Elaboración propia con base a las siguientes fuentes

dores en la redistribución de las entradas de IED, pasando de alojar el 3.7% del total mundial en 1970-1980 a sólo el 0.87% en 1981-87. Japón continúa recibiendo una parte muy pequeña de la IED aun cuando las entradas a dicho país han crecido ligeramente, producto de la desregulación reciente en materia de IED. En conjunto las economías desarrolladas alojan el 78.1% de las entradas de IED entre 1970 y 1987, con una participación creciente entre los dos subperíodos que analizamos: mientras en 1970-1980 estos países reportan el 77.2% del total mundial, en 1981-87 alcanzan el 78.6%.

Por su parte, los PSD ven reducida ligeramente su cuota, operando una redistribución favorable a Asia Media y Oriental. Los flujos hacia América Latina sufren las mayores reducciones, pasando del 13% sobre el total mundial en 1970-1980 al 8.3% en 1981-87; Brasil es el principal receptor en ambos periodos, seguido de México, Colombia y Argentina: estos cuatro países alojan el 78% de las inversiones dirigidas a la región entre 1970 y 1987. Asia Media y Oriental aumenta su participación en el total desde 6.9% en 1970-1980 a 8.6% en 1981-1987. Buena parte de este crecimiento se explica por la apertura de la República Popular China al capital extranjero y por el dinamismo de las entradas de IED en Singapur y Malasia. (Cuadro 18)

Distribución sectorial.

En lo que toca a la distribución sectorial sólo disponemos de información para algunos PCD, que por su importancia pueden indicar en términos gruesos las tendencias actuales.

CUADRO 10
INVERSION EXTRANJERA EN LOS PRINCIPALES PAISES Y REGIONES
(Millones de dólares)

143

	1970	1980	1985	1987	ACUMULADOS							
					1970-1980		1981-1987		1970-1987			
					\$	%	\$	%	\$	%		
					región total		región total		región total			
TOTAL	9,740.0	52,205.4	32,163.4	100,537.5	242,456.3	100.0	407,160.2	100.00	649,618.5	100.00		
PCD	7,906.0	42,099.9	37,836.8	89,031.7	187,406.0	77.29	320,266.3	78.66	507,674.3	78.15		
PSD	1,834.0	10,105.5	11,475.0	11,505.7	55,050.3	22.71	56,891.7	21.34	141,942.0	21.85		
EUROPA OCC	4,226.0	21,420.9	16,616.8	33,124.0	103,910.5	42.86	128,823.6	31.64	232,734.1	35.83		
A LATINA	815.0	6,219.4	4,530.0	5,335.2	31,609.1	13.04	35,872.0	8.32	65,481.9	10.08		
ASIA M DTE	486.0	3,197.1	4,494.9	5,932.6	16,908.6	6.97	35,100.6	8.62	52,009.2	8.01		
AFRICA	369.0	243.2	1,726.5	646.5	7,343.7	3.03	9,606.3	2.41	17,150.0	2.64		
A LATINA						100.00		100.00		100.00		
BRASIL	145.0	1,913.0	1,361.6	-	14,998.2	47.45	6.19	10,410.0	30.73	25,406.2	36.80	
MEXICO	323.0	2,184.0	501.6	3,226.8	8,211.4	25.98	3.39	9,666.5	28.54	23,377.9	27.30	
COLOMBIA	43.0	157.5	1,023.5	385.3	685.6	2.18	0.28	3,916.2	11.56	0.96	4,605.8	7.03
ARGENTINA	11.0	680.7	967.6	(16.8)	1,267.8	4.01	0.52	3,027.2	8.94	0.74	4,295.0	6.56
CHILE	(79.0)	213.5	64.0	104.7	0.9	n s	n s	1,225.1	3.62	0.30	1,226.0	1.87
VENEZUELA	(23.0)	54.7	105.6	59.4	(966.6)	n s	n s	756.2	2.23	0.19	-	-
ASIA MEDIA Y ORIENTAL						100.00		100.00		100.00		
CHINA	-	57.0	1,659.1	2,314.6	57.1	0.34	0.02	8,436.7	24.04	2.07	8,493.8	16.33
SINGAPUR	93.0	1,119.3	973.7	1,156.0	5,781.0	34.19	2.38	7,446.1	21.21	1.83	13,227.1	25.43
KALASIA	94.0	934.5	694.5	575.4	4,257.8	25.18	1.76	6,520.9	18.58	1.60	10,778.7	20.72
HONG KONG	26.3	373.9	(216.0)	-	1,821.7	10.77	0.75	2,808.4	8.00	0.69	4,630.1	8.90
TAILANDIA	43.0	190.0	161.4	188.8	981.9	5.81	0.40	1,847.4	5.26	0.45	2,629.3	5.44
INDONESIA	83.0	179.6	272.1	305.1	2,175.5	12.07	0.90	1,711.0	4.87	0.42	3,886.5	7.47
R D COREA	73.0	7.8	230.5	597.4	757.9	4.48	0.31	1,607.1	4.58	0.39	2,365.0	4.55
TAIWAN	-	166.0	340.0	-	166.0	0.98	0.07	945.0	2.69	0.23	1,111.0	2.14
PCD						100.00		100.00		100.00		
EUA	1,464.0	16,906.9	19,169.6	41,962.7	57,705.5	30.79	23.80	162,426.5	50.72	39.89	220,132.0	43.36
R UNIDO	850.0	10,129.8	5,520.4	9,400.6	28,367.7	15.14	11.70	38,797.6	12.11	9.53	67,165.3	13.23
FRANCIA	622.0	3,290.3	2,526.2	5,063.0	18,200.8	9.71	7.51	19,023.7	5.94	4.67	37,224.5	7.33
ESPAÑA	222.0	1,492.9	1,949.5	4,560.6	6,305.4	3.36	2.60	16,852.0	5.26	4.14	23,157.4	4.56
AUSTRALIA	898.0	1,833.9	1,594.1	2,958.5	12,370.6	6.60	5.10	13,243.2	4.14	3.25	25,613.8	5.05
P BAJOS	537.0	2,266.0	1,185.9	2,352.1	9,361.4	5.00	3.86	11,619.0	3.63	2.85	20,980.4	4.13
ITALIA	606.0	584.4	1,003.2	4,077.0	7,467.9	3.98	3.08	8,875.7	2.77	2.18	16,343.6	3.22
RFA	595.0	286.3	710.7	1,952.5	13,370.1	7.13	5.51	7,037.3	2.20	1.73	20,407.4	4.02
CANADA	666.0	521.9	(1,093.5)	4,145.6	8,971.7	4.79	3.70	3,546.7	1.11	0.87	12,516.4	2.47
JAPON	94.0	286.3	629.5	1,189.6	1,536.1	0.82	0.63	3,081.1	0.96	0.76	4,617.2	0.91

Nota: La misma del cuadro 17.

Asia media y oriental incluye, además de los países enumerados, Brunei, India, Fiji, Macao, Paquistán, Nueva Guinea, Filipinas, Islas Salomón, Sri Lanka, Vanuatu y Viet Nam.

Fuente: Elaboración propia con base a las siguientes fuentes

Datos 1970-1979, Las Empresas Transnacionales... (1983), cuadro II.2 del anexo estadístico.

Datos 1980-1985, Transnational Corporations... (1988), cuadro A.1 del anexo estadístico.

Datos 1986 y 1987, Anuario de Balanza de Pagos, FMI, 1987-1988.

El rasgo principal radica en la importancia que adquieren los servicios como destino de las IED; este movimiento se verifica en todos los países para los cuales existe información reciente.

Las inversiones japonesas son las que cambian con mayor intensidad su orientación sectorial: en 1975, el 36.2% de las IED de este país estaban destinadas al sector servicios, frente al 51.8% en 1985 (más de 15 puntos de diferencia y con un crecimiento explosivo de las inversiones); cabe agregar que Japón era ya en 1975 el segundo inversionista en este sector. EUA se ubica como segundo lugar en cuanto incremento de IED en servicios, con una variación de 9.4% entre 1975 y 1985; este movimiento es de 6.4% en RFA. Estos tres países se caracterizan porque la reducción de la cuota destinada al sector manufacturero no es proporcional sino menor que el crecimiento de la cuota destinada a los servicios; asimismo, en los tres dicho aumento está asociado a una reducción de las cuotas del sector extractivo.

Los Países Bajos redistribuyen sus IED entre actividades extractivas y de servicios, en detrimento de los flujos destinados a la manufactura; el caso de Reino Unido es relevante porque opera la mayor reducción de la cuota destinada a la manufactura, 27.7% en 1975-1985, y porque corre paralela al mayor aumento de la cuota del sector extractivo, 22.2%, en tanto que el movimiento de las IED hacia los servicios es de 5.4% (el segundo menor de los seis países analizados). Finalmente Canadá presenta

los menores cambios en la distribución sectorial de sus IED. (Cuadro 19) Estos datos muestran un crecimiento importante de las IED en el sector servicios, lo cual es más significativo tomando en cuenta que es en este sector donde existen las mayores restricciones legales a la IED. Sin embargo, esta tendencia general debe ser matizada, según lo apuntábamos con anterioridad, a la luz de los movimientos al interior tanto de la industria como de los servicios, para establecer puntualmente qué ramas y actividades en particular están encabezando la dinámica económica. Si bien carecemos de datos relativos a la IED, intentaremos este análisis en una sección posterior, a partir de los principales indicadores de las ET.

ET y Comercio Mundial.

En términos generales, la producción las ET se orienta bien a la exportación, bien a la sustitución de importaciones, de tal forma que incide directamente en la evolución del comercio mundial. Asimismo, las nuevas formas de participación que no involucran la inversión directa impactan también al comercio mundial, en tanto impulsan cambios en las exportaciones (subcontratación), en las importaciones (licenciamiento tecnológico) y en los flujos monetarios bajo la forma de pagos de regalías, de patentes, etc.

Del conjunto de aspectos que constituyen la relación ET-comercio mundial, nos interesa destacar el comercio intrafirma y la evolución reciente de las exportaciones mundiales.

El comercio intrafirma es uno de los principales instrumentos para maximizar los beneficios de operación de estas empre-

C U A I F C I S
Distribución sectorial del SEDIEI, algunos PDI,
1975 y 1985
(Porcentajes)

PAISES	Extractivo		Manufactura		Servicios a/		Otros b/	
	1975	1985	1975	1985	1975	1985	1975	1985
EUA								
TOTAL	26.4	23.1	45.0	37.9	24.3	33.7	4.3	5.2
PSD	20.0	23.6	44.9	31.7	24.5	34.5	10.5	6.4
PCD	26.4	19.9	46.4	41.1	22.2	34.4	3.0	4.5
JAPON c/								
TOTAL	28.1	15.5	32.4	29.2	36.2	51.8	3.4	3.5
PSD	31.9	21.5	43.6	32.7	15.1	41.5	5.1	3.8
PCD	23.6	9.2	19.1	25.7	56.0	62.0	1.3	2.1
RFA d/								
TOTAL	4.1	3.8	48.3	43.0	41.9	46.3	5.7	4.9
PSD	12.6	9.9	64.1	57.7	23.4	32.4	-	-
PCD	2.1	3.0	47.7	43.0	50.2	54.1	-	-
REINO UNIDO e/								
TOTAL	11.1	33.3	59.9	31.8	29.4	34.6	-	-
PSD	18.2	31.9	48.2	24.7	33.6	43.4	-	-
PCD	8.9	33.6	63.0	33.4	28.1	32.9	-	-
PAISES BAJOS f/								
TOTAL	46.5	55.4	38.6	22.2	14.7	22.1	0.3	0.3
PSD	34.1	41.9	38.7	23.3	25.9	34.8	1.2	-
PCD	48.9	57.9	38.5	22.0	12.5	19.8	0.1	0.3
CANADA g/								
TOTAL	21.1	22.9	50.5	46.2	26.4	30.9	-	-
PSD	21.2	46.4	18.2	20.4	60.6	33.2	-	-
PCD	21.1	18.6	60.3	50.9	18.6	30.4	-	-

a/ El sector servicios incluye agricultura, silvicultura y pesca en los datos de Canadá, RFA y Reino Unido.

b/ Otros: para EUA: agricultura, silvicultura, pesca, construcción, minería (en 1985), transportes, comunicaciones, servicios públicos, comercio al detalle. Para RFA: ingresos de las holding provenientes de empresas extranjeras asociadas. Para Países Bajos y Japón: agricultura, silvicultura y pesca. Para Japón: establecimiento de sucursales y compra de terrenos y edificios.

c/ Los datos del SEDIEI en Japón están basados en los flujos acumulados más que en el valor en libros, como es el caso de otros países.

d/ Los datos de RFA son de 1976 y 1985.

e/ Los datos de Reino Unido son de 1974 y 1984. En 1974, las compañías petroleras, los bancos y las aseguradoras están excluidos.

f/ Los datos de Países Bajos son de 1975 y 1984. El sector extractivo es definido como minería, petróleo y químicos.

g/ Los datos de Canadá son de 1975 y 1983.

Fuente: Transnational Corporations... (1982), p. 86.

sas, constituyendo un vehículo de redistribución del excedente con importantes consecuencias para los países receptores de IED.

La característica principal del comercio intrafirma es la de ser un mecanismo monopólico de apropiación de ganancias: la fijación de los precios de los productos que circulan al interior de una trasnacional se realiza en función de maximizar la ganancia de una empresa que opera en escala internacional a diferencia de lo que sucede con las empresas "uninacionales". De ahí que las ET cuenten con ventajas importantes en el comercio internacional respecto de las empresas competidoras cuya producción no está internacionalizada. Este mecanismo permite que factores como costos, beneficios, regímenes fiscales (tributación y aduaneros), participación de socios locales en las utilidades, etc. sean manipulados para obtener la máxima ganancia, constituyendo una ventaja crucial en la competencia. Por su importancia para las economías receptoras, cabe destacar las prácticas de subfacturación de exportaciones y sobrefacturación de importaciones:

"La búsqueda de una utilización óptima, en el corto plazo, de la capacidad instalada en plantas ubicadas en diferentes países, puede conducir al establecimiento de corrientes de intercambios que se justifican económicamente desde el punto de vista de la rentabilidad global de las empresas pero no desde el punto de vista del país importador o exportador. Este proceso, que tiene el carácter de "corto plazo" para cada producto, se transforma en un fenómeno de largo plazo por la agregación de los productos que se van incorporando secuen-

cialmente en la actividad productiva de la empresa".⁶

Así, el comercio intrafirma constituye un elemento perjudicial para las economías en las cuales operan las ET, en tanto se basa en mecanismos de apropiación de ganancias que no guardan relación con su aportación "real", en términos de bienes y servicios. Por ello es importante establecer la magnitud de este comercio "cautivo" para tener una idea del grado en que afecta a las economías receptoras de IED.

No existe información sobre el comercio intrafirma para el conjunto de los PCD, sin embargo, diversos trabajos establecen indicadores de la magnitud de este fenómeno. El estudio citado de Fajnzylber y Martínez estima que alrededor del 25% de las exportaciones manufactureras se realizaba bajo la forma de comercio cautivo en 1970; información más reciente, que comprende EUA, Japón y Reino Unido, nos conduce a afirmar que el comercio intrafirma explica porciones significativas del comercio mundial, y que ha tendido a aumentar su importancia en lo que respecta a las exportaciones. En Japón las importaciones asociadas con ET han reducido su participación en el total. (Ver cuadro 20)

Así, respecto de 1970, el comercio intrafirma ha aumentado su cuota en el comercio mundial, por lo que es factible suponer que los mecanismos de transferencia de ganancias implicados por este tipo de comercio no sólo continúan operando, sino que lo

6. Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez, Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana. F.C.E., México, 1976, p. 76.

C U A D R O 2 0
 PARTICIPACION DE LAS TRANSACCIONES INTRAFIRMA EN EL COMERCIO DE
 EUA, JAPON y REINO UNIDO.
 (Porcentajes)

PAIS	Comercio de las ET del pais de origen	Comercio de ET de otros países de origen	Comercio asociado con todos las ET
EUA			
Exportaciones			
1977	26.7	2.6	29.3
1982	21.9	1.1	23.0
1985	29.0	2.0	31.0
Importaciones			
1977	21.7	20.5	42.2
1982	17.1	21.3	38.4
1985	16.1	24.0	40.1
JAPON			
Exportaciones			
1980	24.1	1.7	25.8
1983	30.6	1.2	31.8
Importaciones			
1980	31.5	10.6	42.1
1983	18.4	11.9	30.3
R UNIDO			
Exportaciones			
1981	16.0	14.0	30.0

Fuente: Transnational Corporations..., p. 92.

hacen sobre una base mayor. En buena medida, este fenómeno está asociado a la crisis económica y el consecuente desplome del comercio mundial, ya que el comercio cautivo constituye un vehículo que posibilita la realización de las mercancías (si bien tiene límites cuantitativos que no pueden ser soslayados y, finalmente, todas las mercancías se canalizan hacia los mercados "tradicionales").

El segundo aspecto a destacar es la evolución de las exportaciones. En la medida en que el período reciente se ha caracterizado por la existencia de un vínculo estrecho entre el capital trasnacional y la deslocalización productiva, así como entre IED y orientación de la producción al mercado mundial, el análisis de las exportaciones es otro indicador de cuáles son las regiones y países que encabezan la reestructuración capitalista.

En términos reales (precios de 1980) las exportaciones crecen de manera sostenida entre 1970 y 1980, pasando de 640 a 1'992 mmd; hacia 1985 el valor de las exportaciones se reduce 27% respecto de 1980 y para 1986 aumenta hasta 1'584 mmd, sin alcanzar aun los niveles de 1980.⁷ Los PCD contribuyen con la mayor parte del comercio mundial, por lo que la evolución de las exportaciones de estos países es similar a la descrita para el total mundial. En términos relativos, sin embargo, la cuota de los PCD disminuye entre 1970 y 1980, de 71.1% del total pasa a

7. Los valores de las exportaciones mundiales presentados en el cuadro 22, fueron deflactados con el índice de precios del PNB de EUA.

62.8%, recuperando en 1987 el nivel de 1970. La cuota de los países subdesarrollados, por el contrario, crece de 18% en 1970 a 28% en 1980 reflejo de la industrialización acelerada de algunos de estos países, descendiendo desde esa fecha hasta 1987 (18%). Los países socialistas (o de economía planificada, PEP) mantienen su participación alrededor del 10% de las exportaciones mundiales; en este caso es interesante destacar que el crecimiento de las IED dirigidas a este grupo de países no produce incrementos importantes de las exportaciones, a diferencia de lo que se observa en las economías capitalistas.

Entre las regiones, destaca el comportamiento de Europa Occidental, cuya participación desciende entre 1970 y 1985 saltando en 1987 hasta el 54% del total, producto de la fuerte penetración en el mercado norteamericano; así como el de Asia que constituye la principal región exportadora entre los PSD alcanzando cuotas importantes en el total mundial. Tanto América Latina como África reducen su participación en las exportaciones mundiales entre 1970 y 1987. La diferente evolución de estas regiones respecto de Asia obedece a que las primeras exportan fundamentalmente productos primarios y las exportaciones manufactureras se concentran en unos cuantos países, en tanto que las exportaciones de Asia son en buena medida, manufacturas cuyos precios y mercados no se ven afectados tan duramente como aquellos de los productos primarios.

Para completar este análisis, presentamos la evolución de las exportaciones de los principales países de cada región:

destaca entre los PCD el crecimiento sostenido de las exportaciones de RFA, desplazando a EUA como primer país exportador del mundo hacia 1987 (12% del total), si bien ya desde 1970 aportaba cuotas significativas del comercio mundial. Si aunamos a ello el hecho de que la IED de RFA no ha aumentado en las proporciones que lo han hecho las de Japón y Reino Unido, podemos plantear que en la explicación de la expansión económica de Alemania el factor transnacional tiene una importancia menor en relación a sus competidores internacionales (EUA, Japón y Reino Unido). EUA reduce desde 1970 su participación en las exportaciones mundiales, pasando de 13.7% a 10.4% en 1987; si bien desde el periodo de posguerra la reconstrucción de las economías de Europa y Japón ocasionó una expansión acelerada del comercio mundial y por lo tanto una ligera reducción de la cuota de EUA (de 16% en 1950 pasa a 13.7% en 1970), el cambio operado a partir de 1980 es que la reducción de la participación de las exportaciones de EUA corre al parejo del lento crecimiento del comercio mundial, que como señalábamos aun en 1987 no ha alcanzado el nivel de 1980. Tomando en cuenta que las importaciones de EUA crecen constantemente (en 1987, concentró el 17% del total de las economías capitalistas), encontramos que la década de los '80 ha visto a los EUA convertirse en el país deficitario más importante. Japón, por su parte, es el único PCD que incrementa sin altibajos su participación en el total mundial, hecho relevante por dos factores: a. la reducida participación de este país en las exportaciones mundiales en 1950

y 1960 (1 y 3% respectivamente), mientras que en 1987 alcanza el 9.5%; b. la expansión de las exportaciones japonesas se suma a una cuota de importaciones significativamente menor, por lo que surge como el principal país superávitario. Tanto Japón como RFA colocan cuotas significativas de sus exportaciones en EUA, por lo que el déficit de este país juega un papel contradictorio en relación a la reestructuración, impulsándola en un primer momento, mediante las importaciones provenientes de los polos dinámicos de la economía capitalista (Japón, RFA, países "semiindustrializados"), y frenándola recientemente cuando los desequilibrios financieros de EUA ponen en peligro el crecimiento de las economías acreedoras.

Reino Unido reduce su participación en las exportaciones mundiales entre 1970 y 1975, para tener un ligero repunte a partir de 1980, manteniendo su cuota alrededor del 5% desde entonces. Es significativo que la expansión de las IED de este país (las de mayor magnitud en los últimos años) no se han visto acompañadas de un crecimiento proporcional de las exportaciones.

Dentro de los PSD, destacan los países asiáticos cuyas exportaciones se expanden ininterrumpidamente desde 1970, alcanzando cuotas altas en el total mundial (alrededor de 2% para Taiwan, Hong Kong y Corea), hecho aun más relevante si consideramos que esta expansión está basada fundamentalmente en las actividades manufactureras y de servicios; asimismo, el crecimiento de las exportaciones de estos países está asociado fuertemente con la presencia de ET; incluso en el caso de Corea

donde la IED tenía un peso marginal, se observa que el dinamismo del comercio es mayor toda vez que las restricciones a la IED se suavizan. En América Latina destacamos a Brasil, que mantiene la expansión de sus exportaciones desde 1970 basado en las manufacturas y en una presencia importante del capital trasnacional; México presenta un comportamiento similar, sin embargo, el petróleo explica el crecimiento entre 1975 y 1985, mientras que las manufacturas que se exportan son de menor complejidad que el resto de las plataformas exportadoras. Ambos países reducen sus cuotas hacia 1987, a pesar de la recuperación del mercado mundial. (Cuadro 21)

En cuanto a la composición de las exportaciones, los datos disponibles nos indican que las manufacturas cuentan con el mayor dinamismo: por una parte, son el componente principal de las exportaciones realizadas por las economías capitalistas (más del 65% desde 1970) y tienden a aumentar su peso (71% en 1986). Por otra parte, los volúmenes exportados de manufacturas son los únicos que no se reducen hacia 1986, frente a la recuperación del comercio mundial. (Cuadro 22).

Dentro de las exportaciones de manufacturas, destaca el comportamiento de los PSD, cuya participación en este tipo de exportaciones crece sostenidamente desde finales de los años 60: en 1966, estos países aportaban el 9.6% de las exportaciones mundiales de manufacturas, pasando a 13.3% en 1983. Sin embargo, la aportación de las diversas regiones en desarrollo es desigual, ya que mientras América Latina y África reducen su participación

C U A D R O 2 1
EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES
POR REGIONES Y ALGUNOS PAISES
(Millones de dólares)

Países y regiones	1970		1975		1980		1985		1986		1987	
TOTAL	313,651	100.0	875,113	100.0	1,992,567	100.0	1,924,917	100.0	2,415,809	100.0	2,431,000	100.0
PCD	223,130	71.1	575,068	65.7	1,251,560	62.8	1,266,392	65.8	1,468,124	60.4	1,727,000	71.0
PSD	56,832	18.1	213,530	24.4	564,012	28.3	455,022	23.6	422,398	20.0	455,000	18.7
PEP	33,690	10.7	86,515	9.9	176,937	8.9	203,504	10.6	225,286	10.6	247,000	10.2
EUROPA OCC	136,127	43.4	359,117	41.0	796,076	40.0	753,197	39.1	921,762	43.6	1,367,387	56.2
AFRICA	12,746	4.1	35,258	4.0	93,255	4.7	59,519	3.1	46,153	2.3	64,320	2.6
A LATINA	16,862	5.4	45,021	5.1	107,076	5.4	106,003	5.5	85,260	4.2	89,780	3.7
ASIA	25,045	8.0	128,031	14.6	350,732	17.6	276,991	14.4	275,739	13.0	296,060	12.2
RFA	34,228	10.9	90,176	10.3	192,930	9.7	183,406	9.5	242,411	11.5	294,167	12.1
EUA	43,246	13.8	108,113	12.4	220,786	11.1	213,146	11.1	217,336	10.3	254,484	10.5
JAPON	19,319	6.2	55,840	6.4	129,812	6.5	175,683	9.1	205,153	9.9	231,286	9.5
R UNIDO	19,430	6.2	43,417	5.0	110,140	5.5	101,332	5.3	107,013	5.1	131,264	5.4
BRASIL	2,739	0.9	8,670	1.0	20,132	1.0	25,639	1.3	22,392	1.1	26,225	1.1
MEXICO	1,311	0.4	2,992	0.3	15,301	0.8	21,822	1.1	15,698	0.7	20,887	0.9
CHINA	2,260	0.7	7,260	0.8	18,270	0.9	27,343	1.4	31,050	1.5	39,542	1.6
HONG KONG	2,514	0.8	6,019	0.7	19,720	1.0	29,927	1.6	35,439	1.7	48,475	2.0
COREA	835	0.3	5,081	0.6	17,505	0.9	30,283	1.6	34,714	1.6	47,281	1.9
SINGAPUR	1,554	0.5	5,376	0.6	14,233	0.7	22,813	1.2	22,495	1.1	28,692	1.2

Fuente: Elaborado con los datos del Anuario Estadístico de Comercio Internacional, ONU, 1986.

C U A D R O 2 2
ECONOMIAS CAPITALISTAS: EXPORTACIONES (f.o.b.)
ESTRUCTURA PORCENTUAL E INDICES DE QUANTUM

	1970		1980		1986	
	%	IQ	%	IQ	%	IQ
Todos los productos	100.0	61	100	100	100	117
Alimentos y materias primas	24.0	62	17	100	16.6	117
Combustibles	9.3	81	23.9	100	9.1	69
Productos manufacturados	65.3	51	57	100	71	128

Fuente: Elaborado con los datos del Anuario Estadístico Mundial, ONU, 1986.

de 3.7 y 1.7, respectivamente, en 1966 a 3.0 y 0.5 en 1983. La región asiática aumenta sostenidamente su participación, a pesar incluso de la crisis económica mundial.⁶

De acuerdo con el análisis del CTC-ONU⁷, no sólo opera un aumento en los montos de las exportaciones manufactureras, sino también un cambio cualitativo en su composición: si bien los alimentos procesados, los textiles y otras manufacturas similares constituyen aun la mayor parte de las exportaciones de estos países, los rubros que crecen con mayor rapidez son los productos químicos, la maquinaria y el equipo de transporte; asimismo, los países del sudeste asiático (y Brasil) han logrado incursionar en líneas de producción que involucran tecnologías avanzadas. Así, la competitividad en el mercado mundial se convierte en una de las claves de las transformaciones estructurales implicadas por la crisis. La estrategia de cambio tecnológico y redistribución espacial, conjugada con políticas económicas favorables a la expansión transnacional peocavan que el mercado mundial se convierta en el principal ámbito de realización mercantil para las fracciones hegemónicas del capital. En la base de esta tendencia se ubica la optimización de la rentabilidad alcanzada merced a las estrategias de valorización "mundializadas" (permitidas a su vez por las actuales formas de internacionalización económica).

6. Transnational Corporations... (1988), p. 160.

7. Transnational Corporations ... (1988), pp. 158-160.

Cabe mencionar que esta tendencia no es la única operante en la realidad contemporánea, sino que esta mediada por algunos obstáculos, que desde nuestro punto de vista son coyunturales: el endeudamiento y el proteccionismo. Los riesgos de crisis generalizada del sistema financiero internacional producidos por la magnitud y características del endeudamiento en todas sus formas han llevado a los principales PCD, especialmente a EUA, hacia la implementación de políticas proteccionistas que permitan la continuidad del crecimiento -asi sea lento- de sus respectivas economías, sin superar definitivamente los desequilibrios mundiales. Tales barreras a la producción extranjera han inducido, por una parte, la creación de filiales de ET en los principales mercados consumidores del mundo, y por la otra una cierta pérdida de dinamismo de la producción orientada al mercado mundial. Ello no anula el hecho de que la producción mundializada sea la de menores costos y por ello, la que mayores ganancias acarrea, por el contrario, la propia instalación de filiales en los PCD implica esta producción mundializada, cuya realización, sin embargo, no se efectúa por completo en el mercado mundial. En el mismo sentido, hacia finales de los '80 la magnitud de los desequilibrios de la economía mundial ha hecho urgente e insoslayable la solución de los obstáculos que se oponen a la reestructuración capitalista, siendo el endeudamiento y el proteccionismo dos de los más importantes.

En la siguiente sección intentamos plantear los aspectos centrales de la reestructuración capitalista en curso.

5. LA DINAMICA DE LA REESTRUCTURACION CAPITALISTA.

Las tendencias de la IED, enunciadas con anterioridad, forman parte del proceso general de reestructuración capitalista, proceso que comprende el conjunto de mutaciones económicas originadas por la crisis tendientes a recomponer las bases de la acumulación de capital. En esta sección analizamos aquellos aspectos de la reestructuración que consideramos centrales.

Reestructuración productiva.

Las mutaciones en curso del proceso de trabajo pueden ser analizadas en el nivel de las ramas industriales: el desarrollo de las fuerzas productivas asume modalidades específicas que, junto con el enfrentamiento entre las clases, determina la evolución de las distintas actividades económicas.

Así, la reestructuración industrial está caracterizada por dos procesos centrales: el alto grado de complejidad alcanzado por la reproducción económica y social del capitalismo contemporáneo y el incremento sustancial de la productividad del trabajo, posibilitado por las nuevas tecnologías productivas (automatización flexible).

En estrecha relación con las características y transformaciones del proceso de trabajo, las tareas de coordinación y reproducción económica (acopio y transmisión de la información, investigación científica y su aplicación, diversificación de la actividad financiera, etc.) y las tareas de reproducción social (educación y formación para el trabajo, servicios de salud,

servicios "públicos", etc.) se vuelven cada vez más complejas, dando lugar al surgimiento de nuevas actividades que han mostrado gran dinamismo en el periodo de la crisis: se trata del sector terciario o de servicios. Anteriormente, hemos abordado el análisis de la relación entre actividades manufactureras y terciarias en un nivel general, destacando la importancia de los servicios ligados al diseño y adaptación de los procesos de trabajo; desgraciadamente los datos disponibles no permiten el análisis por actividades para establecer la dinámica de crecimiento de este sector.

En lo que atañe a la reestructuración de la industria, la mayor complejidad de la reproducción capitalista determina el aumento continuo en la importancia de las ramas creadoras del progreso técnico. La productividad del trabajo constituye el elemento diferenciador de las ramas industriales. Frente a actividades en que el desarrollo tecnológico tiene pocos márgenes de acción (o bien, puede implicar el desplazamiento de tales actividades), surgen ramas que se desarrollan con base en la innovación constante, representando cambios cualitativos en la configuración de las estructuras industriales: en el contexto de la crisis económica (sobreproducción y contracción de los mercados) las actividades innovadoras están en posición de realizar mayores ganancias tanto porque producen a menores costos, como porque su producción se dirige a segmentos no saturados de la demanda e incluso, se encargan de crear nuevas necesidades.

En un trabajo reciente, Ugo Pipitone analiza la evolución de las ramas industriales de la economía norteamericana a partir de clasificarlas en tradicionales y "de punta", arribando a las siguientes conclusiones¹⁰:

a. Las principales dificultades que enfrentan las actividades tradicionales (automotriz, siderurgia, textil y productos de hule) son el estancamiento de la demanda de sus productos (por saturación de la demanda o por desplazamiento de los viejos productos) y de manera especialmente grave, la ausencia de un proceso renovador que incorpore el progreso técnico a las instalaciones y equipos, por lo que estas ramas en EUA han quedado rezagadas en sus niveles de productividad frente a la competencia externa.

b. Las estrategias para intentar la superación de tales dificul-

¹⁰. Pipitone, Ugo, El capitalismo que cambia, primera parte, apartado 3, ed. ERA, México, 1986, pp. 38-54. Cabe mencionar que este autor emplea un enfoque keynesiano en su análisis de la "transformación industrial"; para Pipitone, la inversión y la demanda son los determinantes centrales del proceso: "Progresivamente van haciéndose más importantes aquellas actividades que, incluso en el corto-mediano plazo, garantizan un desplazamiento de las ganancias totales a su favor. He allí el núcleo racional de la transformación en acto. Una demanda escasamente elástica respecto a las variaciones del ingreso, la madurez relativa de las tecnologías empleadas, ciertos grados de ineficiencia implícitos en grandes instalaciones productivas, son factores que operan negativamente sobre las ganancias de los subsectores manufactureros... Por otro lado, kaleckianamente hablando, la industria obtiene mayores beneficios ahí donde invierte más, y, acelerando el desarrollo de nuevas necesidades y nuevas modalidades de consumo, donde alimenta corrientes más poderosas de demanda presente y futura". (Obra citada, pp. 32-33).

tades se articulan a partir de la situación mundial de la rama así como de la posición que ocupen los capitales norteamericanos en ella. En términos generales se observa una vertiente defensiva, que obedece a la posición de decadencia de las empresas de EUA frente a la supremacía creciente de los competidores extranjeros y a expectativas de estancamiento en la demanda (p. ej. la siderurgia); en estos casos, se impulsan medidas proteccionistas, se efectúan desinversiones, se reorienta la producción hacia líneas que puedan producir altas ganancias en el futuro. Por otra parte, las respuestas modernizadoras apuntan a mantener, en el nivel de las ramas, el liderazgo internacional (automotriz, máquinas herramientas) o a recuperarlo, frente a competidores cuyo peso económico es creciente; para ello, se impulsa la automatización de los procesos productivos, la diversificación de la producción y los acuerdos entre firmas de distintos países de origen. Cabe señalar que ambas respuestas no son excluyentes entre sí. En otro terreno, los intentos por redefinir las relaciones con los sindicatos en vistas a reducir los "costos del trabajo" es una constante que subyace en las estrategias capitalistas.

c. Las actividades de punta se desarrollan alrededor de la innovación tecnológica, por lo que la inversión (productiva y la destinada a la investigación y desarrollo) juegan un papel central. Las empresas norteamericanas tienden a dominar en las actividades de mayor sofisticación de las tecnologías empleadas, como la electrónica y las telecomunicaciones, mientras que las

empresas japonesas y del sudeste asiático predominan en las actividades productoras de bienes de consumo duradero (p. ej. la producción de televisores).

A partir de estas líneas gruesas de la reestructuración industrial, plantearemos la evolución de la actividad manufacturera en la década de los '80: para ello, hemos analizado el comportamiento reciente de las ET más importantes. En tanto consideramos a la esfera productiva como la explicación de la crisis -y de su solución-, resulta indispensable acercarnos a la reestructuración industrial en el nivel de las empresas, para plantear el papel de las principales ramas (actividades tradicionales vs. actividades de punta) a partir de tres indicadores aproximados de la rentabilidad: las ventas, las ganancias y la relación de éstas como porción de las ventas.

Nuestro análisis se hace a partir de una muestra de las principales ET basada en la información de CTC-DNU (billion dollar club) y completada para los años 1980 y 1987 con la información de la revista Fortune, abarcando alrededor de 500 casos.

Hemos clasificado las ramas industriales en siete grupos, a partir de semejanzas en los productos y en los procesos de producción. Las ramas productoras de materias primas y bienes de consumo no-duradero (grupos I al IV) presentan pocos cambios en el periodo 1980-87, sus ventas no sufren fluctuaciones bruscas y sólo las ganancias del grupo II (alimentos, tabaco y bebidas) aumentan sensiblemente, 87% entre 1980 y 1987. En conjunto, estos cuatro grupos representan el 18% de las ventas totales en 1987.

(16.8% en 1980) y 22% de las ganancias totales (frente a 18% en 1980). El grupo II es el más importante tanto por el peso de sus ventas y ganancias en los totales, como por su dinamismo: particularmente, hacia 1987 las ganancias de este grupo representan 15.6% del total, participación superior incluso a la cuota de la actividad automotriz (incluida en el grupo VIII).

Los restantes sectores, dedicados a la producción de insumos, bienes de capital y de consumo duradero, no tienen un comportamiento homogéneo, por lo que los analizaremos individualmente. Destaca en primer lugar, el peso del grupo V (química, petroquímica, productos de hule y farmacéutica) que en 1980 concentraba el 40% de las ventas totales y el 51% de las ganancias; sin embargo, esta cuota se reduce hacia 1985 (38% para ambos indicadores) cayendo drásticamente en 1987 para representar 31% de las ventas y 33% de las ganancias; no obstante, continúa siendo el grupo de ramas industriales con la mayor participación en tales agregados. El crecimiento de las ventas y ganancias entre 1980 y 1987 es el menor de los grupos analizados (1% y -14%), de hecho, en los tres períodos considerados, los indicadores de este grupo de ramas se sitúan por debajo de la media muestral¹¹.

El grupo VII (electrónica, equipo científico, aeroespacial y computadoras) sigue en importancia, aportando en 1987 el 20% de

¹¹. Esta afirmación debe tomarse con reserva ya que la caída de los indicadores del grupo V puede deberse a la diferencia en el número de empresas consideradas en ambos años (144 en 1985 y 131 en 1987); entre las empresas ausentes contamos varias petroleras cuyo peso es crucial.

las ventas y 22% de las ganancias; a diferencia del grupo V, su cuota en las ventas totales ha crecido constantemente entre 1980 y 1987, en tanto que la participación en las ganancias totales alcanza el 26% en 1985 frente al 22% de 1980, descendiendo en 1987 a 22%. El crecimiento de sus ventas es mayor que la media muestral, 61% entre 1980 y 1987; por el contrario, las ganancias se sitúan en el nivel promedio (34% en el mismo período).

El grupo VIII (equipo de transporte y vehículos de motor) es relevante pues sus cuotas en las ventas y ganancias son altas y provienen de un número menor de empresas que las contenidas en los grupos V y VII. Este grupo incrementa su cuota en las ventas totales, pasando de 12% en 1980 a 13% en 1985, para saltar hasta 16.5% en 1987. Las ganancias de este grupo nos ilustran claramente la reestructuración de la rama automotriz, ya que de 1980 en que tuvo pérdidas por 2 mmd, pasa a obtener ganancias por 12 y 19 mmd en 1985 y 1987 respectivamente, sumas que representan 12 y 14 % de las ganancias totales. El crecimiento de las ventas es el mayor de los analizados, alcanzando 80% entre 1980 y 1987.

Una situación diferente existe en el grupo VI (materiales para construcción, metales, productos metálicos, equipo agrícola e industrial), que a pesar de comprender más de 100 empresas situadas en sectores fundamentales de la economía capitalista, muestra poco dinamismo: su participación en las ventas totales en 1980-87 se mantiene alrededor de 14%, mientras que las ganancias descienden 2%; por otra parte, el crecimiento de las ventas y ganancias entre 1980 y 1987 es el segundo menor de todos los

grupos analizados (25% y 0%, respectivamente).

Así, son los grupos dedicados a la producción de bienes de capital e insumos, los que presentan el menor dinamismo, en tanto que los grupos dedicados a la producción de bienes de consumo duradero (VII y VIII) son los que crecen más rápidamente. En principio, estos últimos grupos son los que han realizado las mayores modernizaciones tecnológicas; sin embargo, dentro del propio grupo V, hay ramas que han incorporado aceleradamente el progreso técnico, por lo que es necesario profundizar en el análisis de estas actividades.

El tercer indicador que utilizamos es el cociente ganancias ventas (G/V), que en términos generales nos indica las actividades que son más rentables (cabe recalcar que el rubro ganancias que utilizamos es una categoría contable y no el concepto considerado por Marx). Esta relación decrece para los grupos que producen materias primas y bienes de consumo no duradero, a excepción del grupo II, que en 1987 presenta la relación G/V más alta de todos los grupos, 5.6%.

Esta relación también disminuye, entre 1980 y 1985, para los restantes grupos, aumentado en 1987 para los grupos V, VI y VIII, en tanto que la relación G/V del grupo VII continúa bajando. De estos grupos, el V y el VII muestran las relaciones G/V más altas, después del grupo II, 5% y 5.1% respectivamente, en 1980 y 4.2% para ambos en 1987. Esta situación puede conducir a afirmar que las actividades más rentables son las comprendidas por los grupos II y VIII, lo cual debe ser tomado con reserva. En tanto

la ganancia no está referida al capital global utilizado, la relación G/V debe ser analizada a la luz del destino de las ganancias (las actividades con bajas ganancias pueden estar capitalizándose) y de la evolución de los precios en cada una de las ramas que componen estos grupos. Particularmente, el crecimiento del grupo VII, que comprende algunas de las ramas de punta, ocurre en el contexto de la reducción de los precios de sus productos, particularmente importante en los casos de las ramas electrónica y computadoras; así el aumento de las ventas es más rápido que el de las ganancias y buena parte de los recursos obtenidos por las empresas de este grupo se destinan a la expansión de las mismas (la mayoría de estas empresas son medianas y pequeñas) y a la investigación y desarrollo. Estos factores pueden explicar el descenso de la relación G/V del grupo VII. Por otra parte, este indicador confirma el estancamiento del grupo VI, cuya relación G/V es la menor de los grupos analizados, en tanto que para el grupo V desciende entre 1980 y 1987, pasando de 5% a 4.2%. (Ver cuadros 23 y 24)

Así, los grupos V, VII y VIII son los más importantes en la dinámica de la reestructuración capitalista, por lo que a continuación analizamos las ramas que los componen para tener un panorama más claro de este proceso.

Tomando las ventas promedio, encontramos que la rama productora de vehículos de motor asume el liderazgo, con ventas por 15 mmd en 1987, mientras que las ganancias promedio en ese año ascienden a 553 millones de dólares, indicador de la

C U A D R O 23
 VENTAS Y GANANCIAS (TOTALES Y MEDIAS) DE LAS PRINCIPALES ET POR GRUPO DE ACTIVIDAD
 1980, 1985 y 1987
 (Millones de dólares)

	1980						1985						1987					
	CASOS	VT	VM	GT	GM	GT/VT	CASOS	VT	VM	GT	GM	GT/VT	CASOS	VT	VM	GT	GM	GT/VT
GRUPO I	36	100,908	2,883	4,488	128	4.44	39	165,459	2,704	3,965	104	3.76	35	127,954	3,656	4,621	136	3.61
GRUPO II	75	273,280	3,644	11,386	156	4.17	81	346,531	4,278	14,597	185	4.21	73	383,200	5,249	21,342	305	5.57
GRUPO III	14	30,928	2,209	1,127	80	3.64	14	33,178	2,370	663	51	2.00	13	40,157	3,089	1,464	133	3.64
GRUPO IV	19	47,481	2,499	2,109	111	4.44	20	57,445	2,872	2,848	142	4.95	20	78,159	3,098	3,068	153	3.92
GRUPO V	136	1,073,475	7,893	53,420	408	5.00	144	1,206,343	8,377	38,832	273	3.22	131	1,079,352	8,239	45,850	358	4.24
GRUPO VI	109	391,266	3,590	9,935	93	2.54	117	409,663	3,501	3,955	74	1.00	101	490,125	4,852	7,937	99	2.03
GRUPO VII	94	449,234	4,779	22,984	247	5.12	100	602,185	6,022	26,768	268	4.44	95	723,513	7,616	30,755	324	4.25
GRUPO VIII	39	320,562	8,219	(2,204)	(56)	(1.00)	42	408,024	9,715	12,629	301	3.10	39	576,554	14,783	19,887	510	3.45
TOTAL	522	2,687,134	5,148	103,245	202	3.84	557	3,168,828	5,689	101,373	184	3.20	507	3,499,014	6,901	136,474	274	3.90

NOTA: GRUPO I: MINERIA, EXTRACCION DE PETROLEO Y PRODUCTOS FORESTALES.

GRUPO II: ALIMENTOS, TABACO Y BEBIDAS.

GRUPO III: TEXTILES Y VESTIDO.

GRUPO IV: OTROS ARTICULOS DE CONSUMO (EDITORES E IMPRESORES, JARDN Y COSMETICOS, JUGETES Y ART. DEPORTIVOS).

GRUPO V: QUIMICA, REFINACION DE PETROLEO, PRODUCTOS DE HULE Y FARMACEUTICA.

GRUPO VI: MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION, METALES, PRODUCTOS METALICOS, EQUIPO AGRICOLA E INDUSTRIAL.

GRUPO VII: ELECTRONICA, EQUIPO CIENTIFICO Y FOTOGRAFICO, AEROSPAICIAL Y COMPUTADORAS.

GRUPO VIII: EQUIPO DE TRANSPORTE, VEHICULOS DE MOTOR Y PARTES.

Fuente: Muestra de Empresas Transnacionales construida con los datos de Las Empresas Transnacionales... (1983):
 Transnational Corporations... (1988), obras citadas; y los datos de la revista Fortune, varios números.

CUADRO 24
 VENTAS Y GANANCIAS DE LAS PRINCIPALES ET
 PARTICIPACION EN EL TOTAL Y CRECIMIENTO EN EL PERIODO
 1980, 1985 y 1987
 (Porcentajes)

	VENTAS			INGRESOS			CRECIMIENTO EN EL PERIODO					
	Participación en el Total			Participación en el Total			VENTAS			INGRESOS		
	1980	1985	1987	1980	1985	1987	1980-85	1985-87	1980-87	1980-85	1985-87	1980-87
GRUPO I	3.76	3.33	3.66	4.35	3.91	3.39	5	21	27	(12)	17	3
GRUPO II	10.17	10.94	10.95	11.03	14.40	15.64	27	11	40	28	46	57
GRUPO III	1.15	1.05	1.15	1.09	0.65	1.07	7	21	30	(41)	121	33
GRUPO IV	1.77	1.81	2.23	2.04	2.81	2.25	21	36	65	75	9	45
GRUPO V	39.95	38.07	30.85	51.74	38.31	33.58	12	(11)	1	(27)	13	(14)
GRUPO VI	14.56	12.93	14.01	9.62	3.90	7.28	5	20	25	(60)	151	0
GRUPO VII	16.72	19.00	20.68	22.26	26.41	22.54	34	20	61	16	15	34
GRUPO VIII	11.93	12.88	16.48	(2.13)	12.46	14.57	27	41	80	1	57	1
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	18	10	30	(2)	75	32

Fuente: Cuadro 24.

recomposición de las ganancias en este sector. En términos de crecimiento de las ventas en el período 1980-87, esta rama se ubica en la primera posición con un aumento de 79%; su participación en las ventas totales crece de 11.8% en 1980 hasta 16% en 1987, solo detrás de la rama de refinación de petróleo; en cuanto a las ganancias totales, la cuota de la rama automotriz pasa de las pérdidas de 1980 a 12% en 1985 y 14.6% en 1987.

Si bien en función de las ventas medias, la rama de refinación de petróleo se ubica en el segundo lugar con 12 mmd en 1987, el crecimiento de sus ventas y ganancias es el menor de todas las ramas analizadas para el período 1980-87 (-12 y -48% respectivamente). Las cuotas de esta rama en las ventas y ganancias totales declinan entre 1980 y 1987, particularmente la cuota en las ganancias totales, que pasa de 40.7% en 1980 a 26% en 1985 y 16% en 1987. Esta evolución está determinada por el desplome del mercado petrolero, particularmente grave en los años '80. Por otra parte, hay que destacar que en términos absolutos esta rama aun es la que concentra los mayores masas de ventas y ganancias, aunque en 1987 las ramas automotriz y electrónica habían acortado las diferencias. El descenso marcado de los indicadores de esta rama explica en buena parte el comportamiento mencionado del grupo V, que durante la expansión capitalista de la posguerra constituyó uno de los dos grupos más dinámicos dentro de la economía mundial (así como la actividad petrolera fue una de las ramas de más rápido crecimiento en dicho período).

El tercer lugar lo ocupa la rama de computadoras, cuyas

ventas promedio alcanzan 8 mmd en 1987. Los indicadores de esta rama presentan los mayores crecimientos entre 1980 y 1985 (el primero de ventas y el segundo de ganancias), perdiendo dinamismo hacia 1987, en que el crecimiento de ventas y ganancias está alrededor de los valores de la media muestral; no obstante, tomando el periodo 1980-87 las ventas de la rama productora de computadoras crecen 106%, el mayor entre las ramas consideradas, mientras que las ganancias crecen en menor medida. En cuanto a la participación en los totales, esta rama incrementa ligeramente su cuota en las ventas totales pasando de 2.4% en 1980 a 3.8% en 1987; sin embargo, este crecimiento debe ser analizado no sólo en el aspecto cuantitativo, sino tomando en cuenta el breve lapso de tiempo que a esta rama le ha tomado capturar, y acrecentar, una porción de las ventas en el grupo de ET más importantes. La cuota de la rama de computadoras en las ganancias totales se incrementa entre 1980 y 1987, pasando de 5.7% a 6.8%, con un punto máximo en 1985 de 8.7% sobre el total.

La rama electrónica aumenta su cuota en las ventas totales, pasando de 9.9% en 1980 a 11.6% en 1987, en tanto que su cuota en las ganancias totales apenas varía de 10% a 9.9% en los mismos años. Sus ventas promedio son cercanas a las de la rama de computadoras (7.9 mmd) pero su peso en el total es mayor, constituyendo la tercera rama en participación sobre el total de las ventas y ganancias. El crecimiento de las ventas entre 1980 y 1987 es de 51%, mayor que el crecimiento de las ganancias en este periodo (31%); esta rama muestra un crecimiento relativo más

lento, producto de su difusión en los países semi-industrializados; otro proceso asociado al menor crecimiento de la electrónica es la estandarización de sus productos, de tal forma que la mayor parte de su actividad se enfoca a el ensamblaje y a la producción de bienes de consumo duradero, sectores donde la competencia es mayor y las ganancias tienden a mantenerse en un nivel menor respecto de las actividades de mayor contenido tecnológico. Desde otra perspectiva, la subcontratación, sea al interior de la rama o fuera de ella, ha permitido la expansión de esta actividad pero también ha fijado límites al crecimiento de las ganancias.

La rama aeroespacial, una de las actividades de mayor contenido tecnológico, muestra un crecimiento lento de sus indicadores, que aumentan ligeramente su participación en los totales entre 1980 y 1987. Esta rama está dominada por los capitales norteamericanos y el lento crecimiento puede ser atribuido a dos factores: el carácter sofisticado de sus productos, que aun no encuentran aplicaciones en escalas similares a las de otras ramas, y las dificultades que atraviesan las empresas menores de la rama, visto que las principales empresas tienen una marcha ascendente.

La rama química reduce su cuota en las ventas totales, al pasar de 8.1% en 1980 a 7.3% en 1985, recuperándose en 1987 cuando aporta el 7.9% del total; contrariamente, la cuota de esta rama en las ganancias crece sostenidamente entre 1980 y 1987, pasando de 6.2 a 9.4%. Destaca el crecimiento de las ganancias

entre 1985 y 1987 (137%), que empuja el crecimiento en el periodo 1980-87 hasta alcanzar 101%, el mayor crecimiento de las ganancias para las ramas consideradas.

La rama de equipo científico y fotográfico aumenta ligeramente su participación en las ventas totales y reduce su cuota en las ganancias totales; destacan sus ganancias medias, 414 millones de dólares en 1987, frente a un promedio muestral de 274. La rama productos de hule presenta poco dinamismo, siendo notoria tan sólo la recuperación de las ganancias entre 1985 y 1987.

La rama farmacéutica muestra un crecimiento sostenido entre 1980 y 1987, particularmente de las ganancias, cuya cuota en el total pasa de 4.4% a 6.7%. (Cuadros 25 y 26).

Con excepción de la rama refinación de petróleo, estas actividades representan los principales campos de inversión para el capital trasnacional, por lo que será necesario evaluar su presencia en la economía de México, para establecer los nexos entre la reestructuración de las ramas trasnacionalizadas y los cambios en la industria de nuestro país, tarea que se aborda en el siguiente capítulo.

Para redondear nuestra visión de la reestructuración capitalista, señalaremos algunos cambios en las modalidades de la IC.

Modalidades actuales de la IC.

Hemos señalado que las estrategias de valorización de las ET logran maximizar las ganancias a partir de las oportunidades que ofrecen las distintas situaciones económicas en escala mundial.

C U A D R O 2 5
 VENTAS Y GANANCIAS (TOTALES Y MEDIAS) DE LAS PRINCIPALES ET POR RAMA DE ACTIVIDAD
 1980, 1985 y 1987
 (Millones de dólares)

RAMAS	1980						1985						1987					
	CASOS	VT	VM	GT	GM	GT/VT	CASOS	VT	VM	GT	GM	GT/VT	CASOS	VT	VM	GT	GM	GT/VT
VEHICULOS DE MOTOR	37	317,016	8,568	(2,202)	(60)	(0,70)	39	402,410	10,318	12,547	322	3.12	36	567,439	15,762	19,915	553	3.51
REF DE PETROLEO	58	772,662	13,321	42,114	780	5.45	64	878,237	13,722	26,386	419	3.00	56	675,277	12,076	21,896	405	3.24
COMPUTADORAS	16	66,030	4,127	5,952	372	1.36	17	112,562	6,680	8,860	521	1.29	16	135,832	6,469	9,303	591	0.66
ELECTRONICA	50	268,118	5,326	10,425	214	3.91	54	337,405	6,135	12,066	219	3.60	50	406,181	7,964	13,611	267	3.35
AEROSPACIAL	19	79,307	4,174	2,611	137	3.29	18	108,748	5,723	3,485	183	3.20	18	132,656	6,982	4,117	217	3.10
QUIMICA	50	219,232	4,385	6,407	131	2.92	51	233,947	4,587	5,440	107	2.32	47	279,456	5,946	12,890	290	4.61
ED CIENT Y FOTOS	9	35,779	3,975	3,926	436	11.00	9	42,470	4,719	2,357	262	5.55	9	48,844	5,427	3,724	414	7.62
PROD DE HULE	7	30,886	4,412	352	50	1.14	8	30,869	3,859	776	111	2.51	7	37,660	5,380	1,889	270	5.02
FARMACEUTICA	21	50,735	2,416	4,547	216	9.00	21	63,290	3,013	6,230	297	9.84	21	85,959	4,093	9,155	436	10.65

Fuente: La misma del Cuadro 23.

C U A D R O 2 6
 VENTAS E INGRESOS DE LAS PRINCIPALES ET
 GRUPOS V, VII Y VIII
 PARTICIPACION EN EL TOTAL Y CRECIMIENTO EN EL PERIODO
 1980, 1985 y 1987

RAMAS	VENTAS			GANANCIAS			CRECIMIENTO EN EL PERIODO					
	Participación en el Total			Participación en el Total			VENTAS			GANANCIAS		
	1980	1985	1987	1980	1985	1987	1980-85	1985-87	1980-87	1980-85	1985-87	1980-87
VEHICULOS DE MOTOR	11.8	12.70	16.22	(2.13)	12.38	14.59	27	41	79	--	59	--
COMPUTADORAS	2.46	3.58	3.88	5.76	8.74	6.82	72	20	106	49	5	56
REF DE PETROLEO	28.75	27.71	19.33	40.79	26.03	16.04	14	(23)	(12)	(37)	(17)	(48)
ELECTRONICA	9.98	10.65	11.61	10.10	11.90	9.97	26	20	51	16	13	31
AERESPACIAL	2.95	3.43	3.79	2.53	3.44	3.02	37	22	67	33	18	58
QUIMICA	8.16	7.38	7.99	6.21	5.37	9.45	7	19	27	(15)	137	101
EQ CIENT Y FOTOS	1.33	1.34	1.40	3.80	2.33	2.73	19	15	37	(40)	58	(5)
PROD DE HULE	1.15	0.97	1.08	1.14	0.77	1.38	0	22	22	120	143	437
FARMACEUTICA	1.89	2.00	2.46	4.40	6.15	6.71	25	36	69	37	47	101

Fuente: Cuadro 25.

Ahora queremos destacar algunas de las formas que asumen dichas estrategias en el terreno de la IC.

En primer lugar, la concentración y centralización de capitales, producto característico de las crisis, ha asumido la forma de adquisiciones y fusiones entre las empresas, proceso particularmente intenso en el caso de la economía norteamericana, principal receptora de IED en el período reciente¹²: la penetración de las ET en una economía que ofrezca perspectivas de rentabilidad se realiza bajo la forma de adquisiciones y fusiones en las industrias "maduras", productoras de bienes de consumo, en las que el mercado tiene una extensión más o menos precisa y es poco factible que se transformen radicalmente las líneas de producción; por ello la adquisición de una empresa garantiza el acceso inmediato a la tecnología y a un mercado estable y sobre todo protegido (para el caso de EUA, el mayor y más dinámico mercado de la economía mundial). Por otra parte, en las ramas en que el progreso técnico es el centro de la competencia, las ET prefieren ingresar creando una nueva empresa; este ha sido el caso de las trasnacionales japonesas que, dadas sus ventajas en la producción, la tecnología y el mercadeo, han elegido las nuevas inversiones como la vía para penetrar en EUA y Europa. En el caso de la IED dirigida a PSD, esta diferencia en el método de ingreso también es válida. Para ilustrar el proceso de adquisiciones en la economía norteamericana, presentamos el cuadro 27.

¹². Véase Trasnational Corporations... (1988), cap. IV.

CUADRO 27
LAS MAS IMPORTANTES ADQUISICIONES DE COMPAÑIAS DE USA
HECHAS POR COMPRADORES EXTRANJEROS, 1980-JUNIO DE 1987.

177

NEGOCIO ADQUIRIDO	COMPRADOR EXTRANJERO	PAIS DE ORIGEN	MONTO (dólares)	AÑO
			en miles de millones	
STANDARD OIL (resta 45%)	BP	REINO UNIDO	7.56	1987
SHELL OIL	ROYAL DUTCH SHELL	P. UNIDO-P. BAJOS	5.27	1984
RELTRIDGE OIL	ROYAL DUTCH SHELL	R. UNIDO-P. BAJOS	3.65	1979
ALLIED STORES	CAMPEAU	CANADA	3.6	1986
CHESEBROUGH-POND'S	UNILEVER	R. UNIDO-P. BAJOS	3.1	1986
CARNATION	NESTLE	SUIZA	3	1984
CELANESE	HOECHST	RFA	2.85	1986
DUPONT (cuota minoritaria)	BRONFMAN FAMILY	CANADA	2.58	1981
SANTA FE INT.	KUWAIT PETROLEUM	KUWAIT	2.5	1981
TEXAS GULF Inc.	ELF AQUITAINE	FRANCIA	2.5	1981
UTHA INTERNATIONAL	BROKEN HILL	AUSTRALIA	2.4	1984
DIV EO de TELECOMUNICACIONES de ITT	CIA GRAL D ELECT.	FRANCIA	2	1987
METROMEDIA Inc.	NEWS CORP	AUSTRALIA	1.99	1986
STAUFER CHEMICALS †	ICI	REINO UNIDO	1.69	1987
CONTAINER CORP OF AMERICA (de MOBIL)	JEFFERSON-SMURFIT	IRLANDA	1.24	1986
HEUBLEIN (de RJR MARISCO)	GRAND MET	REINO UNIDO	1.2	1987
INMONT CORP	BASF	RFA	1	1985
BIG THREE INDUSTRIES	L'AIR LIQUIDE	FRANCIA	1.1	1986
			en millones	
KENNECOTT CORP	BP	REINO UNIDO	938	1981
SCM	HANSON TRUST	REINO UNIDO	920	1986
CROCKER NATIONAL BANK	MIDLAND BANK Ltd.	REINO UNIDO	820	1981
FRED JAMES INS Co.	SEDEGWICK GROUP	REINO UNIDO	780	1985
BEATRICE CHEMICALS (de BEATRICE)	ICI	REINO UNIDO	750	1986
WHITE CONSOLIDATED	ELECTROLUX	SUECIA	745	1986
MONSANTO OIL Co. (de MONSANTO)	R. HOLMES & COURT	AUSTRALIA	745	1985
E. J. BRACH	JACOBS SUCHARD	SUIZA	730	1987
CHARLES OF THE RITZ (de SQUIBB CORP)	YVES ST. LAURENT	FRANCIA	630	1986
IMPERIAL GROUP	HOWARD JOHNSON	REINO UNIDO	630	1980
DAVIS OIL PROPS.	HIRAK WALKER	CANADA	630	1981
DIV QUIMICOS ESPECIALES DE STAUFFER (ICI)	AKZO	PAISES BAJOS	620	1987
JACKSON NATIONAL LIFE	PRUDENTIAL	REINO UNIDO	608	1986
CPC INTERNATIONAL'S EUROPEAN STARCH DP.	FERRUZZI	ITALIA	600	1987
DELHI INTERNATIONAL OIL Co.	CSR Ltd.	AUSTRALIA	591	1981
LEASES	PETROFINA	BELGICA	582	1982
GLIDDEN PAINTS (de HANSON) ††	ICI	REINO UNIDO	580	1986
UNION CARBIDE'S AGROCHEMICAL RUSSINES	RHONE-POULENC	FRANCIA	575	1986
DIV SUN CHEMICAL'S INKS	DAINIPPON INK	JAPON	560	1986
FLINT (de BAXTER TRAVENOL)	BOOTS	REINO UNIDO	555	1986
HARRIS BANCORP	BANK OF MONTREAL	CANADA	546	1984
PURINA MILLS (de RALSTON PURINA)	BP NUTRITION	REINO UNIDO	545	1986
OIL AND GAS LEASES	BP Ltd.	REINO UNIDO	539	1982
SHEARSON LEHMAN (13%)	NIPPON LIFE	JAPON	530	1987
HONEYWELL INFORMATION SYSTEMS (57.5%)	BULL and NEC	FRANCIA y JAPON	527	1987
ARROWHEAD DRINKING WATER	PERRIER	FRANCIA	500	1987

† De UNILEVER, después de la compra de CHESEBROUGH-POND'S

†† Después de la compra de SCM

Fuente: Transnational Corporations... (1988), p. 64, cuadro IV.4.

En segundo lugar, las transformaciones tecnológicas que buscan reducir los costos del producto, además de posibilitar la reestructuración de industrias claves para la reproducción económica, han aumentado los riesgos de las inversiones tanto por la fuerte competencia y el peligro de la obsolescencia de los equipos como por el aumento de los costos de la investigación y desarrollo (IyD) de tecnologías productivas: mientras que la recuperación del capital se hace más lenta, los montos de recursos exigidos para la operación de las empresas crece constantemente. Ante ello, las ET han impulsado dos tipos de respuesta:

a. Penetración simultánea de los mayores mercados para amortizar en el menor tiempo posible los gastos de IyD, mediante la integración en escala mundial de las operaciones financieras y de la transmisión de la información; ésto explica el que la actividad financiera y las telecomunicaciones sean dos de los principales campos de la expansión trasnacional.

b. Formulación de acuerdos de cooperación en materia de IyD, procurando reducir los costos y, fundamentalmente, buscando la expansión hacia nuevos campos de actividad. Estos acuerdos pueden implicar la absorción de una empresa pequeña que posea innovaciones tecnológicas importantes, o puede asumir la forma de aportaciones de capital para que una empresa realice cierto desarrollo o aplicación de la tecnología. Abarcan relaciones de cooperación entre empresas de similar magnitud. (Ver cuadro 2B)

De acuerdo con los datos aportados, son los sectores de alto contenido tecnológico los que recurren en mayor medida a las

relaciones de cooperación tecnológica: la electrónica, tecnología de información y aeroespacial.

Otra de las modalidades actuales de la IC son las nuevas formas de participación (NFP) del capital trasnacional, dirigidas a penetrar las economías subdesarrolladas; durante la expansión de la posguerra, fundamentalmente en la década de los '70, las

C U A D R O 2 B
DISTRIBUCION POR INDUSTRIAS DE LOS ACUERDOS
INTERNACIONALES DE COOPERACION, INFORMACION
DE 151 GRANDES ET. 1982-1985.
(Porcentajes del total)

INDUSTRIA	# de ET	# de ACUERDOS
ELECTRONICA	45.0	44.0
TECNOLOGIA INFORMATICA	13.9	28.0
AEROSPAECIAL	13.2	13.1
INSTRUMENTOS CIENTIFICOS	8.6	2.8
FARMACEUTICA	19.3	9.3
OTRAS	--	2.8
TODAS LAS INDUSTRIAS	100.0	100.0

Fuente: Trasnational Corporations (1988), p. 59.

inversiones de riesgo compartido, los contratos de gestión y "llave en mano" (fábrica, producto o mercado), fueron los mecanismos alternativos a las inversiones directas; en la presente década ha cobrado fuerza la subcontratación y los acuerdos de provisión de tecnologías, si bien los mecanismos anteriores no han dejado de funcionar. Las NFP constituyen una respuesta de las trasnacionales a la creciente incertidumbre económica y a la gravedad de la crisis en los PSD, ya que permiten que los capitales trasnacionales se beneficien de las

ventajas que ofrecen estos países (bajos salarios, infraestructura, estímulos para la actividad exportadora, etc.) sin asumir los riesgos que implica la IED. De acuerdo con el citado estudio del CTC-ONU¹³, inicialmente y en el contexto de la industrialización acelerada de algunos PSD, las NFF tienen un gran auge, principalmente en los sectores de tecnologías maduras y en las operaciones de ensamblado (electrónica y textil, por ejemplo), cuyo destino era el mercado local. Sin embargo, toda vez que las actividades (o subfases del proceso de trabajo) que utilizan nuevas tecnologías pueden ser deslocalizadas, tienden a incrementarse las IED, particularmente, cobran importancia las empresas de propiedad 100% extranjera que operan con tecnologías de punta y orientadas al mercado internacional:

"Las desalentadoras perspectivas económicas y la gran inestabilidad de la mayoría de los países en desarrollo, ha tenido una gran influencia en las estrategias de las ET. Muchas de ellas han encontrado que pueden obtener atractivos beneficios de ciertos activos, tangibles e intangibles, al proveer proyectos de inversión, sin ser, necesariamente, propietarios o financiar dichos proyectos. Aportando activos esenciales mediante acuerdos 'desiguales' [non-equity], pueden beneficiarse del apalancamiento de esos recursos, aun cuando los socios locales o los proveedores internacionales absorban los costos iniciales y proporcionen el capital de trabajo. Y algo muy importante es que estos acuerdos reducen la exposición a los riesgos comerciales y políticos que acompañan la IED".¹⁴

Desde la perspectiva de los PSD, la articulación a los circuitos de la producción mundializada reviste una importancia

¹³. Trasnational Corporations ... (1988), pp. 164-172.

¹⁴. Trasnational corporations ... (1988), p. 67.

crucial en la solución de la crisis: la reorientación de la estructura económica hacia la producción de manufacturas competitivas internacionalmente, constituye el objetivo primordial de las políticas económicas aplicadas en las economías subdesarrolladas; políticas económicas que, como señalamos para el caso de México, están determinadas por las necesidades de la valorización del capital trasnacional. Las ET han jugado un papel central en la redefinición de las relaciones entre dichas economías y el mercado mundial, a través de sus filiales y de las NFP que hemos mencionado.

Dentro de este proceso, por la importancia que han cobrado para las economías subdesarrolladas, queremos destacar dos modalidades actuales de la IC:

i) Los acuerdos de subcontratación. Son relaciones contractuales entre empresas manufactureras y sus proveedores de componentes y ensambladoras, de duración limitada, estableciendo precios y estándares de calidad competitivos en el mercado mundial, así como tiempos de entrega. El cuadro 29 muestra algunos ejemplos de subcontratación. Estos acuerdos son una expresión característica del desarrollo desigual del capitalismo; con anterioridad se realizaban en niveles regionales y actualmente se extienden en escala mundial. La subcontratación puede abarcar fases de la producción o incluso la elaboración completa de un producto, como en el caso de la subcontrata que realizan las cadenas distribuidoras de los PCD con empresas manufactureras de PSD (las cuales carecen aun del potencial económico y de la experiencia

para penetrar en los principales mercados consumidores).

Como apuntábamos, estos acuerdos permiten que las empresas contratantes se beneficien de los bajos costos salariales y de operación imperantes en los PSD, abarcando no sólo a las grandes transnacionales sino incluso a las empresas pequeñas y medianas de los PCD, que, incapaces de efectuar inversiones directas, alcanzan así las ventajas de la operación internacionalizada. En esta línea de comportamiento, en los últimos años muchas empresas dedicadas al subcontratismo han desplazado su producción hacia regiones de menores tasas salariales (de Singapur hacia Malasia, de Hong Kong hacia China, de EUA hacia México y el Sudeste asiático) buscando las condiciones económicas que las mantengan como proveedoras de las grandes empresas.

La subcontratación significa para las empresas subcontratistas, la introducción de nuevos procesos y líneas de producción, respecto del tipo de productos y procesos existentes en PSD, así como la certeza de la venta de sus manufacturas. Existen riesgos importantes en la instrumentación de estos acuerdos que es conveniente mencionar: los acuerdos fijan precios por debajo de los que se podrían obtener en una venta directa del producto, por lo que ocurre una transferencia de ganancias hacia las empresas contratantes; los beneficios del perfeccionamiento y las innovaciones en los procesos de producción tampoco quedan en manos de las empresas subcontratistas ya que no distribuyen directamente sus productos y los precios se fijan por debajo de los imperantes en el mercado mundial, estrechando los márgenes de

Si bien las grandes ET cuentan con filiales, las empresas medianas y pequeñas que inician su internacionalización son las que predominan en las ZFI; las empresas de los países receptores también tienen un papel destacado debido a la subcontratación y a las coinversiones con los capitales extranjeros.

La subcontrata y la deslocalización están estrechamente relacionadas, por lo que las actividades que caracterizan estas regiones son la eléctrica, la electrónica, textil y del vestido (procesos de ensamblado en general), incorporándose en los últimos años actividades de mayor contenido tecnológico.

Dos dificultades acompañan el desarrollo de las ZFI: la escasa integración con las actividades productivas locales (en el nivel de insumos principalmente) y el tipo de fuerza de trabajo requerida por las empresas que allí se instalan (trabajadores jóvenes para puestos de trabajo descalificados y de intenso desgaste). Así, la aportación de las ZFI para las economías subdesarrolladas se reduce, en general, a la generación de divisas; aun cuando estudios muestran que las empresas que actualmente se instalan en estas zonas requieren una mayor cantidad de insumos locales y trabajadores más calificados, ello no ha alcanzado la extensión necesaria para revertir la tendencia mencionada.

Flujos mundiales de capital.

Una de las características dominantes de la evolución económica durante la crisis ha sido la preeminencia de los flujos

los préstamos e intereses.

Para el análisis de este fenómeno, comparamos el crecimiento de los activos externos de los bancos creadores de dinero (indicador de la corriente crediticia total) con la evolución de los flujos de IED por países receptores. Además de las enormes diferencias en los montos implicados por ambas corrientes y su diferente evolución coyuntural -mientras que la IED decrece entre 1980-85, los créditos sólo disminuyen el ritmo de su crecimiento- nos interesa destacar los cambios en su relación proporcional: entre 1975 y 1985, la relación IED/corriente crediticia desciende aceleradamente pasando de 3.72 a 1.08%, ello es particularmente grave en 1980-85, en que su tasa anual de crecimiento es de -17%, hacia 1987 la relación aumenta a 2.13% mostrando signos de recuperación, sin embargo, es en los PCD donde la relación IED a corriente crediticia aumenta considerablemente en estos últimos años (1.27 en 1985 y 1.88 en 1987), en tanto que los PSD han visto decrecer sin término esta relación: en 1975 la IED representaba el 1.07% de la corriente crediticia total, pasando a sólo 0.24 en 1987. (Cuadro 30)

Ahora bien, los fenómenos financieros no son el nudo de la reestructuración, esto es, la solución de los desequilibrios financieros que sufre la economía mundial no significa necesariamente solución de la crisis; existe una relación de determinación que va desde la acumulación de capital, particularmente desde la esfera de la producción, hacia la circulación del capital, abarcando los aspectos financieros. Actualmente, la

CUADRO 30
FLUJOS MUNDIALES DE CAPITAL
(1975-1987)

	1975	1980	1985	1987	TAC		
	(miles de millones de dólares)				1975-1980	1980-1985	1985-1987
I. ACTIVOS EXTERNOS DE BANCOS CREADO DINERO							
TOTAL	577.4	1,823.8	2,972.9	4,725.3	25.86	10.27	27.67
PCD	455.1	1,358.7	2,208.7	3,604.1	24.45	10.21	27.50
EUA	54.7	204.0	446.7	547.5	30.12	16.97	47.98
JAPON	20.3	65.6	194.6	576.9	26.44	24.29	72.23
RFA	38.3	85.1	112.9	232.6	17.31	5.82	15.18
R UNIDO	125.7	356.3	589.6	875.5	23.17	10.60	28.64
PSD	122.2	465.1	764.2	1,121.2	30.65	10.44	28.18
II. FLUJOS DE IED POR PAISES RECEPTORES							
TOTAL	21.5	52.2	32.1	100.5	19.41	(9.27)	76.94
PCD	15.2	42.1	37.8	89.0	22.60	(2.13)	53.44
PSD	6.2	10.1	11.4	11.5	10.25	2.45	0.44
II/I (porcentaje)							
TOTAL	3.72	2.86	1.08	2.13	(5.13)	(17.71)	40.35
PCD	2.63	2.31	1.27	1.88	(2.59)	(11.24)	21.71
PSD	1.07	0.55	0.38	0.24	(12.40)	(7.05)	(20.33)

TAC: Tasas anuales de crecimiento.

Fuente: I: Estadísticas financieras internacionales, FMI, 1988.

II: Cuadro 19

circulación capitalista ha dejado de ser posibilitante de la valorización del capital, para pasar a ser el freno más grave a la reestructuración; ello no quiere decir que el mecanismo de la deuda externa haya dejado de producir ganancias, sino que enfrenta sus límites como mecanismo expoliador de las economías endeudadas: a los obstáculos políticos, se suma la incapacidad de los principales deudores de seguir pagando los créditos, proceso característico de la segunda mitad de los '80. Ello ha conducido a la formulación de estrategias económicas que, sin perjudicar los intereses de las fracciones dominantes del capital, permitan desactivar el problema de la deuda externa (amenaza de crisis financiera generalizada), centrando la atención en la reestructuración productiva ("ajuste estructural") como la vía principal para solucionar los desequilibrios de la economía mundial: así, la solución a la Deuda Externa se plantea por la vía de la apertura irrestricta de las economías deudoras al capital trasnacional, mediante la privatización de las empresas del Estado, la capitalización de la deuda (SWAPS), la desregulación y el fomento de las IED, principalmente.

CAPITULO III. IED Y REESTRUCTURACION INDUSTRIAL.

MEXICO, 1982-1988.

En este capítulo abordamos el análisis de la penetración del capital trasnacional en la economía mexicana, destacando la problemática de la industria en el período reciente. Inicialmente, presentamos los elementos analíticos utilizados para caracterizar la economía de México como parte de la economía mundial. En segundo lugar, enunciamos los rasgos generales de la penetración de las inversiones extranjeras en México desde el porfiriato hasta los años '70. Finalmente, analizamos la evolución de la IED entre 1973 y 1988, tanto en general como en el nivel de la industria.

1. ECONOMIAS SUBDESARROLLADAS Y ECONOMIA MUNDIAL.

Buena parte de los estudios sobre el desarrollo del capitalismo en los países subdesarrollados han considerado como "unidad de análisis" las economías nacionales, aislándolas del resto de los fenómenos económicos internacionales que, en todo caso, aparecen como el contexto en el cual se desenvuelven aquéllas: los determinantes fundamentales del desarrollo económico radican, para esta perspectiva analítica, en la economía nacional, por lo que las políticas económicas, la dotación de recursos humanos, naturales y económicos o las "ventajas comparativas", entre otros factores, aparecen como la explicación del lugar que cada país ocupa en la economía mundial; otro corolario nodal de estos

análisis es el ubicar a las economías subdesarrolladas en un estadio anterior respecto al de las economías desarrolladas, planteando que es posible abatir las diferencias entre ambas.

En nuestro estudio hemos adoptado otra postura teórica: considerar el sistema capitalista como una totalidad integrada por esferas nacionales de valorización del capital cuya unidad reside en el mercado mundial y en la cual la lógica de valorización de las fracciones internacionalizadas del capital es la lógica dominante. Planteamos que la evolución de las economías subdesarrolladas no puede ser entendida sino en su unidad con las economías desarrolladas, por lo que el primer factor en la explicación de las modalidades del desarrollo del capitalismo que queremos destacar es el carácter que reviste esta unidad: a partir del momento en que la existencia de capitales excedentarios y de medios de transporte y comunicación adecuados convierten a la exportación de capitales en el rasgo dominante de la expansión internacional del capital, las posibilidades del desarrollo capitalista en las economías subdesarrolladas quedan subordinadas a la expansión de los capitales internacionalizados; los puntos centrales del proceso económico (actividades dinámicas, progreso técnico, comercio internacional, etc.) pasan a ser dominados por dichos capitales con base en su mayor poderío económico (capitales más concentrados y productivos) y en la subordinación de los capitales nativos y de las actividades basadas en formas precapitalistas de producción. Ocurre, asimismo, un proceso de "desacumulación originaria", de transferencia

de plustrabajo desde las economías subdesarrolladas hacia las desarrolladas, propiciado y aprovechado por la penetración del capital trasnacional; al interior de las propias economías subdesarrolladas se da la transferencia de valor desde las esferas precapitalistas y capitalistas menos desarrolladas hacia el ámbito de acción del capital extranjero. Analizando el proceso histórico de conformación del subdesarrollo, Mandel afirma:

"Con la exportación masiva de capital a los países subdesarrollados para la organización de la producción capitalista de materias primas en esas regiones, la diferencia cuantitativa en la acumulación de capital y el nivel de productividad en los países metropolitanos y en los países económicamente atrasados se transformó repentinamente en una diferencia cualitativa. Estos países se hicieron entonces dependientes además de atrasados. La dominación del capital extranjero sobre la acumulación de capital ahogó el proceso de acumulación originaria de capital en esos países. La brecha industrial se fue ampliando constantemente. Más aún, debido a que la producción de materias primas era todavía preindustrial o sólo rudimentariamente industrial, ya que los bajos costos de la fuerza de trabajo no estimulaban la modernización constante de la maquinaria, esta brecha industrial creó un abismo creciente en los niveles de productividad respectivos, que expresaron y perpetuaron el subdesarrollo real. Desde el punto de vista marxista (...) el subdesarrollo es siempre, en última instancia, subempleo, tanto cuantitativamente (desempleo masivo) como cualitativamente (baja productividad del trabajo)."¹

El análisis de este proceso puede hacerse alrededor de los determinantes de la tasa de ganancia: para los capitales que se internacionalizan el operar en economías subdesarrolladas alivia dos problemas propios del desarrollo capitalista, la existencia de capitales excedentarios y el descenso de la tasa de ganancia.

¹. Mandel, Ernest, El Capitalismo Tardío, ed. ERA, México, 1979, p. 60. Subrayado en el original.

Ello es posible a partir de tres elementos centrales:

i) La composición orgánica del capital es menor y por tanto la tasa de ganancia mayor respecto de las economías desarrolladas; ésto significa que el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas impone menores exigencias a la nueva empresa: menores adelantos de capital y menores costos (materias primas, fuerza de trabajo, precio de la tierra, etc.), para obtener niveles de ganancia mayores en relación a las economías desarrolladas.

ii) La existencia de un vasto contingente de fuerza de trabajo "libre", que determina bajos niveles salariales y debilidad o inexistencia de la organización obrera; por otra parte, la permanencia de esferas de producción no capitalistas, al incorporar algunos aspectos de la reproducción de la fuerza de trabajo, reduce los costos salariales para el capital, proceso de menor amplitud en los países desarrollados. Ello produce, junto a la instauración de métodos capitalistas de producción, mayores tasas de plusvalor.

iii) La obtención de ganancias monopólicas merced a la mayor productividad de los capitales extranjeros y/o de la inexistencia de competidores. El tamaño del mercado interno favorece la conformación de estructuras productivas oligopólicas.

Por otra parte, es necesario destacar el carácter "desigual y combinado" del desarrollo capitalista: en la medida en que los capitalistas actúan como productores aislados e independientes cuyo objetivo es la obtención de la máxima ganancia, la producción capitalista se desarrolla de manera desigual: existen

disparidades entre la agricultura y la industria, entre las actividades productivas (actividades decadentes frente a actividades en ascenso), entre las regiones y entre las economías del mundo; estas disparidades atañen principalmente a los niveles de productividad y a las dinámicas de crecimiento. El desarrollo de las fuerzas productivas es el elemento central en la explicación de estas diferencias: las actividades y sus productos tienen un ciclo, determinado por la estructura del proceso de producción (características de la producción), los costos, los mercados y la relación con actividades y productos semejantes (posibles sustitutos), que dicta cuáles son las producciones más rentables, de tal forma que hacia estos campos se orientan las inversiones y el desarrollo tecnológico; la crisis "estructural", ésto es, la crisis de los procesos productivos, la saturación de la demanda y el surgimiento de actividades más rentables, es el momento en que las actividades otrora dominantes tienden a desaparecer, surgiendo nuevos ejes dinámicos de la acumulación de capital. Así, tanto en el declive como en el ascenso de los sectores, la productividad del trabajo determina el desarrollo ulterior: las actividades en ascenso se desarrollan a partir de extensos procesos de innovación, en tanto que el agotamiento de las posibilidades de aumentar la productividad (o bien, de diversificar la producción) lleva al abandono de las actividades afectadas. En ese sentido podemos plantear que la economía (nacional y mundial) está constituida por una gran diversidad de formas de producción, por lo que existen profundas diferencias en

los niveles de desarrollo de las distintas actividades y en sus dinámicas, de la misma manera en que al interior de las ramas coexisten diferentes tipos de organización productiva, desde la producción doméstico-familiar hasta la producción automatizada.

Queremos destacar la heterogeneidad de las estructuras productivas como parte de un régimen de acumulación de capital, entendido éste como las modalidades asumidas por los procesos centrales de la reproducción social del capital: el proceso de trabajo (soporte material de la valorización), las características de los mercados, las formas de extracción del plusvalor, la reproducción de los elementos del capital, principalmente. Dentro de cada régimen de acumulación, las formas de producción se articulan bajo el dominio de las fracciones del capital que cuentan con los mayores niveles de productividad y ello en una doble dimensión: por una parte, en la perspectiva del proceso de trabajo, bajo el dominio de los procesos maquinizados se organiza el conjunto de formas y fases productivas de tal manera que la elaboración del producto se realice en el menor tiempo de trabajo y con el menor gasto de capital posibles, dando lugar a una articulación específica de utilización de las máquinas y de niveles de desarrollo de la división del trabajo. Por otra parte, se asiste a la combinación de formas de extracción del plusvalor, desde la depresión salarial y la prolongación de la jornada que implica el trabajo a domicilio hasta la reducción del valor de la fuerza de trabajo (plusvalía relativa). En este doble aspecto, la articulación de formas productivas se realiza a través de las

relaciones de producción y de intercambio: la configuración de la fracción o fase dominante determina no sólo los niveles de ganancia de las fases y fracciones subalternas (vía fijación de precios), sino también las modalidades del proceso de trabajo y de la extracción del plusvalor a través de la fijación de estándares de calidad, de los diferenciales de productividad y del monopolio de la tecnología.

Así, la expansión del capital no sigue una sola línea de desarrollo, ni tiende a homogeneizar las formas productivas en el sentido de automatizar por completo la producción, sino que a partir de condiciones históricamente determinadas y cambiantes (dependientes a su vez del nivel de desarrollo de las fuerzas productivas y de los rumbos que tome la lucha de clases) tiende a articular una estrategia de valorización que aproveche el conjunto de oportunidades económicas optimizando las ganancias.

El cambio en las condiciones que determinan la existencia de una modalidad de heterogeneidad productiva, condiciones que hacen deseable o ineludible para el capital su adopción, conlleva la necesidad de modificar la articulación entre las distintas formas productivas: he ahí otra de las facetas de la crisis. Al entrar en crisis el régimen de acumulación y con él las modalidades específicas de la heterogeneidad, algunas de las formas productivas que permitían la valorización del capital se convierten en obstáculos: el agotamiento de las bases socio-técnicas del trabajo hace innecesarias ciertas formas productivas y convierte en necesidad de la valorización el aprovechamiento de

otras, siempre en vistas a aumentar la rentabilidad. En este terreno, la reestructuración capitalista significa destrucción (o abandono) de formas de producción y la redefinición de la heterogeneidad productiva.

La coexistencia de formas productivas y de métodos de extracción de plusvalor describe al sistema capitalista, tanto en su carácter global como en las disparidades de su desarrollo. Por otra parte, en la articulación de las economías subdesarrolladas al mercado mundial, las "respuestas" a la penetración del capital extranjero también juegan un papel de primer orden: existen algunas características económicas que resultan atractivas o limitantes para la inversión de capital, entre ellas se cuentan la amplitud del contingente de fuerza de trabajo disponible y los niveles salariales, la calificación de la fuerza de trabajo, la amplitud del mercado interno, la infraestructura y la producción de insumos, en general, el grado de desarrollo del capitalismo alcanzado por cada economía (y sociedad) subdesarrollada.

En segundo lugar, la existencia y la fortaleza de capitales nacionales (privados y estatales) y su ubicación en la estructura productiva, inciden en las formas de penetración del capital extranjero y en la conformación de las estructuras productivas. En general, podemos plantear que existen cuatro posibilidades de relación entre las fracciones local y extranjera del capital: la competencia; la asociación-subordinación del capital local con el extranjero; el desplazamiento de los capitales locales y su

confinamiento a los espacios de la subcontratación y de la producción complementaria; y la absorción de los capitales locales por los extranjeros.

En tercer lugar, la regulación estatal y otro tipo de aspectos socio-políticos también forman parte de la articulación de las economías subdesarrolladas a la economía mundial. Históricamente, el establecimiento de esquemas normativos ha estimulado o inhibido el proceso de penetración del capital extranjero; el determinante central de la intervención estatal es la correlación de fuerzas sociales que en sus constantes transformaciones implica cambios en la actitud estatal hacia el capital extranjero.

De ahí que el capital trasnacional no se dirija simplemente hacia las zonas de menor nivel salarial o de menores costos de insumos, sino que la penetración del capital extranjero —y la forma de esta penetración— depende de la combinación entre las necesidades globales del capital internacionalizado y las alternativas de localización existentes. En buena medida las características de cada actividad (e incluso de cada una de sus fases) son las que dictan las exigencias para la localización, dificultando el planteamiento de una tendencia general: en todo caso, es preciso tener en cuenta que así como el capital trasnacional busca articular diferentes formas de producción y de extracción del plusvalor, en esa medida precisa de diversas pautas en la localización espacial de la producción.

Resumiendo, planteamos que el análisis de las economías

subdesarrolladas debe contemplar la interrelación y el mutuo condicionamiento entre las tendencias generales de articulación que caracterizan la economía capitalista y las respuestas propias a la situación histórica de las economías atrasadas frente a la penetración del capital extranjero. Esos son los elementos que hemos tratado de utilizar para el estudio de la reestructuración de la industria en México: las tendencias de la internacionalización del capital y la regulación de la IED en México; en los siguientes apartados centraremos la atención en el papel jugado por la IED en las formas que ha asumido la articulación de México a la economía mundial.

Finalmente, en el estudio del proceso de articulación de México a la economía mundial, destaca un aspecto histórico de gran trascendencia: el rumbo que tomó la lucha de clases y sus repercusiones en el desarrollo del capitalismo. El hecho de que la sociedad mexicana haya protagonizado una revolución de contenido anti-capitalista, marcó su desarrollo futuro en todos los terrenos. Los resultados de la lucha popular (desde la Revolución de 1910 hasta el Cardenismo), sintetizados en el espectro de las fuerzas sociales, en el conjunto de leyes que norman la vida económica y social de México, y en la conformación del Estado, cuya evolución desemboca en el corporativismo y en una fuerte presencia en la economía, constituyeron el principal límite a la penetración y acción del capital extranjero. El establecimiento de actividades vedadas al capital trasnacional,

la existencia de leyes laborales que al menos formalmente regulaban la relación asalariada, la protección y estímulo estatal a la actividad industrial con el propósito de dar pie a un desarrollo sobre bases nacionales, etc., son elementos que permearon la actividad del capital trasnacional a lo largo del tiempo: no impidieron que este capital dominara los rubros dinámicos de la economía, de tal manera que el desarrollo siguió los rumbos señalados por él, pero tuvieron efectos favorables para el desarrollo de ciertas actividades y de la conformación de la clase obrera, y lo que es más importante, permitieron que la industrialización se diera sin la presencia de regímenes autoritarios, proceso característico del desarrollo capitalista en otros países latinoamericanos: en este período, las empresas trasnacionales combinaron sus ventajas productivas con los bajos salarios para extender aceleradamente sus actividades en la economía mexicana; partiendo de niveles salariales y de productividad muy bajos, característicos de los años '40 y '50, el crecimiento de las trasnacionales entre 1960 y 1976 significó un aumento importante en la productividad del trabajo² y un crecimiento sostenido del salario real (si bien, inferior al crecimiento de la productividad); este aumento de los salarios

2. Véase el trabajo de Miguel A. Rivera, Crisis y reorganización del capitalismo mexicano. 1960/1985, cap. I, párrafo 1, ed. ERA, México, 1986, pp. 21-27. También el artículo de Enrique de la Garza, Raúl Corral y Javier Melgoza, "México: crisis y reconversión industrial", párrafo 3, en Brecha, no. 3, México, 1987, pp.54-59.

reales, a su vez, constituye la base objetiva de la consolidación del control corporativo sobre las clases explotadas del país: la estabilidad de las formas de control de los trabajadores que hicieron posible, junto con otros factores, la expansión de la economía mexicana en este período, no puede explicarse sin la presencia de tales incrementos en los niveles de vida. Sin embargo, todo ello marcó las limitaciones del desarrollo del capitalismo en México: la presencia de "compromisos" de clase reforzó la baja productividad y la orientación hacia el mercado interno de las actividades económicas. En ese sentido, la crisis actual del capitalismo marca la necesidad de remover tales obstáculos a la valorización más plena del capital extranjero en México; y al menos hasta ahora, las tendencias apuntan en esa dirección.

2. INICIOS DE LA PENETRACION DEL CAPITAL EXTRANJERO EN MEXICO.

Al referirnos a la tendencia histórica de la IED hemos marcado las pautas generales de la penetración del capital trasnacional en las economías subdesarrolladas, pautas válidas en el caso de México; en este apartado presentamos algunos aspectos de la penetración del capital extranjero en la economía mexicana entre 1870 y 1940, basados en el estudio de José Luis Ceceña, México en la órbita imperial.

Durante los inicios de la vida independiente de México, el capital extranjero tuvo gran ingerencia en la economía del país, fundamentalmente a través de la inversión indirecta (préstamos al

gobierno) y mediante el estímulo de las tendencias anexionistas de las potencias extranjeras (guerras de intervención y pérdida del territorio nacional).

Para el período que nos ocupa, las IED cobran gran importancia como producto de la formación y crecimiento de las empresas y acuerdos monopólicos en los PCD, cuyo interés central al establecer filiales en nuestros países era controlar las fuentes de materias primas; por otra parte, la política liberalista del gobierno de Porfirio Díaz favorece la penetración de estas empresas. Las relaciones capitalistas se expanden aceleradamente en la economía de México bajo el predominio de los capitales extranjeros:

"El carácter capitalista del desarrollo registrado por México en esa época se manifestó en diversas formas: en el uso de la sociedad anónima como forma fundamental de la organización de las empresas en todos los ramos importantes de la economía (con excepción de la agricultura); en el desarrollo de las instituciones modernas de crédito (...) en el desarrollo del comercio, tanto interior como exterior, y finalmente, en la formación de fuertes grupos monopolistas que controlaron la actividad económica del país.

"La dependencia respecto del exterior se manifestó en la orientación general de las inversiones y en la proyección de la economía nacional hacia el exterior".³

Esto es particularmente claro en los casos de la minería, cuya producción de metales industriales sirve como materia prima en los países desarrollados, los cultivos de exportación y en la construcción de vías de comunicación —puertos y ferrocarriles— que posibilitaran las exportaciones.

³. Ceceña Gámez, José Luis, México en la órbita imperial, ed. El Caballito, México, 1974, pp. 50-51.

Para ilustrar la importancia de los capitales extranjeros en la economía mexicana presentamos los cuadros 1 y 2, con los datos de las 170 sociedades anónimas más importantes hacia 1910-1911.

Las actividades que revestían mayor relevancia eran los ferrocarriles, los bancos y la minería, que en conjunto comprenden 74.6% del capital total; el capital extranjero controlaba 76% y 98% de los capitales invertidos en los bancos y la minería respectivamente, en tanto que en los ferrocarriles representaba el 27% (sin embargo esta cuota se eleva al considerar la participación extranjera en la empresa Ferrocarriles Nacionales, 229 millones de pesos, alcanzando 61%). En el resto de las actividades, la presencia extranjera es mayor a 60% destacando el petróleo con 100% de capitales extranjeros. La industria representaba sólo 6.6% del capital total y el capital extranjero detentaba 84% de las inversiones en esta actividad.

Por lo que toca al origen del capital, y considerando tanto el control de empresas como la participación en ellas de los grupos capitalistas, es abrumador el predominio del capital extranjero: 77% frente a 23% del capital nacional. EUA era el principal origen de la IED en México, aportando 44% del total, mientras que Inglaterra y Francia participaban con 24 y 13% respectivamente. Desde esta época es significativo el peso de la inversión estatal (14% del capital total), en tanto que los capitales privados nacionales sólo constituían el 9%.

Estos datos muestran el gran peso que adquirió el capital

C U A D R O 1
 PRINCIPALES SOCIEDADES ANONIMAS DE MEXICO. DISTRIBUCION
 POR ACTIVIDADES Y PARTICIPACION DEL CAPITAL EXTRANJERO.
 1910-1911

ACTIVIDADES	TOTAL			CAPITAL EXTRANJERO		
	NUMERO DE EMPRESAS	CAPITAL (millones de pesos)	% sobre el total	NUMERO DE EMPRESAS	CAPITAL (millones de pesos)	% en la actividad
FERROCARRILES	10	665	40.3	8	183	27.5
BANCOS	52	286.4	17.3	28	219	76.5
MINERIA	31	281	17.0	29	276	98.2
INDUSTRIA	32	109	6.6	25	92	84.3
ELECTRICIDAD	14	109	6.6	13	95	87.0
PETROLEO	3	97	5.9	3	97	100.0
AGRICULTURA	16	89	4.2	14	66	95.7
OTRAS	12	34	2.1	10	14	41.2
TOTAL	170	1650.4	100.0	130	1042	63.2

Fuente: Ceceña, José Luis. México en la órbita imperial. ed. El Caballito, México, pp. 52 y 54.

C U A D R O 2
 PRINCIPALES SOCIEDADES ANONIMAS DE MEXICO.
 GRUPOS DE ORIGEN DEL CAPITAL. 1910-1911.

GRUPOS	EMPRESAS	CAPITAL	%
TOTAL	170	1,650.4	100.0
CAPITAL EXTRANJERO	139	1,042	77.0
Control	139	1,042	67.0
Participación	9	279	14.0
EUA	53	720	44.0
Control	45	459	28.0
Participación	8	261	16.0
INGLATERRA	50	390	24.0
Control	46	375	23.0
Participación	4	15	1.0
FRANCIA	46	222	13.0
Control	35	206	12.0
Participación	11	16	1.0
CAPITAL MEXICANO	54	389	23.0
Control	28	339	20.0
Participación	25	49	3.0
GOBIERNO	2	238	14.0
Control	1	270	16.1
Participación	1	9	0.9
SECTOR PRIVADO	52	157	9.0
Control	28	189	11.0
Participación	24	41	2.0

Millones de pesos.

Fuente: Ceceña, José Luis, obra citada, p. .

extranjero, principalmente norteamericano, en la economía del país y las características que ello imprimió a la estructura productiva: desarrollo de la infraestructura y de la producción de materias primas frente al rezago de la producción industrial.

Al igual que la economía mundial, la economía mexicana vive a partir de 1910 un largo período de transición en el cual se gesta la expansión capitalista posterior a la segunda guerra mundial.

Desde los inicios del movimiento revolucionario ocurren una serie de confrontaciones entre los gobiernos de México y el capital extranjero, alrededor de la propiedad y la explotación de las riquezas naturales del país, las cuales hacia 1917, son convertidas en patrimonio nacional por la Constitución. Hasta 1934, las IED se mantuvieron en el nivel de 1910, en tanto que los requerimientos de la lucha armada alimentaron la deuda externa. Los capitales extranjeros estaban presentes en los sectores estratégicos de la economía (energía, transportes, bancos, minería, comunicaciones e industria) dominando la mayoría de ellos. El predominio de las inversiones norteamericanas creció aunque los capitales provenientes de Inglaterra y Francia eran importantes en actividades como la explotación petrolera, la producción de cemento, papel, en el comercio y en algunos bancos:

"La situación que guardaba el país a tres lustros de la 'revolución triunfante' era muy semejante a la que mantenía a finales del régimen del general Díaz: las empresas extranjeras dominaban las actividades fundamentales de la economía, y el latifundismo seguía impidiendo el desarrollo agropecuario y frenaba el progreso

del país".⁴

Producto del conflicto entre el capital extranjero y los sectores nacionalistas de la burguesía, y de la movilización popular, el gobierno de Lázaro Cárdenas impulsó una política de afectación de los intereses oligárquicos que dominaban al país, alrededor de tres ejes de acción: la reforma agraria, las nacionalizaciones y el impulso a la intervención económica del Estado. Las nacionalizaciones (ferrocarriles y petróleo, principalmente) constituyeron el fundamento del ulterior desarrollo de la industria en México, ya que a partir de las empresas de propiedad estatal el propio Estado y el capital privado (nacional y extranjero) incursionaron en nuevas actividades.

Así, este período está marcado por un retraimiento de la presencia extranjera en la economía de México, ejemplo de ello es la reducción de las IED que entre 1935 y 1940 pasan de 3,900 millones de pesos a 2,262 millones (descienden 42%)⁵; la deuda externa sin embargo, crece por concepto de las indemnizaciones que acarreó la nacionalización de algunas empresas.

3. EL PERIODO DE POSGUERRA.

En el capítulo II, hemos delineado el comportamiento general de la IED durante el período posterior a la segunda guerra

⁴. Ceceña, José Luis, obra citada, p.123.

⁵. Ceceña, José Luis, obra citada, p. 124.

mundial; si bien la proporción de las inversiones extranjeras recibidas por México en relación al total se reduce como consecuencia de la orientación de estos flujos hacia las economías en reconstrucción, la acelerada expansión trasnacional afecta profundamente el desarrollo del capitalismo en nuestro país: se asiste a la penetración en gran escala de la IED en la industria, cambiando en consecuencia las modalidades de inserción de la economía mexicana al mercado mundial.

En la posguerra, el capital trasnacional se aloja en las economías subdesarrolladas estimulado por la posibilidad de obtener altas ganancias: el bajo precio de la fuerza de trabajo se combina con la falta de competencia y con la posibilidad de amortizar maquinaria y equipo obsoletos en escala internacional. Ahora, estas economías no sólo proveen de insumos y materias primas sino también se constituyen en importadoras de bienes de capital y de tecnología en gran escala, deviniendo en mercados cautivos para las empresas trasnacionales.

Desde la perspectiva nacional, al término del gobierno de Cárdenas se abría la disyuntiva entre avanzar hacia nuevas formas de organización económica (profundizando la presencia del Estado en la economía con base en la movilización popular) o utilizar las transformaciones realizadas en beneficio de la acumulación de capital. El que México haya transitado por esta segunda vía se debió, desde nuestro punto de vista, a la ausencia de un proyecto nacional surgido de las organizaciones de trabajadores que carecían, asimismo, de autonomía y de organización política

propia; caso contrario, la pequeña burguesía nacionalista en el poder, aliada con la burguesía liberal y subordinando a la clase obrera y a los campesinos mediante el control corporativo, consigue convertir su proyecto de nación en interés de la sociedad en su conjunto. El desarrollo subsecuente de la economía está marcado sí por el crecimiento y diversificación de la planta productiva, pero también por el retorno y paulatino fortalecimiento de los capitales extranjeros, hasta el punto en que dominan nuevamente la economía.

El desenlace de las luchas políticas en la sociedad mexicana se combina con la expansión capitalista de la posguerra para conformar la estructura productiva: el grado de desarrollo alcanzado por el sistema capitalista, signado por la internacionalización y el dominio de las transnacionales, impidió el surgimiento de un capital "nacional" que compitiera en términos de igualdad con el capital extranjero, y ello por dos razones: la superioridad (tecnológica, financiera y organizativa) de las ET y en consecuencia, su predominio en los sectores y ramas más rentables; el capital nacional crece al amparo de la intervención económica del Estado (incentivos fiscales y financieros, como proveedores del Estado) o bien subordinándose a los requerimientos del capital extranjero, ocupando los espacios productivos que éste no atendía (por ejemplo la fabricación de autopartes en la rama automotriz). Por otra parte, la continuidad del proceso de acumulación de capital implicaba grandes inversiones y la incorporación de nuevos procesos productivos, tareas

acometidas por el Estado, que desarrolla la infraestructura y la producción de insumos y por el capital extranjero que participa en el conjunto de las ramas "líderes" de la expansión de la posguerra (automotriz, química, maquinaria y equipo).

Así, profundas contradicciones caracterizan el desarrollo de la economía mexicana: desigualdades entre las actividades y sectores productivos, dominio del capital extranjero, inexistencia del sector productor de bienes de capital, etc. Estas contradicciones comienzan a manifestarse hacia 1970, siendo atenuadas por el auge petrolero y haciendo crisis en 1982. Dos aspectos nos parecen centrales en este proceso: por una parte, el rezago de la productividad del trabajo ocasionado por el dominio de las trasnacionales y la consiguiente formación de estructuras oligopólicas que hacen innecesaria la innovación tecnológica, fenómeno alimentado por el proteccionismo estatal, y por otra parte, la carencia de un sector productor de bienes de capital, actividad que concentraba su producción en los países desarrollados por consideraciones de mercado y de control de la tecnología, obligando a la importación de este tipo de bienes.

A continuación presentamos algunos indicadores de la evolución de la IED para este período, con el fin de establecer el papel que jugó en la conformación de la estructura industrial, hoy en crisis.

Montos y origen de la IED.

Los datos del cuadro 3 muestran la evolución de las inversiones extranjeras en México entre 1940 y 1970; se observa

C U A D R O 3
 VALOR DE LA IED. MEXICO 1940-1970
 (en miles de dólares)

AÑOS	VALOR DE LA IED	INCREMENTO PORCENTUAL POR PERIODO	TASA ANUAL DE CRECIMIENTO
1940	449,110		
1950	566,002	126.03	2.34
1951	675,229		
1960	1,081,313	160.14	5.37
1961	1,130,367		
1970	2,282,272	201.91	9.12

Fuente: Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chuwacero,
 'La inversión extranjera en México', F.C.E.,
 México, 1973, cuadro 1 del anexo estadístico.

que después del gobierno de Cárdenas la IED aumenta lentamente hasta 1950 (2.34% anual), acelerando su ritmo de crecimiento en los años '50, hasta alcanzar entre 1961 y 1970 una tasa anual de 8.12%; en este último año, la IED en el país asciende a 2,282 millones de dólares (md).

Por lo que toca al origen del capital, el predominio de las inversiones provenientes de EUA se acentúa entre 1940 y 1960, año en que significan 83% del total, descendiendo ligeramente en 1970 (79.4%) y en 1973 (78.1%). En consecuencia, los restantes países exportadores de capital tienen cuotas muy reducidas en la IED alojada en México, siendo los más importantes: RFA, cuyas inversiones no existían hacia 1950 y eran muy pequeñas en 1960 (sólo 0.6%), saltando a 3.4% y 4.1% en 1970 y 1973 respectivamente; las inversiones canadienses eran muy importantes hasta 1950, sin embargo, la nacionalización de la industria eléctrica hizo decaer su participación en 1960 hasta 2.3%, nivel similar al de 1973; por su parte las inversiones originadas en Suiza crecen ligeramente entre 1960 y 1973 (1.3% y 3.7% respectivamente) siendo las cuartas mayores en este último año; las inversiones del Reino Unido descienden de manera constante entre 1940 y 1973, pasando de 8.6% a 3.9%. Las inversiones de los restantes países considerados no rebasan el 2% en 1973, destacando las inversiones suecas en 1950 que representaban 9% del total. (Ver cuadro 4) Si comparamos ésto con la situación en el nivel internacional, analizada en el capítulo anterior, encontramos dos hechos relevantes: primero, que el predominio de

C U A D R O 4
 PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN DE LA IED
 MEXICO 1940-1973
 (millones de dólares)

PAIS	1940		1950		1960		1970		1973 †	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
EUA	267	65.7	389.8	68.9	879.7	85.2	2,240.7	79.4	3,404.3	78.1
RFA	-	-	-	-	6.2	0.6	95.2	3.4	160.0	4.1
REINO UNIDO	36	8.6	29.7	5.2	55.0	5.0	94.4	3.3	171.3	3.9
SUIZA	-	-	-	-	14.3	1.3	77.7	2.7	162.6	3.7
CANADA	88	21.0	85.9	15.2	24.5	2.3	44.4	1.6	88.5	2.0
SUECIA	19	4.4	51.6	9.1	15.8	1.4	36.3	1.3	66.7	1.5
ITALIA	-	-	-	-	10.7	0.9	55.3	2.0	66.7	1.5
JAPON	-	-	-	-	5.1	0.5	22.0	0.8	56.0	1.3
FRANCIA	9	2.3	5.2	0.9	16.6	1.5	44.1	1.6	49.2	1.1
PAISES BAJOS	-	-	-	-	8.0	0.7	49.5	1.7	44.9	1.0
OTROS	-	-	3.8	0.7	25.2	2.3	62.7	2.2	66.7	1.5
TOTAL	419	100.0	566.0	100.0	1,081.3	100.0	2,822.3	100.0	4,359.0	100.0

Fuente: Chapoy, Alma, Empresas Multinacionales, obra citada, p. 179, cuadro 27.

† Estimación a partir de los datos de This is Mexico, folleto de promoción editado por la CNE, México, 1986.

EUA es mayor para el caso de nuestro país aun hacia 1970-73, cuando las inversiones europeas, y en menor medida las japonesas, se expanden de manera importante. En segundo lugar, destaca la contracción de las inversiones de Reino Unido destinadas a México, pues este país era el segundo inversionista mundial; el crecimiento relativamente importante de las IED alemanas y japonesas se explica por el bajo nivel de partida.

Distribución sectorial de la IED.

Los datos disponibles ilustran el cambio radical operado en la estructura económica de México entre 1940 y 1970 (cuadro 5): las IED destinadas a la industria crecen aceleradamente, pasando de representar 7% del total, con un monto de 32 md en 1940 a 73% (2,083 md) en 1970, así, en tanto la industria se convierte en el eje de la acumulación de capital, aloja los mayores montos de IED. Por su parte, la electricidad, los transportes y las comunicaciones pierden drásticamente la importancia que tenían al inicio del período, sin duda por la política reguladora del Estado mexicano, pero también por la reorientación de las IED hacia la industria. La minería reduce su participación como receptora de inversión extranjera pasando de 23.9% del total en 1940 a 5.4% en 1970. El comercio es otro sector que cobra gran importancia para las IED: en 1940 alojaba 3.5% del total, mientras que en 1970 avanzó hasta 15.4%. La agricultura y el petróleo mantienen su participación alrededor del 1-2% de las inversiones totales.

En el cuadro 6 presentamos la desagregación de las IED por

C U A D R O 5
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA IEO. MONTO, ESTRUCTURA Y CRECIMIENTO
MEXICO 1940-1970
(miles de dólares)

SECTORES	1940		1950		1960		1970		CRECIMIENTO PORCENTUAL		
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	1940-1950	1950-1960	1960-1970
INDUSTRIA	32,005	7.13	147,890	26.13	602,236	55.69	2,083,096	73.55	462.1	407.2	345.9
COMERCIO	15,716	3.50	70,140	12.39	196,191	18.14	436,178	15.40	446.3	279.7	222.3
MINERIA	107,530	23.94	111,837	19.76	168,843	15.61	155,444	5.49	104.0	151.0	92.1
AGRICULTURA	8,309	1.85	4,104	0.73	19,428	1.80	30,896	1.09	49.4	473.4	157.0
PETROLEO	1,172	0.26	11,895	2.10	21,580	2.00	26,315	0.93	1,014.9	181.4	121.9
CONSTRUCCION	-	-	4,797	0.85	8,860	0.82	9,768	0.34	-	184.7	110.2
TRANSPORTE/COMUNIC	142,016	31.62	75,354	13.31	30,742	2.84	7,920	0.28	53.1	40.8	25.8
ELECTRICIDAD	141,240	31.45	136,815	24.17	14,855	1.37	2,974	0.11	96.9	10.9	20.0
OTROS	1,122	0.25	3,170	0.56	18,578	1.72	79,681	2.81	282.5	586.1	428.9
TOTAL	449,110	100.00	566,002	100.00	1,081,313	100.00	2,832,272	100.00	126.0	191.0	261.9

Fuente: La misma del cuadro 3.

CUADRO 6
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA IED, POR PAIS DE ORIGEN,
MEXICO 1957, 1960 Y 1970
(en miles de dólares)

PAISES	AGRICULTURA		MINERIA		PETROLEO		INDUSTRIA		CONSTRUCCION		ELECTRICIDAD		COMERCIO		TRANSPORTE	
	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector
TOTAL EN 1957	18,081	100.00	179,428	100.00	12,154	100.00	468,194	100.00	8,345	100.00	215,144	100.00	178,558	100.00	71,764	100.00
EUA	17,657	97.65	156,246	87.08	9,596	78.95	395,669	84.53	8,249	98.85	77,393	35.97	157,839	88.40	71,410	99.51
RFA	-	-	-	-	-	-	1,097	0.22	-	-	-	-	757	0.42	-	-
CANADA	-	-	454	0.25	-	-	3,079	0.66	-	-	137,751	63.84	275	0.15	121	0.17
JAPON	-	-	-	-	-	-	6,600	1.41	-	-	-	-	599	0.34	-	-
INGLATERRA	424	2.35	22,728	12.67	-	-	14,446	3.09	-	-	-	-	4,079	2.28	-	-
SUIZA	-	-	-	-	-	-	3,521	0.75	-	-	-	-	3,323	1.86	-	-
FRANCIA	-	-	-	-	-	-	10,799	2.29	-	-	-	-	1,954	1.04	62	0.09
TOTAL EN 1960	19,428	100.00	168,843	100.00	21,580	100.00	602,236	100.00	8,860	100.00	14,855	100.00	196,191	100.00	30,742	100.00
EUA	17,892	92.09	141,123	-	21,544	99.83	488,271	81.08	8,748	98.74	10,303	69.25	169,948	86.11	29,957	97.45
RFA	-	-	-	-	36	0.17	2,785	0.46	-	-	-	-	3,374	1.72	-	-
CANADA	-	-	7,292	-	-	-	9,556	1.59	112	1.26	4,552	30.64	2,899	1.48	101	0.33
JAPON	-	-	-	-	-	-	3,901	0.65	-	-	-	-	1,208	0.62	-	-
INGLATERRA	1,536	7.91	20,428	-	-	-	25,245	4.19	-	-	-	-	7,556	3.85	160	0.52
SUIZA	-	-	-	-	-	-	11,395	1.89	-	-	-	-	2,800	1.43	-	-
FRANCIA	-	-	-	-	-	-	15,126	2.51	-	-	-	-	1,436	0.73	252	0.82
TOTAL EN 1970	30,896	100.00	155,444	100.00	26,315	100.00	2,083,096	100.00	9,769	100.00	2,974	100.00	436,178	100.00	7,920	100.00
EUA	30,896	100.00	141,760	91.20	25,989	98.76	1,636,168	78.55	5,705	58.40	2,974	100.00	336,970	77.26	6,993	88.30
RFA	-	-	296	0.19	290	1.10	26,315	1.14	-	-	-	-	8,255	1.89	17	0.21
CANADA	-	-	4,120	2.65	-	-	36,086	1.73	-	-	-	-	4,044	0.93	96	1.21
JAPON	-	-	-	-	-	-	16,277	0.78	-	-	-	-	5,547	1.27	78	0.98
INGLATERRA	-	-	9,249	5.95	-	-	78,568	3.77	-	-	-	-	5,603	1.28	83	1.05
SUIZA	-	-	2	0.00	-	-	64,070	3.08	576	5.90	-	-	12,625	2.89	-	-
FRANCIA	-	-	-	-	-	-	16,742	0.80	1,474	15.09	-	-	25,790	5.91	61	0.77

Fuente: Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero, obra citada, cuadro 3 del anexo estadístico.

países de origen para cada sector. En la industria se opera una ligera diversificación del origen del capital: EUA reduce 6 puntos su participación en el sector entre 1957 y 1970 en tanto que RFA y Suiza aumentan su participación (4.1 y 3% respectivamente en 1970), Inglaterra mantiene su cuota sectorial entre 3 y 4%. Por lo que toca al comercio, la reducción de la cuota de EUA es de 10 puntos, mientras que los capitales franceses son los únicos que aumentan significativamente su participación en el comercio hacia 1970. En la minería predominan los capitales norteamericanos, mientras los ingleses aportaban alrededor de 12% en 1957 y 1960 y 5.9% en 1970. En general, los datos disponibles muestran que las redistribuciones sectoriales son producto no de la reorientación de las inversiones norteamericanas sino de la mayor participación (en montos y en países de origen) de otros capitales.

Para el análisis de la IED en la industria manufacturera, hemos conjuntado las ramas en ocho grupos (Cuadro 7). Los datos muestran que las inversiones extranjeras destinadas a este sector crecen sostenidamente entre 1950 y 1970, y lo hacen con similar intensidad en los dos periodos considerados, 15.1% anual en 1950-1960 y 13.1% en 1961-1970. Tres grupos de ramas son los que cuentan con las mayores cuotas de inversiones extranjeras: el grupo A (alimentos, bebidas y tabaco) cuya cuota en la IED total era de 25.9% en 1950 y baja hasta 14.2% en 1970, el grupo D (productos de hule y sustancias y productos químicos) que alcanza 44% del total en 1960 frente a 33.8% en 1970 y el grupo E

C U A D R O
DISTRIBUCION DE LA IED EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
POR GRUPOS DE RAMAS, MEXICO 1950, 1960, 1961 Y 1970.
(en miles de dólares)

GRUPOS	1950		1960		1961		1970		1950-1960		1961-1970	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	(1)	(2)	(1)	(2)
GRUPO A	38,243	25.9	80,927	17.4	106,126	15.5	294,851	14.2	211.6	7.6	277.6	12.0
GRUPO B	3,851	2.6	16,593	2.8	18,575	2.7	56,780	2.7	430.9	15.7	595.4	13.2
GRUPO C	1,547	1.0	28,101	4.7	27,052	3.9	103,410	5.0	1,816.5	33.6	382.3	16.1
GRUPO D	53,582	36.2	264,746	44.0	288,181	42.0	704,056	33.8	494.1	17.3	244.3	10.4
GRUPO E	21,469	14.5	107,635	17.9	127,007	18.5	395,689	19.0	561.4	17.5	311.5	13.5
GRUPO F	7,179	4.9	52,407	8.7	61,504	9.0	215,205	10.3	730.0	22.0	349.9	14.7
GRUPO G	18,898	12.8	36,832	6.1	43,542	6.3	211,564	10.2	194.9	6.9	485.9	19.2
GRUPO H	3,121	2.1	15,068	2.5	13,719	2.0	161,543	4.9	482.8	17.1	746.2	24.9
INDUSTRIA MANUFACTURERA	147,890	100.0	602,226	100.0	685826	100.0	2,083,896	100.0	467.2	15.1	507.7	13.1

(1) Crecimiento porcentual

(2) Tasa anual de crecimiento

GRUPOS INCLUYEN: A: Alimentos, bebidas y tabaco.

B: Textiles, calzado y vestido.

C: Madera y corcho, muebles y accesorios, papel y sus productos, imprenta y editoriales.

D: Productos de caucho, sustancias y productos químicos.

E: Minerales no-metálicos (excepto carbón y petróleo), metálicas básicas, productos metálicos (excepto maquinaria y equipo de transporte) y maquinaria (excepto maquinaria eléctrica).

F: Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos.

G: Equipo de transporte.

H: Otras industrias manufactureras (incluye cuero y sus productos).

Fuente: Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero, obra citada, cuadro 2 del anexo estadístico.

(minerales no-ferrosos, metálicas y maquinaria) que a diferencia de los anteriores aumenta su cuota en el total entre 1950 (14.5%) y 1970 (19%). Considerando sus dinámicas de crecimiento, encontramos que el primer grupo presenta los incrementos más bajos entre 1950 y 1960 y los segundos más bajos entre 1961 y 1970, por su parte las IED alojadas por el grupo D crecen por encima de la media en el primer período, 17.3% anual, reduciendo su dinámica en 1961-1970 (10.4%). Las inversiones destinadas al grupo E se mantienen por encima de los valores promedio, siendo el primer período el de mayor crecimiento (501%). Una segunda división estaría dada por el comportamiento de las IED dirigidas a los grupos F (maquinaria, aparatos y artículos eléctricos) y G (equipo de transporte), que hacia 1970 representan en conjunto 20.5% del total; la cuota del grupo F es la de mayor dinamismo en 1950-1960 pues crece 22% anual, en el siguiente período mantiene su crecimiento a una tasa de 14.9% para alcanzar el 10.3% de la IED total en 1970, frente a sólo el 4.9% de 1950; por su parte el grupo G aumenta su cuota en el total con mayor rapidez en el segundo período, 19.2% anual frente a 6.9% en 1950-1960. Estos grupos son los que presentan mayor dinamismo como destino de las inversiones extranjeras totales. Finalmente, los grupos restantes (B, C y H) están integrados por actividades tradicionales que resultan menos atractivas para el capital extranjero; destaca el crecimiento de las inversiones alojadas en el grupo C (madera, papel, muebles e imprenta) que pasan de 1% en 1950 a 5% en 1970, manteniendo su reducido peso en el total.

Participación de la IED en la producción industrial.

Para completar el análisis del papel de la IED en la industria manufacturera presentamos datos sobre la participación de las ET en la producción industrial, retomados del estudio de Sepúlveda y Chumacero (ver cuadro 8). Entre 1962 y 1970 el PIB manufacturero crece a una tasa anual de 13.78% y el PIB generado por ET crece 17.45% anual, pasando a representar 22.72% del total de la industria en 1970 frente a 17.61% en 1962, es decir que en 1970 el capital extranjero explicaba casi 23% de la producción industrial. Por otra parte, el PIB de las ET aumenta entre 1962 y 1970 para todos los grupos de ramas, a excepción de la cuota del grupo B (textiles, calzado y vestido). La cuota de las trasnacionales es predominante en los grupos D (58 y 71%) y F (43 y 62%), en tanto que alcanza magnitudes importantes en los grupos E (19 y 27%) y G (33 y 35%); analizando el dinamismo de estos grupos encontramos que la producción de las ET en el grupo F es la de mayor crecimiento (24.82% anual en 1962-1970), en tanto que la del grupo D crece a un ritmo inferior del promedio de la industria manufacturera, por su parte, en los grupos G y E, el PIB de las trasnacionales crece a ritmos superiores al promedio, por lo que las ramas eléctrica (grupo F), metalurgia, maquinaria y minerales no-ferrosos (grupo E) y de equipo de transporte (grupo G) son las más dinámicas de la industria manufacturera, lo cual ocurre aunado a un ingreso dinámico de capitales extranjeros. De los grupos restantes sólo destacaremos el comportamiento del grupo A, en el cual la producción de ET crece

CUADRO B
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
EN EL PIB DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR GRUPOS DE RAMAS
MEXICO, 1962 Y 1970.
(Millones de pesos)

GRUPOS	PIB DEL GRUPO (1)	PIR ET (2)	PARTICIPACION DE (2)		TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO	
			EN EL PIB DEL GRUPO	EN EL PIB MANUFACTURERO	(1)	(2)
GRUPO A						
1962	11,287	1,127	9.98	3.30		
1970	25,289	3,479	13.76	3.62	10.61	15.13
GRUPO B						
1962	5,698	183	3.21	0.54		
1970	22,586	528	2.34	0.55	18.79	14.16
GRUPO C						
1962	3,016	264	8.75	0.77		
1970	7,334	1,008	13.74	1.05	11.75	18.23
GRUPO D						
1962	3,964	2,317	58.45	6.77		
1970	9,055	6,448	71.21	6.71	10.88	13.65
GRUPO E						
1962	5,334	1,019	19.10	2.98		
1970	17,291	4,682	27.08	4.88	15.84	21.00
GRUPO F						
1962	1,140	495	43.42	1.45		
1970	4,662	2,917	62.57	3.04	19.25	24.82
GRUPO G						
1962	1,616	538	33.29	1.57		
1970	6,315	2,243	35.52	2.34	18.57	19.54
GRUPO H						
1962	1,147	82	7.15	0.24		
1970	3,508	515	14.68	0.54	15.00	25.82
TOTAL						
1962	34,202	6,024	-	17.61		
1970	96,040	21,820	-	22.72	13.78	17.45

GRUPOS: LOS MISMOS DEL CUADRO 7

Fuente: Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chusacero, obra citada, cuadro 16 del anexo estadístico.

más rápidamente que el total del grupo (15.13% anual frente a 10.61%), mostrando que los capitales extranjeros están aumentando su cuota en la producción en mayor medida que el ingreso de nuevas inversiones.◊

La información analizada, nos conduce a las siguientes conclusiones:

La década de los '60 es la de mayor crecimiento de la IED en México. Los capitales norteamericanos continúan siendo predominantes, a pesar del surgimiento de competidores europeos; aunque Inglaterra es el segundo inversionista trasnacional, en nuestro país las inversiones inglesas se contraen, mientras que las alemanas y japonesas aumentan de manera importante.

Las IED sufren un cambio drástico en su destino sectorial, dirigiéndose preferentemente a la actividad industrial y comercial, abandonando sectores como la minería, la producción de energía eléctrica, los transportes y las comunicaciones, debido en parte a la regulación estatal y a algunas nacionalizaciones. Si bien, considerando la IED total el dominio del capital norteamericano varía sólo ligeramente, en los casos de la industria manufacturera y el comercio se opera una mayor diversificación en los países de origen de las inversiones extranjeras, principalmente por parte de las IED europeas.

◊. En su estudio, Fajnzylber y Martínez establecen la participación de las ET en la producción industrial en 34.9% para 1970, por lo que la cuota de estas empresas aumenta en todas las ramas consideradas. Véase Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez, Las empresas trasnacionales..., pp. 154 y 247.

Dentro de la industria manufacturera, el capital extranjero aumenta más rápidamente en las ramas de minerales no ferrosos, metálicas y maquinaria, de maquinaria y aparatos eléctricos y de equipo de transporte; la rama de alimentos y la química son los destinos principales de la IED en cuanto a montos, pero su participación en el total tiende a reducirse.

Finalmente, estudios anteriores muestran que las empresas en que participa el capital extranjero aportan más del 20% del PIB manufacturero, según las estimaciones más conservadoras, tendiendo a aumentar su participación a lo largo del período: hacia 1970, la producción de las ET es mayoritaria en la química y en la rama de maquinaria y aparatos eléctricos, participando con más de una tercera parte del producto de la rama de equipo de transporte.

4. EVOLUCION DE LA IED EN EL PERIODO DE LA CRISIS (1973-1988).

En los últimos años, se han producido varias investigaciones acerca de la crisis del capitalismo en México⁷ que desde diversas perspectivas de análisis, arriban a conclusiones similares: los problemas centrales de la economía mexicana se ubican en la dependencia externa (tecnológica, financiera, etc.), los bajos

7. Además de los señalados a lo largo del trabajo, destacamos: Aguilar, Alonso, Problemas estructurales de la economía mexicana, ed Nuestro Tiempo, 1986; Guillén Romo, Héctor, Orígenes de la crisis económica en México, ed. ERA, 1983; Huerta, Arturo, Economía mexicana: más allá del milagro, ed. ECP-IIEc, 1985; Valenzuela, José, El capitalismo mexicano en los '80, ed. ERA, 1984.

niveles de la productividad del trabajo que caracterizan a los sectores productivos, el escaso desarrollo de la producción de bienes de capital y la falta de competitividad en el mercado mundial; dichos procesos están en la base del endeudamiento externo, la inflación y la imposibilidad de continuar financiando el desarrollo económico a partir del sector externo (estrangulamiento externo). Por otra parte, coinciden en señalar que las transformaciones que están operando en la economía y la sociedad son de carácter estructural, es decir, tienden a modificar los procesos que permiten la reproducción global del capitalismo en nuestro país.

Para el análisis de la evolución de la IED en México, destacaremos sólo algunos aspectos del proceso de crisis y reestructuración capitalista, aquellos que determinan la articulación de México con la economía mundial. Por tanto, nuestro estudio no pretende aportar la explicación global de la crisis, sino tan sólo de uno de sus aspectos, central sí, pero no el único, ni suficiente para aprehender globalmente el proceso reestructurador.

Industrialización y crisis.

El proceso de industrialización que tuvo lugar a partir de 1950, convirtió a la industria en el eje articulador del desarrollo capitalista, basado en la transferencia de valor vía precios relativos, y de recursos, a través del financiamiento de las importaciones requeridas por la industria, provenientes de los restantes sectores económicos, que por su parte sufren un

Dentro de la industria manufacturera, el capital extranjero aumenta más rápidamente en las ramas de minerales no ferrosos, metálicas y maquinaria, de maquinaria y aparatos eléctricos y de equipo de transporte; la rama de alimentos y la química son los destinos principales de la IED en cuanto a montos, pero su participación en el total tiende a reducirse.

Finalmente, estudios anteriores muestran que las empresas en que participa el capital extranjero aportan más del 20% del PIB manufacturero, según las estimaciones más conservadoras, tendiendo a aumentar su participación a lo largo del periodo: hacia 1970, la producción de las ET es mayoritaria en la química y en la rama de maquinaria y aparatos eléctricos, participando con más de una tercera parte del producto de la rama de equipo de transporte.

4. EVOLUCION DE LA IED EN EL PERIODO DE LA CRISIS (1973-1988).

En los últimos años, se han producido varias investigaciones acerca de la crisis del capitalismo en México⁷ que desde diversas perspectivas de análisis, arriban a conclusiones similares: los problemas centrales de la economía mexicana se ubican en la dependencia externa (tecnológica, financiera, etc.), los bajos

7. Además de los señalados a lo largo del trabajo, destacamos: Aguilar, Alonso, Problemas estructurales de la economía mexicana, ed Nuestro Tiempo, 1986; Guillén Romo, Héctor, Orígenes de la crisis económica en México, ed. ERA, 1983; Huerta, Arturo, Economía mexicana: más allá del milagro, ed. ECP-IIEC, 1985; Valenzuela, José, El capitalismo mexicano en los '80, ed. ERA, 1984.

acelerado deterioro: el caso extremo es la crisis agrícola caracterizada por la expansión de los cultivos de exportación, la conversión hacia la ganadería y los déficit crecientes en la producción de alimentos y otros productos agrícolas destinados al mercado interno. Así, buena parte de las contradicciones que provocan la crisis se ordenan alrededor del desarrollo industrial.

Particularmente, queremos referir algunas características de la estructura industrial que surge durante la posguerra:

En primer lugar, las empresas trasnacionales (ET) se dirigen hacia las actividades que internacionalmente tienen mayor dinamismo: el alto grado de concentración de estos capitales les hace posible controlar ramas enteras de la producción: sólo en aquellas actividades donde ha intervenido el Estado, mediante la regulación institucional o la inversión, el capital nacional ha podido desarrollar niveles de concentración que le permiten competir y asociarse con el capital extranjero. De cualquier forma, las industrias dinámicas en la economía mexicana han nacido como oligopolios, dominadas por el gran capital, de ahí que su funcionamiento corresponde a tal estructura productiva: tienden a fijar precios mayores en relación a los internacionales por lo que obtienen altas ganancias y extienden su dominio sobre la actividad económica.

Segunda característica, las estructuras oligopólicas se combinan con la abundancia de fuerza de trabajo y el proceso de obsolescencia "moral" del capital productivo en los países

desarrollados. La gran expansión del capitalismo en la segunda posguerra conlleva la aceleración de los cambios en el capital productivo, el rápido progreso de la ciencia y la tecnología hacen obsoletos equipos que aun no han transferido su valor, de tal manera que se convierten en un lastre para las empresas: la competencia por los mercados en crecimiento obliga la introducción de nuevos equipos y técnicas de producción. Sin embargo, estos equipos obsoletos pueden aún depreciarse y producir ganancias en el contexto de atraso económico del subdesarrollo. Además, el capital productivo que se desplaza incorpora la organización taylorista-fordista demandando gran cantidad de trabajo simple, disciplinado y con baja tradición sindical, características de la fuerza de trabajo en México. La tendencia impulsada por las trasnacionales es la instalación de equipos obsoletos, cuya producción, en consecuencia, se destina al mercado interno.

En México, la producción de bienes de capital no se desarrolló, en principio porque en este período constituía el eje dinámico del capital trasnacional y por lo tanto su monopolio: de hecho, la economía de guerra y la reconstrucción de las naciones europeas y del Japón, constituyeron el primer estímulo para el crecimiento acelerado de esta rama. Desde la perspectiva del proceso de trabajo, no existían las condiciones para su deslocalización: a diferencia de los bienes de consumo duradero, la producción de bienes de capital no es aun serializada y, sobre todo en la concepción y diseño, requiere de trabajo calificado y

alta tecnología. Por otra parte, resultaba menos costoso importar la maquinaria y tecnología que emprender su producción localmente, debido a las inversiones que ello implicaba y a las trabas que existían en el mercado interno de estos bienes, en su mayor parte "cautivo" de las empresas trasnacionales cuyos intereses dictaban la importación de estos bienes desde las matrices. Así, el capital trasnacional dominó dos importantes campos de valorización: la producción de los bienes de consumo duradero y algunos insumos (automotriz, química, eléctrica, etc.) y la provisión de tecnología y bienes de capital.

En tercer lugar, la acción del Estado reforzó estos procesos a través del proteccionismo y los estímulos a la industria. Bajo la óptica de lograr un desarrollo económico equilibrado y sobre bases nacionales, mediante la adaptación de la tecnología importada y la progresiva integración del aparato productivo, el Estado incentivó el ingreso del capital extranjero a través de exenciones de impuestos y facilidades para la importación de bienes de capital, dotación de infraestructura, estímulos financieros y crediticios, protección contra la producción realizada en el exterior y subsidios a través de los precios y tarifas aplicados por el sector público. Dadas las posibilidades de financiar el crecimiento con recursos ajenos a la actividad industrial, provenientes de otros sectores (agricultura, turismo y finalmente, el petróleo) y del exterior (deuda e inversión externa), el Estado no se preocupó de los niveles de productividad: la orientación era fortalecer la industria local a

partir del mercado interno, para después buscar salidas hacia el mercado exterior.

De esta forma, la industria se desarrolló con profundas desigualdades y carencias, de las cuales las más importantes son el reducido crecimiento de la producción de bienes de capital y la incapacidad para competir en el mercado mundial. Las contradicciones del proceso industrializador se expresan en la quiebra del sector externo, quizá la manifestación más aguda de la crisis del capitalismo en México.

Productividad y ganancias.

La dinámica de la crisis implica un movimiento acumulativo hacia el deterioro de la productividad:

Considerado globalmente, la rigidez del sistema taylorista-fordista marca el límite al aumento de la productividad del trabajo: esta forma de organización productiva encuentra sus fronteras en las dificultades para profundizar la división del trabajo y en la resistencia del obrero frente al trabajo parcelado; así, los intentos por continuar desarrollando el taylorismo y el fordismo se ven frenados por los altos costos que implican frente a los reducidos avances que logran en productividad. El estancamiento de la productividad condujo a la reducción de la tasa de ganancia, dada la imposibilidad de aumentar la tasa de plusvalor: la posguerra significó el fortalecimiento sin par de la clase obrera que consigue mantener sus posiciones en materia de empleo, seguridad social y salarios hasta finales de los '70. En el seno de las actividades

fordistas (las ramas más dinámicas, como el automóvil y la química) se genera entonces una tendencia al cambio de los sistemas productivos que abarca a las filiales establecidas en países subdesarrollados.

En la economía mexicana también actúa el deterioro del nivel de ganancias: si bien el ingreso masivo de la tecnología y maquinaria extranjeras en los '50 significó un avance en la productividad, a tal punto que el auge del período industrializador ocurrió con aumentos sostenidos de los salarios reales (sin duda permitidos por el crecimiento de la productividad), durante los '60 y '70, el aumento de la composición orgánica de capital, implícito en el crecimiento y diversificación de la industria, no se vió acompañado de modificaciones tecnológicas y organizativas que permitieran saltos en la productividad, la cual tiende a deteriorarse conforme se "complejiza" la industria: operando en un medio oligopólico, el capital de los sectores dinámicos no requiere del progreso técnico y dadas las dimensiones del mercado interno, el auge cíclico no atrae nuevas inversiones sino simplemente reduce las capacidades ociosas. En segundo lugar, la caída de la rentabilidad se contrarresta con la inflación que comienza a manifestarse hacia la década de los '70; así, la renovación del capital productivo se hace muy lentamente, sin adelantos técnicos significativos y manteniendo la tendencia a incorporar equipos obsoletos: paulatinamente, la productividad del trabajo se debilita frente a los aumentos de la composición orgánica y la

relativa constancia de los salarios, conduciendo a la caída de la tasa de ganancia⁶; la expansión de la producción deja de ser rentable, quedando como única alternativa, la contracción de la actividad económica.

Déficit Público y Desequilibrio Externo.

Dos procesos se sumaron a la tendencia al deterioro de la ganancia: la crisis del gasto público y el "estrangulamiento externo". Históricamente, el Estado mexicano utilizó el gasto deficitario como palanca del desarrollo capitalista, financiándolo con recursos externos (deuda), ya que la política tributaria y de precios fueron empleadas para el estímulo de la actividad privada. Ello condujo al aumento de la deuda externa y, cuando dejan de fluir los recursos externos, al retraimiento del gasto público, agudizando las tendencias a la contracción económica⁷. Algunas actividades se vieron afectadas por la reducción de las compras estatales, y otras por la disminución de los consumidores finales producto del "adelgazamiento" del aparato estatal; asimismo, el ajuste de los precios y tarifas de las empresas paraestatales y la reducción de los subsidios significó mayores

6. Véase el artículo citado de De la Garza, Corral y Melgoza, "México: crisis y reconversión industrial".

7. En relación al problema de la periodización de la crisis, Miguel Angel Rivera plantea que la intervención del Estado "retrasó" su estallido hasta 1982, siendo que desde finales de los '60 existían signos de deterioro de las ganancias. Véase Crisis y reorganización..., introducción y capítulo I.

dificultades para el capital privado, aumentado los costos de operación.

Hemos mencionado que la industria se desarrolla incapacitada para financiar sus importaciones de maquinaria, equipo y tecnología, lo cual repercute en presiones sobre la cuenta externa: el proceso de industrialización implicó requerimientos crecientes de importaciones de bienes de capital (destinados no solo a la industria) que debieron cubrirse mediante las exportaciones de otros sectores, en un primer momento, y posteriormente, con las divisas provenientes del petróleo y la intermediación del Estado, toda vez que las divisas aportadas por la agricultura y el turismo resultaron insuficientes. El deterioro de las actividades exportadoras y la reducción de los ritmos de endeudamiento colocan a la estructura productiva frente a la necesidad de modificar sus patrones de financiamiento, reorientando la producción hacia el mercado externo.

4a. Los elementos centrales de la reestructuración capitalista.

En esta perspectiva, los principales problemas de la economía mexicana se articulan alrededor de la productividad del trabajo: la parálisis de la acumulación es producto de la imposibilidad de elevar la productividad por encima de los costos que implica el aumento de la composición orgánica.

Búsqueda de mayores niveles de productividad.

El primer elemento del proceso reestructurador es la superación de los obstáculos al aumento de la productividad. En este punto coinciden la tendencia al cambio de los sistemas

productivos, presente desde inicios de los '70 en las economías desarrolladas, y las necesidades de la valorización del capital que actúa en la economía mexicana: de ahí que nuestra hipótesis básica coloque al capital extranjero como el principal vehículo de la reestructuración capitalista en México. Los procesos implicados por la crisis que tienden a lograr tal objetivo pueden resumirse de la siguiente manera:

a. Incorporación de la tecnología informática y de control computarizado en las principales ramas industriales; al lado de algunas ramas que lideraron la expansión de la posguerra, como el automóvil y la química, se desarrollan otras que en el período anterior tenían un peso marginal o bien producían otro tipo de bienes, tal es el caso de las telecomunicaciones y de la electrónica, principalmente en el renglón de las computadoras. En general, son los grandes capitales, encabezados por las transnacionales, los que incorporan las nuevas tecnologías.

b. La redefinición de la heterogeneidad estructural. En el conjunto de la estructura productiva las formas de producción que ya no permiten la valorización del capital tienden a desaparecer, dando paso a nuevas formas de relación entre las fracciones del capital; este proceso discurre por dos caminos: la absorción de los capitales en declive por las fracciones más poderosas y el surgimiento de una amplia red de subcontratación. La falta de recursos para modernizar tecnológicamente las empresas, el abandono de ciertas líneas de producción por parte del gran capital, la apertura a la competencia externa, obligan a ciertas

fracciones del capital (principalmente nacional) a la quiebra, la fusión o la conversión en subcontratistas. La concentración de capital permite a las empresas sobrevivientes adueñarse de aquellas fases o líneas de producción que tienen buenas perspectivas de rentabilidad, toda vez que son separadas de las fases o procesos obsoletos y son articuladas a las fases dinámicas de la producción; en otra vertiente, la quiebra de empresas permite que el gran capital desarrolle con tecnología y métodos productivos nuevos, ciertas fases que han dejado de realizarse localmente. Cuando las fracciones subordinadas del capital no son absorbidas tienden a convertirse en socios menores del capital extranjero o bien en subcontratistas: en ambos casos, la permanencia y desarrollo de estos capitales se realiza a través del agudizamiento de la explotación capitalista, es decir, jornadas laborales más intensas, inestabilidad laboral, depresión de las condiciones de trabajo y bajos niveles salariales; ello permite un elevamiento de la ganancia que fluye vía precios hacia el capital hegemónico. A diferencia de las economías desarrolladas, en la economía mexicana no surgen pequeñas y medianas empresas dedicadas a la innovación tecnológica, sino que los capitales nuevos y los expulsados de las actividades de transformación tienden a fluir hacia el comercio (principalmente de artículos extranjeros) y servicios diversos, donde aun existe protección estatal frente al capital extranjero, o bien hacia la especulación financiera.

c. Debido al gran peso de la intervención estatal en la economía,

se han implementado tres vías para lograr una mayor eficiencia y productividad: i) las actividades y procesos con mejores condiciones de rentabilidad combinan la privatización y la reestructuración productiva (por ejemplo, teléfonos), o bien se presentan como procesos separados: aun cuando algunas empresas paraestatales se han reorganizado, es más común la apertura de nuevos campos para la acción del capital privado¹⁰; ii) las actividades en declive o cuya relación modernización-beneficios futuros es muy alta, son sujetas a la política de desincorporación (VAM, DINA, siderúrgica, etc.); iii) se reducen los costos de la gestión estatal de la fuerza de trabajo (salud, educación, subsidios a la alimentación, etc.) y los subsidios. Así, la intervención estatal se orienta a actividades rentables, preparando, al parecer, su futura privatización y, en el corto plazo, busca reducir los costos sociales de la reproducción del capital y el gasto deficitario.

d. Finalmente, el enfrentamiento entre capital y trabajo reviste una importancia crucial para el aumento de la productividad. En México, la organización taylorista-fordista del trabajo no ocasionó el cuestionamiento de la clase obrera, pero ello no obstó para que se produjera la "contractualización" de las relaciones laborales, esto es, en los sectores claves de la economía los contratos colectivos de trabajo normaron la relación

¹⁰. Hacia 1989, actividades como las telecomunicaciones y la petroquímica básica son abiertas al capital extranjero, confirmando esta tendencia de la reestructuración.

asalariada imponiendo un límite mínimo a la utilización y movilidad de la fuerza de trabajo. El relanzamiento de la ganancia y de la acumulación exigen la disolución de estos límites: tanto la nueva organización productiva como la exacerbación de la intensidad y duración de la jornada de trabajo requieren que el capital pueda disponer libremente, en cuanto a tiempos y puestos de trabajo, del colectivo obrero. Así, la más importante batalla durante la presente crisis es la que se ha escenificado alrededor de los contratos colectivos y de las normas legales (Artículo 123 Constitucional y Ley Federal del Trabajo) que regulan la relación capital-trabajo. En ese sentido, las tendencias apuntan a la disolución de los contratos y de las empresas fuera de todo ordenamiento jurídico, basados en el poder del Estado y en la dispersión de la clase obrera; la reducción de los salarios reales y el aumento del desempleo favorecen esta tendencia al erosionar la capacidad de resistencia de la clase obrera ¹¹.

Nuevos espacios de la valorización del capital.

El segundo elemento central de la reestructuración lo constituye la redefinición de los espacios de valorización del capital. Desde esta perspectiva, el liderazgo del proceso corresponde al capital trasnacional, único capacitado para utilizar el conjunto de formas de relación con las restantes

¹¹. Véase Gilly, Adolfo, Nuestra caída en la modernidad, capítulo III, Joan Boldó i Climent editores, México, 1988, pp. 67-89.

fracciones del capital, debido precisamente a su carácter transnacional; incluso el gran capital nacional encuentra límites importantes para su expansión, producto del fuerte endeudamiento que hereda de los '70 y de la escasa penetración en los mercados externos. Si bien dentro de la fracción hegemónica tanto el capital nacional como el extranjero han logrado sentar las bases para el aumento de sus ganancias, lo hacen sobre bases diferentes: mientras que el segundo combina las "ventajas" que ofrece la economía mexicana con aumentos de la productividad hasta el nivel internacional mediante la incorporación de nuevos procesos de producción, el capital nacional, sin dejar de efectuar ciertas mejoras productivas, basa su recuperación en la subvaluación del peso, en los bajos niveles salariales y en la baratura de los insumos. Por otra parte, el redimensionamiento del sector paraestatal ha abierto nuevos campos a la participación del capital privado: inicialmente, fueron vendidas empresas de escasa significación económica, pero entre 1987 y 1988 comienzan a figurar empresas de gran relevancia como Aeroméxico, Minera Cananea y otras; en la mayoría de los casos, la venta de paraestatales no fue acompañada de autorización de nuevas IED, o bien fue establecido el requisito de participación mayoritaria de capital nacional, lo que ha obligado al capital extranjero a asociarse con el Estado o el capital nacional para ingresar en aquellas áreas que le interesan: un ejemplo interesante es la reestructuración de la siderurgia, que ha combinado la desaparición de empresas (Fundidora Monterrey, entre otras) y la

asociación del Estado y el capital nacional con el capital extranjero, que aporta inversiones y bienes de capital.

Las relaciones del gran capital con las restantes fracciones también sufren modificaciones:

Hemos mencionado el proceso de centralización que desplaza y/o destruye preferentemente a las fracciones más débiles alojadas en los espacios que deja libres el capital extranjero: en los casos en que el capital nacional se había convertido en proveedor de las empresas trasnacionales, su suerte está ligada al curso de la reestructuración de tales empresas, tendiendo a desaparecer cuando la trasnacional abandona la línea de producción o transforma el proceso productivo de tal forma que la producción del capital nacional resulta superflua; en este caso se ubican las ramas que cuentan con los mayores niveles de automatización y aquellas en que la innovación tecnológica transforma rápidamente la producción, por ejemplo algunas secciones de la petroquímica y la electrónica.

En segundo lugar, cuando la reestructuración productiva de la rama empuja hacia la modernización tecnológica sólo de algunas secciones del proceso de trabajo se tiende a establecer una relación de subcontrata, a diferencia de la relación anterior en que, gracias a la regulación estatal, el capital nacional gozaba de cierta autonomía en la organización de su producción y en la venta de sus productos. La tendencia a la maquilización y a la subcontratación ofrece grandes ventajas para el capital que se reestructura: la mayor productividad de las empresas modernizadas

obliga a que las restantes formas productivas que entran en relación con ellas busquen métodos alternativos para seguir operando, tendiendo a exacerbar la explotación del trabajo.

Existe un tercer espacio de valorización ocupado por el capital nacional dedicado a la producción de bienes y servicios para el mercado interno, reducido en sus posibilidades de crecimiento tanto por la contracción de la demanda y el ingreso de mercancías extranjeras más baratas que la producción nacional, como por el retiro del capital extranjero y/o la imposibilidad de asociarse con él.¹²

Otras formas de participación del capital extranjero.

El curso de la crisis ha marcado otras modificaciones importantes en la relación entre el capital nacional y el extranjero: en un primer momento, el deterioro de la rentabilidad en la economías capitalistas desarrolladas determinó que las IED se contrajeran, dando prioridad a las "nuevas formas de participación" del capital extranjero, analizadas en el capítulo anterior: de entre ellas se privilegian las que no implican aportaciones de capital como el licenciamiento tecnológico y de gestión gerencial y la venta de empresas "llave en mano"; en México, este proceso se dió a través de la "mexicanización" de

12. Véase Ceceña, Ana Esther, "Algunas tendencias de la reestructuración capitalista y sus repercusiones sobre la clase obrera, México, 1982-1986", en Ensayos, vol. IV, No. 10, DEP-FE, UNAM, México, 1988.

las empresas en que participaba el capital trasnacional¹³ y en el aumento importante de los flujos hacia el exterior por concepto de compras de tecnología y pagos por el uso de marcas y patentes. Debemos recordar que la década de los '70 en EUA se caracterizó no sólo por una reducción de las ganancias sino también por fuertes modificaciones de la estructura productiva que absorbieron importantes montos de recursos, disminuyendo las posibilidades de realizar inversiones en el exterior; sin embargo, los cambios productivos volvían obsoletas tecnologías que, de acuerdo a lo señalado con anterioridad, tendieron a desplazarse hacia los espacios subdesarrollados; finalmente, aquellas actividades cuya reestructuración avanza rápidamente, comienzan a deslocalizar procesos y/o fases de la producción: ello explica el crecimiento acelerado de las empresas trasnacionales instaladas en la década de los '60 y el surgimiento de las maquiladoras. Así, la relativa constancia de las IED no significa que el capital extranjero reduzca su presencia en nuestra economía, sino que modifica las formas de su participación y dominio, sentando a la vez, las bases para una nueva oleada de inversiones.

Así, la década de los '80 marca el crecimiento sin par de las IED alojadas en la economía mexicana, caracterizado por la presencia de nuevos inversionistas (japoneses y alemanes) y por

¹³. Véase, Vidal, Gregorio, "Capital Monopolista Nacional y Extranjero. Relaciones, Entrelazamientos, Contradicciones, en Alonso Aguilar, et.al., El Capital Extranjero en México, ed. Nuestro Tiempo, México, 1986.

la llegada de nuevas actividades económicas, que antes no existían u ocupaban un papel marginal. La crisis de la deuda externa de los países subdesarrollados se conjuga, hacia 1985, con la recuperación transitoria de las economías desarrolladas dando un fuerte impulso a las IED: la expansión de las empresas y ramas líderes de la reestructuración demanda nuevos emplazamientos geográficos con bajos niveles salariales y dotación de infraestructura; en los países subdesarrollados, el peso de la deuda externa impone mayores ventajas para el ingreso de la inversión extranjera, lo cual ocurre en dos direcciones: manteniendo o profundizando la depresión salarial y permitiendo el ingreso de la IED en campos anteriormente vedados. Así, recientemente la tendencia es la creación de empresas de propiedad exclusivamente extranjera.

Reestructuración y mercados externos.

El tercer elemento de la reestructuración es la primacía que adquieren los mercados externos para la realización de la producción local.

Durante la posguerra, la producción y la realización de las mercancías tendieron a ser ubicadas en el mismo ámbito nacional, es decir, los capitales buscaban realizar sus productos en las economías que alojaban sus instalaciones productivas, ello debido a dos factores principales: la imposibilidad de separar los dos momentos de la reproducción del capital sin perder el control sobre el proceso, y por otra parte, las características de la expansión trasnacional que, dominada por el capital

norteamericano, se basó en el control de las economías europeas y desarrolló en los países atrasados actividades incapaces de competir en el mercado internacional, de tal forma el control de los mercados nacionales era la principal vía de realización.

Actualmente, los avances en las telecomunicaciones y el control computarizado de los procesos de trabajo hacen posible la segmentación espacial entre producción y realización: en la medida en que la deslocalización se realiza sin limitar ni reducir el control capitalista de la producción, derribando los obstáculos tecnológicos (y en general, económicos) a la movilidad internacional del capital, en esa medida es posible separar las decisiones de inversión y de búsqueda de mercados. Por ello, las empresas pueden aprovechar las distintas situaciones económicas que ofrece la heterogeneidad capitalista para la valorización del capital, entre las que se cuenta la diferencia en magnitud y dinamismo de los mercados internos:

"Las innovaciones tecnológicas introducidas en este período han ido recreando las condiciones del relanzamiento de la acumulación a través de la combinación de estrategias de producción y realización que se benefician de las ventajas que ofrece un mundo capitalista heterogéneo y polarizado. Pareciera ser que los circuitos productivos se autonomizan con respecto de los circuitos de realización, sustentándose en la diversidad de los procesos sociales en cuanto a sus experiencias históricas en los terrenos económico, político y cultural".¹⁴

14. Ceceña, Ana Esther, De la universalización como condición de reproducción, inédito, Facultad de Economía, UNAM, México, 1989. Subrayado en el original.

Desde la perspectiva nacional, la exportación de mercancías está estrechamente ligada a la penetración del capital extranjero: el pago de la deuda externa, colocado por el gobierno como prioridad nacional, obliga la búsqueda de divisas vía exportaciones, asimismo, la estructura productiva demanda divisas para financiar sus importaciones de bienes de capital; por su parte, la exportación hacia países desarrollados está condicionada a la apertura de la economía mexicana a los productos y capitales de estos países (por ejemplo, el mecanismo del GATT), de ahí que el establecimiento de compromisos de exportación, exigido por el gobierno a las empresas con capital extranjero, se vió acompañado de la liberalización del comercio exterior y de mayores incentivos a la IED, modificando sustancialmente estos aspectos de la articulación con el mercado mundial.

Existen situaciones diferenciadas en cuanto a los factores que permiten la realización de mercancías en el exterior: por una parte, las fracciones del capital que incorporan el progreso técnico pueden competir en los segmentos dinámicos de la demanda, al combinar tecnologías avanzadas con los bajos salarios y costos de operación imperantes en nuestra economía: tales son los casos de la exportación de manufacturas, principalmente insumos o bienes de consumo con importante contenido tecnológico, por ejemplo, los casos de algunos fármacos y la producción de circuitos electrónicos. Por otra parte las exportaciones primarias y de manufacturas "ligeras" crecen gracias a la

subvaluación del peso y los estímulos estatales, ubicándose en segmentos tradicionales de la demanda dominados por el intercambio desigual, o bien representando la penetración en mercados que no son de interés del capital trasnacional, por ejemplo la exportación de minerales y metales preciosos o la producción de textiles y prendas de vestir. La producción de las maquiladoras ocupa una posición intermedia, pues si bien se beneficia de los bajos salarios y de la subvaluación del peso, los niveles tecnológicos imperantes en este tipo de producción permiten la reducción del diferencial de productividad respecto del exterior: en ese sentido destaca la instalación de maquiladoras de "nuevo tipo" que incorporan tecnologías avanzadas (e incluso "de punta") y requieren de mayores niveles de calificación del trabajo y de otro tipo de disciplina laboral en relación a las maquiladoras típicas dedicadas a operaciones de ensamblado; estas empresas se ubican en ramas creadoras del progreso tecnológico y sus productos están destinados a mercados de alta sofisticación, algunos de los cuales forman parte de los llamados "bienes estratégicos" ¹⁵.

¹⁵. Véase el trabajo de Laura Palomares y Leonard Mertens, "El surgimiento de un nuevo tipo de trabajador en la industria de alta tecnología: el caso de la electrónica" en Esthela Gutiérrez Garza (coordinadora), Testimonios de la crisis. 1. Reestructuración productiva y clase obrera, Siglo XXI editores, México, 1985, pp. 170-198.

Tales son algunas de las características de la reestructuración del capitalismo en México y de la nueva articulación de la economía mexicana a la economía mundial: un acelerado proceso de modernización liderado por el gran capital, principalmente trasnacional, que abarca la redefinición de los papeles que juegan las fracciones nacional y estatal en la acumulación de capital, la forma del enfrentamiento entre capital y trabajo y el surgimiento del mercado mundial como el ámbito privilegiado de la realización mercantil. Destacan por otra parte, los efectos de la reestructuración en la planta productiva, en tanto ha acarreado la desarticulación de las actividades económicas por la reducción de la presencia estatal, la desaparición de empresas y la declinación de las actividades ligadas al mercado interno: se perfila entonces, la conformación de una estructura mucho más heterogénea que en el pasado inmediato, en la cual se articulan las formas más recientes de la organización productiva con la sobreexplotación del trabajo en una estrategia que sólo beneficia al gran capital, y particularmente al capital extranjero: la capacidad de las ramas dinámicas para inducir el desarrollo y la progresiva integración de un aparato productivo que no dependa totalmente del exterior se reduce enormemente, tanto por los avances en la productividad, que implican niveles de concentración productiva muy altos y convierten en superflua o tienden a subordinar la acción de las fracciones nacionales del capital, como por las características de la integración de este capital trasnacional.

que satisface sus requerimientos de tecnología y otros bienes de alto contenido tecnológico en los circuitos internacionales de la producción, limitando su articulación al mercado nacional a la compra de insumos (generalmente energéticos o bienes cuya producción no ha sido automatizada) y al reclutamiento y formación de fuerza de trabajo.

En el corto plazo, es evidente el enorme costo social y económico de la reestructuración, traducido en el aumento del desempleo, del subempleo y del trabajo precario y/o eventual, en la reducción del mercado interno, y sobre todo por la depresión brutal de los niveles de vida.

A continuación, presentamos algunos datos que nos permiten esclarecer la evolución reciente de las IED en México.

4b. Indicadores de la evolución de la IED.

Al iniciar la presentación de los datos recabados para el análisis de la evolución reciente de la IED en México, queremos señalar la inexistencia de fuentes de información que guarden continuidad y coherencia; dos son los obstáculos principales que enfrentamos en la recolección de estadísticas: por una parte, las limitaciones metodológicas de la información del Banco de México, que al provenir de la balanza de pagos subestima los montos de la inversión y no permite un análisis más desagregado del proceso; la información proporcionada por la CNIE presenta un mayor grado de acercamiento con la realidad, pues registra todos aquellos movimientos de capital efectuados en el país por las empresas

transnacionales; sin embargo, tampoco aporta datos desagregados para la industria y las principales formas de penetración del capital extranjero. Tratando de suplir estas carencias, retomamos los estudios realizados sobre el tema y presentamos información obtenida a partir de una muestra que elaboramos con los datos de la revista Expansión (véase el último apartado de este capítulo). Así, es preciso considerar la información con cautela ya que proviene de fuentes diversas y es apenas una primera aproximación al fenómeno.

Montos y origen de la IED.

Durante los años '70, los flujos de IED mantienen un ritmo de crecimiento constante, alcanzando un valor acumulado de 6,026 md en 1978; el "auge petrolero" produce un importante incremento de las inversiones extranjeras hasta 1981, antes del desplome económico. Los años '80 se caracterizan por la aceleración en la llegada del capital extranjero ya que si bien entre 1982 y 1983 los montos anuales se reducen alrededor de 65% respecto de la cifra de 1981, a partir de 1983 la IED repunta alcanzando su punto máximo en 1987 cuando ingresaron al país casi 4 mmd; en 1988 el valor acumulado de la IED ascendió a más de 23 mmd. (Cuadro 9) Si tomamos como referencia el período 1960-1970 tenemos que sólo en entre 1981 y 1983 se han registrado disminuciones en el ritmo de crecimiento de la IED (cuadro 10): en el período 1973-81, la IED anual crece 24.9% cada año, mientras que el valor acumulado crece 11.2%, cabe mencionar que en el primer año del período se promulga la Ley para promover la inversión

C U A D R O 9
IED ANUAL Y ACUMULADA
MEXICO, 1960-1988
(Millones de dólares)

	1960	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
FLUJO ANUAL DE IED	78	322.8	287	362	295	299	327	383	810
IED ACUMULADA *	1061	2822.3	4359	4721	5016	5315	5642	6026	6836

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
FLUJO ANUAL DE IED	1622	1701	626	683	1442	1871	2421	3877	2595
IED ACUMULADA	8458	10159	10786	11470	12899	14629	17050	20927	23522

* Los datos de 1960 y 1970 se refieren al valor acumulado en libros de la IED.

Fuentes: Datos de 1960 y 1970 obtenidos de Sepúlveda y Chumacero, "La inversión extranjera en México", obra citada, cuadros 1 y 5 del anexo estadístico.

Datos de 1973-1982 provienen de "This is Mexico", folleto de promoción editado por la CNIE, México, 1986.

Datos de 1983-1987 provienen del Informe 1982-1987 de la CNIE, publicado en 1988.

El dato de 1988 proviene de la balanza de pagos, publicada en "Indicadores Económicos" del Banco de México, mayo de 1989.

C U A D R O 10
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LA
IED. MEXICO 1960-1988
(Porcentajes)

	IED ANUAL	IED ACUMULADA
1960-1970	15.3	10.1
1973-1981	24.9	11.2
1981-1983	136.61	6.3
1984-1988	15.8	16.2

Fuente: Cuadro 9

mexicana y regular la inversión extranjera sin que significara un descenso notable en los flujos hacia la economía de México; por otra parte, entre 1984 y 1988, aun en medio de la crisis económica, las inversiones extranjeras crecen a altos ritmos, siendo el mayor para la IED acumulada, 16.2% anual.

El cuadro 11 presenta los principales países de origen de las inversiones extranjeras. Destaca en primer lugar, la disminución constante de la cuota de EUA, que en 1973 aportaba 78.6% de la IED acumulada y reduciendo su cuota más de 10 puntos en 1987 (65.5% del total). Por su parte, RFA y Japón incrementan su participación en el total de manera relativamente importante: los capitales japoneses pasan de aportar 1.5% de la IED acumulada en 1973 a 5.6% en 1987; las inversiones de RFA pasan de 4.2 a 6.9% en los mismos años. El cuarto sitio lo ocupan las inversiones de Gran Bretaña que alcanzan 4.7% en 1987, Suiza por su parte mantiene su cuota en el total alrededor de 4-5%, alcanzando 4.4% en 1987; otros países con importancia como exportadores de capital hacia México son España, Francia, Canadá y Suecia. Así, en 1987 EUA explica el 65.5% del valor acumulado de la IED y los países mencionados 30.1%, de tal forma que son nueve los principales países de origen de los capitales alojados en la economía mexicana. Respecto del periodo anterior, se observa que la diversificación de las fuentes de inversión cobra fuerza, si bien el predominio norteamericano aún es grande.

Distribución sectorial.

El cuadro 12 presenta la estructura porcentual de la IED

C U A D R O 1 1
ORIGEN DE LA IED EN MEXICO
1973-1987
(Porcentajes)

PAIS	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
USA	78.6	77.5	70.1	72.2	70.2	69.8	69.6	69.0	68.0	68.0	66.3	66.0	67.4	64.9	65.6
RFA	4.2	3.4	6.2	6.5	7.3	7.3	7.4	8.0	8.1	8.0	8.5	8.7	8.0	8.1	6.9
JAPON	1.5	1.5	2.0	2.0	4.2	4.6	5.3	5.9	7.0	7.2	6.8	6.3	6.1	6.0	5.6
GRAN BRETAGA	4.1	3.9	5.5	3.9	3.7	3.6	3.0	3.0	2.9	2.6	3.1	3.1	3.1	3.2	4.7
SUIZIA	3.9	3.9	4.3	4.2	5.3	5.5	5.5	5.6	5.4	5.3	5.1	5.0	5.3	4.6	4.4
ESPARA	0.4	0.4	0.9	1.1	1.0	1.4	1.8	2.4	3.0	3.2	3.1	2.9	2.6	2.8	2.9
FRANCIA	1.3	1.4	1.8	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2	1.1	1.1	2.0	1.6	1.7	3.3	2.8
SUECIA	1.7	1.8	1.0	1.0	0.9	1.5	1.7	1.5	1.4	1.3	1.5	1.6	1.6	1.5	1.4
CANADA	2.2	2.4	2.9	2.0	2.1	1.6	1.6	1.5	1.3	1.3	1.4	1.5	1.6	1.6	1.4
P. BAJOS a	1.2	1.4	1.7	2.0	2.0	1.8	1.3	1.1	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0
ITALIA	1.6	1.4	0.9	1.5	0.6	0.6	0.8	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
OTROS b	1.3	1.0	2.7	2.2	1.4	0.6	0.8	0.5	0.5	0.5	0.9	1.5	1.4	2.5	3.3
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

a. Incluye Holanda y Bélgica

b. Incluye: Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, El Salvador, Finlandia, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Israel, Liberia, Libia, Liechtenstein, Luxemburgo, Nicaragua, Noruega, Panamá, Perú, Turquía, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia.

Fuentes: 1973-1981: CNIIE, "This is Mexico", obra citada.

1982-1987: Elaborado con los datos de CNIIE, "Informe de Labores, 1983-1987", cuadro 1.2 del anexo estadístico.

C U A D R O 1 2
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA IED ACUMULADA.
MEXICO 1970-1987

SECTORES	AÑOS										
	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	
AGROPECUARIO Y PESQUERO	1.1	0.2	0.1	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0.1	
INDUSTRIA EXTRACTIVA	6.4	6.3	5.0	2.3	2.2	2.2	2.0	1.9	1.8	1.7	
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION	73.8	75.1	77.5	76.4	77.4	78.0	79.2	77.8	78.0	75.0	
COMERCIO	15.5	11.4	8.9	9.1	8.6	8.6	7.9	7.7	7.5	6.0	
OTROS SERVICIOS	3.2	7.0	8.5	10.2	11.8	11.2	10.9	12.6	12.7	17.2	

Fuente: Cuadro 1 del anexo IV.

acumulada por actividades económicas. Destaca en primer término la evolución de las inversiones destinadas a la industria de transformación cuya cuota en el total aumenta a partir de 1970 (73.8%) para alcanzar su máximo nivel en 1984 con 79.2%, descendiendo ligeramente hacia 1987 (75%). Así, este sector continúa siendo el principal receptor de IED, manteniendo su cuota por encima del 75%. El sector otros servicios es el que muestra el mayor aumento en la captación de IED, pasando de 3.2% en 1970 a 17.2% en 1987, con lo que se convierte en el segundo rubro receptor. La cuota de inversiones destinadas al comercio se reduce sensiblemente al pasar de 15.5 en 1970 a sólo 6% en 1980: buena parte del avance del sector otros servicios se explica por el lento crecimiento de la IED en la actividad comercial. El sector agropecuario representa un porcentaje marginal como huésped de las inversiones extranjeras y la IED destinada a la industria extractiva pierde su importancia entre 1970 y 1980. Este comportamiento se debe en gran parte a la coincidencia de las estrategias de valorización de los capitales transnacionales que, como señalamos, buscan en nuestro país emplazamientos para efectuar procesos industriales más que establecer empresas comercializadoras y, por otra parte, a la regulación estatal que en este periodo restringió de manera importante el ingreso del capital extranjero en el sector servicios y lo estimuló en el caso de la industria. El crecimiento del sector otros servicios se explica fundamentalmente por el comportamiento de las IED en 1987 y muy probablemente está ligado con la política de liberalización

comercial y en materia de inversión extranjera: es previsible que este sector continúe aumentando su importancia como receptor de capital externo por las recientes medidas que permiten la participación extranjera en los servicios financieros.

Importancia de la IED.

El curso de la crisis ha marcado una fuerte disminución en los principales componentes de la producción nacional y en lo que toca a las IED, como se ha señalado, la caída de la actividad económica no ha dejado de afectarlas: sin embargo, algunos indicadores nos permiten afirmar que la inversión extranjera ha sido uno de los rubros menos afectado por la crisis, teniendo un crecimiento dinámico en los últimos años. De ahí, que la IED haya también aumentado su peso en la economía mexicana; ya que carecemos de información que nos permita analizar la evolución de la producción efectuada por ET, nos limitamos a comparar los flujos de inversión extranjera con el producto interno bruto (PIB) y la formación bruta de capital fijo (FBKF).

La relación IED anual y PIB presenta un comportamiento oscilante entre 1960 y 1982, teniendo sus puntos máximo y mínimo en 1980 (0.8%) y 1975 (0.3%) respectivamente, es decir que en este largo periodo, el crecimiento sostenido del producto se combina con ligeros aumentos de la IED, por lo que ésta nunca alcanza a representar 1% del PIB. Contrariamente, durante el periodo 1983-1988 este cociente aumenta de manera continua para alcanzar 2.8% en el último año considerado (Cuadro 13). Tomando los indicadores de la industria manufacturera, tenemos que la relación

C U A D R O 1 3
 RELACION IED ANUAL/PIB
 POR GRUPOS DE ACTIVIDADES
 (Porcentajes)

SECTORES	AÑOS										
	1960	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	0.651	0.908	0.335	0.870	0.710	0.380	0.599	0.929	1.273	1.946	2.825
AGROPECUARIO Y PESQUERO	0.019	0.006	0.007	0.010	0.004	0.002	0.003	0.004	0.006	0.006	0.033
INDUSTRIA EXTRACTIVA	1.544	1.831	0.859	1.337	0.470	0.219	0.336	0.482	0.647	0.956	0.945
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION	2.087	2.724	1.038	2.708	2.254	1.220	1.981	3.084	4.034	6.157	8.224
COMERCIO	0.693	0.773	0.169	0.342	0.283	0.146	0.245	0.347	0.461	0.715	0.743
OTROS SERVICIOS	0.070	0.103	0.058	0.184	0.180	0.109	0.160	0.243	0.392	0.590	1.291

Fuente: Cuadros 3 y 4 del anexo IV.

C U A D R O 1 4
 RELACION IED ANUAL/FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO
 MEXICO, 1970-1988.
 (Porcentajes)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
IED ANUAL/FBKF TOTAL	4.6	1.6	3.4	2.6	1.6	3.3	5.1	6.4	10.0	17.6	8.9
IED ANUAL/FBKF PUBLICA	13.8	3.7	7.8	5.6	3.6	8.7	13.7	18.7	29.9	55.1	30.4
IED ANUAL/FBKF PRIVADA	6.8	2.7	5.9	4.8	2.9	5.2	6.0	9.7	15.1	25.8	12.6
IED ANUAL/FBKF PRIVADA *	n.d.	n.d.	8.6	6.9	4.7	8.4	12.6	14.8	23.2	n.d.	n.d.

* Formación bruta de capital fijo del sector privado que excluye los gastos destinados a la compra y construcción de viviendas

Fuente: Cuadros 5 y 6 del anexo.

IED anual a PIB pasa de 2.8% en 1970 a 2.7% en 1980, para reducirse en 1982 a 1.2%, aumentando sostenidamente hasta alcanzar 8.2% en 1987. En contraste, esta relación en el caso de los sectores comercio y otros servicios no rebasa el 1% a lo largo del periodo, lo cual indica que el capital extranjero tiene una importancia marginal (aunque creciente) en tales sectores, siendo plausible suponer (dada la heterogeneidad de las actividades que agrupan) que las inversiones extranjeras se ubican en las actividades más rentables dentro de dichos sectores¹⁴.

Estos indicadores muestran el peso creciente de la IED en la economía nacional, aunque es preciso aclarar que no existe una relación directa entre la evolución de ambas variables, debido principalmente a que buena parte del producto se extingue en el mismo año en que se cuantifica. Por ello, la comparación IED anual a FBKF es más adecuada para establecer la importancia creciente del capital extranjero, en tanto no sólo nos indica el peso de esos capitales sino también nos proporciona una idea de que tan grandes son las inversiones extranjeras en relación a los recursos productivos (tomados como gasto) existentes en la economía. Aun así, debemos advertir que no toda la IED se destina a la formación de capital fijo, sino que incluye otro tipo de gastos.

¹⁴. Aunque en sentido estricto no es válido comparar el valor acumulado de la IED con el PIB, en tanto comparamos un stock con un flujo, ello nos indica la magnitud que ha adquirido la IED en nuestro país. Así, en 1970 la IED acumulada representó casi 8% del PIB mientras que en 1987 alcanzó 15%. Para la industria manufacturera esta relación fue de 25.7% y 44% en los mismos años.

Consideramos tres formas de la FBKF: el total, la corriente que proviene del sector privado y, para el periodo 1980-86, la corriente del sector privado "corregida" (FBKF privada *) que excluye los gastos destinados a la vivienda (ver cuadro 14), gastos que en sentido estricto no corresponden a la formación de capital. En el caso de la relación IED a FBKF total tenemos que en 1970 alcanza 4.5%, reduciéndose en los años posteriores hasta 1983, aunque con oscilaciones; el nivel de 1970 se recupera en 1984 cuando la IED anual corresponde a 5% de la FBKF total, desde entonces la relación aumenta rápidamente para alcanzar 17.6% en 1987 y 8.9% en 1988. Una evolución similar presenta la relación IED a FBKF privada, sólo que los descensos en 1975 y 1982 son proporcionalmente menores que los de la relación anterior: de esta manera, mientras en 1970 la inversión extranjera representa 6.8% de la FBKF privada, en 1987 crece hasta 25.8% (12.6% en 1988). Finalmente, si consideramos la FBKF "corregida" tenemos que el monto de las IED representan una cuota mayor de los recursos productivos del país: en 1980 el cociente IED/FBKF privada * era de 8.6% y desciende a 4.7 en 1982, para crecer de manera sostenida a partir de 1983; en 1986 alcanza 23.2%.

Carecemos de información acerca de las corrientes pública y privada de la formación de capital en la industria manufacturera, sin embargo, el cociente de las inversiones extranjeras y la FBKF total en este sector pasa de 7.6% en 1980 a 21.7% en 1986, lo cual habla del peso creciente de la IED en el sector industrial, ya que en este indicador está comprendida la participación del

IED anual a PIB pasa de 2.8% en 1970 a 2.7% en 1980, para reducirse en 1982 a 1.2%, aumentando sostenidamente hasta alcanzar 8.2% en 1987. En contraste, esta relación en el caso de los sectores comercio y otros servicios no rebasa el 1% a lo largo del período, lo cual indica que el capital extranjero tiene una importancia marginal (aunque creciente) en tales sectores, siendo plausible suponer (dada la heterogeneidad de las actividades que agrupan) que las inversiones extranjeras se ubican en las actividades más rentables dentro de dichos sectores¹⁶.

Estos indicadores muestran el peso creciente de la IED en la economía nacional, aunque es preciso aclarar que no existe una relación directa entre la evolución de ambas variables, debido principalmente a que buena parte del producto se extingue en el mismo año en que se cuantifica. Por ello, la comparación IED anual a FRKF es más adecuada para establecer la importancia creciente del capital extranjero, en tanto no sólo nos indica el peso de esos capitales sino también nos proporciona una idea de que tan grandes son las inversiones extranjeras en relación a los recursos productivos (tomados como gasto) existentes en la economía. Aun así, debemos advertir que no toda la IED se destina a la formación de capital fijo, sino que incluye otro tipo de gastos.

¹⁶. Aunque en sentido estricto no es válido comparar el valor acumulado de la IED con el PIB, en tanto comparamos un stock con un flujo, ello nos indica la magnitud que ha adquirido la IED en nuestro país. Así, en 1970 la IED acumulada representó casi 8% del PIB mientras que en 1987 alcanzó 15%. Para la industria manufacturera esta relación fue de 25.7% y 44% en los mismos años.

Estado, cuyos móviles son distintos a los del capital privado.

Principales mecanismos de ingreso de la IED.

En el capítulo II abordamos el análisis de los mecanismos implementados por el gobierno entre 1983 y 1988, para fomentar el ingreso de la IED al país. Ahora, queremos mostrar cuáles de ellos fueron los más utilizados por los inversionistas, apuntando así las principales formas de penetración del capital extranjero en la economía mexicana para el periodo reciente.

La información disponible muestra que las maquiladoras y la reestructuración financiera, particularmente en el rubro de capitalización de pasivos (swaps) fueron las formas principales que asumió la IED entre 1983 y 1988; en segundo lugar, se observa que han empezado a cobrar fuerza la instalación de nuevas empresas (o nuevos establecimientos) con capital 100% extranjero y la deslocalización hacia zonas con menores niveles salariales, fundamentalmente en las actividades cuya reestructuración requiere de mejorar continuamente este factor (automotriz, las actividades de ensamblado de la electrónica, por ejemplo); finalmente, la llegada de inversiones extranjeras a la pequeña y mediana industria tuvo un peso marginal. Sobre estos movimientos existen muchos ejemplos pero la única información compatible es la presentada en el Informe de labores de la CNIE 1982-1987, que tiene la dificultad de no estar desglosada por mecanismos de ingreso sino por destinos de la inversión (véase cuadro 15). De acuerdo con estos datos, el canje de deuda por inversión es el principal mecanismo de ingreso de la IED entre 1983 y 1987 aportando 28.6%

C U A D R O 1 5
 INVERSIÓN ANUAL POR DESTINO
 MÉXICO 1983-1987
 (Millones de dólares)

TIPO DE SOLICITUD	1983		1984		1985		1986		1987		TOTAL	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
A. TOTAL AUTORIZADO POR LA CHIE	393.7	57.6	796.6	55.2	1,337.6	71.5	1,559.8	64.4	3,260.7	84.1	7,548.4	71.4
DEUDA POR INVERSIÓN	-	-	-	-	-	-	1,997.1	45.3	1,847.6	47.7	2,944.7	28.6
REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA	223.9	32.7	101.0	7.0	444.2	23.7	106.7	4.4	1,126.5	29.1	2,002.3	19.4
NUEVAS SOCIEDADES	26.9	3.9	45.5	3.2	528.3	28.2	143.0	5.9	163.7	4.2	907.4	8.8
NUEVOS ESTABLECIMIENTOS	70.5	10.3	524.4	36.4	75.6	1.9	23.8	3.5	3.1	0.1	717.4	7.0
NUEVA ACTIVIDAD O LÍNEA	57.0	8.3	125.2	8.7	313.3	16.7	96.0	4.0	66.6	1.7	658.1	6.4
FIDEICOMISOS	4.2	0.6	0.5	0.0	4.3	0.2	23.5	1.0	40.3	1.0	72.9	0.7
OTRAS AUTORIZACIONES	11.2	1.6	-	-	11.9	0.6	3.7	0.4	12.9	0.3	45.7	0.4
B. INSCRITOS EN EL RNIE	290.0	42.4	645.6	44.8	531.4	28.5	861.1	35.6	615.5	15.9	2,546.6	23.9
AUMENTO DE CAPITAL EN EMPRESAS ESTABLECIDAS	282.0	41.2	617.4	42.8	526.7	28.2	846.6	35.0	608.3	15.7	2,881.0	28.0
INVAS SOCIEDADES EN COINVERSIÓN	8.0	1.2	28.2	2.0	6.7	0.4	14.5	0.6	8.2	0.2	65.6	0.6
TOTAL (A+B)	683.7	100.0	1,442.2	100.0	1,871.0	100.0	2,420.9	100.0	3,877.2	100.0	10,295.0	100.0

Fuente: CHIE. Informe de labores 1982-1987, México, 1988, cuadros 1.1 y 1.3 del anexo estadístico.

del total, cuota aun más significativa si consideramos que este mecanismo entró en vigor hasta 1986 atrayendo capitales por más de mil millones de dólares en 1986 y 1987. A ello habría que sumar el monto de la reestructuración financiera, que comprende adquisición de acciones mediante aportaciones de capital por parte de los inversionistas extranjeros, transmisión de acciones y capitalización de pasivos vía adquisición de activos¹⁷: en 1983, 1985 y 1987, este mecanismo explica alrededor del 30% de la IED anual y en el periodo 1983-1987 aporta 19% de las inversiones extranjeras. Así, la reestructuración financiera y el canje de deuda por inversión alcanzan 48% de total que ingresa a México entre 1983 y 1987, proporción sumamente elevada en relación a las inversiones destinadas a nuevas empresas o líneas de producción.

El aumento de capital de las empresas ya establecidas ocupa el segundo lugar como destino de la IED, lo cual es explicable por la gran cantidad de empresas con participación extranjera que operan en el país: en los dos primeros años del periodo aporta más del 40% de la IED anual y en 1986, 35.6%, disminuyendo su cuota en 1987 a 15.9%; considerando el periodo en conjunto, el aumento de capital en empresas establecidas significa 28% de la inversión extranjera. Se observa que en tanto la regulación estatal se flexibiliza, el capital extranjero tiende a dirigirse a nuevos espacios, reduciendo la importancia relativa de los

17. Véase la definición precisa de cada uno de los destinos de la IED en la "Nota metodológica" del Informe de labores 1983-1987 de la CNIE.

recursos destinados a las empresas que ya controla.

La creación de empresas y nuevos establecimientos también ocupa un lugar destacado, aportando 15.8% de la IED entre 1983 y 1987. La creación de empresas incluye la instalación de maquiladoras y de empresas que no operaban en el país, por lo que algunos de los proyectos con capital 100% extranjero aprobados recientemente caen en este rubro: la cuota de IED del periodo captada mediante este mecanismo se explica fundamentalmente por el monto del año 1985, en los restantes años el renglón nuevas sociedades no rebasa el 6% del monto anual, resultando de ello una cuota de 8.8% en la IED para el periodo 1983-1987. Por su parte, los nuevos establecimientos se refieren a la creación de nuevos emplazamientos de empresas que ya operaban en el país (por ejemplo, las nuevas plantas automotrices) y a la deslocalización productiva: este mecanismo cobra importancia en 1983 y 1984, teniendo un peso reducido en los restantes años; su cuota en el total de la IED del periodo es de 7%. Así, estos mecanismos tienen un comportamiento fluctuante, probablemente asociado a las estrategias de crecimiento de actividades particulares (automóvil, electrónica), lo que explicaría los altibajos tan pronunciados a lo largo del periodo: incluso, la puesta en marcha del mecanismo de estímulos a la deslocalización productiva en 1986 no logra aumentos importantes en la captación de IED.

Finalmente, los flujos destinados a nuevas actividades o líneas de producción, que abarcan la diversificación productiva de las empresas en que participa el capital extranjero, tienen

una importancia creciente entre 1983 y 1985, reduciendo su cuota a partir de ese año, producto de la importancia que cobra la capitalización de pasivos, situando su cuota en la IED total en 6.4% para el periodo 1983-1987. Los restantes mecanismos (fideicomisos, coinversiones y otras autorizaciones) tienen un peso marginal a pesar de la importancia que revisten para el país, en tanto representan mecanismos reguladores de la IED.

El cuadro 16 muestra el desglose por países y actividades de la sustitución de deuda pública por IED: en esta modalidad, el capital extranjero se dirigió principalmente a la industria manufacturera, que concentra 54.5% del total; las ramas automotriz, bienes de capital y metalmecánica, minerales no metálicos, y electrónica son las que captan mayores montos dentro de este primer grupo. El sector servicios explica el 28.1% de los SWAPS autorizados entre 1986 y 1987, siendo predominante la cuota de la actividad turística: 22.9% del total; tanto el comercio como los restantes servicios aportan cuotas reducidas de esta modalidad de IED. La actividad maquiladora ocupa un lugar importante en este mecanismo con 11.9% del total, mientras que hacia el sector agropecuario y agroindustrial se dirige un 5.5%. Estos rasgos generales indican que la capitalización de pasivos permitió al capital extranjero ubicarse en las actividades con mejores condiciones (y perspectivas) de rentabilidad dentro de la economía mexicana.

Por lo que atañe al origen del capital, destaca la mayor diversificación en las fuentes, ya que las inversiones de EUA aportan 49% del total, mientras que los países europeos y el

SUSTITUCION DE DEUDA PUBLICA POR INVERSION
 AUTORIZACIONES POR ACTIVIDAD ECONOMICA Y PAIS DE ORIGEN
 MAYO 1986-DICIEMBRE 1987. Millones de dólares

RAMA	EUA	R UNIDO	PANAMA	PFA	JAPON	ESPAÑA	SUIZA	SUECIA	FRANCIA	NORUEGA	ISLAS BR CAIMAN	OTROS PAISES	TOTAL \$	TOTAL %
AGROPECUARIO, AGROINDUSTRIAL Y ALIMENTOS	72.8	10.8	24.3	-	-	1.0	2.8	-	4.0	21.0	15.2	10.4	162.3	5.5
INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	51.0	100.7	17.2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	168.9	5.7
PROD. MINERALES NO-METALICOS	63.6	65.3	-	-	-	-	48.0	-	-	20.0	0.8	-	197.7	6.7
TEXTIL, CONFECCION, CALZADO	63.4	15.1	1.2	0.7	-	-	-	-	-	-	1.4	5.7	87.5	3.0
PETROQUIMICA, QUIMICA Y FARMACEUTICA	23.6	21.0	17.5	5.9	67.9	0.5	3.9	-	5.0	-	-	22.2	167.5	5.7
AUTOMOTRIZ Y DEL TRANSPORTE	301.7	1.0	2.9	173.0	-	1.4	-	-	17.0	-	-	-	497.0	16.9
B. DE CAPITAL Y METALMECANICA	116.7	0.4	-	3.9	35.0	1.2	0.9	31.0	21.1	-	-	11.7	221.9	7.5
ELECTRICA Y ELECTRONICA	133.2	9.1	-	7.8	-	-	-	23.6	-	-	-	8.8	182.5	6.2
MAQUILADORA	318.4	7.1	12.9	-	-	1.8	-	-	-	-	-	9.4	349.6	11.9
TURISMO	193.7	173.8	82.4	-	11.4	105.7	46.9	-	1.1	2.3	20.3	35.9	673.5	22.9
COMERCIO	12.8	24.6	17.9	-	1.0	-	0.2	3.3	-	-	-	-	59.8	2.0
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	19.0	-	8.1	-	4.6	-	-	-	-	3.9	-	13.5	49.0	1.7
OTROS SERVICIOS	44.5	0.8	49.0	-	-	-	-	-	-	0.1	-	0.1	94.5	3.2
PRODUCTOS DE HULE	32.7	-	-	0.3	-	-	-	-	-	-	-	-	33.0	1.1
TOTAL	1,447.1	429.7	233.4	191.6	119.9	111.6	102.7	57.9	48.2	47.2	37.7	117.7	2,944.7	100.0
%	49.1	14.6	7.9	6.5	4.1	3.8	3.5	2.0	1.6	1.6	1.3	4.0	100.0	

Fuente: CNIE, Informe de labores 1982-1987, México, 1988, cuadro 4.1.

Japón tienen una participación de 37.7%: ésto es atribuible a las excepcionales ventajas que acarrea este mecanismo para el capital extranjero. Por otra parte, las diferencias en las magnitudes de la participación pueden estar asociadas al problema del endeudamiento: para aquellas fracciones del capital que son fuertes acreedoras de México, la capitalización de pasivos les permitió reducir los riesgos de una deuda que cada vez más aparecía como impagable y, paralelamente, invertir en actividades de alta rentabilidad. Por ello, no es extraño que la cuota de SWAPS proveniente del Reino Unido (14.6%) sea muy superior a su participación en la IED total. Por su parte, las cuotas de RFA y el Japón (6.5 y 4.1%, respectivamente) muestran que hubo un menor interés en este mecanismo.¹⁰

Por lo que respecta a las maquiladoras, carecemos de datos exactos acerca de la IED captada mediante este mecanismo; en el cuadro 15, la IED destinada a las maquiladoras se reparte entre la creación de empresas y el canje de deuda por inversión, principalmente. Por otra parte, la información de INEGI y SPP abarca tanto capital extranjero como nacional invertidos en este tipo de empresas; por ello, nos limitamos a dar dos indicadores de su dinámico crecimiento: el PIB generado por las maquiladoras crece ininterrumpidamente entre 1974 y 1986, pasando de 2,578 millones

¹⁰. O bien, mostraron una mayor ambición en cuanto a las actividades en que fueron propuestas las operaciones, al grado que el gobierno mexicano se vió impedido a dar su autorización. De cualquier forma, los capitales que son fuertes acreedores están más inclinados a negociar condiciones de ingreso a nuestra economía.

a 8,436 millones de pesos (precios de 1970); tomando tasas anuales de crecimiento tenemos que entre 1974 y 1980 este indicador crece a un ritmo de 12.8%, entre 1981 y 1986 lo hace 10.7% anual, y considerando el periodo 1974-1986 el ritmo de crecimiento asciende a 10.8%. Las exportaciones pasan de 83 md en 1970 a 1,281 md en 1985 creciendo a un ritmo anual de 20% ¹⁷. Estos datos muestran el gran dinamismo de las maquiladoras y dan una idea de su peso en la economía mexicana, principalmente como generadoras de divisas.

El análisis realizado nos permite afirmar que la mayor parte de los flujos de inversión extranjera están destinados a ocupar los espacios más rentables de la economía mexicana, reduciendo de manera importante la aportación de recursos (principalmente tecnológicos) por parte del capital trasnacional; mientras que el discurso gubernamental plantea la flexibilización de la política en materia de IED a cambio de aportaciones de capital y tecnología que permitan la modernización de la estructura productiva, la realidad muestra que el capital extranjero ingresa a la economía en aquellos sectores que en sí cuentan con perspectivas para desarrollarse satisfactoriamente, lo cual reduce la demanda por nuevas tecnologías y, por otra parte, al

¹⁷. Los datos del PIB provienen de la "Estadística de la industria maquiladora de exportación", publicada por INEGI. Los datos de las exportaciones provienen de los "Indicadores del sector externo", publicados por Banco de México.

cambiar deuda o participación en el capital de las empresas por inversión extranjera, se reducen los costos del ingreso en la economía nacional frente a los montos que implica la creación de una nueva empresa. El mencionado planteamiento gubernamental debe ser cuestionado a la luz del comportamiento de los proyectos de inversión 100% extranjera, los cuales han aumentado los niveles tecnológicos en las ramas a las cuales ingresan, produciendo no una tendencia a la difusión y homogeneización tecnológica, sino la redefinición de la heterogeneidad productiva, de tal suerte que la economía, y en particular la industria, ven agudizada su dependencia tecnológica: ahora no sólo es necesario adquirir medios de producción en el exterior sino que la estructura industrial se rearticula en función de las estrategias de valorización del capital transnacional, reduciendo al mínimo las llamadas "opciones tecnológicas" y de organización productiva. En otras palabras, el capital extranjero rearticula la heterogeneidad de la estructura productiva mediante la determinación de las tecnologías y formas de organización que deben aplicar las fracciones subalternas del capital. Por lo que toca a las maquiladoras, el razonamiento esbozado también es válido: los estudios sobre el tema muestran que la integración de estas formas productivas con la economía nacional es muy reducida, por lo que sus efectos benéficos se limitan a la generación de divisas.

En conclusión, las tendencias de la IED en México apuntan a la conformación de una estructura productiva sumamente heterogénea, donde, alrededor del capital extranjero se integran "islas"

productivas que posibilitarían la integración eficiente de la economía mexicana al mercado mundial, sin permitir, por otra parte, ni la difusión del progreso técnico, ni el desarrollo de actividades alternativas, dirigidas al mercado interno.

ET y comercio exterior.

En el capítulo anterior hemos mostrado los efectos más importantes que tiene la acción de las transnacionales sobre el comercio exterior de países subdesarrollados: generación de déficit crecientes, efectos nocivos del comercio intrafirma, etc. Para el caso de México, destacamos el comportamiento reciente de las transacciones externas efectuadas por las filiales de ET.

El cuadro 17 presenta la evolución de las exportaciones e importaciones realizadas por las empresas en que participa el capital extranjero para el período 1971-1987. Hasta 1982, los déficit tienden a incrementarse producto del explosivo crecimiento de las importaciones, frente a exportaciones poco dinámicas: las importaciones alcanzan sus máximos niveles en los años 1979, 1980 y 1981 mientras que las exportaciones se mantienen estancadas; el déficit durante este subperíodo es de 16.6 mmd, cifra superior a la IED acumulada hasta 1982. Los años que siguen al crack se caracterizan por un violento ajuste del comercio exterior, particularmente se restringen las importaciones y las exportaciones muestran mayor dinamismo: entre 1983 y 1987, las primeras crecen 341% y las segundas 408%. El crecimiento de las exportaciones debe ser matizado a la luz del auge de las maquila-

C U A D R O 1 7
BALANZA COMERCIAL DE EMPRESAS CON IED
MEXICO, 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	4,943.0	6,829.0	1,886.0
Acumulado 1983-1987	17,904.9	20,233.1	2,328.2

Fuente: CNIE, Informe de labores, 1983-1987, Cuadro 1.8 del
anexo estadístico, p. 72.

C U A D R O 1 8
PESO DEL COMERCIO EXTERIOR REALIZADO POR ET EN LA
BALANZA COMERCIAL DE MEXICO, 1971-1987.
(Porcentajes)

AÑOS	Xi/I	Mi/M	Si/S	Xi/Mi	X/M
1971	19.2	26.5	37.7	43.9	60.5
1975	19.6	18.0	16.7	49.7	45.7
1978	20.0	25.2	42.2	60.8	76.6
1980	10.6	26.7	100.2	32.7	82.1
1981	8.2	25.0	112.8	27.4	83.9
1982	5.6	26.4	(38.5)	31.3	147.1
1983	7.5	16.9	1.6	115.5	260.9
1984	11.5	22.6	1.8	109.3	215.0
1985	15.8	32.9	(10.8)	78.9	164.0
1986	34.4	40.4	19.5	119.4	140.2
1987	33.1	40.4	22.4	138.2	169.0

Nota: El subíndice i hace referencia a las variables de las ET.
Fuente: Cuadro 7 anexo.

doras, que como mencionamos tienen pocos o nulos efectos dinamizadores y modernizadores sobre la economía; deduciendo este factor, la balanza comercial de la ET presenta un equilibrio precario, es decir, la reorientación estructural hacia el mercado externo aun no alcanza las dimensiones necesarias para nulificar la dependencia tecnológica y de bienes de capital, aun en el caso de las trasnacionales establecidas en nuestro país. Por otra parte, también en este terreno aparece la aguda polarización que caracteriza el proceso reestructurador, puesto que el crecimiento de las exportaciones se explica fundamentalmente por los nuevos emplazamientos del capital extranjero destinados a la exportación (automotriz, maquiladoras) y algunas actividades dominadas por el capital nacional que asociado con el extranjero penetra en mercados externos (cemento, algunas fases de la siderurgia).

El segundo aspecto que queremos destacar, es el peso del comercio exterior realizado por trasnacionales en la balanza comercial de México. Como se observa en el Cuadro 18, las importaciones realizadas por trasnacionales explican alrededor del 20% del total de importaciones entre 1971 y 1984, aumentando desde entonces su peso para alcanzar 40% del total en 1986 y 1987; las exportaciones efectuadas por este tipo de empresas representan alrededor del 20% del total en la década de los '70, reduciendo su cuota en la década siguiente (5.6% del total en 1982) hasta el año 1986, en que las ET realizan 34% de las exportaciones. Así, mientras la participación de las trasnacionales en las exportaciones totales se vió fuertemente afectada por la agudización de

la crisis, su cuota en las importaciones presentó pocas fluctuaciones y en ambos casos los años 1986 y 1987 representaron un importante aumento en la participación de las trasnacionales. Igualmente ilustrativo es el comportamiento del saldo comercial de las ET en relación al saldo comercial de toda la economía: destaca en primer lugar que en los puntos máximos del auge coyuntural (1980 y 1981), el déficit de las trasnacionales sea mayor que el del conjunto de la economía; asimismo, tenemos que estas empresas arrojan un saldo deficitario aun en 1982, año que marca el inicio de saldos totales positivos, ya que si bien reducen importaciones, sus exportaciones decaen; en 1983 y 1984, el equilibrio del comercio exterior alcanzado por las trasnacionales implica que prácticamente no incidan en los saldos totales de esos años; en 1985, a diferencia de la economía en su conjunto, vuelven a arrojar déficit en su saldo comercial producto de un aumento sustancial de sus importaciones; finalmente, en los años 1986 y 1987 estas empresas obtienen superávit que representan 19 y 22% del superávit total.

Por otra parte, queremos destacar la evolución de las exportaciones como proporción de las importaciones. En el caso de las trasnacionales este cociente fluctúa entre 27 y 60% durante 1971-1982, es decir, las exportaciones nunca alcanzan a cubrir los requerimientos de importación; a partir de 1983 (excepto 1985) las exportaciones de las ET sobrepasan el valor de sus importaciones, siendo 1987 el año en que esta diferencia es mayor (138%). Sin embargo, comparando lo anterior con el comportamiento

de la relación exportaciones totales a importaciones totales tenemos que, durante 1971-1981 las primeras explican entre 45 y 84% de las segundas, proporciones mayores que las presentadas por ET; y en segundo lugar, los superávits obtenidos por la economía en su conjunto son mucho mayores a los de las transnacionales.

La evolución de la balanza comercial es interpretada por el gobierno como una reorientación hacia el mercado mundial de la planta productiva de México; sin embargo, el comportamiento de las ET nos permite establecer que los superávits alcanzados se deben sobre todo a una restricción brutal de las importaciones la cual ha corrido a cargo de las empresas paraestatales y las empresas pequeñas y medianas: este movimiento ha tenido una intensidad menor en el caso de las transnacionales que cuentan con mayores recursos para obtener las divisas y las importaciones que requiere su operación. Así, la política recesiva del gobierno de De la Madrid no golpeó por igual a las fracciones capitalistas, sino que la fracción transnacional pudo sortear los efectos desindustrializadores de la restricción a las importaciones. En segundo lugar, destaca el que la reducción del peso de las exportaciones petroleras y la creciente importancia de las exportaciones manufactureras estén acompañadas por el aumento de la cuota de exportaciones aportada por ET. Carecemos de información desagregada para cuantificar el aporte de estas empresas en la corriente

de exportaciones no tradicionales²⁰, pero es evidente su importancia dado el auge de las maquiladoras de exportación (compuesta mayoritariamente por capital extranjero) y a la ubicación de las nuevas IED, destinadas de manera primordial a la industria de transformación y los servicios, generadores ambos de exportaciones no tradicionales. Así, durante el periodo reciente, el capital extranjero también ha acrecentado su peso en el ámbito privilegiado de la realización mercantil: el mercado mundial.

5. LA REESTRUCTURACION DE LA INDUSTRIA.

A la luz de las tendencias señaladas resulta indispensable analizar el comportamiento de la inversión extranjera al interior de la industria. Ello reviste un alto grado de dificultad por la decisión gubernamental de no dar a conocer sus registros en esta materia, situación privativa del sexenio de De la Madrid; con anterioridad, el Banco de México se encargó de dar a conocer los registros de IED y de realizar estudios sobre su comportamiento, presentando información desagregada por clases industriales²¹. A

²⁰. La relación exportaciones de ET a exportaciones petroleras pasa de 16.6% en 1980 a 98.9 y 86.7% en 1986 y 1987, respectivamente; ambos rubros representan alrededor del 70% de las exportaciones totales: ello nos da una idea de la importancia que revisten para la economía de México.

²¹. De hecho, dos de las investigaciones más exhaustivas sobre este tema se han realizado bajo los auspicios del gobierno, que proporcionó los datos en su poder e incluso realizó nuevos registros. Véase los trabajos citados de Sepúlveda y Chumacero y de Fajnzylber y Martínez.

partir de 1982. esta tarea fue asignada a la CNIE que concentró el proceso de autorización y registro de las inversiones extranjeras: así, asistimos a una situación paradójica en la cual el gobierno mejora los mecanismos de registro pero no permite que la información acerca de la IED fluya hacia la sociedad. Por ello, para el periodo 1982-1987 tomamos los datos de Expansión, como un indicador del comportamiento de la IED en la industria.

Evolución del Producto.

Entre 1970 y 1985 la producción manufacturera no sufre modificaciones radicales en las divisiones que la conforman sino que las tendencias de las décadas anteriores parecen acentuarse: se asiste al declive relativo de las ramas que producen bienes de consumo no duradero, mientras que la producción de insumos, de bienes de consumo duradero y de capital muestran un mayor dinamismo y respuestas más rápidas frente a la crisis. En términos de estructura industrial encontramos que las divisiones II (textil, vestido y cuero) y III (madera) reducen su participación en el PIB industrial de 18% en 1970 a 14.4% en 1985; la división I (alimentos, bebidas y tabaco) reduce su cuota en el producto de 28% en 1970 a 23% en 1981, año que marca la cima del "auge petrolero", para recuperar su cuota en 1983 y 1985 (26.5 y 25.4 respectivamente); la división IV (papel, celulosa y editoriales) mantiene su cuota en el producto industrial alrededor del 5% entre 1970 y 1985. Por su parte, la división V (químicos) es la única que aumenta sostenidamente su participación, pasando de representar 17.5% del producto en 1970 a 24.8% en 1985; las

divisiones VI (productos de minerales no metálicos) y VII (industrias metálicas básicas) mantienen su cuota alrededor de 5%; finalmente, la división VIII (productos metálicos y maquinaria y equipo) aumenta sostenidamente su participación en el producto entre 1970 y 1981, pasando de 17.9% a 21.9%, sin embargo, esta división es la que sufre de manera particularmente intensa los efectos de la crisis, por lo que en 1983 su cuota se reduce hasta 16.4%, recuperándose ligeramente en 1985 (17.8%). (Ver cuadro 19)

Considerando los ritmos de crecimiento (cuadro 20) podemos establecer que las actividades industriales más dinámicas se concentraron en las divisiones V y VIII, cuyas tasas de crecimiento superan siempre el promedio industrial²²; en 1981-83 estas actividades presentan sin embargo un comportamiento completamente distinto pues mientras la división VIII reduce drásticamente su producción (tasa de crecimiento negativa), la división V crece 0.8% anual; las divisiones VI y VII tienen, en términos generales, un dinamismo superior al promedio industrial sin llegar a los niveles de las divisiones V y VIII: la división VI alcanza su mayor ritmo de crecimiento en el periodo 1983-85 (8.93% anual, el segundo mayor de la industria), en tanto que la

²². El periodo 1981-83 es el punto de inflexión del crecimiento industrial por lo que el conjunto de actividades reducen su producción o su ritmo de crecimiento; para abreviar, en nuestra descripción consideramos como más dinámicas las actividades que reducen en menor medida tales indicadores, destacando su evolución en el periodo siguiente (1983-85).

CUADRO 19
 PIB POR DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 MEXICO, 1970-1985. AOS ESCOGIDOS
 (Millones de pesos de 1970)

	1970		1975		1980		1981		1983		1985	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
IND MANUFACTURERA	105,203	100.0	146,057	100.0	209,681	100.0	224,326	100.0	202,026	100.0	223,886	100.0
I. ALIMENTOS BEBIDAS, TABACO	29,372	27.9	37,789	25.5	49,444	23.6	51,868	23.1	53,570	26.5	56,845	25.4
II. TEXTIL VESTIDO, CUERO	15,519	14.8	20,193	13.6	26,047	12.4	27,602	12.3	24,569	12.2	25,952	11.6
III. MADERA Y SUS PRODUCTOS	3,607	3.4	4,644	3.1	6,969	3.3	7,168	3.2	5,948	2.9	6,258	2.8
IV. IMPRENTA Y EDITORIALES	5,685	5.4	7,168	4.8	10,818	5.2	11,293	5.0	10,706	5.3	11,969	5.3
V. QUIMICOS a	18,432	17.5	29,604	20.0	45,319	21.6	49,304	22.0	50,140	24.8	55,608	24.8
VI. MINERALES NO METALICOS	6,088	5.8	8,727	5.9	11,846	5.6	12,408	5.5	10,634	5.3	12,617	5.6
VII. IND METALICAS BASICAS	5,854	5.6	8,164	5.5	11,821	5.6	12,240	5.5	10,437	5.2	11,567	5.2
VIII. PROD METALICOS, MAQ Y EQ	18,832	17.9	29,455	19.9	44,455	21.2	49,161	21.9	33,168	16.4	39,864	17.8
IX. OTRAS IND MANUFACTURERAS	1,811	1.7	2,310	1.6	2,960	1.4	3,283	1.5	2,850	1.4	3,200	1.4

a. Incluye derivados de petróleo, caucho y plástico.

Fuente: NAFINSA, "La economía mexicana en cifras", México, 1986.

CUADRO 20
 PIB POR DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 MEXICO, 1970-1985. AOS ESCOGIDOS
 TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO

	1970-1975	1975-1980	1981-1985	1983-1985
IND MANUFACTURERA	7.07	7.21	(5.10)	5.27
I. ALIMENTOS BEBIDAS, TABACO	5.17	5.52	1.63	3.01
II. TEXTIL VESTIDO, CUERO	5.41	5.22	(5.65)	2.78
III. MADERA Y SUS PRODUCTOS	5.18	8.45	(8.91)	2.57
IV. IMPRENTA Y EDITORIALES	4.75	8.58	(2.63)	5.73
V. QUIMICOS	9.94	8.89	0.84	5.31
VI. MINERALES NO METALICOS	7.47	6.30	(7.42)	8.93
VII. IND METALICAS BASICAS	6.88	7.68	(7.66)	5.27
VIII. PROD METALICOS, MAQ Y EQ	9.36	8.58	(17.86)	9.63
IX. OTRAS IND MANUFACTURERAS	4.99	5.08	(6.83)	5.96

Fuente: Cuadro 19.

división VII lo hace en 1975-1980 con un crecimiento anual de 7.68%. Así, las divisiones V a VIII combinan un peso creciente en la industria y los mayores ritmos de crecimiento. Por otra parte, la producción de bienes de consumo no duradero, divisiones I y II, presenta tasas inferiores al promedio, destacando su lento crecimiento en el período reciente, alrededor de 3% en 1983-85; la división III presenta un comportamiento similar con la diferencia de que en 1975-1980, alcanza una tasa de crecimiento de 8.45% superior a la media industrial. Finalmente, la división IV muestra un comportamiento dinámico a partir de 1975-1980, explicado fundamentalmente por el comportamiento de la producción de papel y celulosa.

En un segundo nivel de análisis, presentamos las tasas de crecimiento de las ramas industriales que forman las divisiones V a VIII (cuadro 21). En la división V, las ramas petroquímica y resinas sintéticas son las que muestran el crecimiento más rápido y regular, con tasas superiores al promedio de la división en los períodos considerados; un segundo grupo de ramas lo constituye petróleo y derivados, química básica, otros productos químicos, productos de hule y artículos de plástico, cuyas tasas de crecimiento también son superiores al promedio divisional, pero presentan algunas fluctuaciones de consideración: ambos grupos constituyen la sección más dinámica de la división V. La rama de fertilizantes y abonos se dinamiza a partir de 1980-81, mostrando la tasa de crecimiento más alta de la división en 1983-85 (11.4% anual). La rama de jabón y cosméticos crece aceleradamente entre

CUADRO 21
 PIE POR PRINCIPALES RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO, MEXICO, 1970-1985
 (Porcentajes)

RAMAS	1970-1975	1975-1980	1980-1981	1981-1982	1983-1985
V. QUIMICA	9.94	8.89	8.79	0.85	5.31
33. Petróleo y derivados	6.87	9.48	12.21	(1.19)	3.70
34. Petroquímica básica	15.62	9.51	18.64	15.15	0.89
35. Química básica	8.78	9.54	6.66	0.04	5.67
36. Fertilizantes y abonos	8.37	4.98	23.60	11.16	11.48
37. Resinas sint./fibras artif	16.48	9.47	3.00	4.27	7.65
38. Productos farmacéuticos	12.67	5.08	9.51	(0.16)	1.10
39. Jabones y cosméticos	7.62	8.66	14.25	2.34	2.23
40. Otros productos químicos	7.59	9.93	9.02	(4.55)	8.73
41. Productos de hule	9.54	10.19	(1.24)	(0.36)	10.76
42. Artículos de plástico	7.35	12.72	9.69	(7.90)	5.45
VI. MINERALES NO METALICOS	7.47	6.30	4.74	(7.42)	8.53
43. Vidrio y sus productos	10.10	8.47	(4.74)	(6.53)	6.46
44. Cemento	10.08	7.15	10.49	(2.72)	10.17
45. Prod miner no metálicos	5.88	5.16	7.06	(9.42)	9.45
VII. IND METALICAS BASICAS	6.86	7.68	3.54	(7.66)	5.28
46. Ind básicas hierro acero	7.00	7.84	3.26	(6.50)	4.55
47. Ind básicas metal noferroso	6.33	6.98	4.81	(13.11)	6.79
VIII. PROD METALICOS, MAQ Y EQ	9.36	8.58	10.59	(17.86)	9.63
48. Muebles metálicos	2.00	4.60	4.71	(23.23)	4.09
49. Prod metálicos estructurales	4.73	3.65	8.56	(11.86)	1.35
50. Otros prod metálicos	4.49	7.14	1.96	(9.62)	2.75
51. Maq y equipo no eléctrico	11.50	9.01	10.57	(20.51)	8.36
52. Maq y aparatos eléctricos	6.51	11.71	8.74	(15.24)	12.17
53. Aparatos electrodomésticos	15.44	12.14	8.69	(12.28)	(6.62)
54. Equipo aparatos electrónicos	9.41	11.57	2.72	(11.85)	2.56
55. Equipo y aparatos eléctricos	6.19	9.91	10.43	(11.91)	11.94
56. Automóviles	15.78	7.61	22.61	(34.24)	27.23
57. Carrocería, motor, autopartes	10.26	8.20	12.61	(15.33)	20.19
58. Eo y material de transporte	6.94	3.38	20.16	(6.82)	(4.07)

Fuente: Cuadro 9 anexo.

1970 y 1981, mientras que en 1983-85 muestra un crecimiento muy reducido. La producción farmacéutica presenta ritmos de crecimiento importantes hasta 1981 e incluso los años de depresión no acarrear fuertes disminuciones de su producción, sin embargo en 1983-85 crece apenas a un ritmo anual de 1%.

En la división VI, la producción de cemento es la que cuenta con mayor regularidad en su crecimiento pues, a excepción del período 1981-83 en que su producción decrece, presenta tasas superiores a la media divisional. La rama de productos de minerales no metálicos presenta tasas elevadas de crecimiento en 1980-81 y 1983-85, si bien la baja de su producción en 1981-83 es la más pronunciada en la división. Por su parte la rama del vidrio creció rápidamente en los dos primeros períodos (10 y 8.4 anual), sin embargo desde 1980-81 reduce su producción y en 1983-85 su crecimiento es inferior al de la división.

El comportamiento de las industrias metálicas básicas es muy parecido, predominando inicialmente la rama del hierro y acero hasta 1980, cuando el mayor dinamismo corresponde a la rama de los productos de minerales no ferrosos: esta diferencia se acentúa en 1983-85 cuando el crecimiento de la segunda rama casi duplica el de la primera; cabe anotar que en términos de estructura la rama hierro y acero representa más del 80% del PIB de la división VII.

La división VIII es la más heterogénea en cuanto a las ramas que la conforman, por lo que coexisten muy diversos ritmos de crecimiento; las ramas más dinámicas son maquinaria y equipo

(eléctrico y no eléctrico), equipo eléctrico, automóvil y autopartes; en los casos de la producción de automóviles y de maquinaria y equipo no eléctrica, la reducción del producto en 1981-83 es muy pronunciada, contándose entre las más fuertes de la industria; en el período 1983-85 este grupo de ramas muestra tasas de crecimiento superiores al promedio divisional, destacando las de la industria automotriz (27 y 20% anual) sin duda asociadas a las fuertes inversiones extranjeras efectuadas a partir de 1983. En segundo lugar, las ramas de artículos electrodomésticos y la electrónica crecen de manera acelerada hasta 1981 y 1980 respectivamente, reduciendo sus tasas de crecimiento desde entonces: la primera de ellas ve mermado el valor real de su producción incluso en 1983-85; el comportamiento de la electrónica puede explicarse por dos factores: en primer lugar, porque la deslocalización de esta industria no contempla el establecimiento de grandes empresas, sino solamente la creación de empresas pequeñas dedicadas a ciertas fases del proceso productivo, fases que de manera alguna pueden equipararse aun a las que caracterizan la producción automotriz o la química; en segundo lugar, la electrónica ha sido una de las actividades en que la competencia externa ha tenido fuertes efectos desindustrializadores, debido a la precariedad del desarrollo de esta actividad hasta la década de los '80 y fundamentalmente por la dependencia tecnológica, particularmente grave al punto en que la mayoría de las empresas que no son trasnacionales, se dedican al ensamblado: este segundo factor tiene otra vertiente negativa en el hecho de que algunas

de las empresas que satisfacen la demanda de productos electrónicos son sólo comercializadoras (importadoras) de la producción extranjera, escapando por tanto a la denominación de establecimiento industrial; de ahí que la industria electrónica presente bajos ritmos de crecimiento en 1980-81 y 1983-85.

IED en la industria.

Frente a esta evolución de la industria manufacturera, veamos cuál ha sido el comportamiento de la IED destinada a las actividades que forman este sector. Los últimos datos disponibles provienen de IED, cuaderno 1938-1979, publicado por el Banco de México en 1982. La información se obtuvo mediante una encuesta que comprendía prácticamente al conjunto de empresas en que participaba el capital extranjero, de tal modo que, de acuerdo con la presentación de dicho trabajo, la diferencia entre el universo encuestado y el total de empresas con participación extranjera es "insignificante"; sin embargo debemos destacar que la información de esta fuente no coincide con la presentada con anterioridad.

El cuadro 22 presenta los principales países de origen de la IED destinada a la industria entre 1950 y 1979. Estas inversiones tienen un crecimiento sostenido, pasando de 1,279 md en 1950 a 26,212 en 1970 y 114,475 en 1979, destacando el crecimiento de la IED entre 1975 y 1979, en que esta variable casi triplica su valor. Existe un paulatino proceso de diversificación de los países de origen, aun cuando EUA continúa aportando más de 60%

CUADRO 22
VALOR DE LA IED DESTINADA A LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
PRINCIPALES PAISES DE ORIGEN
MEXICO 1950-1979
(Millones de pesos)

PAISES	1950		1960		1970		1975		1979	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
TOTAL	1,279	100.00	7,528	100.00	26,212	100.00	44,447	100.00	114,475	100.00
EAU	1,170	91.48	6,103	81.07	20,626	78.69	31,664	71.24	74,338	64.94
REINO UNIDO	46	3.75	315	4.18	980	3.74	2,639	5.94	7,133	6.23
SUIZA	1	0.00	142	1.89	801	3.06	1,884	4.24	5,698	4.98
RFA	0	0.00	35	0.46	1,082	4.13	1,345	3.03	7,553	6.60
CANADA	20	1.56	119	1.58	451	1.72	1,343	3.02	3,090	2.70
SUECIA	19	1.49	130	1.73	265	1.01	531	1.19	2,211	1.93
JAPON	0	0.00	49	0.65	203	0.77	1,005	2.26	3,601	3.15
FRANCIA	13	1.02	189	2.51	207	0.79	443	1.00	1,791	1.56
OTROS	9	0.70	446	5.92	1597	6.09	3593	8.08	9060	7.91

‡ Menos de medio millón de pesos.

Fuente: Banco de México, IED, cuaderno 1958-1979, Tomo II, Serie histórica, 1982.

CUADRO 23
IED POR DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
MEXICO 1970, 1975 Y 1979.
(Millones de dólares)

	1970		1975		1979	
	\$	%	\$	%	\$	%
I. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO	3,693	14.6	4,841	10.9	11,894	10.4
II. TEXTILES, VESTIDO, CUERO	736	2.9	1,068	2.4	2,702	2.4
III. MADERA Y SUS PRODUCTOS	128	0.5	173	0.4	316	0.3
IV. IMPRENTA Y EDITORIALES	1,126	4.5	2,029	4.6	5,785	5.1
V. QUIMICA	8,039	31.8	17,365	39.1	37,207	32.5
VI. MINERALES NO METALICOS	1,013	4.0	1,985	4.5	5,781	5.1
VII. IND METALICAS BASICAS	960	3.8	2,197	4.9	4,896	4.3
VIII. PRODD METALICOS, MAQ/EO	8,277	32.8	14,111	31.7	44,137	38.6
IX. OTRAS IND MANUFACTURERAS	1,283	5.1	678	1.5	1,755	1.5
TOTAL	25,245	100.0	44,447	100.0	114,473	100.0

Fuente: Elaborado a partir de los datos del Cuadro 24.

del monto total. Las inversiones inglesas destinadas a la industria aumentan su participación en el total entre 1950 y 1979 pasando de 3.7% a 6.2%, por lo que el Reino Unido se coloca como el tercer inversionista extranjero en la industria mexicana hacia este último año. Las inversiones de RFA y el Japón crecen fundamentalmente a partir de 1970 y en 1979 alcanzaban 6.6 y 3% del total respectivamente. La cuota de IED aportada por Suiza crece de 1.9% en 1960 a 3% en 1970 y 5% en 1979, en tanto que la de Canadá aumenta sostenidamente desde 1960, para alcanzar su máximo en 1975 (3%). La participación de las inversiones suecas oscila entre 1.5 y 1.9% a lo largo del período mientras que las inversiones originadas en Francia presentan mayores fluctuaciones, situándose alrededor de 1 y 1.5% del total.

Por lo que toca al destino de estas inversiones al interior de la industria, presentamos en primer término la distribución por divisiones de la manufactura (ver cuadro 23): las divisiones V y VIII absorben los mayores montos de inversión extranjera entre 1970 y 1979, esto es, 64.6% y 71% en tales años; consideradas individualmente, las inversiones destinadas a la química crecen más rápidamente entre 1970 y 1975, en tanto que las destinadas a la división VIII predominan en 1979, explicando el 38.6% del total. De las restantes divisiones, sólo tres cuentan con cierto peso como receptoras de IED: la división I, cuya cuota en el total es superior al 10% pero tiende a disminuir y las divisiones IV y VI que se sitúan alrededor del 5% a lo largo del período analizado.

Así, en términos generales el mayor dinamismo de las divisiones V y VIII ocurre de manera paralela a la presencia del capital extranjero en estas actividades; sin embargo, sólo el conocimiento de la participación de las empresas con capital extranjero en la producción de cada rama podría sustentar la afirmación de que son justamente tales empresas las que dinamizan la economía: desgraciadamente no existe información suficiente al respecto para el período que nos ocupa, por lo que nos limitamos a afirmar que las inversiones extranjeras se ubicaron en los actividades que presentaron los ritmos de crecimiento más altos, lo cual es válido incluso para las divisiones IV y VI que como hemos visto presentan algunas fluctuaciones, pero tienden a acelerar su crecimiento.

En el nivel de ramas de actividad existen comportamientos fluctuantes, si bien algunas de ellas muestran regularidad como huéspedes de la inversión extranjera: de acuerdo con estos datos la IED en la industria crece 12% anual en 1970-75 y 26% en 1975-79. Frente a este comportamiento general, destacan las ramas de maquinaria y equipo no eléctrico, en donde la inversión extranjera crece a una tasa anual de 19.5 y 28% en los mismos periodos, la ramas de productos de minerales no metálicos en que las tasas de crecimiento alcanzan 14.4 y 30.6%, y la rama de material de transporte (que, deducimos, comprende también automóviles y autopartes) con crecimientos anuales de 13 y 42%. En un segundo agrupamiento ubicamos a las actividades que muestran crecimientos de la IED superiores al promedio industrial en uno de los perio-

dos considerados: en este caso se encuentran las ramas de alimentos, papel, editoriales, química, industrias metálicas y maquinaria y equipo eléctrico. Finalmente, están las ramas en que la inversión extranjera crece de manera episódica: el ejemplo extremo es la rama del tabaco que pasa de la desinversión en 1970-75 al mayor crecimiento de la IED en 1975-79 (58% anual); en general estas últimas actividades tienen un peso marginal como receptoras de tales inversiones. (Cuadro 24) De nueva cuenta encontramos la correspondencia entre el dinamismo de la producción industrial y el destino de las inversiones extranjeras. Tratemos ahora de establecer algunos indicadores del peso en la producción de las empresas con capital extranjero.

Importancia del capital extranjero.

Ante la inexistencia de datos coherentes y globales acerca de la participación del capital extranjero en la producción manufacturera, utilizamos los datos proporcionados por la revista Expansión como un indicador de dicho comportamiento. Es de todos conocida la falta de continuidad en los registros de la muestra de las 500 empresas más importantes de México, pero la hemos usado bajo dos criterios: suponer que las empresas que no son registradas en un año se compensan con las de reciente ingreso, y considerar que no existen sesgos en las ausencias de empresas atribuibles al origen del capital, de tal forma que la falta de continuidad en los registros de la muestra afecta en la misma medida a empresas de capital nacional y de capital extranjero.

C U A D R O 2 4
 I E D P O R R A M A S D E L A I N D U S T R I A M A N U F A C T U R E R A
 M E X I C O 1 9 7 0, 1 9 7 5 Y 1 9 7 9.
 T A S A S A N U A L E S D E C R E C I M I E N T O

	1970-1975	1975-1979
Alimentos	12.97	22.95
Bebidas	2.66	23.71
Tabaco	(23.77)	58.22
Textiles	7.27	20.41
Prendas de vestir, calzado	2.22	46.48
Ind del cuero	33.92	17.29
Madera y sus productos	6.21	16.25
Papel y sus productos	9.28	34.65
Imprenta y editorial	19.11	21.22
Sust y prod quimicos	17.60	20.99
Prod minerales no metalic	14.40	30.64
Ind metalicas basicas	18.01	22.18
Prod metalicos	(6.09)	27.91
Maquinaria	19.50	28.13
Maq y aparatos electricos	11.79	26.22
Material de transporte	13.11	42.26
Otras ind manufactureras	(11.98)	26.84
TOTAL	12.26	26.68

Fuente: Cuadro 10 anexo.

Bajo tales supuestos creemos que es plausible considerar el comportamiento de la muestra como un indicador cercano al comportamiento real de la industria²³. Hemos trabajado con los datos de 2 años, 1982 y 1987, tomando tres variables: ventas, activos y composición de capital.

En 1982, de un total de 469 empresas, el capital extranjero participaba en 253 de ellas, en tanto que para 1987 lo hacía en 183 de un total de 497. Los cuadros 25 y 26 presentan la distribución de empresas con inversión extranjera por gran división económica; en los años considerados la mayoría de tales empresas, registradas en la muestra se concentran en la industria manufacturera: 222 empresas en 1982 y 143 en 1987; en segundo lugar se ubica el comercio con 12 y 19 empresas respectivamente; el capital extranjero participa de manera importante en la minería y los servicios, aun cuando el número de sus empresas en dichas actividades sea reducido. Los capitales extranjeros eran mayoritarios en más de la mitad de las empresas en que participaban en 1982: 147 empresas con participación extranjera entre 100 y 51% del capital, y detentaba montos importantes en otras 79 al controlar entre 50 y 25% de sus capitales, siendo las inversiones minoritarias el mecanismo menos utilizado por los inver-

²³. Bajo esta óptica, el uso más cuestionable de la muestra de Expansión es el de intentar comparar directamente dos momentos de la evolución económica, puesto que las diferencias que surjan de un año a otro pueden ser producto no de cambios económicos, sino de problemas en el registro de las empresas. En ese sentido, los resultados a los que arribamos deben ser interpretados con suma cautela.

C U A D R O 2 5
DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO
POR GRAN DIVISION ECONOMICA
MEXICO, 1982.

GRAN DIVISION	TOTAL EMPRESAS	Empresas con capital extranjero				PRIVADO NACIONAL 100%
		TOTAL	100-51	51-25	24-0.01	
TODAS LAS ACTIVIDADES	469	253	147	79	27	184
MINERIA	10	5	2	1	2	3
INDUSTRIA MANUFACTURERA	370	222	129	70	23	126
CONSTRUCCION	15	5	2	3	0	10
COMERCIO, REST Y HOTELES	46	12	11	1	0	32
COMUNICACIONES Y TRANSP	10	3	2	1	0	2
SERVICIOS FINANCIEROS	11	2	0	1	1	8
SERVICIOS PROFESIONALES	7	4	1	2	1	3

Fuente: Muestra de las 500 empresas más importantes de México

C U A D R O 2 6
DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO
POR GRAN DIVISION ECONOMICA
MEXICO, 1987.

GRAN DIVISION	TOTAL EMPRESAS	Empresas con capital extranjero				PRIVADO NACIONAL 100%
		TOTAL	100-51	51-25	24-0.01	
TODAS LAS ACTIVIDADES	497	183	86	74	23	273
MINERIA	16	8	0	7	1	5
INDUSTRIA MANUFACTURERA	367	143	71	57	15	197
CONSTRUCCION	12	1	0	1	0	10
COMERCIO, REST Y HOTELES	69	19	12	5	2	47
COMUNICACIONES Y TRANSP	7	0	0	0	0	1
SERVICIOS FINANCIEROS	14	6	1	2	3	7
SERVICIOS PROFESIONALES	12	6	2	2	2	6

Fuente: Muestra de las 500 empresas más importantes de México

sionistas extranjeros (27 empresas con participación extranjera entre 24 y 0.1% del capital); en 1987 el número de empresas con capital extranjero mayoritario se reduce, mientras que los otros dos rangos mantienen sus niveles absolutos: 74 empresas con participación extranjera de 50 a 25% del capital y 23 empresas en el rango 24-0.1%. Esta distribución se mantiene en el caso de la industria manufacturera, ya que alrededor del 50% de las empresas con capital extranjero se ubican en el primer rango (100-51% de capital extranjero): 129 empresas en 1982 y 71 en 1987.

En relación al establecimiento de asociaciones entre las fracciones del capital tenemos que, en 1982 la muestra registra 102 empresas con capital 100% extranjero frente a 183 que pertenecen totalmente al capital privado nacional, existen 27 asociaciones con predominio del capital extranjero (hasta 51%) sobre el capital privado nacional y 84 empresas donde la inversión extranjera es minoritaria (50% o menos); con el Estado se establecen sólo 7 sociedades siendo en todas minoritario el capital extranjero, finalmente, se registran 2 empresas con participación de las tres fracciones. Para 1987 existen 50 empresas de capital 100% extranjero y 273 controladas totalmente por el capital privado nacional; hay 84 sociedades entre las dos fracciones, predominando en 20 de ellas el capital extranjero; las asociaciones con el Estado son 5 (una sola con predominio extranjero) y 4 inversiones tripartitas.

Considerando ahora la participación de las tres fracciones de capital en las ventas y los activos de la industria

manufacturera encontramos los siguientes resultados (cuadro 27):

En 1982 el conjunto de empresas con capital extranjero aportan 62.7% de las ventas y 55.9% de los activos; en este grupo existen empresas que son controladas por otro tipo de capitales, por lo que hemos aislado dos subgrupos: los establecimientos en que el capital es propiedad de extranjeros desde un 25% (y hasta el 100%) aportan 54.6% de las ventas y 46.4% de los activos²⁴, mientras que aquellos en que la participación extranjera es entre 100 y 76% explican 33.2% de las ventas y 23.4% de los activos. En segundo lugar, las empresas en que el capital es privado nacional en el rango 100-25% concentran 51.3% de las ventas y 48.6% de los activos; tomando el segundo rango tenemos que estas cuotas pasan a 30.7 y 26% respectivamente. Las empresas en que el Estado controla entre 100 y 25% del capital, explican 15.7% de las ventas y 28% de los activos, mientras que para el rango de empresas con capital estatal entre 100 y 76% la cuota en las ventas totales es de 14.1% y en los activos de 26.8%. Tomando las ventas como indicador de dinamismo económico y los activos como indicador de la magnitud de los recursos controlados por las empresas (así como de las inversiones financieras que realizan), tenemos que el grupo de empresas con capital extranjero es el más dinámico en

24. Planteamos que con una participación del 25% el capital extranjero puede asegurarse el control de una empresa. En esta definición tomamos en cuenta tanto los estudios precedentes como el hecho de que la inversión extranjera presenta un alto grado de concentración, en tanto que el capital privado nacional es mucho más disperso, lo cual facilita que con una participación minoritaria en el capital sea posible controlar la empresa.

CUADRO 27
 ESTRUCTURA Y VALORES PROMEDIO DE LAS VENTAS Y LOS ACTIVOS
 DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS MANUFACTURERAS.
 MEXICO, 1982 Y 1987.

(Porcentajes y millones de pesos corrientes)

GRUPOS DE EMPRESAS	1982				1987			
	VENTAS		ACTIVOS		VENTAS		ACTIVOS	
	% DEL TOTAL †	MEDIAS	% DEL TOTAL †	MEDIOS	% DEL TOTAL †	MEDIAS	% DEL TOTAL †	MEDIOS
INDUSTRIA MANUFACTURERA	177.4	7,003	203.2	17,635	163.8	126,459	223.8	376,955
INDUSTRIA MANUFACTURERA EXCLUYENDO PEMEX	100.0	3,957	100.0	8,701	100.0	77,416	100.0	168,867
INDUSTRIA MANUFACTURERA EXCLUYENDO CAPITAL ESTATAL ENTRE 100 Y 76%	85.9	3,534	73.2	6,617	90.5	74,558	70.4	126,586
EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO, TODOS LOS MONTOS DE PARTICIPACION	62.7	4,123	55.9	8,082	52.9	104,789	33.6	145,204
EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO ENTRE 100 Y 25%	54.6	4,006	46.4	7,484	51.7	114,396	32.6	157,347
EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO ENTRE 100 Y 76%	33.2	3,971	23.4	6,151	32.7	144,609	17.4	167,806
EMPRESAS PARAESTATALES **	15.7	10,921	28.0	42,774	12.9	107,464	32.0	582,191
EMPRESAS PARAESTATALES **	14.1	14,679	26.8	61,554	9.5	122,107	29.6	830,326
EMPRESAS CON CAPITAL PRIVADO ENTRE 100 Y 25%	51.3	3,419	48.6	7,124	57.0	58,484	58.8	131,797
EMPRESAS CON CAPITAL PRIVADO ENTRE 100 Y 76%	30.7	3,054	26.0	5,687	37.1	49,802	36.7	107,426

† Considerando el total de la industria manufacturera que excluye PEMEX.

** Sin tomar en cuenta PEMEX.

Fuente: Muestra de las 500 empresas más importantes de México.

este año dado su predominio en las ventas, pues aun considerando el rango más restringido (entre 100 y 76% del capital de las empresas) supera a las restantes fracciones: por lo que toca a los activos, los datos muestran que las empresas controladas por el capital privado nacional concentran una cuota ligeramente mayor en relación a la del capital extranjero e incluso del capital estatal. Analizando los valores promedio de cada grupo destacan los altos promedios de ventas y activos de las empresas paraestatales, explicados por sus enormes dimensiones: siderúrgicas, CONASUPO, etc., de tal forma que en algunas divisiones de la industria manufacturera el peso de estas empresas es determinante²⁵. Por lo que toca al capital privado, la fracción extranjera presenta valores promedio superiores a los de la fracción nacional, incluso en el rubro de los activos²⁶, siendo el renglón que comprende a todas las empresas con capital extranjero el que presenta los promedios más elevados: 4,123 millones de pesos en ventas y 6,082 millones en activos; así, en

²⁵. En tales casos, excluimos a las empresas con participación estatal entre 100 y 76% del capital, buscando que estas empresas gigantes no deformen los valores promedios y, en todo caso, procurando establecer su peso en cada actividad.

²⁶. Cabe aclarar que aun cuando los promedios se ponderaran con la cuota de cada empresa en las ventas y activos y/o se procediera a separar las cuotas de ventas y activos que corresponden a cada fracción en los casos de coinversión, estos resultados no se alterarían en términos generales, obteniendo sólo mayor exactitud. Algunos ejercicios que efectuamos para un número restringido de empresas, sugieren que en caso de perfeccionar los cálculos, las cuotas del capital extranjero aumentarían.

1982 la asociación con otras fracciones tuvo cierta importancia para el capital extranjero.

Los datos correspondientes a 1987 muestran que las empresas con participación extranjera adquieren una mayor relevancia, no tanto en términos absolutos, pues como hemos anotado hay un descenso importante en el registro de empresas con capital extranjero, lo cual reduce, a su vez, la participación de este grupo en las ventas y los activos, sino en relación a las ventas promedio y al dinamismo de las inversiones extranjeras mayoritarias: todas las empresas en que participa el capital extranjero aportan, en este año, 52.9% de las ventas y 33.6% de los activos, las empresas del primer rango (capital extranjero entre 100 y 25% del total) 51.7 y 32.6% respectivamente, mientras las empresas de capital extranjero mayoritario explican 32.7% de las ventas y sólo 17.6% de los activos. Las paraestatales del primer rango aportan sólo 12.9% de las ventas y 32% de los activos y las del segundo grupo (capital estatal entre 100 y 76%) 9.5 y 29.6%. Por su parte, las inversiones mayoritarias del capital privado nacional aportan 37.1% de las ventas y 36.7% de los activos, si consideramos las empresas ubicadas en el primer rango, estas cuotas se elevan a 57 y 58.8% respectivamente. Vistos en esta forma, los datos nos hablan de una superioridad del capital privado nacional, sin embargo, este comportamiento debe ser matizado a la luz de los valores promedio de cada grupo de empresas: desde esta perspectiva, las inversiones extranjeras mayoritarias se vuelven dominantes pues alcanzan 144,609 millones

de pesos como ventas promedio frente a 54,484 millones del capital privado nacional y 122,107 millones de las empresas paraestatales, es decir, que a diferencia de 1982, las ventas promedio del capital extranjero superan incluso las efectuadas por las grandes empresas del Estado; en lo que toca al promedio de activos, las empresas paraestatales son dominantes con promedios superiores a los 500 mil millones de pesos, mientras que el capital extranjero presenta un valor promedio máximo de 167,806 millones (rango restringido) frente a 131,798 millones promedio del capital privado nacional. Así, el capital extranjero ocupa una posición dominante en el proceso económico basado en el mayor dinamismo de su producción; aunque carecemos de datos precisos, nos parece factible atribuir el predominio de los capitales nacionales en los activos a la creciente importancia de las inversiones financieras, producto de los bajos niveles de actividad económica, mientras que las empresas con participación extranjera tienden a trasladar la mayor parte de su capital excedente a la matriz y/o a mercados financieros externos²⁷, por lo que sus activos son generalmente menores en relación a los de las otras fracciones del capital.

A partir de estos datos generales se destaca que la importancia del capital extranjero en la actividad industrial es mucho mayor que la que le atribuye el discurso del gobierno.

²⁷. A ello habría que agregar la regulación estatal de las inversiones realizadas por extranjeros, sobre todo aquellas ubicadas en el ámbito financiero.

La sistematización de la información en el nivel de divisiones de la industria y de ramas industriales arrojó resultados muy similares en las dos muestras consideradas (1982 y 1987), por lo que en lo siguiente nos referiremos a ellas alternativamente, tratando de presentar un panorama de la distribución del capital extranjero al interior de la industria. El cuadro 28 muestra la estructura de las ventas, los activos de cada grupo de empresas por divisiones de la industria manufacturera: existen tres divisiones principales, la de productos metálicos (división VIII) que aporta 29.5% de las ventas, 20.9% de los activos y aloja 39.6% de las empresas; la de alimentos, bebidas y tabaco (división I) que concentra 19.9% de las ventas, 12.7% de los activos y 9.6% de las empresas; la división de productos químicos ocupa el tercer lugar con cuotas de 13.1%, 10.6% y 23.3% respectivamente; con un peso menor encontramos las divisiones VI (productos de minerales no metálicos) y VII (industrias metálicas básicas) que agrupan cada una 5.7% de las empresas, 7.8 y 8.6% de las ventas y 12.2 y 23.7% de los activos; finalmente la divisiones II y IV son las de menor participación en los totales.

Las empresas con inversión extranjera mayoritaria se concentran en las divisiones V y VIII, que aportan en conjunto 61% de las ventas y los activos, y 73% de las empresas de este grupo; la división I explica 12.4% de las ventas, 5.49% de los activos y 8.7% de las empresas; el resto de las divisiones tienen una presencia marginal del capital extranjero, destacando la división de papel y celulosa con cuotas de 6.3, 8 y 3.9% respectivamente.

C U A D R O 2 B
DISTRIBUCION DE VENTAS Y ACTIVOS ENTRE LAS EMPRESAS CON
CAPITAL EXTRANJERO Y PRIVADO NACIONAL MAYORITARIO
PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES
MEXICO, 1982

DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	TODOS LOS ESTABLECIMIENTOS			CAPITAL EXTRANJERO (100-51%)			CAPITAL PRIVADO (100-51%)		
	VENTAS	ACTIVOS	EMPRESAS	VENTAS	ACTIVOS	EMPRESAS	VENTAS	ACTIVOS	EMPRESAS
GRUPOS INDUSTRIALES	13.92	14.39	3.99	13.96	18.91	3.17	18.67	20.92	6.17
I. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO	19.93	12.77	9.69	12.44	5.49	8.73	15.46	7.41	11.73
II. TEXTIL, IND DEL CUERO	2.21	1.31	4.84	2.12	2.65	3.97	3.04	1.40	7.41
IV. PAPEL, CELULOSA, EDITORIALES	4.71	3.92	7.12	6.32	8.09	3.97	3.88	3.61	11.73
V. PRODUCTOS QUIMICOS †	13.15	10.68	23.36	15.63	16.14	32.54	14.02	12.89	1.85
VI. PROD DE MINERALES NO METAL	7.84	12.23	5.70	0.47	0.47	2.38	15.46	25.72	9.88
VII. IND METALICAS BASICAS	8.67	23.74	5.70	3.25	3.35	4.76	4.96	9.58	6.17
VIII. PRODUCTOS METALICOS	29.57	20.96	39.60	45.78	44.90	40.46	24.49	18.47	45.06
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

† Excluye PEMEX.

Fuente: Elaborado con los datos de la muestra de Expansión.

El grupo de capital privado nacional mayoritario presenta una distribución más homogénea entre las divisiones de la industria, con cuotas de 15 a 20% por división; destaca el grupo ubicado en la división VIII, que aporta 24.4% de las ventas, 18.4% de los activos y 45% de las empresas; los grupos industriales también tienen cuotas elevadas (18.6, 20.9 y 6.1%, respectivamente) seguido por la división VI que explica 15.4% de las ventas, 25.7% de los activos y 9.8% de las empresas; la división I se coloca en cuarto sitio con una participación de 15.4% en las ventas, 7.4% en los activos y 11.7 en las empresas de este grupo²⁰.

Así, el comportamiento de la muestra coincide, en líneas generales, con la evolución económica global consignada con anterioridad a partir de los datos de Cuentas Nacionales: los sectores más importantes se ubican en las divisiones I y V a VIII.

Comparando las ventas y activos promedio para cada grupo de empresas, en 1982, hallamos que las empresas de participación extranjera mayoritaria presentan valores superiores al promedio en las divisiones: II (textiles y cuero) con 2,166 millones de pesos de ventas promedio y 4,179 millones de activos promedio (frente a 1,884 y 2,454 millones como valores divisionales); IV con 6,458 millones de ventas y 12,755 millones de activos (frente

²⁰. Si consideramos los resultados para el año 1987 (cuadro 11 del anexo), esta distribución no se altera, operando sólo una ligera redistribución de las cuotas de todos los indicadores en virtud de que los grupos industriales se convierten en un elemento marginal. Así, la división VIII aumenta su cuota en las ventas totales hasta 37%, cobrando mayor relevancia las divisiones V, VI, VII y VIII.

a los valores promedio de 2,730 y 5,004 millones) y la división VIII en que las ventas promedio de las empresas con capital extranjero mayoritario alcanzan 4,587 millones y 6,939 millones en el caso de los activos; entre los grupos industriales, aquellos controlados por la inversión extranjera son dominantes (cuadro 29). En la división I, los promedios divisionales son superiores a los de las empresas con capital extranjero: ello se explica por la importancia de las empresas paraestatales en este grupo de ramas; aislando el efecto de las paraestatales, los promedios divisionales descienden a 5,570 (ventas) y 4,945 millones (activos), por lo que el capital extranjero se coloca por encima de la fracción privada nacional en el renglón ventas, con un promedio de 5,781 millones. En la división V, las empresas con capital privado nacional mayoritario son dominantes con ventas promedio de 2,719 millones y activos promedio de 5,312 millones, frente a promedios divisionales de 2,355 y 4,211 millones; otro tanto sucede en la división VI donde el predominio del capital privado nacional se combina con una presencia marginal de los capitales extranjeros. Finalmente, en la división VII las empresas paraestatales son preponderantes, por lo que el promedio divisional es superior a los valores de las empresas de capital privado; aislando este efecto, los capitales privados nacionales superan a los extranjeros con promedios de 3,462

C U A D R O 2 9
 VENTAS Y ACTIVOS PROMEDIO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES
 Y EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO Y PRIVADO NACIONAL MAYORITARIO
 POR DIVISIONES. MEXICO, 1982.
 (Millones de pesos)

ACTIVIDADES Y DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	TODOS LOS ESTABLECIMIENTOS		ESTABLECIMIENTOS DE CAPITAL PRIVADO ‡		CAPITAL EXTRANJERO (100-512)		CAPITAL PRIVADO (100-512)	
	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS
GRUPOS INDUSTRIALES	14417	32826	0	0	17859	37255	13040	31055
I. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO	8257	11648	5570	4945	5781	3934	5682	5790
II. TEXTIL, IND DEL CUERO	1884	2454	0	0	2166	4179	1767	1735
IV. PAPEL, CELULOSA, EDITORIALES	2730	5004	2475	4888	6458	12755	1427	2817
V. PRODUCTOS QUIMICOS †	2355	4211	0	0	1947	3102	2719	5312
VI. PROD DE MINERALES NO METAL	5685	19530	5818	20287	806	1244	6758	23857
VII. IND METALICAS BASICAS	6289	37892	3203	10540	2771	4402	3462	14222
VIII. PRODUCTOS METALICOS	3085	4813	3139	4917	4587	6939	2343	3754

† Excluye PEMEX.

Fuente: Elaborado con los datos de la muestra de Expansión.

(ventas) y 14,222 millones (activos)²⁷.

El cuadro 30 presenta la participación de los capitales extranjeros y privados nacionales en las principales ramas manufactureras, para el año 1987. Los capitales extranjeros son dominantes en las siguientes ramas:

1. Alimentos, con ventas promedio de 114,028 millones de pesos y activos promedio de 86,114 millones, frente a menores promedios de la rama, 51,594 y 52,316 millones respectivamente; en esta actividad, se combina el dinamismo de las empresas con inversión extranjera, buena parte transnacionales, con la contracción de la presencia estatal.

2. Papel y celulosa, donde los valores promedio de las inversiones extranjeras mayoritarias son 100,065 millones (ventas) y 122,538 (activos), superiores más de 20% a los promedios de la rama.

3. En la química el dominio del capital extranjero es menos amplio en relación a las actividades anotadas, pues los promedios general y del capital privado nacional se ubican alrededor de 40 mil millones de ventas y 80 mil millones de activos, frente a ventas y activos promedio de 53,101 y 76,295 millones de las inversiones extranjeras mayoritarias; ésto se explica por el número importante de sociedades capital nacional-capital

²⁷. En 1987, el capital extranjero aparece dominando por completo la división I, con valores promedio superiores a los divisionales y su dominio es más amplio en la división VIII; por otra parte, las empresas con capital extranjero mayoritario no existen en las divisiones VI y VII. Véase el cuadro 12 del anexo.

C U A D R O 3 0
 VENTAS Y ACTIVOS PROMEDIO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES
 Y EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO Y PRIVADO NACIONAL MAYORITARIO
 POR RAMAS, MEXICO, 1987.
 (Millones de pesos)

RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	TODOS LOS ESTABLECIMIENTOS		CAPITAL EXTRANJERO (100-51%)		CAPITAL PRIVADO (100-51%)	
	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS
ALIMENTOS	51594	52316	114028	86114	43206	42448
PAPEL Y CELULOSA	63221	96506	100065	122538	64407	102308
FARMACEUTICA	24818	18221	26550	19994	0	0
PETROQUIMICA	117621	200874	0	0	122065	214573
QUIMICA	44513	81699	53101	76295	41561	83556
AUTOMOTRIZ	819563	927866	1393924	1575152	53748	64817
AUTOPARTES	42157	108964	37408	114651	48192	110796
ELECTRONICA	84782	54730	140883	91713	17462	10350
MAQ ED NO ELECTRICO	33912	57624	27310	39804	36913	65724
MAQ ED ELECTRICO	46798	58584	64331	76634	31610	45031

Fuente: Elaborado con los datos de la muestra de Expansión.

extranjero que, por la regulación estatal, requerían la participación mayoritaria de los inversionistas locales.

4. Maquinaria y equipo eléctrico, donde las empresas con participación extranjera presentan ventas medias por 64,331 millones y activos medios por 76,634 millones, mientras los promedios de la rama se ubican en 46,798 y 58,584 millones.

5. En la electrónica, los promedios de las empresas con capital extranjero superan ampliamente los valores de la rama: 140,883 millones frente a 84,782 millones en el rubro ventas medias y 91,713 frente a 54,730 en el rubro activos medios.

6. La fabricación de automóviles presenta el mayor grado de dominio del capital extranjero: sus ventas y activos promedio son los más altos de la muestra, 1'393,924 y 1'575,152 millones de pesos respectivamente, producto del altísimo nivel de concentración productiva (cabe consignar que en 1987 la muestra no incluye a Nissan, una de las automotrices más dinámicas en la actualidad).

7. La rama farmacéutica no registra inversiones mayoritarias del capital privado nacional; las empresas con capital extranjero muestran ventas y activos promedio por 26,550 y 19,994 ³⁰.

³⁰. En 1982, los valores promedio en la farmacéutica eran los siguientes (ventas/activos): general 1,439/1,714; empresas con inversión extranjera mayoritaria 1,750/2,377 y empresas de capital privado nacional 816/388, lo cual da una idea más acabada del dominio del capital extranjero en esta rama (véase cuadro 3 del anexo).

Las empresas de capital privado nacional mayoritario son dominantes en las ramas de maquinaria y equipo no eléctrico y autopartes; en la petroquímica no se registran inversiones extranjeras mayoritarias, siendo por tanto determinante la participación de los capitales nacionales.³¹

Así, ha quedado establecido que las empresas con participación del capital extranjero se ubican y dominan las actividades industriales de mayor peso y dinamismo económico: la producción automotriz, la rama de alimentos, la química, la producción de maquinaria y equipo eléctrico, así como ramas de menor peso económico pero de altos niveles tecnológicos como la farmacéutica y la electrónica. Dentro de los sectores dinámicos dominados por el capital privado nacional se encuentran dos de gran trascendencia: los productos de minerales no metálicos y la petroquímica, actividades que sin embargo, han sido abiertas gradualmente al capital externo. La presencia reguladora del Estado es importante en las industrias metálicas básicas y en la industrialización de alimentos, aunque ha tiende disminuir entre 1982 y 1987.

Hemos mostrado que el capital extranjero constituye el principal vehículo de la reestructuración industrial, dado su gran peso económico, su dinamismo en medio de la profunda crisis,

³¹. En 1982, el capital privado nacional tuvo ventas y activos promedio por 3,543 y 7,966 en la petroquímica, frente a valores promedio inferiores del capital extranjero (véase el cuadro 3 del anexo).

frente a un capital privado local disperso y cuya fracción dinámica tiende a asociarse (y a subordinarse) al capital extranjero. y frente a un Estado cuya participación económica tiende a reducirse y se orienta a crear las mejores condiciones para la valorización del capital privado, más que a regular los mercados.

Por lo que toca a la relación entre la reestructuración internacional de la industria y su expresión en la economía mexicana, la información existente no muestra modificaciones trascendentes en el destino de las inversiones extranjeras por actividades económicas; este proceso tiene dos vertientes principales: la desincronización de los ciclos económicos nacional e internacional, que provocó un "congelamiento" de los procesos de cambio productivo en nuestro país hasta 1982, mientras que la reestructuración internacional estaba en marcha desde mediados de los años '70. Por otra parte, al parecer los cambios ocurridos en el destino de las IED no parecen haber alcanzado la magnitud necesaria para ser captados a los niveles de agregación que manejamos en este trabajo; sin embargo, investigaciones particulares han puesto en evidencia algunos de estos cambios, ejemplificados claramente por la reestructuración de la automotriz y por el establecimiento de maquiladoras "de nuevo tipo" con tecnologías de punta.³²

³². Para el caso de las maquiladoras "de nuevo tipo", véase Palomares y Mertens artículo citado, y Domínguez Lilia y Flor Brown "Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación" en Comercio Exterior, vol 39, No. 3, marzo 1989, pp. 215-223.

CONCLUSIONES.

El análisis realizado nos ha permitido establecer las tendencias generales de la IED tanto en el nivel internacional como en la economía mexicana.

Considerado de manera general, hemos mostrado que el crecimiento de las IED ha sido sostenido a pesar de la profunda crisis por la que atraviesa la economía mundial, cobrando particular intensidad a partir de 1985 con el agravamiento de la crisis deudora de los países subdesarrollados. Dos han sido los cambios radicales que observamos en el destino de los flujos de inversión: el auge de las inversiones extranjeras alojadas en la economía norteamericana y la reorientación paulatina hacia el sector servicios. Por lo que toca al origen del capital, en la década de los '80 se produce un crecimiento explosivo de las IED de Japón, RFA y Reino Unido que en conjunto superan las inversiones norteamericanas, situación inédita desde la posguerra. Finalmente, destacamos la consolidación y el surgimiento de los países semi-industrializados, importantes receptores de capital extranjero: en esta categoría se encuentra nuestro país, producto del auge de las inversiones extranjeras y de la producción maquiladora entre 1982 y 1988. Así, los países desarrollados se constituyen en los principales receptores de capital extranjero en el periodo de la crisis, concentrando también los mayores flujos destinados al sector servicios; sin embargo, los países semiindustrializados son importantes receptores de inversión

extranjera destinada a la producción industrial.

La evolución de la IED en términos de flujos cobra una importancia mayor a la luz del papel que desempeña en la reestructuración internacional de la economía:

En primer lugar, hemos matizado la idea acerca de la importancia creciente de los servicios a partir de dos argumentos: los incrementos sustanciales de la productividad del trabajo en la industria, posibilitados por la aplicación de las nuevas tecnologías y la diferenciación de actividades al interior de los servicios, donde existe un importante núcleo de actividades que están directamente ligadas al sector industrial y cuya importancia es crucial pues se dedican, en buena medida, a la creación del progreso técnico. Esta línea de argumentación nos lleva a concluir que la centralidad del proceso económico mundial continúa descansando en la producción industrial, si bien existen actividades de servicios muy dinámicas y con creciente peso económico (por ejemplo, los servicios financieros). Por otra parte, del mismo modo en que la automatización de los procesos de trabajo hace necesaria la redefinición de los conceptos de trabajo productivo y clase obrera, las transformaciones de la estructura económica deben conducirnos a reformular las concepciones sobre la industria y los servicios, en la medida en que ocurre un acelerado proceso de interpenetración entre ambas actividades.

En segundo lugar, el análisis de las principales empresas transnacionales en el plano internacional mostró los cambios recientes en la estructura industrial: las actividades de alto

contenido tecnológico (electrónica, aeroespacial, computadoras y equipo científico) se constituyen en el núcleo dinámico de la acumulación de capital, en tanto que las actividades que lideraron la expansión de la posguerra presentan respuestas variadas; la automotriz logra recomponer aceleradamente su base productiva y continúa siendo una rama dinámica y con gran peso económico; actividades como la química, productos de hule y farmacéutica presentan un dinamismo menor y enfrentan graves problemas para aumentar sus ganancias, mientras que la refinación de petróleo conserva su importancia cuantitativa, pero es seriamente afectada por el desplome del mercado petrolero, hasta el punto del estancamiento.

De conformidad con este enfoque, quedaron establecidas, en sus rasgos generales, las estrategias de valorización de los capitales dominantes en la economía mundial. Como se planteó en las hipótesis de la investigación, tales estrategias determinan el comportamiento de las IED destinadas a la economía mexicana; en este terreno, podemos establecer dos tendencias generales:

1. La inversión extranjera destinada a la economía mexicana se aloja principalmente en el sector industrial; sin embargo, dado el dinamismo de la IED destinada a los servicios, es previsible que, en cuanto la regulación estatal sea removida, el capital extranjero penetre aceleradamente en este campo.
2. La reestructuración económica en México está siendo determinada, fundamentalmente, por la reorientación de los capitales transnacionales hacia nuevas actividades o líneas de producción; así,

las actividades dinámicas y la modernización tecnológica de la economía mexicana seguirán las pautas marcadas por el capital hegemónico en la esfera internacional.

Las principales tendencias de la IED en México apuntan en la dirección anotada: el destino principal de las inversiones extranjeras fue el sector industrial y el curso de la crisis ha marcado la agudización del dominio extranjero sobre la economía y, lo que es más grave en términos de independencia económica, son justamente las actividades controladas por el capital extranjero las que muestran mayor dinamismo.

Los capitales de EUA constituyen el componente mayoritario de las inversiones extranjeras, si bien ha operado una redistribución a favor de los capitales del Japón y RFA, principalmente; sin embargo, la diversificación de las fuentes de la IED destinada a México no alcanzó las magnitudes del proceso internacional, donde el capital norteamericano reduce aceleradamente su importancia. Por lo que toca al destino sectorial, como anotamos, las inversiones destinadas a la industria son predominantes, seguidas por el renglón servicios (excluyendo al comercio, que reduce su importancia como receptor de inversiones extranjeras).

Los mecanismos de ingreso más utilizados por el capital extranjero fueron la capitalización de pasivos y la instalación de maquiladoras: la creación de nuevas empresas (incluyendo maquiladoras) tuvo un peso importante en las IED del período, al

igual que la deslocalización productiva (proyectos automotrices en el norte del país) mientras que las coinversiones y el ingreso del capital externo en pequeña y mediana industria tuvieron un peso marginal. Ello pone en evidencia que la inversión extranjera tendió a ingresar bajo las formas más desventajosas para el desarrollo económico del país.

La importancia del capital extranjero quedó establecida en dos niveles:

1. En relación a los principales agregados económicos (PIB y formación bruta de capital fijo) la IED presenta mayor dinamismo y un peso económico creciente. Es preciso subrayar que el capital extranjero ingresa y aumenta su importancia en la producción nacional aun en el contexto de crisis económica, y lo que es más importante, mientras los principales agregados económicos fluctúan alrededor de los máximos históricos alcanzados en 1981, la inversión extranjera aumenta el ritmo de su crecimiento a partir de 1985-86.

2. En relación a los sectores más dinámicos de la industria (que también son los más dinámicos de la economía), el análisis de la muestra de "Las 500 empresas más importantes de México" planteó claramente el predominio del capital extranjero en las ramas del automóvil, alimentos, electrónica, maquinaria y equipo eléctrico, papel y celulosa; por otra parte, el capital privado nacional aparece dominando las ramas de la petroquímica y minerales no metálicos, entre los sectores dinámicos de la economía. Así, el capital extranjero se ubica en la mayoría de las actividades

dinámicas, dominándolas: sólo la presencia estatal (empresas y legislación) constituye un contrapeso efectivo a la presencia y control extranjeros en ciertas actividades; sin embargo, la apertura a las IED parece ser la tendencia en el futuro inmediato (tal es el caso de las telecomunicaciones, la petroquímica y la minería).

Finalmente, fueron destacadas las contradicciones de la estrategia económica del gobierno de Miguel De la Madrid.

En primer lugar, la decisión del régimen de preservar ante todo los intereses de los grandes capitalistas nacionales y extranjeros, llevó a privilegiar el pago de la Deuda Externa y la recuperación de la "confianza" frente a las necesidades de reestructuración de la planta productiva, es decir, el cumplimiento de los compromisos con los acreedores externos determinó que los instrumentos y las decisiones económicas del gobierno entraran en contradicción con los propósitos de la estrategia; ello implicó el otorgamiento de las mayores facilidades para el ingreso y la máxima valorización del capital extranjero: en ese contexto se inscriben los mecanismos de ingreso de las IED y las políticas de liberalización del comercio exterior; así, el objetivo de que el capital extranjero contribuyese a la modernización de la economía, y en particular de la industria, fue relegado como producto de la necesidad de obtener divisas.

Por otra parte, las políticas de fomento a la inversión extranjera carecen de coherencia y de los instrumentos necesarios

para constituirse en reguladores efectivos del capital extranjero.

La conclusión central en este terreno es que la política económica en el periodo 1982-88 privilegió los aspectos coyunturales, retrasando las transformaciones estructurales y aumentando sus costos, sobre todo en lo que atañe a la penetración del capital extranjero, cuyo dominio sobre la economía tiende a acentuarse rápidamente.

. El periodo 1982-88 debe ser caracterizado como el inicio de profundas transformaciones en la economía mexicana, tendiendo a sincronizarse con los cambios en el nivel internacional: producto de dinámicas de crecimiento diversas, las transformaciones en las economías desarrolladas comienzan a manifestarse desde los años '70 con la racionalización de los procesos productivos y las continuas recesiones económicas, en tanto que la economía mexicana, si bien no es ajena a las fluctuaciones mundiales, mantiene su ritmo ascendente de crecimiento hasta la década actual: el auge petrolero de 1978-81 marca el final de un largo periodo de crecimiento acelerado de nuestra economía. Sin embargo, este desfase no significó que las contradicciones de la producción fordista no existieran o fuesen superadas en el caso de México, por el contrario, tales contradicciones se agudizaron en la medida en que el crecimiento se sostuvo en la mera expansión de la actividad económica, soslayando el cambio de las bases productivas.

Así, cuando los pilares de la expansión económica se derrumban (crisis petrolera y suspensión del crédito externo), la necesidad de los cambios estructurales se abre paso violentamente: en ese sentido la política económica busca incorporar la economía del país a las corrientes del cambio productivo internacional.

Como producto de la correlación de fuerzas sociales, la evolución económica está determinada por el peso creciente de los capitales extranjeros y en menor medida, de los grandes capitales nacionales, tendiendo a la conformación de una estructura productiva polarizada y dominada por estas fracciones del capital: las consecuencias fundamentales de este proceso recaerán sobre la propia planta productiva, tanto por los efectos desindustrializadores de la reestructuración que ha provocado la desaparición y el estancamiento de muchos capitales pequeños y medianos, como por las nuevas formas de integración productiva, en que los grandes capitales se benefician del esfuerzo productivo y bloquean el desarrollo de las fracciones subalternas del capital; asimismo, los grandes perdedores de la reestructuración serán los trabajadores, que han asistido a la desaparición de sus conquistas históricas, plasmadas en los contratos colectivos, y de sus organizaciones: en los últimos años la ofensiva del gobierno y los empresarios ha empezado a tocar los sectores fundamentales de la clase obrera y de la burocracia estatal. Las nuevas formas de organización productiva requieren romper con la resistencia de los asalariados en los lugares de trabajo, por lo que no sólo en

el plano social, sino -y fundamentalmente- en el terreno de la producción, los trabajadores serán quienes carguen con los costos de la reestructuración.

Así, consideramos que las hipótesis que articulan nuestro trabajo han quedado suficientemente demostradas, a excepción de la correspondencia entre los cambios productivos en el plano internacional y aquellos que vive la economía nacional: en este terreno influye el retraso con que se da el cambio estructural en nuestro país, pero sobre todo, las dificultades para medir estos cambios con base en las estadísticas oficiales. Producto de las características de las nuevas tecnologías y de las tendencias de la expansión de las trasnacionales, las empresas que se establecen en México han reducido su magnitud: aun cuando cambios similares a los de la economías desarrolladas están operando en nuestro país, como lo evidencian las investigaciones acerca de la industria maquiladora, su carácter marginal impide que sean cuantificados. Por ello, la principal línea de investigación que se desprende de nuestro trabajo es el análisis de los flujos de IED en el nivel de las ramas y clases industriales, para tratar de ubicar las actividades que presentan mayores posibilidades de crecimiento a largo plazo: en este terreno existe la posibilidad de perfeccionar la muestra de "Expansión" y de utilizar la información de la Bolsa Mexicana de Valores, pero resulta indispensable contar con los registros de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, que cuenta con el conjunto de datos necesarios para tal tarea.

ANEXO 1. Regionalización para la deslocalización productiva.

ZONA I. De máxima prioridad nacional.

ESTADO DE AGUASCALIENTES

- Aguascalientes
- Jesús María
- Pabellón de Arteaga
- Rincón de Romos

ESTADO DE BAJA CALIFORNIA

- Mexicali

ESTADO DE BAJA CALIFORNIA SUR

- La Paz

ESTADO DE CAMPECHE

- Campeche

ESTADO DE COAHUILA

- Monclova
- Piedras Negras
- Saltillo
- Torreón

ESTADO DE COLIMA

- Colima
- Coquimatlán
- Manzanillo
- Villa de Alvarez

ESTADO DE CHIAPAS

- Comitán de Domínguez
- Tapachula
- Tuxtla y Terán

ESTADO DE CHIHUAHUA

- Chihuahua
- Juárez

ESTADO DE DURANGO

- Durango
- Gómez Palacio
- Lerdo

ESTADO DE GUANAJUATO

- Apaseo el Grande
- Celaya
- León
- Irapuato
- Salamanca
- San Francisco del Rincón
- Silao
- Villagrán

ESTADO DE GUERRERO

- Chilpancingo de los Bravo
- Iguala de la Independencia

ESTADO DE JALISCO

- Ciudad Guzmán
- Encarnación de Díaz
- Lagos de Moreno
- San Juan de los Lagos

ESTADO DE MICHOACÁN

- Apatzingán
- Lázaro Cárdenas
- Morelia
- Uruapan

ESTADO DE NAYARIT

- Jalisco
- Tepic

ESTADO DE NUEVO LEÓN

- Anahuac
- Bustamante
- Cerralvo
- Laredo
- Linares
- Sabinas Hidalgo
- Villahermosa

ESTADO DE OAXACA

- Juchitán de Zaragoza
- Salina Cruz
- San Blas Atempa
- San Francisco Lachigoló
- San Juan Bautista Tuxtepec
- San Mateo del Mar
- San Pedro Huilotepec
- Santa María Xadani
- Santo Domingo Tehuantepec
- Teotitlán del Valle
- Tlaxiahuatl de Morelos

ESTADO DE PUEBLA

- Tehuacán
- Tepango de López

ESTADO DE QUERÉTARO DE ARTEAGA

- Querétaro
- San Juan del Río

ESTADO DE QUINTANA ROO

- Quilón P. Blanco

ESTADO DE SAN LUIS POTOSÍ

- San Luis Potosí
- Soledad Díez Gutiérrez

ESTADO DE SINALOA

- Alame
- Mazatlán

ESTADO DE SONORA

- Coahuila
- Guaymas
- Hermosillo
- Huatabampo

ESTADO DE TABASCO

- Centro
- Parícuti

ESTADO DE TAMAULIPAS

- Altamira
- Ciudad Madero
- Matamoros
- Nueva Laredo
- Reynosa
- Río Bravo
- Tampico

ESTADO DE VERACRUZ

- Amatlan de los Reyes
- Boca del Río
- Coatzacoahuac
- Córdoba
- Cosoleacaque
- Ixmiquilán del Sureste
- Ixtaczoquitlán
- Jaltipan
- Minatitlán
- Noloacán
- Orizaba
- Pánuco
- Poza Rica de Hidalgo
- Pueblo Viejo
- Tampico Alto
- Tuxpan
- Veracruz
- Zaragoza

ESTADO DE YUCATAN

- Mérida
- Progreso
- Umán

ESTADO DE ZACATECAS

- Calera
- Fresnillo
- Guadalupe
- Zacatecas

ZONA II. De máxima prioridad estatal, integrada por los municipios que se comprenden en los convenios celebrados por el Ejecutivo Federal con los Ejecutivos Estatales.

ZONA III. De ordenamiento y regulación, que se clasifica en Zona III-A y III-B.

III-A. Area de crecimiento controlado, integrada por el D.F. y los siguientes municipios:

- ESTADO DE HIDALGO
- Tizayuca

- ESTADO DE MEXICO
- Acolman

- Amecameca
- Atenco
- Amapam de Zaragoza
- Atlixpa
- Axapusco
- Ayapamito
- Coahuac
- Cocotlán
- Coyotepec
- Cuautlán
- Chalco
- Chiantla
- Chicoloapan
- Chiconcuac
- Chimalhuacán
- Ecatepec
- Ecatezingo
- Huichatoca
- Huixquilucan
- Isidro Fabela
- Ixtapaluca
- Jaltenco
- Jilotzingo
- Juchitepec
- La Paz
- Melchor Ocampo
- Naucalpan de Juárez
- Netzahualecótli
- Nextlalpan de Juárez
- Nicolás Romero
- Nopaltepec
- Otumba
- Ozumba
- Papalotla
- San Martín de las Pirámides
- Tecámac
- Temamatla
- Temascalapa
- Tenango del Aire
- Teoloyucan
- Teotihuacán
- Tepellaotoc
- Tepellixpa
- Tepotzotlán
- Texcoco
- Tezoyuca
- Tlalmanalco
- Tlalnepantla
- Tultépec
- Tultitlán
- Zumpango

III-B. Area de Consolidación, integrada por los siguientes Municipios:

- ESTADO DE HIDALGO
- Ajacuba
- Amoloya
- Apan
- Atlatlahuica
- Atotonilco de Tula
- Cuauhtepac

- Emiliano Zapata.
- Epazoyucan
- Mineral del Monte
- Mineral de la Reforma
- Omitlán de Juárez
- Pachuca
- San Agustín Tlaxiaca
- Singuilucan
- Tepeapulco
- Tepeji de Ocampo
- Tepetitlán
- Tetepango.
- Tezontepc de Aldama
- Tlahuehlpán
- Tlanalapa
- Tlaxcoapan
- Tolcayuca
- Tula de Allende
- Villa de Tezontepc
- Zapotlán de Juárez
- Zempoala

ESTADO DE JALISCO

- El Salto
- Guadalajara
- Juanacatlán
- Tlajomulco
- Tlaquepaque
- Tonalá
- Zapopan

ESTADO DE MEXICO

- Almoloya de Juárez
- Almoloya del Río
- Apaxco
- Atizapán
- Calimaya
- Capulhuac
- Chapa de Mota
- Chapultepec
- Hueypoxtla
- Ixtlahuaca
- Jalatlaco
- Jilotepec
- Jiquipilco
- Jocotitlán
- Joquicingo
- Lerma
- Malinalco
- Metepec
- Mexicaltzingo
- Morelos
- Ocoyoacac
- Ocuilán
- Otzolotepec
- Rayón
- San Antonio La Isla
- San Mateo Atenco
- Soyaniquilpan de Juárez
- Temoaya
- Tenango del Valle
- Tequizquiac

- Texcalyacac
- Tianguistengo
- Timilpan
- Toluca
- Villa del Carbón
- Xonacatlán
- Zinacantepec

ESTADO DE NUEVO LEON

- Abasolo
- Apodaca
- Ciénaga de Flores
- El Carmen
- Garza García
- General Escobedo
- Guadalupe
- Juárez
- Monterrey
- Pesquería
- San Nicolás de los Garza
- Santa Catarina
- Santiago

ESTADO DE MORELOS

- Atlatlahuacán
- Cuautla
- Cuernavaca
- Emiliano Zapata
- Huitzilac
- Jiutepec
- Miaatlán
- Ocuilco
- Temixco
- Tepoztlán
- Tetela del Volcán
- Tlalnepantla
- Tlacayapan
- Totolapan
- Xochitepec
- Yautepec
- Yecapixtla
- Zacualpan

ESTADO DE PUEBLA

- Acteopan
- Atlixco
- Atzitzihuacán
- Calpan
- Coahuacan
- Coronango
- Cuautlancingo
- Chiautzingo
- Chiconcuautla
- Domingo Arenas
- Huaquechula
- Huejotzingo
- Juan C. Bonilla
- Nealticán
- Ocoyucan
- Puebla
- San Andrés Cholula
- San Felipe Teotlalcingo
- San Gregorio Atzontpa

- San Jerónimo Tecuauipan
- San Martín Texmelucan
- San Matías Tlalmecac
- San Miguel Nexth
- San Nicolás de los Ranchos
- San Pedro Cholula
- San Salvador el Verde
- Santa Isabel Cholula
- Tepemaxalco
- Tianguismanalco
- Tlahuapan
- Tlaltenango
- Tehuacan

ESTADO DE TLAXCALA

- Amaxac de Guerrero
- Antonio Carbajal
- Calpulalpan
- Chiautempan
- Domingo Arenas
- Españita
- Hueyotlipan
- Ixtacuixtla
- José María Morelos
- Juan Cuamatzi
- Lardizábal
- Lázaro Cárdenas
- Mariano Arista
- Miguel Hidalgo
- Nativitas
- Panotla
- San Pablo del Monte
- Santa Cruz Tlaxcala
- Tenancingo
- Teolochohco
- Tepyanco
- Tetlatlahuca
- Tlaxcala
- Totolac
- Xaltocan
- Xicohténcatl
- Xicohtingo
- Yauhquemehcan
- Zacatehco

FUENTE: DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION,
22 de enero de 1986.

ANEXO I.

AREAS DE PROMOCION SELECTIVA PARA LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

ACTIVIDADES PARTICULARMENTE COMPLEJAS Y CUYOS REQUERIMIENTOS DE INVERSION POR HOMBRE OCUPADO ES PARTICULARMENTE ALTA:

AVIONES Y OTROS EQUIPOS DE TRANSPORTE PESADO
CONSTRUCCION Y REPARACION DE EMBARCACIONES
GRUAS, POLEAS Y SIMILARES
HERRAMIENTAS ESPECIALIZADAS
MAQUINARIA E IMPLEMENTOS AGRICOLAS
MAQUINARIA PARA EL PROCESAMIENTO Y ENVASE DE ALIMENTOS Y BEBIDAS
MAQUINARIA PARA EL TRABAJO DE MADERA
MAQUINARIA PARA LA EXTRUSION Y MOLDEADO DE PLASTICOS
MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA DE ARTES GRAFICAS
MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA TEXTIL Y DEL CALZADO
MAQUINARIA PARA LAS INDUSTRIAS PETROLERA Y PETROQUIMICA
MAQUINAS Y HERRAMIENTAS DE CONTROL NUMERICO PARA EL CORTE Y FORMADO DE METALES
MOTORES DE COMBUSTION INTERNA PARA EMBARCACIONES Y LOCOMOTORAS
MOTORES Y GENERADORES ELECTRICOS DE ALTA POTENCIA
TURBINAS PARA LA INDUSTRIA DE PROCESO
TURBOCOMPRESORES DE ALTA POTENCIA

ACTIVIDADES DONDE EL PROCESO DE CAMBIO TECNOLOGICO ES ACELERADO:

APARATOS DE PRECISION Y MEDICION
BIOTECNOLOGIA E INGENIERIA GENETICA
DISCOS Y CINTAS MAGNETICAS PARA COMPUTACION
ELECTRONICA DE CONSUMO
EQUIPO E INSTRUMENTAL MEDICO
EQUIPO DE TELECOMUNICACIONES
EQUIPOS DE COMPUTO Y SUS PARTES Y COMPONENTES
EQUIPOS DE INSTRUMENTACION Y CONTROL DE PROCESOS
EQUIPOS Y APARATOS ELECTRONICOS, CIENTIFICOS Y DE INGENIERIA
ESPECIALIDADES QUIMICAS
MATERIAS PRIMAS Y SUSTANCIAS ACTIVAS FARMACEUTICAS
METALURGIA DE ALTA TECNOLOGIA
MICROFUNDICION DE ALTA PRECISION
NUEVOS MATERIALES DE ALTA TECNOLOGIA
HERRAMIENTAS ESPECIALES

ACTIVIDADES ORIENTADAS FUNDAMENTALMENTE A LA EXPORTACION:

COMPONENTES, PARTES Y MATERIALES ELECTRONICOS DIVERSOS
ELECTRONICA PROFESIONAL
EQUIPO Y MATERIAL FOTOGRAFICO
MAQUILADORAS
MOTOCICLETAS Y VEHICULOS SIMILARES DE MAS DE 350 C.C.
RESINAS SINTETICAS Y PLASTICOS
INDUSTRIA HOTELERA

NOTA: EN LAS ACTIVIDADES DONDE LA ASOCIACION CON EL CAPITAL EXTRANJERO SE CONSIDERE CONVENIENTE, LA POLITICA DE FOMENTO A LA INVERSION EXTRANJERA SE REALIZARA CON BASE EN PROYECTOS ESPECIFICOS.

Fuente: PRONAFICE, p. 74.

ANEXO II. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES			NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1980		1985		1987	
1980	1985	1987				Ventas	Beneficios	Ventas	Beneficios	Ventas	Beneficios
I. MINERIA, EXTRACCION DE PETROLEO Y PRODUCTOS FORESTALES.											
64	88	65	RUFUMOHLE	RFA	10	9034	16	7647	39	11274	10
88	96		RIO TINTO-ZINC CO	INGLATERR	10	7072	362	6895	306		
132	101	96	GEORGIA PACIFIC CORP	EUA	26	5016	244	6716	187	8663	458
184	123	214	CHAMFION INTERNATIONAL	EUA	26	3753	147	5770	163	4614	382
151	135	131	WEYERHAEUSER	EUA	26	4536	278	5206	200	6990	446
149	147	165	BROKEN HILL	AUSTRALIA	10	4578	267	4977	466	5791	569
131	167	114	INTERNATIONAL PAPER	EUA	26	5043	314	4502	133	7763	200
279	189	203	KIMBERLY-CLARK	EUA	26	2600	182	4073	250	4884	325
233	209	254	BOISE CASCADE	EUA	26	3033	149	3737	104	3821	183
237.1	179		FELDMUHLE NOBEL	RFA	26			3281	78	5453	80
229	257		CROWN ZELLERBACH	EUA	26	3084	97	3062	-27		
323	259	240	SCOTT PAPER	EUA	26	2083	134	3050	201	4122	234
267	283	232	MEAD CORP	EUA	26	2707	129	2740	94	4209	217
75	290	139	NATIONAL COAL BOARD	INGLATERR	10	8159		2616		6737	
	291	221	JAMES RIVER CORP	EUA	26	298	14	2607	95	4479	170
	339	325	FLETCHER	NVA ZELAN	26			2199	90	2893	190
437	385	355	GREAT NORTHERN NEKODSA	EUA	26	1373	99	1935	42	2589	-200
406	396	396	UNION CAMP	EUA	26	1575	165	1866	95	2307	207
399	408	393	VALE DE RIO DOCE	BRASIL	10	1644	265	1822	578	2324	-347
275	410	468	INMETAL	FRANCIA	10	2645	76	1792	30	1615	22
472	412	400	ARITIBI-PRICE	CANADA	26	1167	77	1789	71	2253	95
368	421	392	SANYO KOKUSAKU	JAPON	26	1801	10	1757	29	2336	31
429	431	440	WESTVACO	EUA	26	1410	88	1722	105	1903	146
376	433	385	ENTERPRISE MINIERE et CHI	FRANCIA	10	1766	6	1713	10	2402	-9
322	435		MACHILLAN BLOEDEL	CANADA	26	2083	97	1710	32		
168	445		BONWATER IND	INGLATERR	26	4094	198	1668	9		
306	459	415	CODELCO	CHILE	10	2281	401	1598	150	2132	267
353	464	290	OJI PAPER	JAPON	26	1906	20	1569	72	3272	76
428	466	433	DONTAR	CANADA	26	1413	81	1559	81	1936	121
489	479	294	STORA KAOFFARBERGERS	SUECIA	26	1009	28	1501	48	3226	59
405	489	375	SVENSKA CELLULOSA	SUECIA	26	1593	23	1472	77	2470	201
172	501	479	TIMCO	ZAMBIA	10	4048	309	1434	-18	1526	12
416	502	345	JUDD PAPER	JAPON	26	1498	16	1432	25	2671	65
347	512	471	KOPPERS	EUA	10	1929	55	1400	-106	1591	11
459	514	446	DAISHOWA PAPER	JAPON	26	1250	13	1391	24	1864	47
	523	455	FORT HOWARD	EUA	26			1363	157	1757	158
440	527	372	HONSHU PAPER	JAPON	26	1348	3	1342	6	2494	13
508	538	432	RAUMA-REPOLA	FINLANDIA	26	891	15	1290	12	1946	20
468	548	462	CONSOLIDATED BATHURST	CANADA	26	1186	104	1266	57	1705	162
II. ALIMENTOS, TABACO Y BEBIDAS.											
13	16	19	UNILEVER	HOL/INGLA	21	24161	667	24205	748	27129	1278
33	29	25	NESTLE	SUIZA	20	14608	408	17185	712	23626	1225
22	31	60	BAT IND	INGLATERR	21	17785	544	16458	830	12330	1231
55	32	27	PHILIP MORRIS	EUA	21	9822	577	15964	1255	22279	1842
66	51	92	BEATRICE	EUA	20	8773	304	12595	479	8926	
282	52	42	RJR MARISCO	EUA	20	2569	128	12388	1001	15868	1209
97	73		GENERAL FOODS CORP	EUA	20	6644	255	9022	325		

ANEXO II. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES			NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1980		1985		1987	
1980	1985	1987				Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias
	81		90 SARA LEE	EUA	20			8117	234	9154	267
111	82	63	PEPSICO	EUA	49	5975	274	8057	544	11500	595
59	84	71	KRAFT	EUA	20	9411	383	7920	466	11010	489
118	85	118	COCA-COLA CO	EUA	49	5621	422	7904	722	7658	916
93	92	150	AMERICAN BRANDS	EUA	21	6801	405	7308	421	6323	522
109	94	115	GRAND METROPOLITAN	INGLATERR	49	6008	278	7247	353	7741	719
212	97	102	ANHEUSER-BUSCH	EUA	49	3295	172	7000	444	8258	614
146	109		GEORGE WESTON	CANADA	20	4706	102	6503	74		
61	112		IMPERIAL GROUP	INGLATERR	21	9140	187	6377	140		
138	122	164	RALSTON PURINA	EUA	20	4873	163	5864	256	5868	523
155	128	121	BARLOW RAND	SUDAFRICA	20	4447	285	5587	387	7618	222
514	129	91	CONAGRA	EUA	20	842	18	5498	92	9001	148
156	151	120	DALGETY	INGLATERR	20	4372	109	4883	45	7631	117
187	156	166	ARCHER-DANIELS-MIDLAND	EUA	20	3647	176	4739	164	5774	265
148	157	147	BORDEN	EUA	20	4596	318	4716	194	6514	267
211	161	158	PILLSBURY	EUA	20	3302	120	4671	192	6128	182
159	163	157	TAIYO FISHERIES	JAPON	20	4309	4	4626	71	6162	1
165	172	216	IC INDUSTRIES	EUA	20	4142	121	4405	163	4581	251
139	179	186	GENERAL MILLS	EUA	20	4852	197	4285	-73	5208	222
167	183	200	CPC INTERNATIONAL	EUA	20	4120	197	4210	142	4903	355
129	185	218	ALLIED-LYONS	INGLATERR	49	5118	263	4116	143	4550	286
521	186		IMASCO	CANADA	21			4112	142		
190	194	212	HEINZ HJ	EUA	20	3569	168	4047	266	4639	338
321	198	330	GALLAHER	INGLATERR	21	2106	115	4012	84	2862	166
257	202	220	CAMPBELL SOUP	EUA	20	2798	130	3989	198	4490	247
297	221	219	QUAKER OATS	EUA	20	2405	96	3520	157	4538	244
410	224	93	HANSON TRUST	INGLATERR	20	1552	58	3468	266	8890	891
299	227	404	ROTHMANS	INGLATERR	21	2385	36	3426	59	2231	148
183	244	291	UNITED BRANDS	EUA	20	3763	31	3220	23	3268	59
158	249	155	BSN	FRANCIA	20	4315	78	3169	89	6181	258
338	253	249	BASS	INGLATERR	49	1986	173	3126	214	4027	407
407	265	384	SEAGRAMS	CANADA	49	1568	144	2971	319	2412	423
316	270	255	KELLOGG	EUA	20	2151	184	2930	281	3793	396
346	281		HIRAM WALKER RESOURCES	CANADA	49	1932	205	2757	234		
226	306	323	UNIGATE	INGLATERR	20	3136	73	2489	71	2904	104
331	307	316	UNITED BISCUITS	INGLATERR	20	2048	87	2472	74	3003	148
278	313	284	CADBURY	INGLATERR	20	2603	143	2429	54	3329	181
210	332	407	LAND O'LAKES	EUA	20	3303		2267		2188	
253	336	403	CANADA PACKERS	CANADA	20	2842	26	2234	18	2243	28
417	343	243	JACOBS SUCHARD	SUIZA	20	1486	37	2190	61	4092	118
393	347	315	AJINIMOTO	JAPON	20	1676	52	2159	63	3010	88
	352	351	TATE AND LYLE	INGLATERR	20			2108	34	2649	109
355	355	267	KIRIN BREWERY	JAPON	49	1888	76	2080	105	3541	205
495	362	341	JOHN LABATT	CANADA	20	995	31	2053	60	2766	91
479	367	373	DONNELLEY & SONS	EUA	20	1111	69	2038	148	2483	218
478	369		REEMTSMA	RFA	21	1143	26	2027	11		
442	372	380	HERSHEY FOODS	EUA	20	1335	62	1996	112	2434	148
349	373	293	NIPPON SUISAN	JAPON	20	1925	16	1987	13	3261	14
446	377	428	NORTHERN FOODS	INGLATERR	20	1319	50	1963	32	2012	104
450	395	447	WHITBREAD	INGLATERR	49	1298	118	1872	93	1859	159
388	407		ANDERSON CLAYTON	EUA	20	1703	52	1825	17		
255	420.1	377	TABACALERA	ESPAÑA	21	2839	1418	1766	7	2461	47
	426	481	SAPPORO BREWERIES	JAPON	49			1743		1520	41

ANEXO II. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES		NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1986		1985		1987	
1980	1985				1987	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias	Ventas
201	436	389 RANKS HOVIS	INGLATERR	20	3387	38	1703	44	2382	134
391	451	379 RECKITT & COLMAN	INGLATERR	20	1693	37	1643	92	2446	192
381	452	480 CENTRAL SOYA	EUA	20	1744	34	1640	7	1523	8
449	460	343 HEINEKEN	HOLANDA	49	1301	42	1591	80	2742	141
420	465	383 ROWTREE MACKINTOSH	INGLATERR	20	1464	40	1562	57	2414	144
443	471	276 GUINNESS	INGLATERR	49	1330	51	1540	66	3422	805
445	478	395 GEO A HORMEL	EUA	20	1322	32	1502	39	2314	46
357	480	482 GOLD KIST	EUA	20	1881		1500	4	1500	
489.1	198	HILLSDOWN HOLDING	INGLATERR	20			1471	39	4981	144
517	493	MONFORTE OF COLORADO	EUA	20	755	-74	1460	15		
	509	365 PROCORDIA	SUECIA	21			1420	45	2551	183
473	513	319 NIPPON MEAT PACKERS	JAPON	20	1166	33	1398	24	2945	59
487	517	497 MOLSOL CO	CANADA	49	1033	43	1371	33	1353	38
483	524	478 INTERNATIONAL MULTIFOODS	EUA	20	1079	18	1355	25	1533	51
467	525	477 DOUWE EGBERTS	HOLANDA	20	1193	57	1351	47	1537	80
452	531	489 AMSTAR CORP	EUA	20	1285	31	1314	29	1399	23
497	532	421 ITO HAM FOODS	JAPON	20	984	25	1307	20	2082	36
509	543	498 COORS (ADOLPH)	EUA	49	888	65	1281	53	1351	48
456	544	452 KONINKLIJKE	HOLANDA	20	1262	8	1279	19	1785	39
451	546	408 NISSHIN FLOUR MILLING	JAPON	20	1296	22	1276	24	2181	35
481	547	435 MORINAGA MILK	JAPON	49	1098	3	1272	6	1933	10

III. TEXTILES Y VESTIDO

192	184	172 ASAHJ CHEMICAL	JAPON	22	3519	78	4182	69	5658	130
339	269	259 HACI OMAR SARANCI	TURQUIA	22	1982	28	2934	83	3681	255
248	278	289 BURLINGTON	EUA	22	2901	81	2802	12	3279	
175	279	280 COURTAULDS	INGLATERR	22	3978	-16	2790	97	3375	200
254	300	LEVI STRAUSS	EUA	23	2841	224	2513	41		
301	301	357 INTERCO	EUA	23	2368	124	2511	92	2613	99
281	308	288 AVON	EUA	23	2569	241	2470	-60	3292	159
309	311	386 REVLOD	EUA	23	2203	192	2451		2398	
339.1	320	COATS-VIYELLA	INGLATERR	22					2942	271
403	340	COATS PATONS	INGLATERR	22	1603	77	2199	133		
486	353	333 LEVER BROTHERS	EUA	23	1036	-17	2099	-39	2856	7
350	439	469 JF STEVENS	EUA	22	1916	20	1696	-15	1614	56
444	444	390 ARMSTRONG WORLD	EUA	22	1323	48	1679	101	2365	150
518	486	362 VF CORP	EUA	23	633	46	1481	139	2574	180
330	519	271 KANEBO	JAPON	22	2056	1	1369	10	3510	-43

IV. OTRAS INDUSTRIAS DE BIENES DE CONSUMO.

(Imprenta y publicaciones, jabón y cosméticos, juguetes y art. deportivos)

49	49	40 PROCTER & GAMBLE	EUA	43	11416	593	13552	635	17000	327
127	166	173 COLGATE-PALMOLIVE	EUA	43	5130	173	4524	109	5647	54
249	229	233 TIME	EUA	27	2882	141	3404	200	4193	250
335	254	180 DAI NIPPON	JAPON	27	2018	94	3118	108	5411	181
358	267	301 TIMES MIRROR	EUA	27	1857	139	2959	237	3154	266
435	287	505 CHESEBROUGH-PONDS	EUA	43	1377	100	2699	82	1087	76

ANEXO II. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES			NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1980		1985		1987	
1980	1985	1987				Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias
270	297	210	BERTELSMANN	RFA	27	2676	22	2526	115	4736	32
199	304	322	REED INTERNATIONAL	INGLATERRA	27	3443	89	2503	124	2910	190
364	319	202	TOPPAN PRINTING	JAPON	27	1819	56	2397	73	4886	119
319	329	268	INTERNATIONAL THOMSON	CANADA	27	2132	46	2284	144	3537	209
462	338	310	GANNETT	EUA	27	1215	152	2209	253	3079	319
366	358	398	MOORE CO	CANADA	27	1804	110	2068	137	2281	146
	384	410	TRIBUNE	EUA	27			1938	124	2160	141
328	406	283	L'OREAL	FRANCIA	43	2072	92	1829	86	3343	176
480	429	424	KNIGHT-RIDDER	EUA	27	1098	93	1730	133	2072	155
484	437	324	KAO CO	JAPON	43	1073	22	1701	38	2903	80
427	446	353	NIPPON GAKKI	JAPON	47	1417	40	1667	23	2637	66
431	467	370	SHISEIDO	JAPON	43	1392	52	1556	61	2507	60
491	483	456	MCGRAW HILL	EUA	27	1000	86	1491	147	1751	165
396	539	329	HACHETTE	FRANCIA	27	1660	7	1288	19	2663	56

V. QUIMICA, REFINACION DEL PETROLEO, PRODUCTOS DE HULE Y FARMACEUTICA.

1	2	3	EXXON	EUA	29	110381	5650	86676	4870	76416	4840
2	3	2	ROYAL DUTCH-SHELL GROUP	HOL/INGLA	29	77263	5814	81792	3931	78319	4726
3	4	6	MOBIL	EUA	29	63726	5814	55960	1100	51223	1258
6	5	7	BRITISH PETROLEUM	INGLATERRA	29	48052	3339	53132	867	45206	2280
5	8	12	TEXACO	EUA	29	51196	2240	46297	1233	34372	-4407
	9	21	CHEVRON	EUA	29			43845	1547	26015	1007
35	10	13	DU PONT DE NEMOURS	EUA	28	13744	706	29483	1118	30468	1786
	13	70	NIPPON OIL	JAPON	29			27867	53	11041	68
	14	34	AMOCO	EUA	29			26922	1953	20174	1360
7	15	24	ENI	ITALIA	29	37248	116	24461	427	24242	483
11	17	41	ATLANTIC RICHFIELD	EUA	29	24578	1651	21723	-202	16281	1224
32	21	57	PEMEX	MEXICO	29	14813	17	20381	6	13130	2
19	21.1	29	ELF AQUITAINE	FRANCIA	29	18430	1375	20106	708	21186	690
14	22		FRANCAISE DES PETROLS	FRANCIA	29	23910	1205	19267	159		
45	24	52	US STEEL	EUA	29	12494	504	18429	409	13895	219
26	25	43	PETROBRAS	BRASIL	29	16555	825	18344	1056	15640	171
16	30	140	VEBA	RFA	29	23081	272	16507	268	6716	-11
36	33	72	PHILIPS PETROLEUM	EUA	29	13713	1070	15636	418	10721	35
29	34	31	BAYER	RFA	28	15858	402	15600	488	20662	833
37	35	46	TENNECO	EUA	29	13488	726	15270	172	15075	-218
27	37	26	BASF	RFA	28	16499	198	15074	339	22383	584
44	39	39	OCCIDENTAL PETROLEUM	EUA	29	12726	711	14534	696	17096	240
39	44	36	IMPERIAL CHEMICAL IND	INGLATERRA	28	13295	302	13903	664	18233	1246
40	45	94	SUN CO	EUA	29	13242	723	13769	527	8691	348
150	46	80	KUWAIT OIL	KUWAIT	29	4565		13643	692	10107	246
47	50		STANDARD OIL (OHIO)	EUA	29	11702	1811	13002	308		
17	56	101	PETROL DE VENEZUELA	VENEZUELA	29	19751	3451	11847	1478	8290	1511
48	58	97	PETROFINA	BELGICA	29	11603	321	11630	288	8583	472
	59		PERTAMINA	INDONESIA	29			11579	617		
51	60	54	DOW CHEMICAL	EUA	28	10626	805	11537	58	13377	1240
67	64	122	IDEMITSU KOSAN	JAPON	29	8707	-14	10916	21	7596	5
52	65	99	UNDCAL	EUA	29	10472	647	10731	325	8466	181
166	68.1	49	LUCKY GOLDSTAR	COREA	29	4140	23	9860	78	14422	181
73	70	79	GOOD YEAR TIRE & RUBBER	EUA	30	8444	231	9585	412	10123	771

ANEXO II. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES			NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1980		1985		1987	
1980	1985	1987				Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias
54	74	133	UNION CARBIDE	EUA	28	9994	890	9003	-581	6914	232
84	77.1	95	INDIAN OIL	INDIA	29	7263	137	8279	70	8629	335
71	79	134	ASHLAND OIL	EUA	29	8520	205	8184	147	6871	133
79	87	206	AMERADA HESS	EUA	29	7955	540	7653	-260	4784	1230
87	90	76	CIBA-GEIGY	SUIZA	28	7110	182	7416	599	10568	737
63	91	74	MONTEDISON	ITALIA	28	9085	-523	7401	58	10633	315
128	93	125	COASTAL	EUA	29	5120	110	7254	142	7414	113
81	96	224	DSM	HOLANDA	28	7504	13	7126	121	4431	218
98	99	119	MONSANTO	EUA	28	6574	149	6747	-98	7639	436
152	104	168	TURKIYE PETROLLERI	TURQUIA	29	4516	115	6644	456	5720	487
423	109.1	137	SUNKYONG	COREA	29	1449	9	6436	55	6781	91
141	110	107	JOHNSON & JOHNSON	EUA	42	4837	401	6421	614	8012	833
125	112.1	183	IMPERIAL OIL	CANADA	29	5202	563	6345	464	5309	562
86	116	87	RHONE-POULENC	FRANCIA	28	7146	461	6244	246	9342	367
375	119.1	100	STATOIL	NORUEGA	29	1766	41	5979	254	8337	-227
189	126	149	NESTLE OY	FINLANDIA	29	3586	30	5688	20	6393	244
69	130		MARUZEN OIL	JAPON	29	8556	-112	5450	42		
102	132	116	AKZO	HOLANDA	28	6264	-35	5422	254	7668	465
103	134	237	NIPPON MINING	JAPON	29	6224	58	5334	17	4147	18
106	137	196	GRACE	EUA	28	6136	287	5193	147	5046	173
162	145	298	MITSUBISHI DIL	JAPON	29	4203	29	5003	71	3178	52
83	146	112	MICHELIN	FRANCIA	30	7327	72	5000	112	7808	405
191	152	106	NORSK HYDRO	NORUEGA	28	3539	76	4876	242	8083	271
177	154		ENPETROL	ESPAÑA	29	3846	22	4838	20		
100	158	207	YPF	ARGENTINA	29	6344	104	4703	-696	4774	127
170	159	197	AMERICAN HOME	EUA	42	4074	446	4685	717	5028	845
	168	296	PETRONAS	MALASIA	29			4463	1408	3214	910
222	169	181	BRISTOL-MYERS	EUA	42	3158	271	4444	531	5401	709
135	174	442	CHARRONNAGES DE FRANCE	FRANCIA	28	4953	-115	4384	-171	1892	-28
112	182	226	TOA NENRYO KOGYO	JAPON	29	5842	162	4219	106	4409	264
225	188		DIAMOND CHAMROCK	EUA	29	3145	213	4102	-605		
274	190	292	AGWAY	EUA	29	2658		4067		3264	
235	197	199	PFIZER	EUA	42	3029	254	4025	580	4920	690
140	204	253	FIRESTONE	EUA	30	4850	-106	3878	3	3867	145
144	206	161	SOLVAY	BELGICA	28	4734	68	3797	137	6014	290
	216	175	PIRELLI	ITAL/SUIZ	30			3671	102	5615	175
194	217	189	ROCHE SAPAC	SUIZA	42	3495	138	3638	184	5165	323
236	218	170	BRIDGESTONE	JAPON	30	3002	126	3623	88	5672	248
266	219	195	MERCK	EUA	42	2734	415	3547	540	5061	906
198	220	236	AMERICAN CYANAMID	EUA	28	3454	159	3536	129	4166	275
246	225	160	SANDOZ	SUIZA	42	2924	121	3440	215	6019	420
332	231	228	ABBOTT LAB	EUA	42	2038	214	3360	465	4388	632
181	232	154	MITSUBISHI CHEMICAL	JAPON	28	3778	40	3355	7	6189	92
197	234	358	KERR MCGEE	EUA	29	3478	182	3345	137	2608	81
272	236	264	BORG-WARNER	EUA	28	2673	126	3330	179	3553	
283	238	248	ELI LILLY	EUA	42	2559	335	3271	518	4049	643
195	239	303	FMC	EUA	28	3482	143	3261	197	3139	180
372	241	230	SMITHKLINE	EUA	42	1772	308	3257	514	4329	570
250	243	222	TORAY INDUSTRIES	JAPON	28	2881	123	3247	56	4446	97
230	246	409	BF GOODRICH	EUA	28	3080	62	3201	-355	2168	105
196	247	272	WARNER-LAMBERT	EUA	42	3479	193	3200	-315	3484	296
186	248	314	CEPSA	ESPAÑA	29	3729	25	3194	67	3023	65
327	250		WILLIAMS CO	EUA	28	2073	139	3140	32		

ANEXO II. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES			NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1980		1985		1987	
1980	1985	1987				Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias
163	252	191	HENKEL	RFA	28	4197		3133	60	5149	151
312	258	461	ULTRAMAR	INGLATERR	29	2166	172	3057	93	1708	77
204	261		CELANESE	EUA	28	3348	122	3046	178		
145	264	360	FARMLAND	EUA	29	4725		2977	-61	2580	
260	266	246	BEECHAM	INGLATERR	42	2779	364	2967	224	4074	297
325	274	163	ASHAI GLASS	JAPON	26	2075	103	2637	120	5963	239
188	275	342	OMV	AUSTRIA	29	3630	18	2827	12	2746	25
209	280	177	SUMITOMO CHEMICAL	JAPON	26	3306	47	2761	33	5576	114
465	282.1	263	KOREA EXPLOSIVES	COREA	28	1200	-14	2750	2	3564	34
290	293	346	HERCULES	EUA	28	2485	114	2587	133	2693	820
234	302	307	SAARBERGWERKE	RFA	29	3032		2506	-8	3056	-164
392	309	286	TEIJIN	JAPON	28	1690	20	2469	69	3305	97
259	310	311	BOC GROUP	INGLATERR	28	2779	61	2464	132	3052	252
	314	475	ARABIAN OIL	JAPON	29			2425	11	1574	16
436	322	153	BAXTER TRAVENOL	EUA	42	1374	128	2355	137	6223	331
351	331	262	TAKEDA CHEMICAL	JAPON	42	1915	99	2280	93	3573	177
	333	374	ENGELHARD	EUA	28			2264	43	2479	70
291	335	451	PENNZOIL	EUA	29	2483	308	2239	113	1786	44
277	337	252	L'AIR LIQUIDE	FRANCIA	28	2611	134	2215	126	3903	231
342	341	484	MURPHY OIL	EUA	29	1966	150	2198	80	1474	-43
455	342	418	SHERVIN WILLIAMS	EUA	28	1263	25	2195	75	2095	96
386	349	328	TOYODO	JAPON	28	1726	20	2143	27	2883	38
305	351		UNIDRYAL	EUA	30	2299	-8	2115			
387	363	405	ROHM & HAAS	EUA	28	1725	93	2051	141	2203	195
361	365	411	SQUIBB	EUA	42	1845	127	2042	227	2156	358
378	371	366	UPJOHN	EUA	42	1760	170	2008	203	2521	305
377	376		NATIONAL DISTILLERS & CHE	EUA	28	1764	103	1965	77		
382	386	345	SCHERING-PLOUGH	EUA	42	1740	239	1927	193	2699	316
373	390	474	MAFCO	EUA	29	1769	122	1908	104	1581	108
252	392	431	BURMAN OIL	INGLATERR	29	2864	196	1890	30	1960	119
317	398		PETROGAL	PERU	29	2147	33	1859	3		
434	404	350	GLAXO HOLDINGS	INGLATERR	42	1379	93	1830	346	2655	109
424	405	413	AIR PRODUCTS	EUA	28	1420	115	1829	143	2140	155
500	416		DOME PETROLEUM	CANADA	29	978	245	1784	5		
311	420	256	SHOWA DENKO	JAPON	28	2190	117	1772	17	3778	-14
389	422	397	STERLING DRUG	EUA	42	1701	123	1753	110	2301	197
359	423	436	OLIN CORP	EUA	28	1853	34	1751	-165	1930	78
307	425	302	UBE IND	JAPON	28	2269	19	1747	1	3153	-33
371	427	356	SCHERING	RFA	28	1773	42	1732	59	2615	80
287	432	355	MITSUI TOATSU	JAPON	28	2537	58	1715	9	2617	31
384	438	335	CONTINENTAL GUMMI-WERKE	RFA	30	1740	14	1699	26	2835	77
430	440	338	SEKISUI CHEMICAL	JAPON	28	1395	20	1697	29	2802	47
402	442	337	DAIIPPON INK & CHEMICALS	JAPON	28	1604	21	1684	21	2808	40
370	454	466	INT'L MINERAL AND CHEMICA	EUA	28	1789	146	1627	120	1637	21
383	469	459	ETHIL CORP	EUA	28	1740	89	1547	117	1720	193
476	473	412	BOEHRINGER	RFA	42	1147	29	1538	43	2154	53
298	477	503	TOSCO	EUA	29	2387	46	1513	9	1187	53
503	485		KONISHIROKU PHOTO	JAPON	28	969	20	1482	41		
454	487	506	CROWN CENTRAL PETROLEUM	EUA	29	1267	19	1473	4	1087	32
345	494	496	UNION EXPLOS RIO TINTO	ESPARA	29	1938	0.203	1457	-4	1561	164
471	496	485	WITCO	EUA	29	1175	41	1449	57	1427	63
318	507	494	NL IND	EUA	28	2144	168	1423	22	1371	-20
415	510	486	CAROT	EUA	28	1513	44	1408	-86	1424	29

ANEXO II. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES		NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1980		1985		1987	
1980	1985				1987	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias	Ventas
433	515	473 MITSUBI PETROCHEMICAL	JAPON	28	1361	28	1377	30	1582	32
515	520	507 PACIFIC RESOURCES	EUA	29	837	20	1367	18	949	6
494	534	457 WELLCOME	INGLATERR	42	996	79	1302	89	1747	145
217	535	458 DUNLOP OLYMPIC	AUSTRALIA	30	3224	23	1298	33	1740	68

VI. MATERIALES PARA CONSTRUCCION, METALES, PRODUCTOS METALICOS Y EQUIPO AGRICOLA E INDUSTRIAL.

	14.1	9 IRI	ITALIA	33			26758	-664	41270	146
28	40	32 HOECHST	RFA	33	16458	306	14512	499	20558	766
43	41	68 MITSUBISHI HEAVY IND	JAPON	45	12780	105	14497	165	11157	170
30	54	47 NIPPON STEEL	JAPON	33	14997	337	11950	174	14640	-69
31	57	50 THYSSEN	RFA	33	14955	57	11815	160	14177	151
70	63.1	89 CANADIAN PACIFIC	CANADA	33	8539	497	11011	180	9206	623
	76.1	53 DAEWOO	COREA	45			8658	55	13432	37
77	78	123 LTV CORP	EUA	33	8010	128	8199	-724	7582	502
53	88.1	58 SAINT-GOBAIN	FRANCIA	33	10354	670	7555	82	13123	461
68	100	104 CATEPILLAR TRACTOR CO	EUA	45	8598	565	6725	198	8180	350
94	113	126 NIPPON YOKAN	JAPON	33	6777	173	6292	82	7325	-129
80	115	110 KRUPP FRIED	RFA	33	7761	98	6276	29	7846	13.4
85	117	88 MANNEMANN	RFA	45	7212	100	6171	78	9265	119
202	125	171 TEXTRON	EUA	45	3377	86	5721	252	5661	256
	132.1	67 UNISOR-SACILOR	FRANCIA	33					11165	-989
288	133	SACILOR	FRANCIA	33	2532	-459	5407	-559		
121	136	144 KOBE STEEL	JAPON	33	5412	125	5193	50	6646	74
126	138	113 ALCOA	EUA	33	5148	470	5163	-17	7767	200
116	139	152 KAWASAKI STEEL	JAPON	33	5713	271	5121	86	6252	-42
95	140	213 BETHLEHEM STEEL	EUA	33	6743	121	5118	-196	4620	174
470	143	136 BTR	INGLATERR	45	1185	103	5031	338	6801	785
104	144	162 SUMITOMO METAL	JAPON	33	6207	221	5020	93	5991	-89
	92	148 MAN	RFA	45	6804	67	4958	171	7432	68
	50	153 BRITISH STEEL	INGLATERR	33	6872	-1554	4843	49	5164	265
241	160	103 ASEA GROUP	SUECIA	45	2969	38	4672	49	8235	194
344	175	PREUSSAG	RFA	33	1947	46	4353	-5		
223	176	187 PPG INDUSTRIES	EUA	32	3158	209	4346	303	5182	230
174	187	305 DRESSER INDUSTRIES	EUA	45	4016	261	4111	-196	3119	49
119	191	239 DEERE	EUA	45	5470	228	4061	31	4134	-99
108	192	234 SALZBITTER	RFA	33	6031	-48	4057	17	4182	37
173	193	USINOR	FRANCIA	33	4018	-297	4047	-382		
124	196	145 ALCAN ALUMINIUM	CANADA	33	5215	542	4036	-180	6546	433
65	201	148 PECHINEY	FRANCIA	33	9018	143	3997	82	6479	121
143	203	151 DEGUSSA	RFA	33	4758	37	3979	38	6258	64
115	205	128 METALLGESELLSCHAFT	RFA	33	5762	19	3807	13	7117	42
114	210	321 ARMCO	EUA	33	5771	265	3733	55	2927	117.6
176	215	257 OWENS ILLINOIS	EUA	32	3905	149	3674	197	3715	
185	228	231 REYNOLDS METALS	EUA	33	3746	180	3416	-292	4284	219
216	230	167 ISHIKAWAJIMA-HARIMA	JAPON	45	3233	29	3364	37	5738	-146
251	235	192 KOMATSU	JAPON	45	2869	123	3338	92	5120	65
304	237	326 OWENS-CORNING	EUA	32	2313	54	3305	1331	2891	200
164	240	277 ALUSISSE	SUIZA	33	4174	81	3257	-282	3399	173
221	255	MCDERMOTT	EUA	34	3167	91	3109	59		
213	262	273 INLAND STEEL	EUA	33	3256	30	2999	-178	3453	145

ANEJO II. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES		NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1980		1985		1987	
1980	1985				1987	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias	Ventas
271	271	274 AMERICAN STANDARD	EUA	45	2674	157	2912	22	3439	127
142	272	AMERICAN CAN	EUA	34	4812	86	2854	149		
320	276	217 SUMITOMO ELECTRIC	JAPON	34	2119	34	2621	59	4577	103
243	275.1	344 STEEL AUTHORITY INDIA	INDIA	33	2938		2777	3	2738	41
265	282	242 KUBOTA	JAPON	45	2742	72	2752	32	4110	79
220	285	245 BICC	INGLATERRA	45	3175	95	2734	36	4080	105
240	288	352 INGERSOLL-RAND	EUA	45	2971	160	2637	80	2648	117
239	294	417 KLOCKNER-WERKE	RFA	33	2972	16	2573	12	2101	-209
	295.1	244 HOESCH	RFA	33			2540	134	4082	27
292	296	178 NORANDA	CANADA	33	2471	349	2535	-186	5470	259
336	298	487 PENN CENTRAL	EUA	33	2014	94	2527	111	1421	36
419	299	313 USG	EUA	32	1474	94	2526	224	3046	204
296	303	215 MATSUSHITA ELECTRIC WORKS	JAPON	45	2429	98	2503	61	4593	124
269	317	211 VIAG	RFA	33	2689	69	2402	41	4697	98
303	318	300 GILLETTE	EUA	34	2315	124	2400	160	3167	230
390	320	241 MITSUBISHI METAL	JAPON	33	1698	11	2386	26	4120	-3
408	323	269 POHANG IRON	COREA	33	1568	17	2353	71	3533	85
153	325	325 VOST-ALPINE	AUSTRIA	33	4484		2347	-196		
242	326	308 SKF	SUECIA	34	2958	106	2296	104	3098	45
369	331.1	261 TOYO SEIKAN	JAPON	34	1796	42	2276	79	3576	112
	334	327 HOOBODVENS	HOLANDA	33			2248	84	2884	-37
354	344	344 SCM	EUA	45	1892	54	2175	42		
286	345	KIDDE	EUA	45	2539	231	2165	72		
395	348	340 CUMMINS ENGINE	EUA	45	1666	-11	2146	50	2767	14
341	350	387 JIM WALTER	EUA	32	1966	84	2137	112	2386	166
256	359	332 HAWKER SIDDELEY	INGLATERRA	45	2803	162	2064	123	2857	139
	367.1	266 TARMAC	INGLATERRA	32			2034	119	3546	272
218	368	KAISER ALUMINUM	EUA	33	3222	248	2029	-187		
463	370	388 HITACHI ZOSEN	JAPON	45	1207	0.371	2012	6	2384	38
294	374	367 OERLIKON	SUIZA	34	2454	117	1979	15	2533	-77
314	381	299 LAFARGE COPEE	FRANCIA	32	2157	89	1941	85	3174	254
293	382	265 FURUYAMA ELECTRIC	JAPON	33	2468	26	1939	15	3548	73
356	383	449 JOHNSON MATTHEY	INGLATERRA	33	1887	100	1938	-213	1823	38
474	387	464 LIBBEY-OWENS-FORDOCO	EUA	32	1159	29	1922	75	1681	75
504	393	ALUMAX	EUA	33	968	104	1887	63		
	394	425 MANVILLE	EUA	32			1880	-45	2063	72
326	399	426 KLOCKNER-HUMBOLDT	RFA	45	2077	20	1855	123	2051	-158
414	402	430 MORTON THIKOL	EUA	32	1521	79	1832	198	1987	138
238	413	275 AMAX	EUA	33	2979	470	1789	-621	3434	51
352	417	438 STEEL CO DE CANADA	CANADA	33	1906	113	1783	57	1920	48
367	419	378 EMHART	EUA	34	1803	67	1775	81	2454	106
424	428	434 BLACK AND DECKER	EUA	45	1438	90	1732	158	1935	55
438	434	304 PILKINGTON	INGLATERRA	32	1372	150	1713	80	3138	185
412	441	420 CORNING GLASS WORKS	EUA	32	1529	114	1691	133	2083	207
409	443	402 NISSHIN STEEL	JAPON	33	1568	52	1681	34	2244	27
453	448	406 SUMITOMO METAL MINING	JAPON	33	1269	29	1652	15	2201	1
340	449	BENSTAR	CANADA	32	1976	131	1647			
	450	229 TRIANGLE IND	EUA	34			1646	37	4336	52
363	456	MARMON	EUA	33	1829	81	1623			
490	457	476 ACI INTERNATIONAL	AUSTRALIA	32	1007	45	1621	34	1573	-6
193	458	361 DEUTSCH BABCOCK	RFA	34	3500	18	1615	11	2578	24
333	468	493 ALFA	MEXICO	33	2035	146	1555	-206	1380	-365
466	472	309 BRUNSWICK	EUA	45	1199	24	1539	100	3086	167

ANEXO II. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES			NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1980		1985		1987	
1980	1985	1987				Ventas	Banancias	Ventas	Banancias	Ventas	Banancias
295	474	500	CONSOLIDATED GOLD FIELDS	INGLATERR	32	2440	209	1532	109	1318	206
244	475	427	CSR	AUSTRALIA	32	2932	112	1530	65	2032	73
264	482		VALLOUSEC	FRANCIA	34	2758	-15	1496	8		
421	484	460	CROWN CORR. & SEAL	EUA	34	1454	73	1487	72	1718	88
511	489		MITSUI ENGIN'G	JAPON	45	879	-1	1472	21		
289	490	463	METAL BOX	INGLATERR	34	2504	13	1465	36	1698	83
447	491	467	DOFASCO	CANADA	33	1318	104	1460	125	1631	116
348	495	419	SANDVIK	SUECIA	34	1926	45	1455	104	2084	119
516	497	472	DOVER	EUA	45	835	73	1440	100	1525	111
482	503	429	SUMITOMO HEAVY	JAPON	45	1087	-63	1430	3	2007	-62
	505		ISCOR	SUDAFRICA	33			1425	7	1852	110
334	506		BARCOCI INTERNATIONAL	INGLATERR	45	2051	14	1425	31		
501	511	423	ONODA CEMENT	JAPON	32	976	11	1402	24	2077	20
506	516	454	STANLEY WORKS	EUA	34	939	50	1371	79	1763	87
411	518		BAKER INTERNATIONAL	EUA	45	1547	138	1369	88		
290	526.1	250	COCKERRILL SAMERE	BELGICA	33	3410	-269	1346	-102	3959	-50
499	528	492	NATIONAL GYPSUM	EUA	32	979	60	1340	88	1380	-23
266	537	488	TI GROUP	INGLATERR	34	2694	26	1293	17	1413	211
439	542	450	MITSUI MINING & SH	JAPON	33	1356	19	1283	21	1812	-61
464	549		HUGHES TOOL	EUA	45	1206	132	1261	4		
485	550	504	HARSCO	EUA	34	1063	49	1261	60	1169	63

VII. ELECTRONICA, EO CIENTIFICO Y FOTOGRAFICO, AERDESAPACIAL Y COMPUTADORAS.

9	7	5	IBM	EUA	44	26213	3562	50056	6555	54217	5258
10	11	10	GENERAL ELECTRIC	EUA	36	25523	1514	29272	2336	39315	2915
42	19	18	MATSUSHITA ELECTRIC	JAPON	36	12880	549	21182	1033	27325	862
41	20	15	HITACHI	JAPON	36	12990	51	21017	881	30332	617
23	23	17	SIEMENS	RFA	36	17583	348	18552	519	27463	649
20	26	354	PHILIPS BLOEILAMPENFABRIE	HOLANDA	36	18377	165	18078	277	2621	317
46	38	38	UNITED TECHNOLOGIES	EUA	41	12399	393	14992	313	17160	591
178	42.1	30	SAMSUNG GROUP	COREA	36	3798	595	14193	113	21053	249
57	43	33	TOSHIBA	JAPON	36	9761	223	14014	361	20378	214
56	47	44	BOEING	EUA	41	9786	600	13636	566	15355	480
15	55	98	ITT	EUA	36	23819	894	11871	293	8551	1018
105	61	56	MCDONNELL DOUGLAS	EUA	41	6198	145	11478	346	13146	313
89	62	61	ROCKWELL INTERNATIONAL	EUA	41	6907	280	11332	595	12123	635
72	66	73	WESTINGHOUSE ELECTRIC	EUA	36	8514	403	10700	605	10679	739
58	67	55	EASTMAN KODAK	EUA	38	9734	1154	10651	332	13305	1178
	69	45	NEC CORP	JAPON	36			9787	114	15325	94
123	71	64	LOCKHEED AIRCRAFT	EUA	41	5396	28	9535	401	11370	421
	72	62	ALLIED SIGNAL	EUA	41	5515	289	9115	-279	11597	656
	76	75	RCA	EUA	36	8011	315	8972	369		
	74	76	77 XEROX	EUA	39	8197	619	8898	475	10320	578
113	77	59	MITSUBISHI ELECTRIC	JAPON	36	5816	110	8530	197	12980	66
147	80	86	GENERAL DYNAMICS	EUA	41	4645	195	8164	383	9344	437
50	83	28	CIA GENERALE DE ELECTRICI	FRANCIA	36	10833	133	8007	132	21204	305
107	86	84	MINNESOTA M & M	EUA	38	6079	678	7846	664	9429	918
82	95	111	GENERAL ELECTRIC CO	INGLATERR	46	7470	965	7181	538	7830	649
219	102	85	DIGITAL EQUIPMENT CO	EUA	44	3198	343	6686	447	9399	1137
62	103	81	THOMSON	FRANCIA	36	9116	77	6683	65	9977	177

ANEXO II. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES			NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1980		1985		1987	
1980	1985	1987				Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias
136	105	142	HONEYWELL	EAU	44	4925	293	6625	282	6679	253
262	107	66	FUJITSU	JAPON	44	2770	88	6549	373	11194	132
228	108	105	HEWLETT	EAU	44	3097	269	6505	489	8050	644
133	111	117	RAYTHEON	EAU	36	5007	282	6409	376	7654	445
157	114	108	SANYO ELECTRIC	JAPON	36	4367	144	6289	152	7984	-119
137	119	227	SCHLUMBERGER	ANT NEERL	38	4884	994	6119	351	4402	352
160	120	109	SONY CORP	JAPON	36	4231	325	5956	306	7956	156
	123.1	82	UNILEYS	EAU	44					9713	578
120	124		SPERRY CORP	EAU	44	5427	313	5741	47		
110	127	132	BROWN ROVERI	SUIZA	36	6003		5647	44	6951	112
214	131	141	MOTORDOLA	EAU	36	3248	152	5443	72	6707	308
398	141	159	NORTHROP	EAU	41	1655	86	5057	214	6652	94
247	142		BURROUGHS	EAU	44	2902	83	5038	248		
169	149	176	TEXAS INSTRUMENTS	EAU	36	4075	212	4925	-119	5594	308
300	150	130	SHARP	JAPON	36	2369	77	4891	167	6994	125
171	155		CBS	EAU	36	4062	193	4756	27		
232	162	156	EMERSON ELECTRIC	EAU	36	3667	238	4649	401	6170	467
122	164	75	ELECTROLUX	SUECIA	36	5408	80	4613	164	10623	289
161	165	225	LITTON INDUSTRIES	EAU	36	4227	291	4591	299	4419	138
276	171	188	MARTIN MARIETTA	EAU	41	2619	188	4410	249	5165	230
273	173	205	NORTH AMERICAN PHILIPS	EAU	36	2658	74	4395	82	4847	-18
206	177	174	NCR	EAU	44	3322	255	4317	315	5640	419
182	178	208	THORN EM1	INGLATERR	36	3770	322	4299	85	4752	112
379	180	204	NORTHERN TELECOM	CANADA	36	1757	-158	4261	202	4853	347
360	194	138	CANDN	JAPON	44	1850	107	4007	155	6753	91
261	207	193	ERICSSON	SUECIA	36	2779	49	3777	97	5104	116
	212		AEG AKTIENGESELLSCHAFT	RFA	36			3683	6		
180	213	282	CONTROL DATA	EAU	44	3784	151	3680	-568	3366	19
215	214	247	EATON	EAU	36	3244	116	3675	231	4053	201
308	223	235	WHIRLPOOL	EAU	36	2243	102	3474	182	4179	192
207	226	143	BRITISH AEROSPACE	INGLATERR	41	3310	121	3433	165	6670	-180
245	242	295	TELEDYNE	EAU	36	2926	344	3256	546	2217	377
285	245	169	OLIVETTI	ITALIA	44	2546	121	3216	264	5688	310
343	251	184	FUJI PHOTO FILM	JAPON	38	1947	139	3137	277	5292	480
362	256	260	COOPER INDUSTRIES	EAU	36	1842	146	3067	135	3586	174
385	260	285	GRUNMAN	EAU	41	1729	30	3049	82	3325	35
227	284	185	AEROSPATIALE	FRANCIA	41	3116	29	2737	51	5217	22
458	292	278	STC	INGLATERR	36	1250	66	2589	70	3387	221
258	315	441	SINGER	EAU	36	2787	38	2416	82	1902	26
224	318	287	COMBUSTION ENGINEERING	EAU	36	3146	117	2408	-95	3301	56
519	324	334	WANG	EAU	44	543	52	2352	16	2836	-70
477	328	258	RICOH	JAPON	44	1146	62	2287	70	3702	68
448	330	422	HARRIS	EAU	36	1301	79	2281	80	2079	84
284	344.1	371	AVIONS MARCEL D-B	FRANCIA	41	2547	76	2175	60	2500	26
418	356	281	FUJI ELECTRIC	JAPON	36	1478	18	2079	39	3375	27
91	357	279	ROLLS ROYCE	INGLATERR	41	6808	-146	2075	100	3375	219
	361	491	ALLEGHENY	EAU	36			2057	-109	1389	-451
302	375	363	KOOR INDUSTRIES	ISRAEL	36	2362	66	1967	18	2571	-252
329	379		WHITE CONSOLIDATED	EAU	36	2057	57	1946	34		
	389	399	APPLE	EAU	44			1918	81	2261	217
400	401	414	PLESSEY	INGLATERR	36	1638	76	1836	118	2133	173
457	403	401	PITNEY-VOWES	EAU	44	1257	75	1831	150	2250	199
413	409	470	GENERAL SIGNAL	EAU	38	1521	104	1801	49	1603	69

ANEXO II. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES			NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1980		1985		1987	
1980	1985	1987				Ventas	Beneficios	Ventas	Beneficios	Ventas	Beneficios
505	411	348	TDI	JAPON	36	940	93	1790	126	2672	122
498	414	445	NATIONAL SEMICONDUCTOR	EUA	36	980	52	1788	43	1868	-24
456	415	347	JOHNSON CONTROL	EUA	36	989	33	1787	78	2677	89
337	418	297	HOKIA	FINLANDIA	36	1999	10	1778	53	3178	191
	424	366	OKI ELECTRIC IND	JAPON	36			1750	38	2548	13
441	447	331	MATRA	FRANCIA	41	1237	50	1656	12	2859	38
475	453	394	AMP INCORP	EUA	36	1155	131	1636	108	2318	249
469	455	391	ZENITH	EUA	36	1186	26	1624	-80	2362	-19
313	461	465	COLT INDUSTRIES	EUA	41	2165	97	1579	138	1641	75
461	462	369	SNECMA	FRANCIA	41	1227	15	1575	11	2516	-94
488	492	444	PARKER HANNIFIN	EUA	41	1022	56	1460	4	1676	85
502	499	490	TEKTRONIC	EUA	38	971	85	1438	90	1396	51
	500	437	RACAL ELECTRONICS	INGLATERR	36			1435	96	1926	68
460	504	382	PIONEER ELECTRONIC	JAPON	36	1248	83	1430	-10	2423	75
310	508	502	GOULD	EUA	44	2200	157	1420	-101	1233	-95
512	522	439	INTEL CORP	EUA	36	854	96	1365	2	1907	248
492	526	483	SQUARE'D	EUA	36	999	83	1348	87	1484	110
513	530	336	NIXDORF	RFA	44	848	22	1334	57	2821	143
493	533	499	PERKIN-ELMER	EUA	38	996	68	1305	82	1333	-18
422	536	453	POLAROID	EUA	38	1450	85	1295	37	1764	116
507	540	495	SUNDSTRAND	EUA	41	926	79	1284	74	1365	34

VIII. EQUIPO DE TRANSPORTE Y VEHICULOS DE MOTOR Y PARTES

4	1	1	GENERAL MOTORS	EUA	40	57728	-762	96372	3999	101782	3551
8	6	4	FORD MOTOR	EUA	40	37086	-1543	52774	2515	71643	4625
34	12	8	TOYOTA MOTOR	JAPON	40	14599	633	28382	1701	41455	1699
60	18	20	CHRYSLER	EUA	40	9225	-1710	21256	1403	26257	1289
21	27	14	VOLKSWAGENWERK	RFA	40	18313	177	17834	202	30392	242
24	28	11	DAIMLER-BENZ	RFA	40	17084	606	17802	571	37535	970
38	36	22	NISSAN MOTOR	JAPON	40	13302	379	15168	311	25650	124
12	42	16	FIAT SPA	ITALIA	40	24270	70	14194	881	29642	1830
18	48	23	RENAULT	FRANCIA	40	18958	151	13593	-1216	24539	613
78	53	37	HONDA MOTORS	JAPON	40	7980	441	12197	614	17237	516
25	63	35	PEUGEOT-CITROEN	FRANCIA	40	16825	-356	11232	60	19658	1116
117	68	48	VOLVO	SUECIA	40	5628	9	10018	296	14576	730
99	89	51	BOSCH (ROBERT)	RFA	40	6497	97	7457	141	14110	441
	106	69	MAZDA	JAPON	40			6580	131	11057	29
179	118	78	BMW	RFA	40	3795	88	6141	102	10182	209
134	121	135	TRW	EUA	40	4984	205	5917	-7	6821	243
130	143.1	83	ADAM OPEL	RFA	40	5081	226	5024	-46	9561	266
96	170	194	BL	INGLATERR	40	6690	-1245	4427	-178	5075	-44
237	181	127	ISUZU MOTORS	JAPON	40	3001	20	4260	56	7180	47
205	195		AMERICAN MOTORS	EUA	40	3342	-185	4040	-125		
280	200	129	NIPPONDENSO	JAPON	40	2594	121	4003	638	7102	216
203	208	238	DANA	EUA	40	3362	106	3754	165	4142	144
206	211	146	SAAB-SCANIA	SUECIA	40	3308	223	3701	75	6523	228
106	212	270	INTERNATIONAL HARVESTER	EUA	40	6342	-397	3508	-463	3529	33
231	263	201	KAWASAKI HEAVY	JAPON	37	3074	13	2998	25	4892	-87
315	268	209	KOC HOLDING	TURQUIA	40	2153	18	2958	51	4738	167
154	273	306	GUEST KEEN & NETTLEFODS	INGLATERR	40	4473	85	2851	54	3115	101

ANEJO 11. Muestra de Empresas Transnacionales.

POSICIONES			NOMBRE DE LA EMPRESA	PAIS	INDUSTRIA	1980		1985		1987	
1980	1985	1987				Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias	Ventas	Ganancias
380	277	223	FUJI HEAVY	JAPON	40	1750	23	2817	250	4444	99
397	285		STALEY CONTINENTAL	USA	40	1656	74	2708	7		
324	295	339	FROEHAUF	USA	40	2082	32	2564	71	2784	-41
374	312	182	SUZUKI MOTORS	JAPON	40	1767	22	2435	25	5340	59
425	321		LEAR SIEGLER	USA	40	1423	65	2371	101		
432	346	251	DAIHATSU MOTOR	JAPON	40	1392	19	2163	28	3930	26
	360	448	MAK TRUCKS	USA	40			2063	-59	1857	8
263	380	364	LUCAS	INGLATERRA	40	2756	-80	1943	53	2562	58
394	391	381	PACCAR	USA	40	1673	81	1893	73	2423	112
404	397	376	HINO MOTORS	JAPON	40	1594	23	1863	18	2469	19
365	481	318	YAMAHA MOTOR	JAPON	40	1811	26	1496	23	2962	63
510	521	312	AISIN SEIKI	JAPON	40	882	32	1366	36	3049	67
	529	317	HYUNDAI HEAVY	COREA	37			1339	3	2964	19
401	541	416	VALED	FRANCIA	40	1607	17	1283	-10	2118	60
520	545	501	FLEETWOOD	USA	37	472	-8	1277	54	1259	40

ANEXO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	GRUPO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL CAPITAL			ORIGEN DEL CAPITAL
					E	IF	M	
GRAN DIVISION 2. MINERIA								
11	MET-MEX PERDLES, SA CV	mineria	756,318	907,353		100		S/K Ext
32	CIA MINERA DE CANANEA SA	mineria	264,794	2,376,011	90	10		S/K Ext
38	MIN CARB RIO ESCONDIDO, SA	mineria	198,516	802,297	100			S/K Ext
69	CIA FRESNILLO SA CV	mineria	115,435	188,529		60	40	EUA
99	EXPORTADORA DE SAL SA	mineria	77,608	215,438	51		49	JAPON
113	CON MIN JUAREZ P C SA	mineria	70,412	333,793	56.2	43.8		S/K Ext
151	CIA MIN LAS TORRES SA CV	mineria	49,479	69,270		70	30	CANADA
231	MINAS DE SN LUIS SA CV	mineria	28,250	111,303		100		S/K Ext
316	NEGOC MINERA STA LUCIA SA	mineria	17,994	23,265		70	30	CANADA
319	MAT PRIM MINER D LAMPAZOS	mineria	17,740	22,512		100		S/K Ext
353	MINERA CAPELA SA CV	mineria	14,215	21,028		100		S/K Ext
359	ZIMAFAN SA CV	mineria	13,764	11,402		60	40	EUA
370	DIAMECON SA CV	mineria	13,271	24,614		60	40	EUA
395	CIA MINERA CEDROS SA CV	mineria	11,195	14,173	15	69	16	CANADA
418	CIA MINERA LA NEGRA ANEX	mineria	10,188	14,376		100		S/K Ext
437	FLUORITA D RIO VERDE SACV	mineria	9,456	12,967		60	40	N. D.
GRAN DIVISION 3. INDUSTRIA DE TRANSFORMACION								
GRUPOS INDUSTRIALES								
88	FOMENTO INDUSTRIAL SA CV	controladora	92,721	869,479		100		S/K Ext
210	GRUPO RODHA SA CV	controladora	33,189	21,653		100		S/K Ext
272	GPO IND SALTILLO SA CV	controladora	22,576	270,976		100		S/K Ext
438	G.F.T. D MEXICO SA CV	controladora	9,419	52,637			100	LUXEMBURG
I. ALIMENTOS								
18	CIA NESTLE, SA CV	alimentos	448,410	294,703			100	SUIZA
36	GAMESA, SA CV	alimentos	215,401	336,839		100		S/K Ext
43	ANDERSON CLAYTON & CO, SA	alimentos	184,503	143,835		39	61	EUA
55	PANIFICACION BIMBO SA CV	alimentos	152,770	105,955		100		S/K Ext
61	GAN PROD LECHE PURA SA	alimentos	129,831	34,167		100		S/K Ext
73	PRODUCTOS MARINELA SA CV	alimentos	112,673	62,487		100		S/K Ext
94	GENERAL FOODS DE MEX SACV	alimentos	84,983	71,922		0.2	99.8	EUA
96	UNIVASA SA CV	alimentos	81,311	159,301		100		S/K Ext
105	PURINA SA CV	alimentos	75,350	63,862		51	49	EUA
108	BIMBO DEL NORTE SA CV	alimentos	73,843	57,819		100		S/K Ext
111	CONASUPO MONTERREY SACV	alimentos	73,015	75,751	100			S/K Ext
119	CONASUPO GPALACIOS SACV	alimentos	67,035	72,194	100			S/K Ext
120	CONASUPO TULTITLAN SACV	alimentos	67,035	158,867	100			S/K Ext
126	MARINELA DE DCC SA CV	alimentos	59,877	42,612		100		S/K Ext
156	KJR ALIMENTOS SA CV	alimentos	45,800	25,000		100		S/K Ext
158	ALIM BALANC D MEXICO SACV	alimentos	45,107	127,923	51	49		S/K Ext
167	IND CONASUPO PUEBLA SA CV	alimentos	43,375	23,991	100			S/K Ext
175	I CONASUPO C OBREGON SACV	alimentos	41,164	74,263	100			S/K Ext
180	HARINERA SANTOS SA CV	alimentos	39,602	41,475		100		S/K Ext

ANEXO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	GIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL			ORIGEN DEL CAPITAL
					E	IP	M	
182	DUL CHOC RICCOLINO SA CV	alimentos	39,301	21,189		100		S/K Ext
186	FAB CHOC LA AZTECA SA CV	alimentos	38,420	28,688			100	EUA
188	BIMBO DL NOROESTE SA CV	alimentos	38,077	37,366		100		S/K Ext
190	ALIMENTOS DEL FUERTE SACV	alimentos	37,850	32,448		100		S/K Ext
192	MALTA SA CV	alimentos	37,372	27,583		100		S/K Ext
193	PROD NUPAR SA CV	alimentos	36,843	21,876		100		S/K Ext
196	CLEMENTE JACQUES CIA SACV	alimentos	36,331	69,318		100		S/K Ext
199	BIMBO DE OCCIDENTE SA CV	alimentos	35,476	22,743		100		S/K Ext
200	PROD BERBER SA CV	alimentos	35,255	42,231		51	49	EUA
203	BIMBO DEL SURESTE SA CV	alimentos	34,359	24,010		100		S/K Ext
208	BIMBO DEL GOLFO SA CV	alimentos	33,773	25,011		100		S/K Ext
211	BIMBO DEL CENTRO SA CV	alimentos	32,771	25,497		100		S/K Ext
212	INGENIO TANAZULA SA CV	alimentos	32,256	80,927		100		S/K Ext
225	BARCEL DEL NORTE SA CV	alimentos	30,167	24,109		100		S/K Ext
234	F PASTAS ALIM LG MODERNA	alimentos	27,632	40,051		100		S/K Ext
235	BIMBO DE CHIHUAHUA SA CV	alimentos	27,589	25,761		100		S/K Ext
244	BIMBO DEL PACIFICO SACV	alimentos	26,275	24,776		100		S/K Ext
251	LANCE SA CV	alimentos	25,514	25,689		51	49	EUA
265	IND CONASUPO MEXICALI SA	alimentos	23,431	69,077	100			S/K Ext
274	CONTINENTAL DE ALIMEN SA	alimentos	22,525	13,089		100		S/K Ext
300	LAB Y AGENCIAS UNIDAS SA	alimentos	19,322	16,320		50	50	ESPARA
325	FREXPORT SA CV	alimentos	16,964	13,026		100		S/K Ext
326	SAFMEX SACV	alimentos	16,927	53,634		7.66	92.34	FRANCIA
332	CAMPRELLS DE MEXICO SA CV	alimentos	16,329	7,008			100	N. D.
343	CHOCOLATERA DE JALISCO SA	alimentos	14,946	15,256		100		S/K Ext
355	OLEAGINOSAS DEL SURESTE	alimentos	13,908	0		100		S/K Ext
381	IND CONASUPO NVO LAREDO SA	alimentos	12,256	20,472	100			S/K Ext
397	IND ALIMENTICIAS NALES SA	alimentos	11,091	11,801		100		S/K Ext
413	CIA MAL D HARIKAS SA CV	alimentos	10,524	12,596		100		S/K Ext
433	DIST INTERN PROD AGRIC SA	alimentos	9,720	9,180		100		S/K Ext
439	PROD INDUST DEL FUERTE SA	alimentos	9,412	31,229		100		S/K Ext
463	MARCAS ALIM INTERNALES SA	alimentos	8,631	6,830		100		S/K Ext
464	SINALOPASTA SA CV	alimentos	8,622	3,012			100	N. D.
472	CIA DULCERA LADY BALI SA	alimentos	8,094	14,937		100		S/K Ext
478	BALLETERA PALMA SA CV	alimentos	7,951	12,171		100		S/K Ext
500	F D BALLETTAS LA MODERNA	alimentos	6,898	7,414		100		S/K Ext
117	NABISCO FAMOSA SA CV	alimentos	67,799	85,230		100		S/K Ext
434	MOLINO DE CUAUHTEMOC SACV	alimentos	9,701	7,330		100		S/K Ext

2. BEBIDAS

20	CERV CUAUHTEMOC Y AFLS	bebidas	413,818	939,018		100		S/K Ext
35	CERVECERIA MOCTEZUMA, SA	bebidas	215,481	997,186		100		S/K Ext
56	BACARDI Y CIA SA CV	bebidas	143,942	156,211		13.28	86.72	CAN/INGLA
155	EMB LA FAVORITA SA	bebidas	46,340	24,823		100		S/K Ext
239	MANANTIALES PERAFIEL SACV	bebidas	27,026	55,705		100		S/K Ext
330	EMBOT AGUASCALIENTES SA	bebidas	18,567	15,603		100		S/K Ext
338	EMBOT SAN LUIS SA	bebidas	15,702	12,381		100		S/K Ext
339	EMBOT GUADIANA SA	bebidas	15,644	11,579		100		S/K Ext
387	EMBOT DE COAHUILA SA	bebidas	11,675	9,465		100		S/K Ext
392	EMBOT ZACATECAS SA	bebidas	11,282	9,841		100		S/K Ext
449	INVEC/EXTRUS D PLASTICOS	bebidas	9,078	8,477		100		S/K Ext

ANEJO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	GIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL CAPITAL			ORIGEN DEL CAPITAL
					E	JP	M	
482	EMBOT AMECA SA	bebidas	7,704	9,285	100			S/K Ext
490	EMBOT LAGUNERA SA	bebidas	7,212	8,291	100			S/K Ext
3. TABACO								
27	TABACALERA MEXICANA, SA CV	tabaco	294,703	347,795	71.3	28.7		EUA
4. INDUSTRIA DEL CUERO								
321	CURTIDOS RELIS SA CV	ind cuero/calz	17,381	15,405	100			S/K Ext
5. PRENDAS DE VESTIR								
242	CONFITALIA SA CV	prendas vestir	26,436	18,074	95	5		N. D
344	F CASIMIRES RIVETEX SA CV	prendas vestir	14,794	8,952	100			S/K Ext
391	PURITAN SA CV	prendas vestir	11,299	21,036	100			S/K Ext
396	CONFECCIONES MARTIN SA CV	prendas vestir	11,112	8,598	100			S/K Ext
6. TEXTILES								
10	DELANESE MEXICANA, SA	textil	757,051	1,425,774	60	40		EUA
62	NYLON DE MEXICO SA	textil	127,289	463,832				?
198	FAR LA ESTRELLA SA CV	textil	36,139	47,195	100			S/K Ext
271	DERIVADOS DE GASA SACV	textil	22,670	14,129	100			S/K Ext
298	CONVERTEX SA CV	textil	19,603	29,336	100			S/K Ext
334	J. B. MARTIN SA CV	textil	16,043	39,919	100			S/K Ext
378	INDUSTRIAS TEXEL SA CV	textil	12,519	54,721	100			S/K Ext
7. IMPRENTA Y EDITORIALES								
185	REYPRINT SA CV	imprensa editor	39,037	46,488	100			S/K Ext
240	CELLOPRINT SA CV	imprensa editor	26,835	39,647	100			S/K Ext
269	EDITORIAL CUMBRE SA	imprensa editor	22,952	46,370	1	99		EUA
336	PROGRASA SA CV	imprensa editor	13,893	15,074	100			S/K Ext
367	PRINTAFORM SA CV	imprensa editor	13,417	12,492	100			S/K Ext
407	EDITORIAL LIMUSA SA CV	imprensa editor	10,791	18,449	100			S/K Ext
496	EDICIONES LAROUSSE SA CV	imprensa editor	7,132	4,617			100	FRANCIA
8. PAPEL Y CELULOSA								
12	KIMBERLY-CLARK DE MEX	papel/celulosa	685,326	1,210,511	55	45		EUA
40	PROD SN CRISTOBAL SA CV	papel/celulosa	189,010	267,524	100			S/K Ext
46	CARTON PAPEL DE MEXICO SA	papel/celulosa	181,714	233,018			100	EUA
78	CTA FAB SN RAFAEL/ANEX SA	papel/celulosa	108,469	201,898	100			S/K Ext
102	CELUL Y PAPEL MICH. SACV	papel/celulosa	75,687	188,089	100			S/K Ext
106	PAPELERA D CHIHUAHUA SACV	papel/celulosa	75,128	94,736	100			S/K Ext
179	I PAPELERA MEXICANA SA CV	papel/celulosa	39,816	51,439	100			S/K Ext

ANEXO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	GIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL CAPITAL			ORIGEN DEL CAPITAL
					E	IP	M	
250	F DE PAPEL SN JUAN SACV	papel/celulosa	25,572	33,934		100		S/K Ext
256	DIPAMEX SA CV	papel/celulosa	24,884	17,480		100		S/K Ext
261	SANCELTA SA CV	papel/celulosa	24,191	29,532		51	49	SUECIA
295	PROD D BOLSAS D PAPEL SA	papel/celulosa	19,880	15,384		100		S/K Ext
297	F D PAPEL SN FCO SA CV	papel/celulosa	19,634	13,882		51	49	EUA
310	SONOCO DE MEXICO SA CV	papel/celulosa	18,417	12,058		1	99	EUA
318	CAJAS CORRUGADAS D MEX SA	papel/celulosa	17,895	7,939		50	50	EUA
352	BOLSAS Y EMPAQUES SA CV	papel/celulosa	14,307	17,698		100		S/K Ext
364	SACOS Y ENVASES INDUS SA	papel/celulosa	13,491	7,552		100		S/K Ext
365	BOLSAS Y ART DE PAPEL SA	papel/celulosa	13,454	16,175		100		S/K Ext
369	BOLSAS D PAPEL GUAD SA CV	papel/celulosa	13,296	17,080		100		S/K Ext
375	MANUFACTURAS GARGO SA	papel/celulosa	12,868	7,851		51	49	EUA
385	SACOS DE PAPEL SA CVC	papel/celulosa	11,909	15,750		100		S/K Ext
389	CELULOSICOS DE CHIH SRLCV	papel/celulosa	11,392	6,159		100		S/K Ext
404	MADRUELO Y CIA SA CV	papel/celulosa	10,854	4,513		100		S/K Ext
441	SACOS D PAPEL D CHIH SACV	papel/celulosa	9,376	14,354		100		S/K Ext
459	CAJAS/EMPAQUES D OCC SA	papel/celulosa	8,774	5,437		50	50	EUA
494	SACOS MEXICANOS SA CV	papel/celulosa	7,160	4,058		100		S/K Ext
393	SACOS Y DERIVADOS D PAPEL	papel/celulosa	11,251	15,098		100		S/K Ext

9. ABONOS Y FERTILIZANTES

15	FERTILIZANTES MEX, SA	abonos/fertiliz	539,525	4,980,185	100			S/K Ext
----	-----------------------	-----------------	---------	-----------	-----	--	--	---------

10. PRODUCTOS FARMACEUTICOS

163	SANDCZ DE MEXICO SA CV	farmaceutica	44,013	32,526		1	99	CANADA
171	PROMECCO SA DE CV	farmaceutica	42,174	0			100	ALEM FED
173	PRODUCTOS ROCHE SA	farmaceutica	41,528	34,865			100	SUIZA
222	UP JHON SA CV	farmaceutica	30,666	29,230			100	EUA PANAM
243	BECTON DICKINSON D MEX SA	farmaceutica	26,382	30,420		49	51	EUA
398	BASF VITAMINAS SA CV	farmaceutica	11,085	11,585		40	60	ALEM FED
402	ORFAGUIM SA CV	farmaceutica	10,962	4,033		100		S/K Ext
456	BURROUGHS WELLCOME MEX SA	farmaceutica	8,870	11,782			100	INGLATERR
484	QUIMICA KNOLL D MEXICO SA	farmaceutica	7,679	9,546			100	ALEM FED

11. PRODUCTOS DE HULE

52	CIA HULERA EUZKADJ, SA	hule	162,406	226,773		60	40	EUA/ESP
60	HULES MEXICANOS SA	hule	135,389	178,536		60	40	EUA
91	UNIROYAL SA CV	hule	88,088	111,754			100	EUA

12. JABONES Y COSMETICOS

25	FAB JABON LA CORONA SA CV	jab deter cosme	307,601	132,827		100		S/K Ext
278	F JABON M SALGADO SA CV	jab deter cosme	22,273	12,261		100		S/K Ext

13. PETROLEO Y SUS DERIVADOS

ANEJO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	GIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL CAPITAL			ORIGEN DEL CAPITAL
					E	IP	M	
1	PEMEX	petroleo	18,076,100	76,529,600	100			S/K Ext
14. PETROQUIMICA Y QUIMICA BASICAS, OTROS PRODUCTOS QUIMICOS								
17	INDUS RESISTOL, SA CV	petroquimica	461,116	773,892		60.8	39.2	EUA
24	CELULOSA Y DERIV SA CV	quimica	316,433	666,816		100		S/K Ext
31	NOVUM, SA CV	petroquimica	269,576	527,126		100		S/K Ext
37	TEREFTALATOS MEXICANOS, SA	petroquimica	204,421	345,365	38.87	35.65	25.48	EUA
41	FIBRAS QUIMICAS, SA	quimica	186,665	527,093				?
47	PETROCEL SA	petroquimica	181,523	494,586				?
50	GRUPO PRIMEX, SA CV	petroquimica	170,253	356,275		100		S/K Ext
63	QUIM HOECHST DE MEX SA CV	quimica	126,938	119,478			100	ALEM FED
64	UNICARB INDUSTRIAL SA CV	quimica	123,399	444,796		100		S/K Ext
66	BAYER DE MEXICO SA CV	quimica	119,985	155,348			100	CAN/AL FE
74	POLIOLES SA CV	petroquimica	111,339	164,788		100		S/K Ext
81	BASF MEXICANA SA CV	quimica	102,765	113,454	0.01	99.99		ALEM FED
87	ICI DE MEXICO SA CV	quimica	96,421	103,383		12.3	87.7	INGLATERR
98	QUIMICA DEL REY SA CV	quimica	78,580	209,547		100		S/K Ext
103	PIGMENTOS Y OXIDOS SA CV	quimica	75,616	103,734		100		S/K Ext
107	INDUSTRIAS DEL ALCALI SA	quimica	74,898	172,717		100		S/K Ext
121	FENOLQUIMIA SA CV	petroquimica	65,088	145,129		100		S/K Ext
123	DERIVADOS ACRILICOS SACV	quimica	64,520	140,976		100		S/K Ext
124	MOBIL OIL DE MEXICO SACV	petroquimica	64,296	36,481		1	99	EUA
128	TETRAETILO DE MEXICO	petroquimica	59,531	50,975	60		40	EUA
164	IND QUIMICA DL ISTMO SACV	quimica	43,983	68,651		100		S/K Ext
168	ASA DE MEXICO SA CV	quimica	43,154	159,137			100	SUECIA
187	POLIFOS SA CV	quimica	38,351	21,198		100		S/K Ext
191	POLIESTIRENO Y DERIV SACV	petroquimica	37,769	56,431		99	1	FRANCIA
194	PENNWALT SA CV	quimica	36,802	56,019		85	15	EUA
197	INCARMEX SA CV	quimica	36,211	102,502		100		S/K Ext
204	INDUST CYOSA-BAYER SA CV	quimica	34,291	74,207		60	40	N. D.
209	PINTURAS AURDIN SA CV	quimica	33,269	34,214		100		S/K Ext
214	QUIMOBASICOS SA CV	quimica	32,179	33,194		51	49	EUA
215	FERMENTACIONES MEXICANAS	quimica	32,052	116,989	49		51	JAPON
221	SINTESIS ORGANICAS SA CV	petroquimica	30,685	64,829		100		S/K Ext
229	SOC MEX QUIMICA IND SACV	quimica	29,050	33,872		60	40	ALEM FED
232	EVEREADY DE MEX SA CV	quimica	28,094	66,863		54.3	45.7	EUA
246	SALES ISTMO SA CV	quimica	26,031	42,494		100		S/K Ext
260	GLICOLES MEXICANOS SACV	petroquimica	24,475	52,307		100		S/K Ext
276	NOVAQUIM SA CV	quimica	22,347	24,330		60	40	EUA
280	ALCOH DESNAT Y DILUENTES	quimica	22,019	4,410		100		S/K Ext
281	INMONT DE MEXICO SA CV	quimica	21,720	19,107			100	EUA
283	COLOMBIN BEL SA CV	quimica	21,264	16,824		100		S/K Ext
286	QUIMICA ORGANICA MEX SACV	quimica	20,911	131,588		100		S/K Ext
288	COLORQUIM SA CV	quimica	20,558	26,024		100		S/K Ext
291	ELECTRO QUIMICA MEX SA CV	quimica	20,353	31,294		51	49	EUA
293	IND DERI D ETILENO SA CV	petroquimica	20,156	23,994		100		S/K Ext
315	PENNWALT DEL PACIFICO SA	quimica	18,000	41,365		85	15	EUA
333	ATOQUIM SA CV	quimica	16,235	11,031		60	40	SUIZA
337	GENERAL PRODUCTS CO SA CV	quimica	15,724	11,783		100		S/K Ext
346	QUIMICA DEL MAR SA	quimica	14,578	48,799		100		S/K Ext

ANEXO III. Muestra de Expansión.

POSICIÓN 1987	EMPRESA	GIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICIÓN DEL CAPITAL		ORIGEN DEL CAPITAL
					E	M	
358	QUIMICA SUMEX SA CV	química	13,786	25,097			100 ALEM FED
360	QUIMICA M SA	química	13,700	10,428	100		S/K Ext
394	PROD QUIMICA DE JALISCO	química	11,239	4,797	100		S/K Ext
401	PRODUCTOS DAREX SA CV	química	10,983	9,817		100	EUA
406	CIA QUIMICA AMEYAL SA CV	química	10,825	10,931		60	EUA
412	AMERCOAT MEXICANA SA CV	química	10,536	10,326		60	EUA
415	DERIVADOS MALEICOS SA CV	petroquímica	10,368	13,767	100		S/K Ext
422	COLONOS CERAMICOS MEX SA	química	9,997	7,922	100		S/K Ext
424	PINTURAS ATLAS MARLUX SA	química	9,972	10,153	100		S/K Ext
446	DEGUSSA MEXICO SA CV	química	9,295	6,437			100 ALEM FED
497	FRITSCHE DODGE & DLOTT	química	7,016	11,002			100 EUA
15. ARTICULOS DE PLASTICO							
53	POLYCID SA CV	prod plasticos	158,717	339,346		60	40 EUA
258	PLASTICOS REX SA CV	prod plasticos	24,590	29,010	100		S/K Ext
303	REGIOPLAST SA	prod plasticos	18,986	46,989	100		S/K Ext
336	PLASTICOS BOSCO SA	prod plasticos	15,814	28,793	100		S/K Ext
362	RECUBRIM/LAMIN D PAPEL SA	prod plasticos	13,604	10,240	100		S/K Ext
366	POLIETILENO MAL DE MEX SA	prod plasticos	13,450	17,714	100		S/K Ext
377	POLIETILENO NACIONAL SA	prod plasticos	12,701	17,519	100		S/K Ext
399	CIA GENERAL D PLASTICOS	prod plasticos	11,052	17,405	100		S/K Ext
448	EMBOT G.PALACIOS SA	prod plasticos	9,085	5,784	100		S/K Ext
476	ENV TRANSPARENTES D OCC	prod plasticos	7,987	6,006	100		S/K Ext
16. CEMENTO							
30	CEMENTOS MEXICANOS, SA	cemento	279,453	1,755,424	100		S/K Ext
44	CEMENTOS TOLTECA, SA CV	cemento	183,844	706,313		75	25 INGLATERRA
59	CEMENTOS GUADALAJARA SA	cemento	135,766	477,850	100		S/K Ext
65	CEM ANAHUAC DEL GOLFO SA	cemento	120,365	353,906		60	40 EUA
70	CEMENTOS APASCO SA CV	cemento	114,025	386,799	100		S/K Ext
79	CEMENTOS ANAHUAC SA CV	cemento	108,172	300,339	100		S/K Ext
104	CEM PORTLAND MAL SA CV	cemento	75,586	394,350	100		S/K Ext
112	CEMENTOS MAYA SA	cemento	70,655	390,140	100		S/K Ext
116	CEMENTOS DE VERACRUZ SA	cemento	68,806	255,293	100		S/K Ext
135	CEMENTOS D CHIHUAHUA SACV	cemento	55,168	265,636	100		S/K Ext
176	CONCRETOS ALTA RESIS. SACV	cemento	40,368	42,177	100		S/K Ext
195	PRECONCRETO SA CV	cemento	36,478	40,478	100		S/K Ext
230	CONCRETOS APASCO SA	cemento	29,022	43,895	82.1	17.9	SUIZA
277	CEMENTOS SINALOA SA CV	cemento	22,330	68,177	100		S/K Ext
432	CEMENTOS DEL NORTE SA	cemento	9,758	7,933	100		S/K Ext
435	CEMENTOS ATOYAC SA CV	cemento	9,682	28,404	100		S/K Ext
443	CONCRETOS GUADALAJARA SA	cemento	9,361	9,306	100		S/K Ext
485	CONCRETOS/PRECOLADOS SA	cemento	7,554	10,813	100		S/K Ext
17. PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS							
144	CERAMICA REGIONMONTANA SA	min no metalic	50,542	68,017	51.25	48.75	EUA
169	REFRACTARIOS MEXIC SA CV	min no metalic	42,669	36,190	33	67	S/K Ext

ANEXO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	GIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL CAPITAL			ORIGEN DEL CAPITAL
					E	IP	M	
177	VITROMEI SA	sin no metalic	40,035	68,585	100			S/K Ext
181	INTERNAL D CERAMICA SA CV	sin no metalic	39,415	100,030	100			S/K Ext
205	REFRACTARIOS GREEN SA CV	sin no metalic	34,244	43,261	65.7	33.3		EUA
238	KAT PRIMAS MONTERREY SA	sin no metalic	27,633	63,810	100			S/K Ext
420	AFAX SA CV	sin no metalic	10,085	29,723	82.4	17.6		SUIZA
442	KAT PRIM D SN JOSE SA	sin no metalic	9,365	14,812	100			S/K Ext
452	GARLOCK D MEXICO SA CV	sin no metalic	8,953	5,175	34	66		EUA

18. VIDRIO Y SUS PRODUCTOS

75	VIDRIERA MONTERREY SA	vidrio	111,060	245,324	100			S/K Ext
76	VIDRIO PLANO DE MEX SA	vidrio	109,434	158,221	100			S/K Ext
77	VITRO FLEX SA	vidrio	108,824	176,242	62	38		EUA
80	VIDRIERA LOS REYES SA	vidrio	106,885	208,858	100			S/K Ext
82	VIDRIERA QUERETARO SA	vidrio	101,690	248,390	100			S/K Ext
89	VITROCRISA CRINESA SA	vidrio	88,241	210,875	100			S/K Ext
95	VIDRIO FLOTADO SA	vidrio	84,732	279,244	100			S/K Ext
130	VIDRIERA GUADALAJARA SA	vidrio	58,049	111,314	100			S/K Ext
140	VIDRIERA MEXICO SA CV	vidrio	53,086	138,783	100			S/K Ext
142	CRIS INASTILLABLES MEX SA	vidrio	50,792	36,686	100			S/K Ext
152	VITROCRISA CRISTALERIA SA	vidrio	48,150	86,380	100			S/K Ext
216	VIDRIERA TOLUCA SA	vidrio	32,010	57,060	100			S/K Ext
312	ENVASES D POROSILICATO SA	vidrio	18,285	37,140	51	49		N. D.
329	VITROCRISA KRISTAL SA	vidrio	16,717	32,430	100			S/K Ext
374	VIDRIO PLANO SA	vidrio	12,887	34,329	100			S/K Ext

19. INDUSTRIAS BASICAS DE HIERRO Y ACERO

6	ALTOS HORNOS MEXICO,SA	hierro/acero	1,124,753	5,092,404	99	1		S/K Ext
13	HLYSA,SA	hierro/acero	673,564	2,586,043	23	77		S/K Ext
21	SICARTSA	hierro/acero	353,372	7,010,448	99	1		S/K Ext
54	CIA SIDER GUADALAJARA SA	hierro/acero	156,955	284,663	100			S/K Ext
72	MEXINOX SA	hierro/acero	112,695	360,694	40	60		S/K Ext
349	FUNDIDORA D HIERRO ACERO	hierro/acero	14,371	35,637	100			S/K Ext
411	ACEROS RASINI SA CV	hierro/acero	10,553	17,015	100			S/K Ext
450	FUNDIO ACEROS TEPEYAC SA	hierro/acero	9,792	26,898	25	73.4	1.6	EUA

20. INDUSTRIAS BASICAS DE METALES NO FERROSOS

28	COBRE DE MEXICO, SA CV	metal noferroso	286,747	186,664	47	53		S/K Ext
51	ALUMINIO SA CV	metal noferroso	169,199	279,166	100			S/K Ext
68	ALMEXA,SA CV Y SUBSIDIAR	metal noferroso	116,515	203,610	100			S/K Ext
127	BALVAK SA	metal noferroso	59,660	78,072	100			S/K Ext

21. APARATOS ELECTRODOMESTICOS

132	IND ASTRAL SA CV	a electrodomest	57,783	64,256	100			S/K Ext
134	ESTUFAS Y REFRJ MAL SACV	a electrodomest	57,001	116,418	51	49		EUA
145	INDUSTRIAS MABE SA CV	a electrodomest	50,528	37,576	100			S/K Ext

ANEJO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	GIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL CAPITAL			ORIGEN DEL CAPITAL
					E	JP	M	
157	SUPERMATIC SA	a electrodomest	45,346	74,952		51	49	EUA
161	FRIEM SA CV	a electrodomest	44,414	38,419		100		S/K Ext

22. AUTOMOTRIZ

2	CHRYSLER DE MEXICO S.A.	automotriz	1,676,754	1,452,516	0.01	99.99		EUA
3	GENERAL MOTORS MEX, SA CV	automotriz	1,556,801	1,732,660		100		EUA
5	FORD MOTOR COMPANY, SA	automotriz	1,453,274	1,662,616		100		EUA
8	VOLKSWAGEN MEXICO, SA CV	automotriz	888,867	1,452,819		100		ALEM FED
93	KENWORTH MEXICANA SA CV	automotriz	85,679	36,146		100		S/K Ext
139	FAB AUTOTRANS MEXICANA SA	automotriz	53,119	124,425		51	49	ALEM FED
275	TRAILERS DE MONTERREY SA	automotriz	22,446	33,881		100		S/K Ext

23. CARROCERIAS, MOTORES Y ACCESORIOS PARA AUTOMOVILES

29	SPICER, SA CV Y SUBSID	autopartes	286,112	721,010		67	33	EUA
58	RENAULT IND MEXICANAS SA	autopartes	139,666	906,120			100	FRANCIA
85	CIFUNSA SA	autopartes	97,310	153,076		100		S/K Ext
110	RASSINI SA CV	autopartes	73,119	134,799		100		S/K Ext
137	AUTOMANUFACTURAS SACV	autopartes	53,632	156,080		100		S/K Ext
141	MOTORES PEPKINS SA	autopartes	52,594	104,315	78.2	3	18.8	INGLATERR
153	MEMAX SA	autopartes	47,830	116,255		75	25	EUA
154	IND AUTOMOTRIZ SA	autopartes	47,167	155,210		100		S/K Ext
166	RIMIR SA CV	autopartes	43,429	132,136			100	EUA
189	ALAMBRADOS CIRC ELECT SA	autopartes	37,900	17,600			100	EUA
223	ELECTRO OPTICA SA CV	autopartes	30,659	37,302		60	40	ALEM FED
226	GONHER DE MEXICO SA CV	autopartes	29,456	25,268		100		S/K Ext
248	RIO BRAVO ELECTRICOS SACV	autopartes	25,735	9,220			100	EUA
259	DINA ROCKWELL NAL SA	autopartes	24,510	83,377		60	40	EUA
284	MAR-HINO SA CV	autopartes	21,234	57,667		97	3	EUA
309	DELTRONICOS D MATAMOROS	autopartes	18,419	12,966			100	EUA
320	MOTO DIESEL MEXICANA SACV	autopartes	17,536	137,978		100		S/K Ext
346	ARALMEX SA CV	autopartes	14,438	24,429		60	40	EUA
354	DELREDDO SA CV	autopartes	13,957	11,332			100	EUA
361	CONNUC COMPONENTES SA CV	autopartes	13,695	5,510			100	EUA
383	CABLEADOS JUAREZ SA CV	autopartes	12,155	5,357			100	EUA
429	SIST ELEC/CONMUTADORES SA	autopartes	9,793	3,824			100	EUA
445	DELNOSA SA CV	autopartes	9,307	21,488			100	EUA
466	IND METAL MONTERREY SA	autopartes	8,426	31,525		100		S/K Ext
486	RUEDAS Y ESTAMPADOS SA CV	autopartes	7,424	21,593		100		S/K Ext
489	SUPER DIESEL SA	autopartes	7,292	6,828		90	10	ESPAÑA
136	METALSA SA CV	autopartes	54,079	140,020		60	40	EUA
148	COMP MEC D MATANGROS SACV	autopartes	50,022	20,958			100	EUA
428	ACABADOS FINOS INDUST SA	autopartes	9,826	10,540		60	40	ALEM FED
475	EQ INDUSTRIAL HEMEX SA CV	autopartes	7,996	5,137		60	40	ALEM FED

24. EQUIPO Y APARATOS ELECTRONICOS

14	IBM MEXICO, SA	electronica	591,782	401,589		100		EUA
71	HEWLET PACKARD DE MEX SA	electronica	112,821	84,379		100		EUA

ANEXO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	GIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL CAPITAL			ORIGEN DEL CAPITAL
					E	IP	M	
133	MEM MEX SA CV	electronica	57,391	622			100	EUA
184	NCR DE MEXICO SA CV	electronica	39,125	41,534			100	EUA
236	AES PRINTAFORM SA CV	electronica	27,548	11,446		100		S/K. Ext
255	IND MEX UNISYS SA CV	electronica	24,978	10,030			100	EUA
262	COMPUROL SA CV	electronica	23,967	19,525		51	49	EUA
301	NCR INDUSTRIAL D MEX SACV	electronica	19,199	12,124		3	97	EUA
311	INTELECSIS SA CV	electronica	18,293	7,958		100		S/K. Ext
431	LOGICA DIGITAL SA CV	electronica	9,760	4,000		100		S/K. Ext
481	ROLM TELECOMUNICACIONES	electronica	7,740	8,820		51	49	EUA

25. EQUIPO Y MATERIAL DE TRANSPORTE

100	CONCARRIL SA	eq/mat transpor	77,059	107,731	100			S/K. Ext
340	BICICLETAS D MEXICO SA CV	eq/mat transpor	15,554	18,468		99.99	0.01	EUA

26. MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO

83	IND JOHN DEERE SA CV	maq eq no elec	101,378	138,777		100		S/K. Ext
92	ISLO SA	maq eq no elec	86,077	93,599		51	49	EUA
146	FABRICACION D MAQUINAS SA	maq eq no elec	50,307	131,176		100		S/K. Ext
159	SINGER MEXICANA SA CV	maq eq no elec	44,693	68,898			100	EUA
162	OLYMPIA DE MEXICO SA CV	maq eq no elec	44,141	54,567		3	97	ALEM FED
165	EPN SA CV	maq eq no elec	43,767	97,468		100		S/K. Ext
252	PRIMSA SA CV	maq eq no elec	25,423	28,695		67.1	32.9	EUA
263	IND DEL HIERRO SA CV	maq eq no elec	23,832	75,012		100		S/K. Ext
267	CERREY SA CV	maq eq no elec	23,306	55,990		60	40	EUA JAPON
294	COMPACTO SA CV	maq eq no elec	20,150	38,467		100		S/K. Ext
314	BYRON JACKSON COMPANY SA	maq eq no elec	18,063	29,562			100	EUA
328	DURR DE MEXICO SA CV	maq eq no elec	16,807	24,574			100	ALEM FED
376	RECOLD SA CV	maq eq no elec	12,848	21,421			100	EUA
382	AVANTE INGENIEROS SA CV	maq eq no elec	12,201	13,518		89.7	10.3	EUA
416	NEUMATRON SA	maq eq no elec	10,331	29,842		51	49	EUA
447	MECANICA FALK SA CV	maq eq no elec	9,267	20,423		51	49	EUA

27. MAQUINARIA, APARATOS Y EQUIPO ELECTRICOS

33	TELEINDUSTRIA ERICSSON SA	maq equip elec	235,398	269,229		27	73	SUECIA
109	CONDOC LATINASA SA CV	maq equip elec	73,362	122,119		75	25	SUECIA
122	SIEMENS SA CV	maq equip elec	64,797	83,795		1	99	ALEM FED
143	BLACK AND DECKER SA CV	maq equip elec	50,727	56,466			100	EUA
149	SQUARE D DE MEXICO SA CV	maq equip elec	49,775	58,738			100	EUA
218	CONSORCIO MANUFACTURERO SA	maq equip elec	31,331	49,893		99	0.1	JAPON
257	MAQUINARIA IGSA SA CV	maq equip elec	24,696	19,134		100		S/K. Ext
270	AMERICAN REFRIGERATION P	maq equip elec	22,710	16,585			100	EUA
296	FED PACIFIC ELEC MEX SACV	maq equip elec	19,753	46,018			100	FRANCIA
421	REFRIGERACION OJEDA SA CV	maq equip elec	10,000	5,174		100		S/K. Ext
425	OPERADORA ENGELSO SA CV	maq equip elec	9,968	15,421		100		S/K. Ext
462	PEERLES TISA SA	maq equip elec	8,695	13,412		51	49	N. D.
495	CUTLER-HAMMER MEXICANA SA	maq equip elec	7,159	5,608		33	67	EUA

ANEXO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	GIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL CAPITAL			ORIGEN DEL CAPITAL
					E	IP	M	
28. PRODUCTOS METALICOS ESTRUCTURALES Y OTROS PRODUCTOS METALICOS								
57	FABRICAS MONTERREY SA CV	prod metalicos	143,894	273,336	100			S/K Ext
115	ACEROS NACIONALES SA	prod metalicos	69,251	134,977	100			S/K Ext
172	INDUSTRIAS CH SA	prod metalicos	41,731	100,470	100			S/K Ext
213	CINSA SA CV	prod metalicos	32,222	75,845	100			S/K Ext
220	MIBCO DE MEXICO SA CV	prod metalicos	30,752	41,053	100			S/K Ext
237	TROQUELES Y ESMALTES SA	prod metalicos	27,543	46,683	100			S/K Ext
273	ENVASES RASSINI SA CV	prod metalicos	22,526	21,884	100			S/K Ext
279	PROTOMEX SA CV	prod metalicos	22,111	39,182		51	49	EUA
290	SANDVIK DE MEXICO SA CV	prod metalicos	20,475	10,870			100	SUECIA
304	PROCESADORA MEXICALI SACV	prod metalicos	18,853	6,346	100			S/K Ext
308	FISACERO SA	prod metalicos	18,434	51,093	10	78	12	JAPON
323	PROCES ACEROS RASSINI SA	prod metalicos	17,110	61,497	100			S/K Ext
324	TORNILLOS RASSINI SA CV	prod metalicos	17,083	30,134	100			S/K Ext
335	TORRES MEXICANAS SA CV	prod metalicos	15,943	19,539	100			S/K Ext
341	LAMINADORA D ALUMINIO SA	prod metalicos	15,511	49,612		96	4	EUA
347	LENOX MEXICANA SA CV	prod metalicos	14,500	13,725	35	40	25	EUA
372	PROD TROQUEL Y D ALAMB SA	prod metalicos	12,984	19,446		100		S/K Ext
400	HIDROMEX SA CV	prod metalicos	10,995	5,259	100			S/K Ext
436	ESTRUCTURAS DE ACERO SA	prod metalicos	9,615	3,914	100			S/K Ext
469	ELECTROFORJADORES NAL SA	prod metalicos	8,293	13,077		100		S/K Ext
487	VALCO SA CV	prod metalicos	7,404	7,743		100		S/K Ext
492	VITROCRIJA CUBIERTOS SA	prod metalicos	7,200	8,284		100		S/K Ext
493	MEXICANA D LAMINACION SA	prod metalicos	7,186	3,555		100		S/K Ext
DIVISION 9. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS								
39	IND FOTOG INTERAM,SA CV	otras ind manuf	192,586	254,093			100	EUA
178	ALTRD SA CV	otras ind manuf	39,833	63,195		51	49	EUA
228	ACQUINAMIENTOS SELTHER SA	otras ind manuf	29,217	62,955		75	25	BELGICA
247	BERDL SA	otras ind manuf	25,895	64,292		19	81	EUA
468	D'BEBE SA CV	otras ind manuf	8,318	6,530		100		S/K Ext
GRAN DIVISION 4. CONSTRUCCION								
97	CONSTRUCTORA LOREIRA SA	construccion	80,619	16,260		100		S/K Ext
101	BUFETE IND CONSTRUC SACV	construccion	76,439	44,693		100		S/K Ext
174	GPO CONTELMEX	construccion	41,231	12,786	100			S/K Ext
264	CONS Y URBANIZ NAL SA	construccion	23,728	9,251		100		S/K Ext
289	CONST LOS REMEDIOS SA CV	construccion	20,491	11,939		100		S/K Ext
313	DESARROLLO MONARCA SA CV	construccion	18,117	9,317		100		S/K Ext
327	BOSHOR SA CV	construccion	16,842	25,529		51	49	FRANCIA
371	CALPAN SA CV	construccion	13,094	8,396		100		S/K Ext
450	MEDRANO/ASDC CONSTR SA	construccion	8,992	2,059		100		S/K Ext
471	BUF INDUST MONTERREY SACV	construccion	8,119	11,408		100		S/K Ext
473	CONST URREC SA CV	construccion	8,082	1,642		100		S/K Ext
498	CONSTRUC BERMUDEZ SA CV	construccion	6,976	4,266		100		S/K Ext

ANEXO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	GIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL			ORIGEN DEL CAPITAL	
					E	IP	M		
GRAN DIVISION 6. COMERCIO, RESTAURANTES Y HOTELES									
7	GIGANTE, SA	comercio	939,255	485,804	100			S/K Ext	
34	TIEND DSCIO SULTANA SA CV	comercio	221,568	239,922	100			S/K Ext	
42	XEROX MEXICANA SA CV	comercio	185,685	270,453			100	EUA	
46	KODAK MEXICANA SA CV	comercio	176,732	122,125			100	EUA	
67	COMERCIAL SARAYA SA CV	comercio	118,972	23,542	100			S/K Ext	
84	EL PALACIO DE HIERRO SACV	comercio	98,341	202,084		100		S/K Ext	
86	DIS CONASUPO METROPOLI SA	comercio	96,629	52,484	100			S/K Ext	
90	UNISYS DE MEXICO SA CV	comercio	88,206	75,846			100	EUA	
118	ALMACENES COPPEL SA CV	comercio	67,572	56,348		100		S/K Ext	
125	COMERCIAL MABE SA CV	comercio	61,444	35,070		100		S/K Ext	
129	WOLWORTH MEXICANA SACV	comercio	59,233	78,996			51	49	EUA
131	CRISA CORPORATION	comercio	58,008	62,647			100		S/K Ext
150	VITRO PACKAGING INC.	comercio	49,632	37,645			100		S/K Ext
160	ALGODONERA COMERC MEX SA	comercio	44,572	21,220	100				S/K Ext
170	GROLIER SA	comercio	42,578	9,471			1	99	EUA
201	NICHIMEN DE MEXICO SA CV	comercio	35,000	9,265			50	50	JAPON
206	INDUSTRIAS POLIFIL SA CV	comercio	34,218	111,009			100		S/K Ext
217	POSADAS DE MEXICO SA CV	rest hoteles	31,538	61,969			51	49	EUA
219	SIF MEXICANA SA	comercio	31,029	22,956				100	SUECIA
224	MATERIAS PRIMAS SACV	comercio	30,175	0				100	EUA
233	ACEROS FORTUNA SA CV	comercio	27,992	26,516			51	49	ALEM FED
241	GRUPO CAMILAR	comercio	26,666	8,002				100	N. D
249	SISTEMAS ERICSSON SA	comercio	25,667	18,123			100		S/K Ext
253	PROVE-QUIM SA CV	comercio	25,395	12,981			45	55	EUA
254	METALICA LAS TORRES SACV	comercio	25,257	7,882			100		S/K Ext
266	TELAS PARRA SA CV	comercio	23,364	3,630			100		S/K Ext
268	CIA OPER D EST D SERV SA	comercio	23,179	2,606			100		S/K Ext
282	SPERRY SA CV	comercio	21,468	10,316				100	EUA
285	NASHUA DE MEXICO SA CV	comercio	21,113	13,361				100	EUA
287	HELLAMEX SA CV	comercio	20,752	8,237			60	40	ALEM FED
305	AUVI SA CV	comercio	18,703	9,957			100		S/K Ext
306	MAQUIL/DIST MAT P/CONSTR	comercio	18,578	7,833			100		S/K Ext
307	SELMEC ED INDUSTRIALES SA	comercio	18,503	20,444			100		S/K Ext
342	CAFETERIAS TOKS SA CV	rest hoteles	15,179	6,236			100		S/K Ext
345	PROVEEDORA DEL HOGAR SA	comercio	14,704	6,649			100		S/K Ext
350	HIGH LIFE SA	comercio	14,337	9,853			100		S/K Ext
351	MATERIALES PONDEROSA SACV	comercio	14,320	6,782			100		S/K Ext
357	TONY VERACRUZ SA CV	comercio	13,871	5,665			100		S/K Ext
363	MUREZ STA CRUZ Y ASOC SA	comercio	13,501	2,355			100		S/K Ext
368	JIMENEZ AUTOMOTRIZ SA CV	comercio	13,365	4,889			100		S/K Ext
379	GESTETNER SA CV	comercio	12,471	12,155				100	INSLATERR
380	COMERCIAL CONSUL SA CV	comercio	12,470	4,698			100		S/K Ext
384	COMERCIAL JIMENEZ D JAL	comercio	12,023	1,987			100		S/K Ext
386	MULTIACEROS D OCCIDENTE	comercio	11,795	4,740			100		S/K Ext
390	PROVEEDORA MEXICANA D MAT	comercio	11,337	3,973			100		S/K Ext
405	OPERA SERV D HOTELES SACV	rest hoteles	10,839	978			100		S/K Ext
408	THE ANGLD MEXICAN MOTOR C	comercio	10,740	12,566			100		S/K Ext
410	LEON AUTOMOTRIZ SA CV	comercio	10,569	2,272			100		S/K Ext
419	IMPULSORA MAR SA CV	rest hoteles	10,163	50,284			100		S/K Ext
423	SUPERSERVICIO LOMAS SA CV	comercio	9,976	1,909			100		S/K Ext
426	SIDEACEROS SA CV	comercio	9,908	4,055			100		S/K Ext

ANEXO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	BIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL CAPITAL			ORIGEN DEL CAPITAL
					E	IP	M	
427	AGROEQUIPOS DEL VALLE SA	comercio	9,827	3,144		100		S/K Ext
440	OPER TURIS/H PLAYA SARALD	rest hoteles	9,385	1,730		100		S/K Ext
444	AUTOMOTRIZ AEROPUERTO SA	comercio	9,327	2,928		100		S/K Ext
451	JIMENEZ SA CV	comercio	8,959	2,434		100		S/K Ext
453	LOUIS MULAS SUCS SA CV	comercio	8,907	4,220		34	66	EUA
454	DIST MONTERREY SA	comercio	8,874	9,931		100		S/K Ext
455	RAINSA COMERCIAL SA CV	comercio	8,872	2,610		100		S/K Ext
457	AGROSERV/INSUMOS DL NORD	comercio	8,841	2,380		100		S/K Ext
460	CONSORCIO INTERMEX SA CV	comercio	8,757	6,125		100		S/K Ext
461	SOMARA DIST SA	comercio	8,711	6,743		100		S/K Ext
465	INTERREFACCIONES SA CV	comercio	8,608	2,804		100		S/K Ext
467	ED D CONST E INDUSTRIA SA	comercio	8,336	7,453		100		S/K Ext
479	PROM HOTELER D AEROP SACV	rest hoteles	7,876	39,982		100		S/K Ext
480	PROM PAYA MAR SA CV	rest hoteles	7,802	59,116		86	14	INGLATERR
483	INTERMEX TRADING COMPANY	comercio	7,699	9,465		100		S/K Ext
488	TLANEPANTLA AUTOMOTRIZ SA	comercio	7,317	4,292		100		S/K Ext
491	ALUMINIO CONESA SA CV	comercio	7,207	19,982		91	9	EUA/CANAD
499	SEMILLAS/FERTILIZ D SIN	comercio	6,949	922		100		S/K Ext

GRAN DIVISION 7. TRANSPORTES, ALMACENAMIENTO Y COMUNICACIONES

4	TELMEX, SA CV	comunicaciones	1,489,964	8,241,279	51	49		S/K Ext
9	MEXICANA AVIACION, SA	transporte	866,948	1,689,449	55.81	44.19		S/K Ext
16	TRANSPORTACION MARIIT MEX	transporte	508,255	887,702	14	86		S/K Ext
114	TELEFONOS DL NOROESTE SA	comunicaciones	69,356	227,487	51	49		S/K Ext
409	FLOTA PETROLERA MEX SA CV	transporte	10,720	75,397		100		S/K Ext
417	TRANSPORTES CENTRALES SA	transporte	10,196	11,174		100		S/K Ext
474	TRANSPORTADORA D SAL SA	transporte	8,042	33,291		100		S/K Ext

GRAN DIVISION 8. SERVICIOS FINANCIEROS, SEGUROS Y BIENES INMUEBLES

19	ASEGURADORA MEXICANA SA	serv financier	421,125	1,143,081		100		S/K Ext
22	AMERICAN EXPRESS CO, SA CV	serv financier	347,895	193,361			100	EUA
23	BPD MAL PROVINCIAL	serv financier	346,450	797,979	94.7	5.3		N.D.
26	SEGUROS AMERICA, SA	serv financier	297,138	523,650		80	20	ITALIA
45	SEGUROS DE MEXICO, SA	serv financier	183,604	491,881		100		S/K Ext
49	SEGUROS MONTERREY SA	serv financier	174,151	374,749		100		S/K Ext
138	SEGUROS LA REPUBLICA SA	serv financier	53,478	80,883		100		S/K Ext
147	SEGUROS TEPEYAC SA	serv financier	50,022	94,471		100		S/K Ext
183	ARRENDADORA INTERNAL SA	serv financier	39,148	111,045		60	40	FRANCIA
202	ARREND FINAN MONTERREY SA	serv financier	34,972	180,509		97	3	N. D.
302	IMPUL TURIS VALLARTA SACV	serv inmobilia	19,029	40,767		100		S/K Ext
322	AFIANZADORA INSURGENTES	serv financier	17,112	19,957		100		S/K Ext
388	ANGLD MEX D SEGUROS SA	serv financier	11,646	22,649		56	44	ITALIA
414	FIANZAS MEXICO SA	serv financier	10,522	15,223		100		S/K Ext

GRAN DIVISION 9. SERVICIOS COMUNALES, SOCIALES Y PERSONALES

207	TURBOREACTORES SA CV	serv profesiona	34,185	168,698	99		1	EUA
227	ANSALDD DE MEXICO SACV	serv profesiona	29,305	27,997		51	49	ITALIA

ANEXO III. Muestra de Expansión.

POSICION 1987	EMPRESA	GIRO	VENTAS	ACTIVOS	COMPOSICION DEL CAPITAL			ORIGEN DEL CAPITAL
					E	IP	M	
245	TRENEC TRADING COMPANY	serv profesiona	26,135	12,907		100		S/K Ext
292	BUF IND DISEÑOS Y PROJ SA	serv profesiona	20,326	36,271		100		S/K Ext
299	GRUPO CYDSA SA CV	serv profesiona	19,592	53,292		93	7	EUA
317	EDS DE MEXICO SA CV	serv profesiona	17,900	14,442			100	EUA
331	SERV IND PERALES SA CV	serv profesiona	16,473	19,404		100		S/K Ext
373	CIA MEXICANA DE EXPLOR SA	serv profesiona	12,926	15,250	60		40	EUA
403	SECOPROSA SA CV	serv profesiona	10,918	4,297		100		S/K Ext
458	GRUPO TOLTECA SA CV	serv profesiona	8,806	2,711		100		S/K Ext
470	GRUPO SIOEK SA CV	serv profesiona	8,159	101,191		100		S/K Ext
477	A. C. NIELSEN COMPANY	serv profesiona	7,979	5,232			100	EUA

ANEXO IV.

C U A D R O 1 ANEXO
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA IED ACUMULADA
MEXICO 1960-1987
(Millones de dólares)

SECTORES	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	2822.272	5016	8458.8	10159.9	10786.4	11470.1	12899.9	14626.9	17049.8	20927
AGROPECUARIO Y PESQUERO	30.896	10.032	8.4	4.7	4.8	5	5.8	6.2	6.4	21.6
INDUSTRIA EXTRACTIVA	181.759	316.006	419.6	233.8	237.3	252.3	258	276	306.8	355.6
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION	2083.096	3767.016	6559.8	7963.6	8346.7	8943.7	10213.3	11379.1	13294.7	15695.2
COMERCIO	436.178	571.824	754.5	923.5	925.8	984.4	1015.9	1125.4	1276.6	1255.4
OTROS SERVICIOS	90.343	351.12	716.5	1034.3	1271.8	1284.7	1406.9	1842.2	2165.3	3599.2

Fuente: 1970: Sepúlveda y Chumacero, obra citada, cuadro 1 del anexo estadístico.
1975-1981: This is Mexico, folleto de promoción editado por la CNIE, México, 1985
1982-1987: Informe de labores, 1982-1987, CNIE, México, 1988.

C U A D R O 2 ANEXO
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA IED ANUAL
MEXICO 1960-1987.
(miles de millones de dólares)

SECTORES	AÑOS										
	1960	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	0.0784	0.3228	0.2950	1.6220	1.7010	0.6260	0.6837	1.4420	1.8710	2.4210	3.8770
AGROPECUARIO Y PESQUERO	0.0004	0.0003	0.0006	0.0016	0.0008	0.0003	0.0003	0.0006	0.0008	0.0009	0.0040
INDUSTRIA EXTRACTIVA	0.0058	0.0164	0.0186	0.0811	0.0391	0.0138	0.0150	0.0288	0.0353	0.0436	0.0659
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION	0.0512	0.2292	0.2215	1.2571	1.3333	0.4844	0.5331	1.1417	1.4554	1.8878	2.9077
COMERCIO	0.0179	0.0627	0.0336	0.1444	0.1546	0.0537	0.0587	0.1136	0.1439	0.1813	0.2326
OTROS SERVICIOS	0.0032	0.0142	0.0207	0.1379	0.1732	0.0738	0.0766	0.1573	0.2356	0.3075	0.6668

Fuentes: Las mismas del cuadro 1 anexo.

C U A D R O 3 ANEXO
DISTRIBUCION SECTORIAL DE LA IED ANUAL
MEXICO 1960-1987.
(miles de millones de pesos de 1970)

SECTORES	AÑOS										
	1960	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	1.545	4.035	2.045	7.328	6.451	3.434	5.132	8.245	11.618	17.434	26.691
AGROPECUARIO Y PESQUERO	0.008	0.003	0.004	0.007	0.003	0.002	0.002	0.004	0.005	0.007	0.028
INDUSTRIA EXTRACTIVA	0.114	0.205	0.129	0.366	0.148	0.076	0.113	0.165	0.219	0.314	0.454
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION	1.008	2.865	1.536	5.679	5.056	2.657	4.001	6.528	9.037	13.595	20.018
COMERCIO	0.352	0.784	0.233	0.652	0.586	0.295	0.440	0.649	0.894	1.305	1.601
OTROS SERVICIOS	0.063	0.177	0.143	0.623	0.657	0.405	0.575	0.899	1.463	2.214	4.591

Fuente: Cuadro 2 anexo.

C U A D R O 4 ANEXO
PIB POR GRUPOS DE ACTIVIDADES
(Miles de millones de pesos, precios de 1970)

SECTORES	AÑOS										
	1960	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
TOTAL	237.2	444.3	610.0	841.8	908.6	903.8	856.2	867.6	912.3	896.0	944.8
1. AGROPECUARIO, PESCA, SILVICU	40.4	54.1	62.7	75.7	80.3	79.8	82.1	84.1	87.4	84.3	82.4
2. MINERIA	7.4	11.2	15.0	27.4	31.6	34.5	33.6	34.2	33.9	32.8	48.0
3. INDUSTRIA MANUFACTURERA	48.3	105.2	148.0	209.7	224.3	217.8	202.0	211.7	224.0	220.8	243.4
4. COMERCIO	50.8	101.4	138.3	190.6	207.2	201.6	180.0	187	193.7	182.5	215.5
5. OTROS SERVICIOS a	90.3	172.2	245.9	338.6	365.2	369.9	358.4	370.6	373.2	375.5	355.6
IED ANUAL b	1.5	3.7	2	7.3	6.4	3.4	4.9	8.2	11.1	17.4	26.7
IED ACUMULADA	21.3	35.3	34.8	38.2	38.5	59.2	86.1	73.7	90.8	122.8	144.1

Fuente: SPP, INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales, 1980-86, Tomo II, Cuentas de producción, México, 1987.
---, Sistema de Cuentas Nacionales, resultados preliminares de 1987 y 1988.

C U A D R O 5 ANEXO
FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO POR TIPO DE BIEN
Y COMPRADOR, MEXICO 1970-1988.
(millones de pesos)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	88660.6	235607.1	1106758	1616819	2248806	3136967	5287211	9075830	15399729	31038107	67058082
Pública	29249.9	98722.7	476385	740823	996485	1175551	1946076	3098005	5172908	9895606	19628002
Privada	59410.7	136884.4	630373	875996	1252321	1961416	3341135	5977825	10226821	21142501	47430080
CONSTRUCCION	50755.4	135522.1	621038	906413	1352542	1877802	3089932	5045614	8301422	20272814	39977525
Pública	19977.1	63255.1	334631	514433	749712	887818	1439015	2225356	3617481	8099810	16262403
Privada	30788.3	72267	286407	391980	602830	989984	1650917	2820258	4383941	12173003	23715121
Viviendas	n.d.	n.d.	195808	269897	496297	739319	1216776	2064332	3578580	-	-
No residencial	n.d.	n.d.	90599	122083	176533	250665	434151	755926	1105361	-	-
MAQUINARIA Y EQUIPO	37905.2	100085	485720	710406	896264	1259165	2197279	4030216	7098307	10765293	27080556
Pública	9272.8	35467.6	141754	226390	246773	287733	507061	872649	1555427	1795796	3366598
Privada	28632.4	64617.4	343966	484016	649491	971432	1690218	3157567	5542880	8969497	23714958
Privada f (a)	-	-	434565	606099	756024	1222097	2124359	3913493	6648241	-	-

Fuentes: Las mismas del cuadro 4 anexo.

C U A D R O 6 ANEXO
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO
POR TIPO DE BIEN Y COMPRADOR, MEXICO 1970-1986.

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Pública	33.0	41.9	43.0	45.8	44.3	37.5	36.8	34.1	33.6	31.9	29.3
Privada	67.0	58.1	57.0	54.2	55.7	62.5	63.2	65.9	66.4	68.1	70.7
CONSTRUCCION	57.2	57.5	56.1	56.1	60.1	59.9	58.4	55.6	53.9	65.3	59.6
Pública	22.5	26.8	30.2	31.8	33.3	28.3	27.2	24.5	23.5	26.1	24.3
Privada	34.7	30.7	25.9	24.2	26.8	31.6	31.2	31.1	28.5	39.2	35.4
Viviendas	n.d.	n.d.	17.7	16.7	22.1	23.6	23.0	22.7	23.2	n.d.	n.d.
No residencial	n.d.	n.d.	8.2	7.6	7.9	8.0	8.2	8.3	7.2	n.d.	n.d.
MAQUINARIA Y EQUIPO	42.8	42.5	43.9	43.9	39.9	40.1	41.6	44.4	46.1	34.7	40.4
Pública	10.5	15.1	12.8	14.0	11.0	9.2	9.6	9.6	10.1	5.8	5.0
Privada	32.3	27.4	31.1	29.9	28.9	31.0	32.0	34.8	36.0	28.9	35.4
Privada *	-	-	39.3	37.5	33.6	39.0	40.2	43.1	43.2	-	-

* Formación bruta de capital fijo del sector privado que excluye los gastos destinados a la compra y construcción de viviendas.

Fuente: Cuadro 5 anexo.

C U A D R O 7 ANEXO
BALANZA COMERCIAL TOTAL Y DE ET.
1971-1987, AÑOS ESCOGIDOS.
(Millones de dólares)

AÑOS	TOTAL			ET		
	X	M	SALDO	X	M	SALDO
1971	1,365.6	2,255.5	(889.9)	262.6	598.1	(335.5)
1975	3,062.4	6,699.4	(3,637.0)	600.2	1,208.0	(607.8)
1978	6,063.1	7,917.5	(1,854.4)	1,215.6	1,997.2	(782.2)
1980	15,511.8	18,896.6	(3,384.8)	1,647.7	5,040.5	(3,392.8)
1981	20,102.1	23,948.0	(3,845.9)	1,641.3	5,979.9	(4,338.6)
1982	21,229.7	14,437.0	6,792.7	1,190.9	3,808.0	(2,617.1)
1983	22,312.0	8,550.9	13,761.1	1,673.3	1,448.5	224.8
1984	24,196.0	11,254.3	12,941.7	2,779.9	2,543.9	236.0
1985	21,663.5	13,212.2	8,451.3	3,430.1	4,345.2	(915.1)
1986	16,031.0	11,432.4	4,598.6	5,520.8	4,624.3	896.5
1987	20,656.2	12,222.9	8,433.3	6,829.0	4,943.0	1,886.0

Fuente: Datos del total, tomados de los Indicadores del Banco de México.

Datos de las ET, provienen del Informe de Labores, 1983-1987 de la CWIE.

C U A D R O B ANEXO
BALANZA COMERCIAL TOTAL Y DE ET.
1971-1987, AÑOS ESCOGIDOS.
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO

AÑOS	TOTAL			ET		
	X	M	SALDO	X	M	SALDO
1971-1975	22.4	31.3	42.2	23.0	19.2	16.0
1975-1978	25.6	5.7	(20.1)	26.5	18.3	8.8
1978-1980	59.9	56.5	35.1	16.4	58.8	108.3
1980-1981	29.6	26.7	13.6	(0.4)	18.6	27.9
1981-1982	5.6	(39.7)		(27.4)	(36.3)	(39.7)
1982-1983	5.1	(40.8)	102.6	40.5	(62.0)	(108.6)
1983-1984	8.4	31.6	(6.0)	66.1	75.6	5.0
1984-1985	(10.5)	17.4	(34.7)	23.4	70.8	(487.8)
1985-1986	(26.0)	(13.5)	(45.6)	61.0	6.4	(198.0)
1986-1987	28.9	6.9	83.4	23.7	6.9	110.4

Fuente: Cuadro 7 anexo.

C U A D R O 9 ANEXO
PIB POR PRINCIPALES RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
MONTOS Y ESTRUCTURA. MEXICO, 1970-1985
(Millones de pesos, precios de 1970)

RAMAS	1970		1975		1980		1981		1983		1985	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
V. QUIMICA	18,432	100.0	29,605	100.0	45,319	100.0	49,304	100.0	50,141	100.0	55,609	100.0
33. Petróleo y derivados	3,904	21.2	5,443	18.4	8,561	18.9	9,608	19.5	9,379	18.7	10,088	18.1
34. Petroquímica básica	661	3.6	1,366	4.6	2,151	4.7	2,509	5.1	3,562	7.1	3,626	6.5
35. Química básica	1,113	6.0	1,695	5.7	2,673	5.9	2,851	5.8	2,853	5.7	3,186	5.7
36. Fertilizantes y abonos	627	3.4	937	3.2	1,195	2.6	1,477	3.0	1,825	3.6	2,268	4.1
37. Resinas sint/fibras artif	1,840	10.0	3,946	13.3	6,203	13.7	6,389	13.0	6,939	13.6	8,041	14.5
38. Productos farmacéuticos	3,007	16.3	5,460	18.4	6,994	15.4	7,659	15.5	7,634	15.2	7,803	14.0
39. Jabones y cosméticos	1,880	10.2	2,714	9.2	4,111	9.1	4,697	9.5	4,919	9.8	5,191	9.3
40. Otros productos químicos	1,805	9.8	2,602	8.8	4,178	9.2	4,555	9.2	4,150	8.3	4,906	8.8
41. Productos de hule	2,102	11.4	3,315	11.2	5,384	11.9	5,317	10.8	5,279	10.5	6,500	11.7
42. Artículos de plástico	1,491	8.1	2,126	7.2	3,868	8.5	4,243	8.6	3,599	7.2	4,002	7.2
VI. MINERALES NO METALICOS	6,088	100.0	8,727	100.0	11,847	100.0	12,408	100.0	10,634	100.0	12,618	100.0
43. Vidrio y sus productos	1,224	20.1	1,980	22.7	2,973	25.1	2,832	22.8	2,474	23.3	2,804	22.2
44. Cemento	960	15.8	1,552	17.8	2,192	18.5	2,422	19.5	2,292	21.6	2,782	22.0
45. Prod miner no metálicos	3,904	64.1	5,194	59.5	6,681	56.4	7,153	57.6	5,869	55.2	7,031	55.7
VII. IND METALICAS BASICAS	5,855	100.0	8,165	100.0	11,822	100.0	12,240	100.0	10,437	100.0	11,568	100.0
46. Ind básicas hierro acero	4,753	81.2	6,667	81.7	9,723	82.2	10,040	82.0	8,777	84.1	9,601	83.0
47. Ind básicas metal noferroso	1,102	18.8	1,498	18.3	2,099	17.8	2,200	18.0	1,661	15.9	1,966	17.0
VIII. PRDD METALICOS, MAQ Y EQ	18,832	100.0	29,456	100.0	44,456	100.0	49,162	100.0	33,168	100.0	39,855	100.0
48. Muebles metálicos	1,152	6.1	1,272	4.3	1,593	3.6	1,668	3.4	983	3.0	1,065	2.7
49. Prod metálicos estructurales	953	5.1	1,201	4.1	1,437	3.2	1,560	3.2	1,212	3.7	1,245	3.1
50. Otros prod metálicos	3,135	16.6	3,905	13.3	5,514	12.4	5,622	11.4	4,592	13.8	4,848	12.2
51. Maq y equipo no eléctrico	2,717	14.4	4,682	15.9	7,206	16.2	7,968	16.2	5,035	15.2	5,912	14.8
52. Maq y aparatos eléctricos	1,152	6.1	1,579	5.4	2,747	6.2	2,987	6.1	2,146	6.5	2,700	6.8
53. Aparatos electrodomésticos	899	4.8	1,843	6.3	3,269	7.4	3,553	7.2	2,734	8.2	2,384	6.0
54. Equipo aparatos electrónicos	2,115	11.2	3,316	11.3	5,733	12.9	5,889	12.0	4,576	13.8	4,813	12.1
55. Equipo y aparatos eléctricos	1,084	5.8	1,464	5.0	2,348	5.3	2,593	5.3	2,012	6.1	2,521	6.3
56. Automóviles	2,623	13.9	5,458	18.5	7,877	17.7	9,658	19.6	4,176	12.6	6,760	17.0
57. Carrocería, motor, autopartes	2,318	12.3	3,777	12.8	5,600	12.6	6,306	12.8	4,521	13.6	6,531	16.4
58. Eq y material de transporte	685	3.6	958	3.3	1,131	2.5	1,359	2.8	1,180	3.6	1,086	2.7

Fuente: SPP, "Sistema de cuentas nacionales, 1980-1986", Tomo II, México, 1987.

C U A D R O 1 0 A N E X O
 IED POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 MEXICO 1970, 1975 Y 1979.
 (Millones de dólares)

	1970		1975		1979	
	\$	%	\$	%	\$	%
Alimentos	1,852	7.3	3,408	7.7	7,786	6.8
Bebidas	1,089	4.3	1,242	2.8	2,909	2.5
Tabaco	742	2.9	191	0.4	1,197	1.0
Textiles	538	2.1	764	1.7	1,606	1.4
Prendas de vestir, calzado	172	0.7	192	0.4	884	0.6
Ind del cuero	26	0.1	112	0.3	212	0.2
Madera y sus productos	128	0.5	173	0.4	316	0.3
Papel y sus productos	799	3.2	1,245	2.8	4,092	3.6
Imprenta y editorial	327	1.3	784	1.8	1,693	1.5
Deriv petróleo y carbón	211	0.8	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Prod de caucho	107	0.4	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Sust y prod químicos †	7,721	30.6	17,365	39.1	37,207	32.5
Prod minerales no metálic	1,013	4.0	1,985	4.5	5,781	5.1
Ind metálicas básicas	960	3.8	2,197	4.9	4,896	4.3
Prod metálicos	1,566	6.2	1,144	2.6	3,062	2.7
Maquinaria ††	1,406	5.6	3,426	7.7	9,235	8.1
Maq y aparatos eléctricos	2,661	10.5	4,646	10.5	11,793	10.3
Material de transporte	2,644	10.5	4,895	11.0	20,047	17.5
Otras ind manufactureras	1,283	5.1	678	1.5	1,755	1.5
TOTAL †††	25,245	100.0	44,447	100.0	114,473	100.0

† El dato de 1970 no es comparable con los restantes por corresponder a definiciones de actividad diferente.

†† Excepto eléctrica.

††† La diferencia con los datos del Cuadro se deben al redondeo de las cifras.

Fuente: IED, Cuaderno 1938-1979, obra citada.

C U A D R O 1 1 ANEXO
DISTRIBUCION DE VENTAS Y ACTIVOS ENTRE LAS EMPRESAS CON
CAPITAL EXTRANJERO Y PRIVADO NACIONAL MAYORITARIO
PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES
MEXICO, 1982

	TODOS LOS ESTABLECIMIENTOS			CAPITAL EXTRANJERO (100-51%)			CAPITAL PRIVADO (100-51%)		
	VENTAS	ACTIVOS EMPRESAS		VENTAS	ACTIVOS EMPRESAS		VENTAS	ACTIVOS EMPRESAS	
GRUPOS INDUSTRIALES	0.58	2.04	1.14	0.10	0.51	1.45	1.04	1.73	1.20
I. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO	15.49	9.36	20.29	9.87	6.90	11.59	19.98	62.27	21.51
IV. PAPEL, CELULOSA, EDITORIALES	6.56	4.51	9.43	2.41	2.69	5.80	10.51	3.52	10.76
V. PRODUCTOS QUIMICOS †	19.22	20.86	23.14	9.94	10.42	30.43	23.16	8.54	22.31
VI. PROD DE MINERALES NO METAL	9.74	13.45	12.00	0.09	0.05	1.45	18.35	11.92	16.33
VII. IND METALICAS BASICAS	11.40	27.08	3.43	0.00	0.00	0.00	11.06	5.95	3.19
VIII. PRODUCTOS METALICOS	37.00	22.70	30.57	77.58	79.43	49.28	15.91	6.07	24.70
TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

† Excluye PEMEX

Fuente: Elaborado con los datos de la muestra de Expansión.

C U A D R O 1 2 ANEXO
 VENTAS Y ACTIVOS PROMEDIO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES
 Y EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO Y PRIVADO NACIONAL MAYORITARIO
 POR DIVISIONES, MEXICO, 1987.
 (Millones de pesos)

ACTIVIDADES Y DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	TODOS LOS ESTABLECIMIENTOS		ESTABLECIMIENTOS DE CAPITAL PRIVADO		CAPITAL EXTRANJERO (100-51%)		CAPITAL PRIVADO (100-51%)	
	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS
GRUPOS INDUSTRIALES	39476	303686	0	0	0	0	49495	387369
I. ALIMENTOS, BEBIDAS, TABACO	59123	78700	60476	79579	117767	94877	53035	77589
IV. PAPEL, CELULOSA, EDITORIALES	53873	81585	55122	83663	57554	74015	55816	87696
V. PRODUCTOS QUIMICOS #	64294	153698	58353	93367	45185	54640	59286	102626
VI. PROD DE MINERALES NO METAL	62847	191145	0	0	0	0	64161	195681
VII. IND METALICAS BASICAS	257348	1346776	198141	500726	0	0	198141	500726
VIII. PRODUCTOS METALICOS	93687	126588	99203	131869	217718	257168	36782	65844

Fuente: Elaborado con los datos de la muestra de Expansión.

C U A D R O 1 3 ANEJO
 VENTAS Y ACTIVOS PROMEDIO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES
 Y EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO Y PRIVADO NACIONAL MAYORITARIO
 POR RAMAS, MEXICO, 1982
 (Millones de pesos)

ACTIVIDADES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	TODOS LOS ESTABLECIMIENTOS		ESTABLECIMIENTOS DE CAPITAL PRIVADO †		CAPITAL EXTRANJERO (100-51%)		CAPITAL PRIVADO (100-51%)	
	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS	VENTAS MEDIAS	ACTIVOS MEDIOS
ALIMENTOS	7981	11639	4641	3387	6077	4051	3834	3026
PAPEL Y CELULOSA	3597	6496	3268	6465	13431	26020	1817	3614
PETROQUIMICA	2955	6257	0	0	1415	2508	3543	7966
QUIMICA	2179	4512	0	0	1721	2846	2739	6408
FARMACEUTICA	1439	1714	0	0	1750	2377	816	388
HIERRO Y ACERO	7413	52547	3307	13570	2950	5279	3440	16679
PRODUCTOS METALICOS	2047	3058	2125	3186	1023	1561	2071	2290
MAQ EQ †	2153	3592	0	0	1187	1720	3220	5672
MAQ EQ NO ELECTRICO	1192	2108	0	0	777	1394	1758	3248
MAQ EQ ELECTRICO	2322	3711	0	0	1982	2822	2589	4410
ELECTRONICA	1321	1858	0	0	1834	2869	500	239
AUTOMOTRIZ	22744	32940	0	0	33275	50015	5194	4481
AUTOPARTES	1635	3011	1623	3112	3342	5795	1222	2597

† Excluye PEMEX.

Fuente: Elaborado con los datos de la muestra de Expansión.

BIBLIOGRAFIA CONSULTADA.

- Aglietta, Michel, Regulación y Crisis del Capitalismo, Siglo XXI editores, México, 1986.
- Aguilar, Alonso et.al., El capital extranjero en México, ed. Nuestro Tiempo, México, 1986.
- Aguilar, Alonso, Problemas estructurales de la economía mexicana, ed. Nuestro Tiempo, México, 1986.
- Bujarin, Nicolás, La economía mundial y el imperialismo, Cuadernos de pasado y presente No. 21, Siglo XXI editores, México, 1982.
- Calderón, José María, "La ruptura del colaboracionismo de clase y las perspectivas de la democracia", en Esthela Gutiérrez Garza (coordinadora), Testimonios de la Crisis. 2. La crisis del Estado del Bienestar, Siglo XXI editores, México, 1986, pp. 85-128.
- Ceceña, Ana Esther, "Algunas tendencias de la reestructuración capitalista y sus repercusiones sobre la clase obrera, México 1982-1986", en Ensayos, vol. X, No. 8, DEP-FE, UNAM, México, 1988, pp. 19-32.
- Ceceña, Ana Esther, Proceso de maquilización en México y modo de consumo de la fuerza de trabajo, Cuadernos de Investigación No.3, Seminario de Desarrollo y Planificación-FE, México, 1988.
- Ceceña, Ana Esther, De la universalización como condición de reproducción, inédito, Facultad de Economía, UNAM, 1989.
- Ceceña, Gámez, José Luis, El imperio del dólar, ed. El Caballito, México, 1976.
- Ceceña Gámez, José Luis, México en la órbita imperial, ed. El Caballito, México, 1974.
- Centro de empresas trasnacionales de la ONU (CTC-ONU), Trasnational corporations in world development. Trends and prospects, publicado por CTC-ONU dependiente del Consejo Económico y Social, Nueva York, 1988.
- CTC-ONU, Las empresas trasnacionales y el desarrollo económico mundial. Tercer estudio, Nueva York, 1983.
- CTC-ONU, Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial. Segundo estudio, Nueva York, 1973.
- Chapoy, Alma, Las empresas trasnacionales, instrumento del imperialismo, ed. El Caballito, México, 1975.

Coriat, Benjamín, El taller y el cronómetro, Siglo XXI editores, México, 1985.

Coriat, Benjamín, "Automatización programable y productos diferenciados", en El movimiento obrero ante la reconversión productiva, coeditado por CTM/CSES y OIT, México, 1988, pp. 55-80.

De Palma, Armando, "La división capitalista del trabajo", en Armando de Palma et.al. La división capitalista del trabajo, Cuadernos de pasado y presente No. 32, Siglo XXI editores, México, 1982.

De la Garza, Enrique, Raúl Corral y Javier Melgoza, "México, crisis y reconversión industrial", en Brecha, No. 3, México, 1987.

Dominguez, Lilia y Flor Brown, "Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación", en Comercio Exterior, vol. 39, No. 3, BANCROME, México, marzo de 1989, pp.215-223.

Expansión, "Las 500 empresas más importantes de México", en Expansión, varios números, México.

Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó, Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, FCE, México, 1976.

FMI, Anuario de Balanza de Pagos, varios números, Nueva York.

Fröebel, Folker, Jürgen Hienrichs y Otto Kreye, La nueva división internacional del trabajo, Siglo XXI editores, México, 1982.

Gilly, Adolfo, "La mano rebelde del trabajo", en Coyoacán, No. 13, ed. El Caballito, México, jul-sep 1981.

Gilly, Adolfo, Nuestra caída en la modernidad, Joan Baldo i Climent editores, México, 1988.

González-Aréchiga, Bernardo y Rocío Barajas, "Retos de la industria maquiladora en el nuevo modelo de desarrollo", en Expansión, vol. XX, No. 503, México, 1988, pp.65-74.

Guillén Romo, Héctor, Orígenes de la crisis económica en México, ed. ERA, México, 1983.

Huerta, Arturo, Economía Mexicana: más allá del milagro, ed ECP-IIEC, México, 1985.

Humphrey, John, "El proletariado y la industria automotriz brasileña", en Cuadernos Políticos, No. 24, ed, ERA, México, abr-jun 1980.

Humphrey, John, "La fábrica moderna en Brasil", en Cuadernos Políticos, No. 31, ed. ERA, México, ene-mar 1982.

Lenin, Vladimir, El imperialismo fase superior del capitalismo, ed. Progreso, Moscú, 1980.

Mandel, Ernest, El capitalismo tardío, ed. ERA, México, 1979.

Marx, Karl, El Capital, tomo I, vols 1 y 2, caps V, X al XIII y XXIII, tomo III, vol 6, caps XIII al XV, Siglo XXI editores, México, 1980, 1982.

Mathias, Gilberto, "Acumulación de capital, proceso de trabajo y nuevas formas de luchas obreras en América Latina", en Coyoacán, No. 9, ed. El Caballito, México, jul-sep 1980, pp. 21-54.

México, Estadística de la industria maquiladora de exportación, INEGI-SPP, México, 1986.

México, IED, cuaderno 1938-1979, tomo II, serie histórica, Banco de México, 1982.

México, Indicadores económicos, Banco de México, varios números.

México, Indicadores del sector externo, Banco de México, varios números.

México, La economía mexicana en cifras, NAFINSA, México, 1988.

México, Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera directa en México, Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), México, febrero 1988.

México, Informe de Labores, 1983-1987, CNIE, febrero 1988.

México, Panorama de la IED en México, CNIE, 1987.

México, Plan nacional de desarrollo, Oficina de la presidencia de la República, México, 1983.

México, Programa nacional de fomento industrial y comercio exterior, Oficina de la presidencia de la República, México, 1984.

México, Programa nacional de financiamiento del desarrollo, Oficina de la presidencia de la República, México, 1984.

México, Sistema de cuentas nacionales, varios números, resúmenes y cuentas de producción, INEGI-SPP, México.

México, This is Mexico, folleto de promoción editado por la CNIE, 1984.

Minian Isaac (coordinador), Industrias nuevas y estrategias de

desarrollo en América Latina, CIDE, México, 1986.

Mistretta, Mónica, "EISA versus Microcanal, IBM se enfrenta a los clones", en Expansión, vol. XX, No. 503, México, 1988, pp. 35-42. ONU, Anuario de estadísticas internacionales, Nueva York, 1986 y 1987.

Falloix, Christian, La Internacionalización del Capital, ed. Blume, Madrid, 1978.

Falloix, Christian, Las Firmas Multinacionales y el Proceso de Internacionalización, Siglo XXI editores, México, 1982.

Falloix, Christian, Proceso de Producción y Crisis del Capitalismo, ed. Blume, Madrid, 1980.

Falloix, Christian, La internacionalización del capital, ed. Blume, Madrid, 1978.

Palomares Laura y Leonard Mertens, "El surgimiento de un nuevo tipo de trabajador en la industria de alta tecnología: el caso de la electrónica", en Esthela Gutiérrez (coordinadora), obra citada, 1. Reestructuración productiva y clase obrera, Siglo XXI editores, México, 1985, pp. 170-198.

Pipitone, Ugo, El capitalismo que cambia, ed. ERA, México, 1986.

Pries, Ludger, "Tendencias racionalizadoras y cambios de la calificación profesional en la industria germano-occidental del automóvil", en El movimiento obrero ante la reconversión productiva, coeditado por CTM/CSES y DIT, México, 1988 pp. 81-108.

Rivera Ríos, Miguel A, Crisis y reorganización del capitalismo mexicano, 1960/1985, ed. ERA, México, 1986.

Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero, La inversión extranjera en México, FCE, México, 1973.

Shaiken, Harley, "Computadoras y relaciones de poder en la fábrica", en Cuadernos Políticos, No. 30, ed. ERA, México, oct-dic, 1981, pp.7-32.

Storper, Michael y Richard Walker, "La División Espacial del Trabajo", en Cuadernos Políticos, No. 38, ed ERA, México, oct-dic 1983.

Unger, Kurt y Consuelo Saldaña, México, transferencia de tecnología y estructura industrial, CIDE, México, 1984.

Valenzuela, José, El capitalismo mexicano en los '80, ed. ERA, México, 1984.