



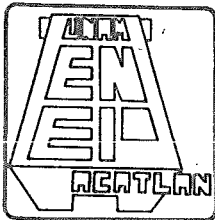
**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
"ACATLAN"**

7324665-9

7417026-7

**"LAS REPERCUSIONES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES  
EN LA CONCENTRACION INDUSTRIAL.  
LOS MERCADOS DE TRABAJO. MEXICO 1970-1983"**



**T E S I S     P R O F E S I O N A L**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMIA  
P R E S E N T A N  
ALEJANDRA MOLINA FLORES  
MARISELA MARQUEZ URIBE

ACATLAN, EDO. DE MEXICO

1 9 8 7

M-0045234



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

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

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

A mis padres:

Pedro y Mercedes

A mis hermanos:

María Luisa

Pedro

Lourdes

Leticia

David

A mi esposo:

Enrique M.

A mis profesores

Alejandra

**A mis padres:**

**Alberto y Josefina**

**A mis hermanos:**

**Lilia**

**Alberto**

**Magdalena**

**Estela**

**Elizabeth**

**Angelica**

**Marisela**

**I N D I C E   G E N E R A L**

<b>INTRODUCCION</b>	<b>1</b>
<b>CAPITULO I.      MARCO TEORICO</b>	<b>8</b>
<b>1.1.      Internacionalización del Capital</b>	<b>9</b>
<b>1.2.      Concentración Industrial</b>	<b>21</b>
<b>CAPITULO II.     ANTECEDENTES</b>	<b>31</b>
<b>CAPITULO III.    INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y EMPRESAS                   TRANSNACIONALES</b>	<b>61</b>
<b>CAPITULO IV.     CONCENTRACION EN LA INDUSTRIA MANUFAC-                   TURERA Y EMPRESAS TRANSNACIONALES</b>	<b>75</b>
<b>IV.1.      Concentración en la Industria Manufac-                   turera por Ramas y Clases de Actividad</b>	<b>75</b>
<b>IV.2.      Empresas Transnacionales. Empleo y Remu-                   neraciones</b>	<b>82</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>89</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	
<b>ANEXO ESTADISTICO</b>	

## INTRODUCCION

La crisis por la que atraviesa actualmente la economía mexicana es la más aguda desde el periodo de recesión mundial de los años veinte y comienzos de los treinta. Esta situación se ha caracterizado por altas tasas de inflación y fuertes desajustes en el ritmo de la actividad económica, influyendo desfavorablemente en la generación de empleo y provocando marcadas reducciones en los salarios reales.

Las nueve devaluaciones que ha sufrido el peso frente al dólar, desde 1932 hasta febrero de 1983, han deteriorado seriamente el nivel de vida de las clases asalariadas, como consecuencia de caídas persistentes en los salarios reales. Mientras que en 1982 los salarios tuvieron un incremento anual de 30.7% y en 1983 de 27.6%, se registraron tasas de inflación de casi el 100.0% y de 80.8%, respectivamente, afectando seriamente el desarrollo industrial. 1/

Es importante señalar que los incrementos de los salarios compensan solamente en parte los aumentos de los precios; la mayoría de la población asalariada no se beneficia de la protección de un sindicato ni de un contrato colectivo. En

---

1/ Información obtenida de Salarios Mínimos del 14 de junio al 31 de diciembre de 1983, de la Comisión Nacional de Salarios Mínimos, de los Índices de Precios del Banco de México, de enero de 1984.

tales condiciones, es necesario que el Estado se convierta en un verdadero rector del crecimiento económico, a través de la implementación de una política salarial más justa; para ello, resulta importante conocer los mercados de trabajo en México, los cuales se caracterizan por ser heterogéneos y segmentados, distinguiéndose cinco tipos bien definidos: 2/

1. De trabajadores agrícolas
2. De trabajadores urbanos no calificados
3. De trabajadores de la industria tradicional (orientada a la producción de bienes de consumo ligero, y de precio relativamente bajo, controlada por capital nacional).
4. De trabajadores que se encuentran ocupados en la industria moderna o automatizada (orientada a la producción de bienes de consumo duradero, especí-

---

2/ Tradicionalmente, en el modelo neoclásico, el mercado de trabajo se consideraba igual al mercado de bienes, es decir, un mercado que tiende al equilibrio, puesto que la competencia regula la relación entre la oferta y la demanda de mano de obra. En este tipo de mercado están, por un lado, los trabajadores que ofrecen la capacidad que han adquirido y, del otro, los empleadores que buscan individuos con ciertas capacidades. Sin embargo, en los últimos años, los problemas del mercado de trabajo son de tal magnitud y trascendencia que han llevado a desarrollar otro tipo de teorías, como la segmentación del mercado, que determina la existencia de diferenciales salariales, no por las características individuales de los trabajadores, sino por las características de la industria en que se trabaja (el tamaño, el capital, la tecnología utilizada, la existencia de sindicatos, etc.).

ficamente los llamados "pesados", fundamentalmente bajo el control de Empresas Transnacionales).

5. De intelectuales, profesionistas y empleados calificados.

Cada uno de estos mercados presentan características y problemas particulares que requieren de métodos especiales para su análisis; dentro de ellos, adquiere especial importancia el cuarto mercado: el de los trabajadores que están ocupados en las ramas más dinámicas de la industria manufacturera, que se encuentran sindicalizados y que reciben salarios más altos que el resto de los trabajadores.

El proceso de industrialización en México, a partir de la Segunda Guerra Mundial, se ha caracterizado por la sustitución progresiva de manufacturas que hasta entonces se habían venido importando; el crecimiento industrial fue posible gracias a la expansión del mercado interno, a la consolidación de la infraestructura y, fundamentalmente, a la política proteccionista ejercida por el Estado. Esta última, condujo a la consolidación de márgenes de ganancia elevados y al sostenimiento de salarios reales decrecientes por sectores de ocupación y, a que el Estado asumiera la responsabilidad de las obras de infraestructura.

En el periodo de sustitución de importaciones, la industria

se limitó al abastecimiento del mercado interno doméstico, principalmente el urbano, convirtiéndole en el pivote del desarrollo y de la creación de empleo. La importación de insumos que requería la industria, en un principio era financiada por los demás sectores económicos; sin embargo, a partir de los años cincuenta, cuando la participación de éstos resultó insuficiente, hubo que recurrir al endeudamiento externo y a la importación de capital.

Esta situación trajo como consecuencia una intensa penetración de las empresas extranjeras en la industria nacional, imprimiéndole a las ramas industriales más modernas, modalidades de acuerdo a la naturaleza e intereses de las Empresas Transnacionales en su conjunto.

La Inversión Extranjera Directa, concebida como el mecanismo utilizado por las Empresas Transnacionales para transferir a distintas partes del mundo su alta coordinación y organización, se ha canalizado fundamentalmente hacia la industria manufacturera, en donde ha representado alrededor de las tres cuartas partes del total de la inversión extranjera directa en el país, originando con ello grandes problemas de dependencia económica y de control nacional sobre el proceso de industrialización.

De acuerdo con lo anterior, el objeto de la presente investigación se centra en el estudio de la Empresa Transnacional en la industria manufacturera, que constituye uno de los mercados de trabajo más dinámicos de la economía mexicana, caracterizada por una fuerte penetración de capital extranjero, un alto grado de concentración y un crecimiento superior al resto de la industria, constituyendo el eje del crecimiento económico del país.

El análisis se aboca, específicamente, a determinar el grado de concentración en la industria manufacturera y las repercusiones de las Empresas Transnacionales en la generación de empleo y en los niveles de remuneraciones de los trabajadores que laboran en este mercado.

El periodo de estudio abarca los años 1970 - 1983, en el cual destaca 1976, año en que se gesta una profunda crisis económica, caracterizada por una fuerte declinación de la tasa de acumulación de capital y un marcado descenso del nivel de vida de los trabajadores.

En 1977, se inicia la recuperación de la crisis precedente y, a partir de 1978 surge un nuevo auge basado en la canalización de los excedentes obtenidos por las exportaciones petroleras; auge basado en un importante aumento de la tasa de

plusvalía, por medio de una mayor explotación de la fuerza de trabajo. Durante la administración de López Portillo, el nivel del salario estuvo sujeto a topes salariales: en 1977, primer año en el que se estableció fue de 10%, en 1978 del 12%, en 1979 de 20% y en 1980 de 24%.

En 1982, los cambios bruscos del contexto internacional, como fueron la caída de los precios del petróleo, la tendencia alcista del interés y el estrechamiento del financiamiento, constituyeron elementos que, aunados a los propios desequilibrios estructurales de la economía mexicana, precipitaron la crisis más aguda del país, desde 1930.

La investigación comprende cuatro capítulos:

El primer capítulo contiene los fundamentos teóricos que dieron marco a este trabajo, destacando algunos de los enfoques sobre los procesos que acompañan a la acumulación del capital: la internacionalización y la concentración.

En el segundo capítulo, se destacan los antecedentes de la penetración del capital extranjero en México, a partir del régimen porfirista, el cual se ubica en la etapa de dominio, a nivel mundial, del capitalismo monopolista.

El tercer capítulo precisa el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa durante el periodo 1970 - 1983, como un mecanismo utilizado por las Empresas Transnacionales para apoderarse de negociaciones mexicanas que cuentan con mercados ya establecidos, aprovechando los subsidios e incentivos fiscales que el Estado proporciona para el desarrollo industrial.

En el cuarto capítulo, se analiza el grado de concentración industrial que ha caracterizado al sector manufacturero, el cual ha traído aparejada la presencia de las Empresas Transnacionales. En primer término, se presenta el análisis a nivel de las veinte ramas que integran la industria manufacturera en México, con base en los datos censales de 1970 y 1975 y, en segundo término, una agregación por tipos de bienes, considerando 33 actividades prioritarias delineadas en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI). Asimismo, se determina la relación Concentración Industrial - Presencia de Empresas Transnacionales y la contribución de estas últimas a la generación de empleo; y, por último, se detalla el comportamiento de los niveles salariales en cada una de las ramas industriales.

Finalmente, se presenta un apartado sobre algunas consideraciones y conclusiones derivadas del análisis.

"LAS REPERCUSIONES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA  
CONCENTRACION INDUSTRIAL. LOS MERCADOS DE TRABAJO.  
MEXICO 1970 - 1983"

CAPITULO I. MARCO TEORICO

La articulación y el funcionamiento del capitalismo contemporáneo está regido por dos procesos que acompañan a la acumulación del capital: la monopolización y la internacionalización. Con el propósito fundamental de descubrir estas leyes de articulación y funcionamiento, se han derivado, diversos enfoques teóricos que se encuentran dirigidos al estudio de la Internacionalización y Concentración del Capital.

Estos estudios pueden agruparse en marxistas y no marxistas, donde los primeros, con un análisis crítico del modo de producción capitalista, ponen al descubierto las contradicciones de las relaciones sociales de producción, mientras que los segundos, manteniéndose como los defensores de las clases dominantes, se olvidan del análisis de las relaciones sociales y políticas.

En virtud de lo anterior, para efectos de la presente investigación, se adoptará el enfoque marxista.

## I.1. Internacionalización del Capital

El estudio de la expansión mundial del capital (internacionalización del capital), desde el punto de vista de los no marxistas, ha desembocado en teorías que tratan de explicar las ventajas de las corrientes internacionales de la inversión, comercio, transferencia tecnológica o la instalación de las Empresas Transnacionales para el crecimiento y el bienestar de los países receptores.

Como representantes de estas teorías tenemos a Raymond Vernon y John H. Dunning, cuyos enfoques tratan de demostrar que las Empresas Transnacionales y la Inversión Extranjera Directa contribuyen al crecimiento y bienestar de los países receptores, mediante la implantación de tecnologías modernas que conduce al aumento de la productividad y de los capitales nacionales.

Vernon, al referirse al factor tecnológico como una de las estrategias de la llamada empresa multinacional, señala que "Las empresas multinacionales advierten virtudes especiales en la innovación, en parte, porque esta actividad tiende a ir de la mano con un aumento rápido de las ventas y los beneficios. Por supuesto, la correspondencia dista mucho de ser perfecta; hay otras fuentes de crecimiento, distintas

entre ésta y, el aumento de los beneficios es insuficientemente fuerte para hacerse visible en los datos." <sup>3/</sup>

Vernon afirma, además, que los países en desarrollo dependen de la tecnología, de los mercados y de los nuevos patrones de consumo y que, el efecto que causan la empresas multinacionales en las balanzas de pagos no es de gran importancia, en comparación con los beneficios obtenidos cuando al instalarse hay una sustitución de importaciones.

Para Dunning, las empresas multinacionales ofrecen a los países receptores conocimientos, capital y el modelo empresarial, que pueden afectar el bienestar económico del país receptor, en forma positiva o negativa, dependiendo de las políticas microeconómicas, macroeconómicas o reformas institucionales de los estados-nación; lo anterior, lo explica de la siguiente manera:

"... debemos aceptar que casi siempre habrá un conflicto de objetivos entre la empresa multinacional y las naciones-estado en que opere. Pero esto no quiere decir que la comunidad se encontraría en mejores condiciones con una cantidad

---

<sup>3/</sup> Vernon, Raymond. "Tormenta sobre las multinacionales. Las cuestiones esenciales". FCE, México, 1980, p. 37.

menor de inversión extranjera. Para saberlo, necesitamos especificar previamente nuestras metas económicas y sociales; formular un modelo para evaluar la contribución de las empresas de propiedad extranjera a estas metas; y examinar la forma en que podría aumentar esta contribución mediante políticas microeconómicas o macroeconómicas, o reformas institucionales, más eficaces. Antes de criticar a las subsidiarias extranjeras por las redundancias de fuerza de trabajo que deriven de sus programas de racionalización dentro de las plantas, los gobiernos y sindicatos de los países receptores deben estudiar la manera de reducir al mínimo las dificultades resultantes de estas redundancias." 4/

Derivada directamente del análisis marxista del sistema capitalista, la Teoría Leninista del Imperialismo juega un papel muy importante en el estudio del capitalismo en su fase monopolista, el cual lo expresó en cinco rasgos fundamentales: 1) la concentración de la producción y del capital llegada hasta un grado tal elevado de desarrollo, que ha creado los monopolios, los cuales desempeñan un papel decisi-

---

4/ Dunning, John H. "La empresa multinacional". FCE, México, 1976, p. 48.

vo en la vida económica; 2) la fusión del capital bancario con el industrial y la creación, sobre la base de este "capital financiero", de la oligarquía financiera; 3) la exportación de capitales, a diferencia de la exportación de mercancías, adquiere una importancia particularmente grande; 4) la formación de asociaciones monopolistas de capitalistas, las cuales se reparten el mundo, y 5) la terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes..." 5/

El marco conceptual que hereda Lenin a los pensadores marxistas consiste en que el Imperialismo que surge por el desarrollo y continuación directa de las leyes fundamentales del capitalismo en general, hace necesario que los capitalistas se repartan el mundo no por "... una particular perversidad, sino porque el grado de concentración a que se ha llegado les obliga a seguir este camino..." 6/ para apropiarse de la plusvalía a través de la ampliación del proceso de circulación y la extracción de la plusvalía en el proceso de producción internacional; de tal manera que, "... los grupos capitalistas... están estableciendo determinadas relaciones sobre la base del reparto económico del mundo..." 7/ y al mismo tiempo, conexiones políticas.

5/ Lenin, V.I. "El imperialismo, fase superior del capitalismo". Progreso, Moscú, 1974, p. 88.

6/ Idem., p. 74.

7/ Idem., pp. 74 y 75.

Recientemente, surgen autores como Stephen H. Hymer y Christian Palloix, configurándose como teóricos marxistas enfocando sus análisis hacia las distintas formas que ha adquirido el proceso de internacionalización del capital.

Hymer y Palloix coinciden en considerar a la Empresa Transnacional como consecuencia del proceso que acompaña a la acumulación del capital. 8/

Para Palloix, la empresa multinacional "... se reduce simplemente al vector de la internacionalización del capital, internacionalización concebida como un proceso de acumulación de capital a escala internacional o como una interpenetración de los capitales nacionales." 9/

Por su parte, Hymer señala que las compañías multinacionales "... tienen tres caras íntimamente relacionadas: los movi-

---

8/ Cabe aclarar que en la presente investigación se adopta el concepto de Empresa Transnacional utilizado por Fajnzylber y Martínez Tarragó en su estudio denominado "Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana". FCE, México, 1976, p. 9; que, en términos generales la definen como aquella empresa "... cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado de economía de mercado y que realizan actividades productivas a escala internacional...", aún cuando algunas fuentes de información utilizadas para este trabajo manejen el concepto de empresa multinacional.

9/ Palloix, Christian. "Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización". Siglo XXI, México, 1977, p. 12.

mientos internacionales de capital, la producción capitalista internacional y el gobierno internacional." 10/

De acuerdo con lo anterior, el estudio de la Empresa Transnacional no debe enfocarse solamente a sus características internas, sino que debe considerarse como el efecto y mecanismo de la valorización del capital, es decir, de una etapa distinta de acumulación, en la cual los márgenes de ganancia de las grandes corporaciones rebasan el crecimiento de la demanda efectiva; de ahí, la necesidad de la búsqueda de nuevos mercados fuera de su ámbito geográfico que, además de dar salida a sus excedentes de capital, permitan llevar a cabo innovaciones de productos tecnológicos y de técnicas de comercialización, entre otros, ampliando a nivel mundial, la esfera de la circulación, de la producción y del mismo capitalismo financiero. "De lo que en el fondo se trata es de la ampliación del modo de producción capitalista (MPC), ... El proceso de internacionalización ... no hace más que designar... la manera en que el MPC "imprime" su sello en el funcionamiento de la economía mundial, al mismo tiempo que se apodera de cada país mediante su implantación en él..." 11/

Palloix es uno de los autores que ha retomado las categorías

10/ Hymer, H. Stephen. "La compañía multinacional. Un enfoque radical". H. Blume, España, 1982, p. 125.

11/ Palloix, Christian, op. cit., pp. 70 y 71.

utilizadas por Marx en su obra "El Capital" para explicar este proceso.

La circulación de las mercancías controlada por las Empresas Transnacionales, permite la expansión del modo de producción capitalista; esta circulación de mercancías constituye el momento decisivo para el continuo desarrollo de las fuerzas productivas, que de otra manera (si la circulación no rebasa los límites geográficos), resultarían inoperantes dentro del proceso de producción.

Ahora bien, de acuerdo con Falloix, hay que tener presente que la circulación de mercancías no puede explicar por sí sola el proceso de valorización del capital, sino que hay que tomar en cuenta, además de la circulación de mercancías, la circulación monetaria y el mismo proceso de producción; es la unidad de estos ciclos la que permitirá la percepción clara de las relaciones sociales dentro del proceso de acumulación capitalista.

A fin de contar con una visión más precisa de la internacionalización de las relaciones sociales de producción, resulta necesario considerar los ciclos  $D \dots D'$  (dinero - dinero valorizado) y  $M' \dots M'$  (mercancía - mercancía revalorizada).

Palloix explica que el ciclo D ... D' determina la base de esta nueva etapa del modo de producción capitalista, la incorporación de la fuerza de trabajo internacional al ciclo de producción que se da a nivel mundial, manteniendo la disociación de la fuerza de trabajo de los medios de producción. Por otro lado, el ciclo M'... M' determina la manera en que la plusvalía y la tasa de ganancia se expresan como relaciones capitalistas, como un movimiento del capital y de las rentas monopolistas.

La nueva etapa del capitalismo, la de su internacionalización, define al Imperialismo como el proceso de acumulación en su fase monopolista, que se fundamenta en la amplia concentración y conglomeración del capital, que se cristaliza en las llamadas corporaciones multinacionales.

Muchos autores que abordan el tema, califican a estas grandes corporaciones con el nombre de multinacionales, en virtud de que consideran que con el proceso de internacionalización, la nacionalidad del capital se pierde; sin embargo, cabe aclarar que para efectos de la presente investigación, el concepto de Empresa Transnacional es el más adecuado, ya que la mayoría de estas empresas son de origen estadounidense, francés, alemán, italiano, inglés, etc., razón por la cual, como ya se

mencionó anteriormente, la definición adoptada será la utilizada por Fajnzylber y Martínez Tarragó.

Dichos autores, en su estudio específico sobre la magnitud de la presencia de las empresas transnacionales en la industria manufacturera, consideran como Empresas Transnacionales "... las empresas en que la participación del capital extranjero alcanza un nivel suficiente como para suponer que el socio extranjero está en condiciones de ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa establecida en México". 12/

Asimismo, mencionan que en este concepto debe considerarse adicionalmente la presencia de otros factores que inciden en el grado de control. El socio extranjero ejercerá un mayor control sobre las empresas locales, en la medida en que como poseedor de la tecnología, participe en las decisiones de producción, de precios, de mercado, etc.; al ser el usuario principal de los productos de la empresa local; en el caso de que los equipos, insumos y financiamiento importados provengan de la empresa extranjera que participa en la empresa local; en la medida en que se incremente el grado de dispersión de los accionistas locales; y entre mayor sea el tamaño y la participación de la empresa extranjera a nivel mundial.

---

12/ Fajnzylber y Martínez Tarragó, op. cit., p. 149.

Palloix, al que se ha hecho ya referencia, considera que el surgimiento de las empresas multinacionales no es sino efecto del proceso de internacionalización del ramo afectado. 13/ Partiendo de esta afirmación, aborda las estrategias de dichas empresas en dos niveles:

1) El de la estrategia de la valorización del capital en el seno del ciclo del capital social, de ámbito internacional, mediante el ciclo de capital - dinero, del ciclo del capital productivo o del ciclo del capital - mercancías.

2) El de la valorización del capital en base al fraccionamiento de éste en capital industrial, capital comercial y capital financiero. 14/

Estas dos estrategias han permitido que las empresas transnacionales se hayan convertido en la forma de dominio más sofisticado del capitalismo moderno. Actualmente, la gran mayoría de las naciones se ven encadenadas a su poder e influencia en varios aspectos: social, económico, político, cultural, tecnológico, etc.

---

13/ Sus estudios se refieren a casos concretos como la siderurgia y las industrias mecánicas en Francia y sobre los grupos E.N.I. (Italia) y Mitsui (Japón).

14/ Palloix, Christian, op. cit., pp. 212-253.

En la medida en que la eficiencia de las empresas extranjeras depende fundamentalmente de las políticas gubernamentales, éstas han provocado conflictos, contradicciones y desestabilización en las naciones.

La evolución de la empresa extranjera la sitúa Hymer <sup>15/</sup> desde la llamada empresa "marshalliana", cuando un capitalista administraba y decidía sobre toda su empresa y seguía una sola línea de producción, pasando por los procesos de concentración experimentados a finales del siglo XIX y la formación de conglomerados productivos y comerciales integrados verticalmente por las compañías "multidivisionales" de los años veinte, hasta llegar a la actual empresa multinacional con un grado de coordinación muy superior a los dados anteriormente, caracterizados por una división interna del trabajo.

Esta división interna del trabajo no está regida por el mercado, sino que se establece por una planificación administrativa global, que determina una rígida estratificación del personal, separando el personal intelectual del personal manual.

Hasta el momento, esta empresa ha sido capaz de integrar en

---

<sup>15/</sup> Siguiendo a Chadler, op. cit., p. 61.

dimensiones desconocidas en el siglo pasado, los movimientos del capital y del comercio de mercancías.

El mecanismo que utiliza la Empresa Transnacional para transferir a distintas partes del mundo su alta coordinación u organización, es la Inversión Extranjera Directa, que se puede considerar que contiene un carácter dual "... Por una parte, es un instrumento que permite a las empresas transferir capital, tecnología y conocimientos organizativos de un país a otro. Por otra, constituye un instrumento para restringir la competencia entre empresas pertenecientes a distintos países... Una restricción a la inversión directa o una política dirigida a la disolución de una determinada compañía multinacional, puede ser... la única manera de establecer un grado de competencia en una industria..." 16/

Esto último, se debe a que el tamaño de las Empresas Transnacionales implica un menor número de empresas que puedan competir, dentro de un determinado mercado; de esta manera, el tamaño de éste se determinará por el tamaño de la empresa que permanece como líder.

---

16/ Hymer, H. Stephen, op. cit., pp. 77 y 78.

## 1.2. Concentración Industrial

Al igual que en el estudio del proceso de internacionalización del capital, el proceso de concentración industrial mantiene la misma división teórica: marxistas y no marxistas.

Retomando el estudio que hacen José de Jesús Martínez y Eduardo Jacobs, referente a la competencia capitalista y su relación con la concentración industrial, se presentan en seguida algunas consideraciones al respecto, desde el punto de vista de dos corrientes económicas muy diferentes: la neoclásica y la marxista.

Martínez y Jacobs consideran que en el estudio que hace Marx en su obra "El Capital", "... existe una amplia complementariedad entre los procesos de concentración y competencia capitalistas..." <sup>17/</sup> La concentración industrial constituye una consecuencia de la rivalidad de los capitales; asimismo, esta rivalidad conduce a un proceso de centralización, al perder los diversos capitales su carácter individual, fusionándose en uno solo.

---

<sup>17/</sup> Martínez, José de Jesús y Jacobs, Eduardo. "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970 - 1975". En Economía Mexicana No. 4, CIDE, México, 1982, p. 132.

Por su parte, la tesis de los neoclásicos es totalmente contraria a la expuesta por Marx, al afirmar que no existe ninguna vinculación entre los procesos de competencia y concentración. Los neoclásicos ubican la competencia dentro de una estructura de mercado de competencia perfecta, en el cual se conocen con exactitud las condiciones imperantes en la oferta y la demanda, además de prever posibles alteraciones que incidan en el precio establecido; cuando ésto ocurre, las modificaciones que sufre la oferta, tienen como respuesta inmediata modificaciones en la demanda, y viceversa, independientemente de la magnitud de estos cambios y, por lo tanto, el nuevo precio se establece instantáneamente y sin ningún problema.

Siguiendo a Martínez y Jacobs, el presente trabajo utiliza el enfoque marxista, el cual "... parte del hecho de considerar la concentración como una manifestación del proceso competitivo y no de la aceptación de ambos aspectos como fenómenos mutuamente excluyentes..." <sup>18/</sup>

Una de las aportaciones esenciales de Marx fue el análisis del desarrollo de las fuerzas productivas como consecuencia del adelanto tecnológico -a diferencia de los neoclásicos, que consideran al adelanto tecnológico como una variable

---

<sup>18/</sup> Idem., p. 133.

exógena, para Marx éste es producto del proceso de acumulación del capital- del modo de producción capitalista, para explicar el proceso de concentración que caracteriza al capitalismo actual. 19/ Con este análisis, Marx, adelantándose a su tiempo, plantea la tendencia al monopolio muchos años antes de que éste se consolidara como tal, ya que su modelo teórico se basó en el estudio de la economía británica la cual se encontraba aún en su fase competitiva.

Marx determina que la nueva tendencia del capitalismo se da a

---

19/ Cabe aclarar que el progreso técnico no es siempre favorable para que se efectúe la acumulación del capital ya que éste implica una reducción del capital variable respecto al capital constante, es decir, origina un aumento de la composición orgánica del capital que disminuye la masa de plusvalía y, por lo tanto, la cuota de ganancia. No obstante lo anterior, la tendencia de decrecimiento de la cuota de ganancia se contrarresta por el efecto, entre otros, del abaratamiento de los elementos que forman el capital constante. Marx, en "El Capital", vol. III, pp. 235 y 236, dice que "... el mismo proceso que hace que la masa del capital constante aumente en proporción al capital variable eleva, a consecuencia de la mayor fuerza productiva del trabajo, el valor de sus elementos e impide, por tanto, que el valor del capital constante, aun cuando aumente constantemente en la misma proporción que su volumen material, es decir, que el volumen material de los medios de producción puestos en movimiento por la misma masa de fuerza de trabajo. Y puede incluso ocurrir que, en algunos casos concretos, la masa de los elementos del capital constante aumente mientras su valor permanece invariable o hasta disminuye". Ejemplo de esto, es el ahorro de desperdicios o los bajos costos de construcción.

trayés de dos procesos de carácter distinto que se confunden frecuentemente: de concentración y de centralización del capital, los cuales los define en los siguientes términos:

"Todo capital individual es una concentración, mayor o menor, de medios de producción, con el mando consiguiente sobre un ejército más o menos grande de obreros. Toda acumulación sirve de medio de nueva acumulación. Al aumentar la masa de la riqueza que funciona como capital, aumenta su concentración en manos de los capitalistas individuales y, por tanto, la base para la producción en gran escala y para los métodos específicamente capitalistas de producción... Dos puntos caracterizan esta clase de concentración... El primero es que la concentración creciente de los medios sociales de producción en manos de capitalistas individuales se halla... limitada por el grado de desarrollo de la riqueza social. El segundo, que la parte del capital social adscrita a cada esfera concreta de producción se distribuye entre muchos capitalistas, enfrentados como productores de mercancías independientes los unos de los otros y en competencia mltua... la acumulación y la concentración que éste lleva aparejada, no sólo se dispersan

en muchos puntos, sino que, además, el incremento de los capitales en funciones aparece contrarrestado por la formación de nuevos capitales y el desdoblamiento de los capitales antiguos. Por donde, si, de una parte, la acumulación actúa como un proceso de concentración creciente de los medios de producción y del poder de mando sobre el trabajo, de otra parte funciona también como resorte de repulsión de muchos capitales individuales entre sí. (De lo que ahora se trata es de)... la concentración de los capitales ya existentes,... de la aglutinación de muchos capitales pequeños para formar unos cuantos capitales grandes. Este proceso... sólo presupone una distinta distribución de los capitales ya existentes y en funciones;... su radio de acción no está limitado por el incremento absoluto de la riqueza social o por las fronteras absolutas de la acumulación... Se trata de una verdadera centralización, que no debe confundirse con la acumulación y la concentración." 20/

En términos generales, se puede decir que el proceso de concentración denota un incremento de la riqueza social, es

---

20/ Marx, Carlos. "El Capital". FCE, México, 1974, vol. I, pp. 528 y 529.

decir, de los capitales individuales en su conjunto, en tanto que la centralización se reduce tan sólo a una redistribución de los capitales ya existentes.

En la concentración, los capitales individuales conservan su autonomía, la cual se pierde en la centralización, al fusionarse éstos en uno solo.

Los procesos de concentración y centralización del capital contribuyeron a acelerar la expansión del modo de producción capitalista, a través de una fuerte absorción de las empresas débiles y del incremento de la acumulación del capital individual.

De acuerdo con Bujarin, 21/ la concentración del capital en la empresa individual constituyó la forma inicial que adquirió el proceso de concentración, en donde la acumulación de capital a escala social se da a través de la lucha constante que mantienen los productores individuales por incrementar sus capitales. Esta forma de concentración pierde importancia, en la medida en que se desarrollan las llamadas "sociedades anónimas", creando las bases indispensables para la aparición de los grandes "sindicatos-monopolios de patronos";

---

21/ Bujarin, Nicolai. "La economía mundial y el imperialismo". Cuadernos de Pasado y Presente, No. 21, México, 1977, p. 149.

de esta manera, el proceso de concentración del capital en los trusts, es donde la acumulación del capital se acentúa, incrementando los capitales de las grandes corporaciones.

Después de Marx, uno de los teóricos más importantes que abordó el estudio del proceso de concentración fue Lenin, en su crítica al imperialismo, que afirmaba que el imperialismo por su esencia económica es el capitalismo monopolista. Infiere, que el incremento enorme de la industria y el alto grado de concentración de la producción, conduce por sí solo al monopolio, "... ya que a unas cuantas decenas de empresas gigantescas les resulta fácil ponerse de acuerdo entre sí y, por otra parte, la competencia, ... y la tendencia al monopolio nacen precisamente de las grandes proporciones de las empresas..." 22/

Asimismo, Lenin consideraba que el monopolio lo forman las agrupaciones de los capitalistas, los cártels, los sindicatos y los trusts, que negocian entre sí las condiciones de venta, los plazos de pago y se dividen los mercados de venta; fijan los montos de producción y los precios, y distribuyen las ganancias entre las distintas empresas, etc., al mismo tiempo que ponen al descubierto las luchas entre los grandes grupos capitalistas.

---

22/ Lenin, V.I., op. cit., p. 13.

La concentración industrial puede definirse como la distribución del tamaño de las empresas, en una industria determinada, que puede ser medida, por el valor de la producción o por el número de trabajadores que absorbe.

Para medir la concentración industrial se han diseñado diversos índices, los cuales pueden agruparse en índices de concentración relativa e índices de concentración absoluta.

El Índice de Herfindahl constituye una medida de concentración relativa, de acuerdo con el cual las clases de empresas más pequeñas tienen menos peso en la medida de la concentración. Este índice mide la concentración industrial en base al tamaño de las empresas. Se obtiene al agregar el cuadrado de la participación total de una industria dada.

Su representación es la siguiente:  $H = \sum_{i=1}^n x_i^2$  donde  $x_i$  es la producción o el empleo de la clase (o estrato de tamaño  $i$ ) y  $X$  es la producción o el empleo total de la clase industrial. En este índice cada clase está ponderada de acuerdo a su participación relativa en la producción, en el empleo de una industria dada, de tal manera que, las clases de empresas más pequeñas tienen menos peso en la medida de la concentración.

Su valor fluctúa desde 1, cuando sólo hay una clase de tama-

nos en la industria a  $1/n$  cuando existen  $n$  clases y cada una tiene el mismo peso.

Por su parte, los índices de concentración absoluta, miden la concentración industrial de acuerdo al número absoluto de empresas existentes en una industria. Dentro de este grupo destacan los siguientes:

- Índice de concentración medido por la participación de los cuatro mayores establecimientos en la producción bruta de cada clase censal.
- Índice de concentración medido por el número de empresas que en conjunto producen un determinado porcentaje de la producción bruta total.
- Índice de concentración medido por el número de empresas que en conjunto representan un determinado porcentaje del empleo generado en una industria.

Para efectos del presente trabajo, el grado de concentración industrial en el sector manufacturero se mide de acuerdo a los dos últimos índices mencionados, considerando el porcentaje utilizado por Saúl Trejo Reyes, de 50% o más, tanto en

la producción bruta como en el empleo totales de una industria específica.

De acuerdo con Jacobs y Martínez, "... la industria específica como base para analizar el funcionamiento de la industria manufacturera permite, por un lado, evitar la particularidad de comportamiento asociada a la empresa individual y, por otro, evitar la generalidad que implica el análisis surgido de la base de grandes sectores que presentan un elevado grado de heterogeneidad en su interior ... Por las anteriores consideraciones... se parte de la aproximación más cercana a la industria específica que es la clase industrial, según la Clasificación Mexicana de Actividades Económicas que aparece en los Censos Industriales". 23/

---

23/ Op. cit., p. 136.

## CAPITULO II. ANTECEDENTES

A fines del siglo XIX y principios del XX, el capitalismo inició una nueva fase de su desarrollo: la fase imperialista, con la creación de los monopolios en sustitución de la libre competencia.

Esta etapa se gestó en los años en que el capitalismo se volvía en México el sistema social dominante. El régimen porfirista se ubicó precisamente en la etapa de dominio, en la esfera del capitalismo mundial, del capitalismo monopolista. A partir de entonces, la inversión extranjera en México adquiere un auge sin precedentes.

La economía del país en el Porfiriato, dependía fundamentalmente de las exportaciones de una limitada producción de bienes primarios; "... el objetivo de crear una base productiva capitalista sana se consideraba que estaba obstaculizada por la inexistencia de capitales nacionales dispuestos a aplicarse a estas tareas... por la rigidez e ineficiencia de los canales de crédito y de comercialización; por la inestabilidad política; por la ausencia de políticas de fomento; por el enorme peso de un sistema impositivo de marcado acento colonial; por ser la administración pública poco efectiva financiera y organizativamente para las nuevas tareas... se

consideraba a la población, particularmente la que se suponía mejor preparada para el desarrollo capitalista, o sea europea y norteamericana, como un serio impedimento para el progreso y la industria, que era el nombre que se daba al capitalismo". 25/

Con el ascenso de Porfirio Díaz al poder, las inversiones extranjeras adquirieron gran importancia, las relaciones con los países europeos que se habían visto deterioradas a raíz de la caída del imperio de Maximiliano, dejando las puertas abiertas al capital norteamericano, se vieron nuevamente fortalecidas, afluyendo al país grandes cantidades de capital provenientes de Inglaterra, Francia y Alemania, compitiendo con el capital norteamericano.

Las inversiones extranjeras gozaron de grandes concesiones y privilegios otorgados por el régimen imperante, canalizándose fundamentalmente a incrementar la producción de origen primario y al desarrollo de las comunicaciones y los transportes.

La creación de una extensa red de ferrocarriles fue obra del capital norteamericano y posteriormente del capital inglés, el cual se dirigió además a la minería; los capitales francés

---

25/ De la Peña, Sergio. "La formación del capitalismo en México". Siglo XXI, México, 1979, p. 163.

y alemán, por su parte, incursionaron en las actividades bancarias, ampliando su influencia hacia actividades industriales. Sin embargo, de todas las inversiones, las norteamericanas "... fueron las más constantes, las más extensas, las más cuantiosas, las más 'coloniales' y también las que despertaron mayor recelo". 26/

Lo anterior, lo demuestran las cifras proporcionadas por D' Olwer, que señalan a los Estados Unidos como el inversionista más importante, con una participación de 38.0%, siguiéndole la Gran Bretaña y Francia con el 29.1% y el 26.7% respectivamente, en el total de la inversión extranjera en el país.

La penetración del capital extranjero durante el Porfiriato permitió lograr avances importantes en el país, al dotarlo de amplias obras de infraestructura; sin embargo, no fue posible desarrollar una industria nacional y, en cambio, se agudizó su papel de abastecedor de materias primas facilitando la explotación de sus recursos naturales; no se supieron aprovechar las ventajas que otorgaban las inversiones para el desarrollo de una industria propia, a fin de fortalecer su capacidad de negociación e iniciar el cambio de su independencia económica.

---

26/ D' Olwer, Luis Nicolau. "Las inversiones extranjeras" Historia Moderna de México. El Porfiriato, vida económica, p. 103.

Lo anterior lo expresan Fajnzylber y Martínez Tarragó en los siguientes términos: "... la incapacidad del propio sistema para adoptar cambios institucionales produjo un desajuste a lo largo del Porfiriato que se tradujo en que sectores crecientes de la población resintieran el sistema de privilegio y la rigidez de las instituciones. En un intento por corregir esta situación, se llegó al levantamiento de Madero en 1910". 27/

El período que va de 1910 a 1920 -inmerso en los años en que se desarrolló la Primera Guerra Mundial- se caracterizó por un importante descenso de las actividades económicas. El tipo de cambio de la moneda mexicana sufre marcadas fluctuaciones a raíz de la devaluación de diciembre de 1914, al pasar de 2.2 pesos por dólar a 4.4 pesos por dólar en ese año y en 1916 llegó a 5.8 pesos por dólar, logrando estabilizarse posteriormente. 28/

En 1920, comenzó a darse la recuperación económica del país no obstante a un ritmo mucho menor, los Estados Unidos lograron ampliar su influencia en el país, gracias a la participación de las naciones europeas en la primera conflagración;

---

27/ Op. cit., p. 141

28/ Santillán López, R. y Rosas Figueroa, A. "Teoría general de las finanzas públicas y el caso de México". UNAM, México, 1962, p. 255.

sin embargo, la inversión extranjera dio un gran giro concentrándose básicamente en la industria extractiva, donde la reinversión era bastante limitada.

La Revolución Mexicana trajo consigo un descenso de la población económicamente activa en 7.2%; dentro de ésta, la dedicada a las actividades industriales se redujo en 27.0% y la dedicada a la producción manufacturera en 22.0%. En términos generales, la participación de la inversión extranjera disminuyó en casi todas las actividades económicas, excepto en las de petróleo y electricidad.

Hasta fines de los años treinta, la economía mexicana dependió en gran parte de las exportaciones de minerales, la población económicamente activa era predominantemente rural; el 63.0% de la fuerza de trabajo se concentraba en las actividades agrícolas, en contraste con la industria, que revestía poca importancia, dado su incipiente desarrollo, orientada a la producción de bienes de consumo duradero, a partir de materias primas nacionales. La industria manufacturera no fue del interés del capital extranjero; esta actividad se desarrolló gracias al financiamiento interno y a los incrementos de los precios de importación.

Es a partir de 1940 cuando se inician en el país grandes

cambios, propiciados por la desarticulación del mercado mundial, que se inicia con la crisis de 1929 y se continúa durante la Segunda Guerra Mundial. Al disminuir la competencia de mercancías industriales provenientes del exterior, le permitió al país entrar en una fase expansiva. Además, el incremento de exportaciones por el conflicto bélico amplió el mercado para las manufacturas mexicanas, con lo cual hubo una relativa abundancia de divisas que dotó de flexibilidad a la economía nacional para abordar esta fase de industrialización en condiciones favorables.

Este período ha sido caracterizado como una fase de crecimiento "hacia adentro", implementándose en el país un conjunto de políticas tendientes a desarrollar una producción nacional de los bienes que hasta entonces se habían venido importando, básicamente bienes de consumo no duradero -alimentos, vestido y calzado- los cuales fueron sustituidos por producción doméstica y de tecnología simple y fácil de implementar. <sup>29/</sup>

De esta manera, la política económica del país que comenzó a formarse a partir de la guerra, se dirigió a acelerar la

---

<sup>29/</sup> Lustig, Nora. "Distribución del ingreso y crecimiento en México". El Colegio de México, México, 1981, pp. 8 - 10. Esa fase se distingue de la de crecimiento "hacia afuera" correspondiente al modelo de exportaciones primarias.

industrialización, con la consiguiente política proteccionista como instrumento de desarrollo del sector manufacturero. Al término de la Segunda Guerra, el peso sufrió varias devaluaciones, implementándose medidas proteccionistas a fin de controlar las importaciones.

Se aseguró "... el mantenimiento de una alta tasa de crecimiento de la producción de una manera más o menos balanceada entre los distintos sectores, y las políticas fiscales, monetarias y de inversión tendieron al mismo fin". 30/

Lo anterior, se reflejó en la creación de un mercado altamente protegido, dando lugar a la monopolización, en la medida en que los productores no estaban sujetos a competencia alguna, lográndose utilidades monopólicas para la industria y específicamente en las actividades sustitutivas de importaciones.

Durante la década de los cuarenta, la población mexicana mostró un crecimiento acelerado; la tasa media de crecimiento anual fue de 2.7%, lo que repercutió en un primer momento en mayores requerimientos de servicios de educación y salud; sin embargo, posteriormente esto se reflejó en un importante incremento de la fuerza de trabajo.

---

30/ Trejo R, Saúl. "Industrialización y empleo en México". FCE, México, 1973, p. 14.

En el periodo 1940 - 1947, la participación de la mano de obra en el ingreso nacional registró una disminución continua, de 31.0% en 1939 a 22.0% en 1946; por su parte, el empleo en las manufacturas logró incrementarse a una tasa media anual de 3.9%, aún cuando la fuerza de trabajo en esta actividad se encontraba en manos de empresas consideradas artesanales o tradicionales.

A lo largo de los años cincuenta, el modelo sustitutivo de importaciones siguió prevaleciendo como base de la política gubernamental del desarrollo industrial, no obstante, se registró una disminución en la tasa de crecimiento de la producción industrial, de 7.0% aproximadamente. Las manufacturas participaban con el 17.1% en el producto; de 1950 a 1960 el empleo en las manufacturas se incrementó a una tasa media anual de 4.3%.

Durante este periodo, la tasa de crecimiento media anual de la población fue de 3.1%, mientras que la de la oferta de trabajo fue de 2.0%, es decir, que el crecimiento de la población se reflejó en una disminución de la participación de la fuerza de trabajo en la población total.

La estructura productiva se orientó a la producción de bienes de consumo duradero, mientras que la producción de bienes

tradicionales creció a un ritmo menor, agudizando el desempleo, dado el uso de técnicas intensivas en capital y poco intensivas en mano de obra, además de incrementar la dependencia del exterior, por el constante endeudamiento externo, aunado a la creciente penetración de las Empresas Transnacionales.

En el periodo 1960 -1970 "... se consolida definitivamente el modo de producción capitalista; la población ocupada en las actividades industriales, comerciales y de servicios supera por primera vez a la agropecuaria; la producción de los sectores industriales dinámicos (bienes intermedios, maquinaria y equipo de consumo duradero) alcanza a la de las industrias tradicionales (consumo no durable) y la población urbana sobrepasa claramente a la rural. El resultado de estos procesos es una profunda transformación de las relaciones de producción: el trabajo asalariado, que hacia 1958 abarca el 46% de la fuerza de trabajo supera el 62% hacia 1970". 31/

Después de 1960, la sustitución de importaciones se ha caracterizado por una sustitución de bienes intermedios y de capital, utilizados para la producción en las ramas modernas (bienes de consumo duradero).

---

31/ Dabat, Alejandro. "La evolución de los salarios de la clase obrera mexicana en la década de los sesentas". UNAM, Cuadernos de la CIES, Serie Investigación No. 1, México, 1978, p. 1.

Los años 1957 - 1970 correspondieron a la etapa del llamado "Desarrollo Estabilizador"; el impulso dado a la industria dio lugar al fortalecimiento de los vínculos de la internacionalización dependiente de la economía nacional. El modelo de crecimiento estuvo basado en el déficit público y en el abandono del sector agrícola; se logró incrementar el Producto Interno Bruto (PIB), concluir con el proceso de sustitución de importaciones y desarrollar la industria nacional.

Este periodo es conocido también como del "Milagro Mexicano", dados los constantes aumentos del PIB; las actividades agrícolas continuaron estancadas, ya que si bien dieron su aportación al PIB, en mayor proporción que el incremento poblacional, "... al no convertirse masivamente en mercado para los productos duraderos, frenó al crecimiento del mercado interno... el milagro mexicano dejó de serlo porque había cumplido con su función: incrementar el PIB, pero sin incrementar el mercado interno. Así, el PIB creció en 6.2% anual en el periodo 1957 - 1967, pero el índice de ocupación se incrementó en 3.4%, de 1940 a 1968, en promedio y el producto per cápita, apenas en 2.5% en ese lapso..." 32/

---

32/ Carmona, Fernando. "La situación económica". El milagro mexicano. Nuestro Tiempo, México, 1974, pp. 21 - 39. "... si este último dato se compara con el equivalente de Estados Unidos, en México el ingreso se incrementó en 3.47 dólares anuales, en tanto que en ese país el aumento fue de 93.8 dólares, es decir, 16 veces más..."

De toda la problemática planteada, surgió la necesidad de implantar un nuevo modelo de desarrollo denominado "Desarrollo Compartido", que a partir de 1971 tuvo como objetivo fundamental incrementar el empleo y modificar los desequilibrios del ingreso para que junto con el PIB se incrementara el mercado interno.

La tendencia de la economía mexicana durante los años setenta, se caracteriza por un estancamiento con inflación, de manera tal que el PIB, que entre 1962 y 1970 creció a una tasa media anual de 7.6%, decrece a 4.9% en el periodo 1971 - 1977, mientras que "... el índice de precios implícito del PIB para los mismos periodos aumenta a las tasas de 3.5 y 18.5% respectivamente. Durante los años más agudamente críticos, de 1975/1977, el PIB apenas aumenta 2.4% anual, en tanto que los precios lo hacen a 27.1% promedio". <sup>33/</sup>

Las fluctuaciones que presenta el PIB durante este periodo, muestran contracciones en su ritmo, pero no llega a ser negativo respecto al año anterior. "... incluso en el año (1976), cuando la repercusión de la crisis mundial y la inflación generalizada nos llega, el crecimiento del PIB es pequeño, 2.2%, pero no es negativo. El grupo SERFIN señala

---

<sup>33/</sup> Blanco, José. "Génesis y desarrollo de la crisis en México, 1962 - 1979". UNAM, Investigación Económica Núm. 150, México, 1979, p. 21.

que el incremento es sólo de 1.8%, inferior a cualquiera del periodo". 34/

La desaceleración del ritmo de crecimiento económico es el resultado del agotamiento del modelo de acumulación en que se apoyó el llamado Desarrollo Estabilizador, aunado a otros factores como fueron la recesión de la economía norteamericana, una aguda inflación, la escasez de crédito, fuga de capitales, etc.

El proceso de acumulación en esta década puede dividirse en dos fases diferenciadas. "... la primera se extiende hasta 1976, y concluye con la profunda crisis económica en ese último año, que implicó una fuerte declinación de la tasa de acumulación de capital y una caída ruinosa del nivel de vida de los sectores asalariados... la segunda fase, que se inicia en 1977, comprende, primero la conclusión de la crisis precedente y, desde 1978, un nuevo auge basado en la canalización de los excedentes obtenidos por las exportaciones del petróleo..." 35/

Ante el estado crítico del desarrollo seguido por México en

---

34/ Majluf Cruz, Salvador. "La crisis mundial y la economía mexicana". CIDE, México, 1978, p. 51.

35/ Rivera Díaz, Miguel A. "México: acumulación de capital y crisis en la década del setenta". Teoría y Política Núm. 2, octubre-diciembre de 1981, México, 1981, pp. 85 y 86.

la década de los sesenta, el nuevo régimen de Luis Echeverría (1971 - 1976) aplicó de inmediato una política restrictiva que se basó en la disminución del gasto público, "... sin renunciar al propósito, también central de conseguir grandes capitales nacionales y extranjeros, y una gran tecnología para progresar..." 36/ con el fin de preparar el despegue de la economía en el siguiente año.

Esta nueva estrategia económica se denominó "Desarrollo Nacionalista y Bienestar Compartido", que buscaba responsabilizar a la inversión privada, tanto nacional como extranjera y, al mismo tiempo, conseguir el fortalecimiento financiero del Estado.

Otra de las medidas adoptadas fue la canalización de grandes recursos mediante la inversión pública, para compensar la declinación de la inversión privada.

Durante este régimen, la política salarial fue muy flexible, los salarios reales mantenían una tendencia ascendente que de inmediato se contrarrestaba por los efectos de la aguda inflación, pretendiendo con ello expandir el mercado interno y redistribuir el ingreso en favor de las clases populares.

---

36/ Juárez, Antonio. "Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos". Siglo XXI, México, 1979, p. 71.

El comportamiento que mostraron los diversos sectores productivos fue el siguiente:

Los sectores que mantuvieron el más bajo crecimiento fueron el agrícola y el minero. "El PIB agrícola, después de aumentar apenas 1.6% al año en términos reales durante 1967-1970, se estanca durante 1970-1973 cuando sólo crece 0.4% anual y finalmente decrece a una tasa anual de casi 2% en el lapso 1974-1977... en tanto la minería decrece a un ritmo anual de 1.1%..." 37/

La industria de la construcción fue la actividad más afectada, la cual declinó su tasa de crecimiento 0.6% en el lapso 1974-1977, después de mantener el 9.9% de 1970 a 1973.

También la industria manufacturera ve afectado su crecimiento "... en el período 1970-1975... creció a un ritmo mucho menor al de la década de los 60, ésto es evidente si se considera que para 1965 - 1970 tuvo una tasa promedio anual de crecimiento de 7.2% a precios constantes (1965 = 100), mientras que para 1970 - 1975 creció a 3.5% promedio anual. El escaso dinamismo logrado por la industria obedeció principalmente al crecimiento de las grandes empresas que operan en las ramas

---

37/ Blanco, José, op. cit., pp. 56 - 58.

de bienes de consumo duradero y, en menor medida, en las de bienes de capital..." 38/ En estas ramas dominaron las filiales de las llamadas Empresas Transnacionales (ET), por lo que el crecimiento de la industria manufacturera dependió en gran parte del comportamiento de estas filiales.

Esta situación se explica, en la medida en que las industrias controladas por estas empresas son muy concentradas y, por lo mismo, pudieron afrontar los fuertes desequilibrios, mediante niveles de producción elevados; en 1975, la presencia de empresas extranjeras en sectores concentrados era más elevada que en el promedio de la industria.

En el lapso 1970 - 1973, "... para el conjunto de la industria manufacturera, la producción de las ET representa un 39.3% de la producción total. Si se considera la participación en el grupo de empresas líderes de las ET, se observa que prácticamente el 79% de la producción industrial se genera en sectores en que al menos uno de los cuatro mayores establecimientos pertenecen a ET; y que en un 55% tiene su origen en sectores en que al menos dos de los mayores establecimientos pertenecen a ET". 39/

38/ Juárez, Antonio, op. cit., p. 127.

39/ Idem., p. 57.

En 1975, las empresas privadas nacionales controlaban el 59.9% de la producción, las empresas transnacionales el 30.7% y las estatales el 9.4%.

Antonio Juárez afirma: " Si se quisiera informar con dos palabras el proceso ocurrido en la industria en 1970 - 1975, ellas serían: concentración y desnacionalización, factores que redundaron en la pérdida de capacidad para generar empleo productivo y en acentuar la orientación de la industria de transformación para satisfacer la demanda de la élite; esta última situación expresa el progreso de la concentración del ingreso como rango relevante del periodo.." 40/ a pesar de la política salarial de este sexenio.

Explica el autor, que algunos reportes de las empresas extranjeras llevan a considerar a la Inversión Extranjera Directa (IED) el ayudante más dinámico en la creación de empleos productivos, en comparación con los generados por la industria nacional, pero que, sin embargo, existen mecanismos ocultos que anulan la creación de empleo industrial, tales como la contratación o absorción de trabajadores y empleados de otras empresas.

El fin de esta fase se da con la crisis de 1976, que se

---

40/ Idem., pp. 131 y 132.

reflejó en una de las tasas más bajas del producto, 2.1%, en la devaluación del peso después de una estabilidad cambiaria de 22 años.

Cuando López Portillo asume la presidencia, sólo habíam transcurrido tres meses desde la devaluación; el panorama económico en que estaba inmerso el país era el de un desequilibrio financiero, un ritmo galopante de los precios y un gran desequilibrio en la balanza de pagos. "A lo largo de 1977, especialmente en su primera mitad, la economía mexicana experimentó abiertamente los efectos de la recesión económica después del estallido de la crisis en el año anterior. Este año fue, en muchos sentidos, el de la culminación de las tendencias que habían minado el proceso de acumulación, prácticamente desde principios de la década y que habían alcanzado su nivel crítico en 1976..." 41/

El nuevo régimen tenía que ir regulando la crisis a corto plazo, es decir, disminuir el ritmo inflacionario, evitar cambios bruscos en la paridad cambiaria, reducir el desequilibrio externo y el déficit fiscal, y buscar mecanismos para un crecimiento sostenido que activara nuevamente el proceso de acumulación del capital.

---

41/ Rivera Ríos, Miguel A., op. cit., p. 102.

La política económica adoptada, se circunscribió al convenio con el Fondo Monetario Internacional (FMI), que a cambio de divisas para suavizar el desequilibrio en la balanza de pagos, el gobierno se obligaba a someterse a una política de estabilización que implicaba la sujeción del gasto público, la limitación de los aumentos salariales y la paulatina liberación del comercio exterior.

Con la expectativa de reactivar el proceso de acumulación del capital, este gobierno "... se propuso restablecer primero las bases internas de la misma, comenzando por el levantamiento de la tasa de ganancia y de la tasa de plusvalía, por medio de una mayor explotación de la fuerza de trabajo y buscando reducir, paralelamente, el consumo improductivo de la plusvalía... (y) atacar drásticamente el nivel del salario mediante la política de topes salariales, para alentar la inversión privada..." 42/

Asimismo, "... se planteó el reordenamiento del gasto público y de la gestión económica del Estado, anteponiendo los criterios de eficiencia y racionalidad capitalistas a los de carácter redistributivo y populista, que habían incidido en la orientación del gasto y la actuación del Estado durante el régimen anterior..." 43/

42/ Idem., p. 104.

43/ Idem.

Se puede decir que la política económica se tradujo en una concentración del ingreso a favor de los empresarios industriales y de la oligarquía financiera y de un descenso permanente de los salarios reales a partir de 1976.

En el lapso 1977 - 1979, "...los reajustes del salario mínimo se han otorgado muy por debajo del alza del costo de vida, lo cual deteriora el poder adquisitivo de la clase obrera (perceptora de este salario mínimo), alrededor de 35 por ciento en ese período. Se manifiesta así, cómo los capitalistas recurren a bajas del salario real para resolver sus problemas de acumulación..." <sup>44/</sup>

Además de esta política salarial, el uso del excedente del petróleo constituía un factor esencial en la reactivación económica. El esperado auge económico empieza a darse durante la segunda mitad de 1979, de tal manera que la industria registró una tasa de crecimiento superior al 11% anual real. <sup>45/</sup> Este auge tiende a consolidar la estructura monopólica de la industria y de los servicios y, a agravar la situación financiera de las pequeñas y las medianas industrias que son las que requieren de los créditos para su estabilidad. Los

---

<sup>44/</sup> Huerta, Arturo. "El proceso de acumulación". UNAM, Seri Investigación Económica No. 150, octubre - diciembre de 1979, México, 1979, p. 270.

<sup>45/</sup> Rivera Ríos, Miguel A., op. cit., p. 114.

recursos crediticios son para las empresas más fuertes, las más concentradas que se encuentran alrededor de los consorcios bancarios o vinculados con el capital extranjero y que pueden pagar las altas tasas de interés. Las empresas para poder adquirir los créditos, requieren de altas tasas de ganancia y un grado de monopolio para poder conseguirlos.

En esta fase de acumulación del capital, el comportamiento de las ramas de la industria manufacturera se ve influido, entre otros factores, por la desigual productividad y su capacidad para obtener recursos financieros.

El crecimiento de la rama de bienes de consumo no duradero se vió frenado por lo anterior y reducido por las "... políticas restriccionistas y de reducción de salarios reales como medidas de ajuste, lo cual aumenta el desempleo y el deterioro del poder adquisitivo de la mayoría de la población, reduciendo aún más la ya escasa demanda por ese tipo de bienes y por tanto el dinamismo de su producción". 46/

La rama de bienes de consumo duradero que venía expandiéndose en forma acelerada, se ve limitada en su fase de crecimiento debido a la saturación del proceso de diversificación; "... el crecimiento de la producción pasa a depender de los ritmos

---

46/ Muerta, Arturo, op. cit., p. 266.

M-0045234

de reposición que los consumidores hagan de estos bienes, así como de la incorporación de estratos de ingreso medio al consumo de los mismos. La alteración de el nivel de ingreso de estos estratos medios, que es lo que ha venido aconteciendo en este período a consecuencia del proceso inflacionario derivado de los problemas que encara el proceso de acumulación, afecta la dinámica de las industrias productoras de estos bienes. Esto se ha agravado a su vez, por los problemas que enfrenta el sistema financiero lo cual reduce el crédito al consumo duradero, afectando así la demanda sobre este tipo de bienes". 47/

En este período, el crecimiento de la producción de los bienes de consumo intermedio es estable, ya que depende del comportamiento de la industria en general, es decir, que su crecimiento no está condicionado a una rama determinada.

En los setenta, la rama de bienes de capital es la que más ha crecido en cuanto a su producción; esto no es más que el reflejo del proceso de sustitución de importaciones de estos bienes, por lo que representa una atractiva área de inversión, sobre todo para las Empresas Transnacionales que cuentan con la tecnología necesaria para la producción de tales bienes.

---

47/ Idem.

Durante este lapso, el desarrollo económico de México fue uno de los más altos del mundo, 8.0% anual, que se inicia por la explotación acelerada de los energéticos. Este desarrollo se caracterizó, entre otros aspectos, por:

- Una marcada diferencia entre el crecimiento acelerado de la industria petrolera y la desaceleración del crecimiento manufacturero por primera vez en 1980.
- Un gran déficit en la balanza de pagos, deterioro que resulta más grave si se comparan las exportaciones no petroleras frente a las derivadas del petróleo (1,596 millones de dólares en 1977 a 11,704 millones de dólares en 1981). 48/
- Una insólita tasa de inflación: en 1977 está por encima del 30%; al siguiente año desciende a 18%, manteniéndose en ese nivel hasta 1980, donde se acelera y alcanza casi el 28%, hasta llegar a casi el 100% en 1982.
- La implementación de topes salariales para los trabajadores que perciben arriba del salario

---

48/ En Economía Mexicana No. 4, p. 11.

mínimo, además de las reducciones en el salario mínimo real.

Tales tendencias, "...configuraron un cuadro de desequilibrios que se reforzaban mutuamente y que obligaron al Estado a abandonar crecientemente el esquema de política económica y los objetivos inicialmente adoptados... A mediados de 1981, cuando habían aparecido con claridad varios síntomas muy serios de desequilibrios que favorecían las tendencias especulativas de dolarización y fuga de capitales, la respuesta gubernamental consistió en la integración de un paquete de medidas en el que destacan: 1) la disminución de 4% en el gasto público planeado para 1981; 2) el establecimiento de controles de importación; 3) el incremento de subsidios a la exportación; 4) el deslizamiento más acelerado del tipo de cambio; 5) el mantenimiento de la libre convertibilidad del peso; y 6) la continuación de la política de altas tasas de interés". 42/

En febrero de 1982, el Estado se vio obligado, ante el fracaso de las medidas adoptadas, a una devaluación del peso en 67.7%; el tipo de cambio pasó de 26.6 pesos por dólar a 44.6 pesos por dólar.

---

42/ Idem., p. 17.

Dentro de los instrumentos de política económica diseñados en este período (de crecimiento sostenido), destacan el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI) y el Plan Global de Desarrollo 1980 - 1982 (PGD), publicados en 1979 y 1980, respectivamente.

El PNDI trataba de sentar las bases para que el crecimiento económico de los doce años siguientes fuera más alto del que hasta ese momento se había registrado, en una forma equilibrada para los distintos sectores productivos, en base a los excedentes de las exportaciones de los energéticos que le daría a la economía mexicana la suficiente independencia financiera frente al exterior, para mantener el esperado ritmo de crecimiento.

En este plan, se estipula que a partir de 1981 el PIB tenía la posibilidad de crecer a una tasa anual promedio de 10% y que el empleo crecería, entre 1982 y 1985, en 5% anual, y, de 1985 a 1990, al 6.5%, de manera tal que paulatinamente se combata el desempleo y el subempleo.

Por el lado de la inversión, se trata de estimular la privada en regiones específicas y en ramas como las de consumo básico, de exportación y de sustitución de importaciones, para lograr un mejor aprovechamiento de los recursos naturales; se

desconcentraría territorialmente la industria; disminuiría la tendencia al oligopolio en las industrias más dinámicas, impulsando la pequeña y la mediana industrias; y se eliminarían los cuellos de botella en ciertas ramas.

Asimismo, destaca como uno de los objetivos específicos, el diversificar las exportaciones y no depender exclusivamente del petróleo.

En el mediano plazo, el plan comprende dos periodos: 1979 - 1980 y 1981- 1982. En el primero, se daría prioridad a la inversión y, en el segundo, se aceleraría el incremento del consumo. Es decir, primero se crea el capital necesario para luego mantener el crecimiento del consumo. La inversión sería básicamente en infraestructura económica y en actividades directamente productivas. El gasto público debería orientar la inversión total al fomento industrial.

Los estímulos directos, favorecerían a ramas y regiones prioritarias.

Por su parte, el PGD conjunta los distintos planes que aportaron los Estados de la Federación, y marca los objetivos fundamentales a seguir en el periodo 1980 - 1982, último trienio de la administración de López Portillo.

Los objetivos principales del PGD eran: 1) reafirmar y fortalecer la independencia de México; 2) proveer a la población de empleo y mínimos de bienestar; 3) promover un crecimiento económico alto, sostenido y eficiente; y 4) mejorar la distribución del ingreso entre las personas, los factores de la producción y las regiones geográficas.

Este plan, preveía para el periodo señalado, un crecimiento promedio anual del empleo de 4.2% (2.2 millones de empleados), lo que permitiría reducir la tasa de desocupación a 6.0% en 1982 y absorber los nuevos oferentes de trabajo. Mientras que se esperaba una tasa de crecimiento del PIB del 8.0% anual en promedio, la meta establecida para la inversión pública sería de 14.0%.

Dentro de la evolución de los sectores, se señalaba que el sector manufacturero crecería al 10.0% y el sector de bienes de capital al 13.5%, de manera tal que se efectuara más rápidamente la sustitución de importaciones; el de los bienes de consumo duradero duplicaría su crecimiento logrado entre 1970 y 1978 (8.0% anual).

En diciembre de 1982, el cambio de poderes tuvo como fondo una de las peores crisis económicas en la historia del país, que como ya se mencionó, se caracterizaba por la caída del

PIB por primera vez en varias décadas, originando serias dificultades para cumplir con el endeudamiento externo, un gran déficit público, caos en el mercado monetario, fluctuaciones cambiarias y fuertes presiones inflacionarias. Esta situación hizo necesario que la nueva administración (De la Madrid) adoptara una estrategia de corto plazo orientada a estabilizar los principales rubros macroeconómicos y fijar las bases para reactivar el crecimiento económico, a través del Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE).

El PIRE "... forma parte del Plan Nacional de Desarrollo 1983 - 1988, ... en el cual se incorporan los lineamientos de política y los objetivos del sexenio. Dentro de estos últimos, destaca el lograr cambios estructurales en el aparato productivo, con el fin de mantener la economía en una expansión sostenida por medio de la ampliación del mercado interno, una inserción más eficiente en la economía internacional y la generación de fuentes permanentes de trabajo..." 50/

Las acciones que integran el programa propuesto "... se ubican en un contexto internacional adverso. Hay en el mundo recesión, incertidumbre y temor; guerras comerciales entre aliados tradicionales y proteccionismo disfrazado de libre

---

50/ CEPAL. "Rasgos generales de la economía mexicana en 1983", p. 752.

cambismo; desorden de los mercados financieros, altas tasas de interés y condiciones de crédito externo adversas; (e) inestabilidad en los mercados del petróleo y de las materias primas que exportamos..." 51/

El programa se orienta "... no sólo al manejo de la crisis, sino (a iniciar) cambios profundos en la estructura económica y en las bases institucionales y políticas del desarrollo ... Tres son las reformas económicas fundamentales ... La tercera gran reforma implicaría un cambio estructural en el proceso de industrialización del país, y permitirá la modernización de la industria paraestatal, privada y social, evitando desperdicios, elevando la productividad y manteniendo esquemas precisos y claros de prioridades. El mercado interno, en un mundo inestable, seña la base del desarrollo industrial del país. Pero en un período de revoluciones tecnológicas y de profundos cambios en el escenario económico y social internacional, requeriremos insertarnos eficaz e independientemente en las corrientes mundiales de comercio para conservar el dinamismo de la planta productiva, su competitividad y la generación de empleos". 52/

---

51/ Presidencia de la República. "Criterios generales de política económica. Programa Inmediato de Reordenación Económica". México, 1983, p. 18

52/ Idem., pp. 26-28.

Dentro del programa se otorga una menor prioridad a la expansión industrial, dada "... la inconveniencia de apoyar al sector por su desfavorable presupuesto de divisas, excepto PEMEX; y la insuficiencia de recursos externos prevaletientes. Además, se estima que la menor demanda prevista podría cubrirse en la mayor parte de los casos, con la capacidad instalada actual..." 53/

El Ejecutivo, al proponer las medidas de política económica en el PIRE, ratifica el convenio con el FMI solicitado por el gobierno de López Portillo, por tener un significado importante en el corto plazo, pues representa acceso a recursos externos que de otra manera no estarían disponibles; éstos permitirían que el país enfrentara, de manera menos restrictiva, la grave falta de recursos en moneda extranjera en condiciones de liquidez internacional muy limitadas.

En síntesis, "... 1983 marcó un año de importantes cambios en la política económica, al hacer frente a un complejo cuadro de profundos desequilibrios financieros que venían alentando presiones hacia la recesión económica. En definitiva, el conjunto de políticas aplicadas en el corto plazo revirtió la tendencia de esos desequilibrios, sobre todo aquellos que afectaron al sector externo. Sin embargo, pese a la intención

---

53/ Idem., p. 33.

de las autoridades de aplicar dichas políticas de manera selectiva y de insertar el programa de estabilización en el marco de un proyecto de reactivación económica de mayor aliento reflejado en el Plan Nacional de Desarrollo 1983 - 1988, su instrumentación necesariamente tuvo un elevado costo social en 1983, medido en términos de producción, productividad, empleo y niveles de ingreso reales". 54/

En ese año, se adoptó una política salarial restrictiva, se recurrió nuevamente a los topes salariales; el salario mínimo "... sufrió una baja real estimada de 23% frente al promedio de 1982, y de 33% con respecto al de 1976, año en que históricamente se alcanzó el punto más alto..." 55/

Asimismo, "... se estima que en conjunto, la ponderación de los salarios en el producto interno bruto se redujo de 40 a 30% aproximadamente, en el transcurso del último año. A ello contribuyó el creciente desempleo, así como el compromiso de moderación de las agrupaciones sindicales adscritas al partido oficial. En consecuencia, la política de remuneraciones se convirtió en otro elemento de contracción en la demanda efectiva". 56/

---

54/ Idem.

55/ Idem.

56/ Idem.

### CAPITULO III. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y EMPRESAS TRANSNACIONALES

La inversión extranjera constituye un factor relevante en la formación de la estructura económica de México, fundamentalmente en la industria manufacturera. De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, la Inversión Extranjera Directa (IED) se define como aquella inversión "... cuyo objeto es adquirir un interés perdurable en una economía que no sea la del inversionista, siendo el propósito de éste participar eficazmente en la gestión de la empresa..." 57/

Las unidades que realizan la IED se denominan en este trabajo: Empresas Transnacionales (ET) "... cuyo origen, dirección y propiedad corresponde a residentes de un país desarrollado de economía de mercado y que realizan actividades productivas a escala internacional..." 58/

Si bien es cierto que la IED ha desempeñado un papel importante en el desarrollo industrial del país, también se ha constituido como el mecanismo utilizado por los inversionistas extranjeros para apoderarse de negociaciones de empresarios mexicanos, encontrando mercados ya establecidos, del tal

57/ FMI, "Manual de Balanza de Pagos", 1977, Cap. 19.

58/ Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó T, op. cit., p. 9.

manera que no contribuye a la generación de nuevas fuentes de empleo e ingreso.)

La situación anterior condujo a que, durante el gobierno de Luis Echeverría, se diseñaran dos instrumentos de carácter jurídico, a fin de normar las relaciones económicas del país en la materia: "Ley sobre el Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso de Explotación de Patentes y Marcas" (RTT) y "Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera" (RIE). 59/

La RTT tiene como objetivo fundamental, el lograr que la tecnología extranjera, por la cual las empresas mexicanas están obligadas a pagar regalías, sea la más conveniente para el país; asimismo, se pretende incrementar su capacidad de negociación a fin de que se pague un precio justo por ella; se busca suprimir la remisión de utilidades de las subsidiarias a las matrices bajo el nombre de "pago de regalías" y, por último, se pretende sentar las bases para lograr un desarrollo tecnológico nacional.

Por su parte, la RIE contiene los criterios que norman la inversión extranjera, estableciendo las condiciones conforme

---

59/ Publicadas en el Diario Oficial de la Federación de fechas 30 de diciembre de 1972 y 9 de marzo de 1973, respectivamente.

a las cuales ésta se registró, reservando exclusivamente al Estado las siguientes actividades:

- " a) Petróleo y los demás hidrocarburos
- b) Petroquímica básica
- c) Explotación de minerales radioactivos, y generación de energía nuclear
- d) Minería, en los casos a que se refiere la ley de la materia
- e) Electricidad
- f) Ferrocarriles
- g) Comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas
- h) Las demás que fijen las leyes específicas"

Asimismo, se reservan a "mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, las siguientes actividades:

- a) Radio y televisión
- b) Transporte automotor urbano, interurbano y en carreteras federales

- c) Transportes aéreos y marftimos nacionales
- d) Explotación forestal
- e) Distribución de gas
- f) Las demás que fijen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal".

Esta ley estipula, además, que la inversión extranjera sólo podrá participar como máximo del 49% en la explotación y aprovechamiento de sustancias minerales (sujetas a concesión ordinaria) y del 34% cuando se trate de concesiones especiales para la explotación de reservas minerales nacionales; y 40% en productos secundarios de la industria petroquímica y en la fabricación de componentes de vehículos automotores.

De acuerdo con información proporcionada por la Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología de la SEPAFIN, en 1960 el valor de la Inversión Extranjera Directa acumulada se estimó en 1,081.0 millones de dólares, registrando un crecimiento anual poco significativo hasta 1970, en que ascendió a 3,714.4 millones de dólares.

Durante la década de los setenta, la IED se mantuvo ajena a la "preocupación y pérdida de confianza" que caracterizaba a

los inversionistas privados nacionales. En el lapso 1970 - 1980 registró una tasa media de crecimiento anual del 8.6%, destacando este último año, con un incremento de 23.7%, el más alto durante todo el periodo.

En 1981, la IED siguió una tendencia ascendente, aunque a un ritmo ligeramente inferior al registrado en el año anterior, al incrementarse en 20.1%.

Para 1982, año en que se desencadenó la más grave crisis económica que haya sufrido el país desde la década de los treinta, la IED registró un significativo descenso en su tasa de crecimiento, al incrementarse en tan sólo 6.2%, elevándose ligeramente en 1983 a 6.3%.

Analizando el periodo 1970 - 1983, la IED acumulada creció a una tasa media anual de 9.1%, al pasar de un monto de 3,714.4 millones de dólares a 11,470.1 millones de dólares.

De acuerdo con la misma fuente, en 1983 el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (R.N.I.E.) tenía inscritas 6,390 Empresas Transnacionales en el país, de las cuales 2,710 (42.4%) tenían una participación de capital extranjero superior al 49%; 3,149 (49.3%) entre 25 y 49%; y 531 (8.3%) con un porcentaje menor al 25%.

Como puede verse, existe un importante número de empresas cuya participación extranjera es superior al 49%, en virtud de que, en su mayoría, son empresas que ya estaban instaladas en el país, antes de que entrara en vigor la Ley para promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera.

En 1973, primer año de vigencia de la ley mencionada, la nueva inversión extranjera directa (NIE) representó 287.3 millones de dólares, mostrando un crecimiento inestable a lo largo de todo el periodo analizado. En el lapso 1970 - 1980, registró una tasa media de crecimiento anual de 23.2%, la cual se explica en función de los dos últimos años: en 1979 el valor de la NIE fue de 810.0 millones de dólares y en 1980 esta cifra se incrementó en 100.3%, al ingresar al país nuevo capital por un monto de 1,622.6 millones de dólares.

El periodo 1979 - 1981, correspondió a la época de auge de la actividad económica nacional, que indujo a los inversionistas extranjeros a incrementar su participación, en virtud de los altos beneficios que dicha situación trae consigo.

El año 1982 resulta significativo en el análisis de la IED, al registrarse un drástico descenso en la afluencia de capital extranjero, la NIE representó tan sólo 626.5 millones de dólares, es decir, se recibió 63.2% menos que el año ante-

rior. En 1983, la nueva afluencia de capital extranjero muestra una ligera recuperación de 9.1%.

En el Cuadro siguiente, se puede observar el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa a lo largo de todo el periodo analizado.

Cuadro Núm. 1

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA  
(Millones de Dólares y porcientos)

ANO	NUEVA IED	%	IED ACUMULADA	%
1970	200.7		3,714.4	
1971	168.0	- 16.3	3,882.4	4.5
1972	189.8	12.9	4,072.2	4.9
1973	287.3	51.3	4,359.5	7.1
1974	362.2	26.1	4,721.7	8.3
1975	295.0	- 18.6	5,016.7	6.2
1976	299.1	1.4	5,315.8	6.0
1977	327.1	9.4	5,642.9	6.2
1978	383.3	17.2	6,026.2	6.8
1979	810.0	111.3	6,836.2	13.4
1980	1,622.6	100.3	8,458.8	23.7
1981	1,701.1	4.8	10,159.9	20.1
1982	626.5	- 63.2	10,786.4	6.2
1983	683.7	9.1	11,470.1	6.3
TCMA		9.9		9.1

Fuente: Elaborado en base a datos de la Dirección General de Inversiones Extranjeras.

La contribución de la NIE a la formación bruta de capital en el país, ha sido poco significativa en todo el período analizando: dentro de la inversión nacional ha representado, en promedio, tan sólo el 2.1%; dentro de la inversión pública su participación ha sido de 4.8% y dentro de la inversión privada de 2.9%.

En el período 1970 - 1981, la NIE creció a una tasa media anual de 23.0%, mientras que la inversión pública lo hizo en 24.0% y la inversión privada en 19.6%. (Ver Cuadro Núm. 2).

En cuanto a su participación en el PIB, la NIE representó en promedio, el 0.5%, registrándose la mayor participación en 1980 (0.9%) y la menor en 1982 (0.3%).

Atendiendo a su origen, el grueso de la IED ha provenido de los Estados Unidos. En 1970 el capital norteamericano representaba el 79.4% del total, manteniendo su supremacía a lo largo de todo el período de estudio, no obstante que ha ido perdiendo terreno a partir de 1977, representando en 1983 el 66.3%. Paralelamente, los capitales provenientes de Alemania Federal, Japón y Suiza han ido en aumento; en 1983 éstos representaron el 8.5%, el 6.8% y el 5.1%, respectivamente.

Por otra parte, es importante señalar que los aportes de la

IED a la acumulación de capital en el país han sido mínimos. En el Cuadro Núm. 3 se puede apreciar una elevada fuga de divisas por concepto de utilidades remitidas, intereses, regalías y otros pagos (comisiones, maquilas, servicios, etc.), así como por la compra de empresas extranjeras; de tal forma que, durante el período 1970 - 1981, ingresaron al país 13,934.1 millones de dólares por concepto de IED y, la salida total de divisas representó 10,493.0 millones de pesos, quedando un saldo neto de tan sólo 3,487.0 millones de dólares.

Dentro del período señalado, destacan los años 1976, 1977 y 1978, en los cuales se registraron déficit de 37.8, 513.1 y 367.6 millones de dólares, respectivamente. Asimismo, en 1982 se registró un déficit de 243.0 millones de dólares y de 625.0 millones de dólares en 1983.

Ahora bien, al considerar la IED en cada uno de los sectores económicos, se observa una marcada preferencia de los inversionistas extranjeros por instalar sus capitales en el sector manufacturero, caracterizado por una elevada protección por parte del Estado con el propósito de incentivar la producción de manufacturas en el país.

A lo largo de todo el período, alrededor de las tres cuartas partes de la IED se concentran en la industria manufacturera.

Para 1983, el 78.0% se encontraba en este sector; el 17.5% en el comercio y los servicios; el 2.3% en el sector agropecuario y el 2.2% en la industria extractiva. (Ver Cuadro Núm. 4).

La presencia del capital norteamericano ha sido significativa no sólo en el total de la IED, sino también en el sector manufacturero, gracias a los beneficios derivados del proceso de sustitución de importaciones que permitieron, en un primer momento, canalizar su inversión hacia la producción de bienes de consumo y, posteriormente, a la de bienes intermedios y de capital, cuyo destino ha sido básicamente el mercado interno.

La preferencia de los inversionistas extranjeros por instalar sus capitales en este sector ha obedecido a diversos factores, entre los que pueden mencionarse los siguientes: un mercado interno en constante expansión, una elevada protección por parte del Estado a fin de sustituir importaciones; los incentivos fiscales, arancelarios y crediticios; los bajos costos de los insumos y servicios que proporciona el sector público; y una abundante mano de obra barata.

La presencia de las Empresas Transnacionales en las manufacturas se ha dirigido hacia las ramas de mayor dinamismo en la industria mexicana, ubicándose en las actividades con mayor

rentabilidad, consideradas como las más modernas e intensivas en tecnología. Así se tiene que para 1983, las ramas en donde se concentró el grueso de la IED fueron las siguientes:

30) Fabricación de sustancias y productos químicos (23.9%).

38) Construcción, ensamble, reconstrucción y reparación de equipo y material de transporte (18.7%).

37) Fabricación y ensamble de maquinaria, equipo, accesorios y artículos eléctricos y electrónicos y sus partes (11.6%).

36) Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria, equipo y sus partes, excepto los eléctricos (9.5%).

20) Manufactura de productos alimenticios (8.9%).

En la fabricación de sustancias y productos químicos, cobra gran importancia la industria químico-farmacéutica monopolizada por las Empresas Transnacionales; cerca del 25.0% de las

empresas instaladas en esta industria son de capital extranjero, controlando el 85.0% de las ventas totales. En esta industria, las ET mantienen grandes ventajas en términos de integración vertical, diversificación horizontal, tecnología, comercialización y capacidad de negociación frente al Estado.

Por su parte, las Empresas Transnacionales productoras de automóviles y camiones dominan en el sector terminal, en la producción de neumáticos y en la industria de partes y piezas; el mayor grado de concentración y la más elevada presencia de ET se observa en los productos de mayor innovación tecnológica y menor diferencia específica por modelo, marca y fábrica, mientras que en los demás productos dominan las empresas nacionales que producen tanto equipo original como de reposición.

Asimismo, las Empresas Transnacionales han penetrado en todos los campos existentes en la elaboración de alimentos y, aunque hubo implantaciones precoces de ET como las de Anderson Clayton, Nestlé y otros, el flujo masivo comenzó en México a principios de los años sesenta.

En algunos casos, las ET productoras de alimentos han acostumbrado a los consumidores a adquirir productos sin ningún valor nutricional y es tal la influencia de estas corpora-

ciones que el consumidor identifica el producto por su marca comercial y no por su nombre genérico.

En las ET productoras de alimentos la diferenciación del producto y la creación de demanda desempeña un papel importante y, la proporción de los costos de embalaje, presentación, publicidad, patentes y servicios suele ser relativamente mayor que entre las empresas nacionales. Lógicamente, el porcentaje del costo de las materias primas respecto al precio del producto es inferior en las ET que en las nacionales.

Cabe resaltar que, si bien la contribución de la IED dentro de la inversión nacional ha sido poco significativa, las Empresas Transnacionales ejercen el dominio en las ramas económicas donde se encuentran ubicadas. Esta situación, como ya se mencionó, es particularmente notoria en ramas como la química (específicamente los productos farmacéuticos), el transporte y en la fabricación de alimentos, en donde un número muy reducido de empresas extranjeras dominan el mercado en el que participan.

## CAPITULO IV. CONCENTRACION EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA Y EMPRESAS TRANSNACIONALES

### IV.1. Concentración en la Industria Manufacturera por Ramas y Clases de Actividad.

Para determinar el grado de concentración que caracteriza a la industria manufacturera en México, se considera el índice de concentración absoluta utilizado por Saúl Trejo Reyes, el cual mide la concentración industrial por el número de empresas necesarias para completar el 50% o más de la producción bruta total en cada clase industrial. <sup>60/</sup>

Para su efecto, se utilizaron los Censos Industriales de 1970 y 1975, agregando la información a nivel de las 20 ramas que integran a la industria manufacturera, de acuerdo con el Catálogo Mexicano de Actividades Económicas del Sector Industrial.

Es importante señalar que al considerar a los establecimientos que concentran el 50% o más de la producción, obedece al hecho de que a nivel de los cuatro dígitos, existen estratos que por sí solos concentran más del 50% del valor bruto de la producción en algunas clases.

<sup>60/</sup> Dicho estudio fue publicado en la Revista Comercio Exterior, Vol. 33, Nos. 8 y 9, México, 1983.

De acuerdo con el Censo Industrial de 1975, el número total de establecimientos que integran la industria manufacturera es de 118,643; dentro de esta cifra, los grandes establecimientos (que concentran el 50% o más de la producción bruta total) representan el 23.8%. (Ver Cuadros Núms. 5 y 6).

Los 28,219 grandes establecimientos controlaban en ese año, el 68.0%, en promedio, del valor bruto de la producción, siendo las ramas más concentradas las siguientes: 61/

22) Beneficio y fabricación de productos de tabaco (17 establecimientos controlan el 94.2% de la producción bruta total).

38) Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte (111 establecimientos y 90.2%).

34) Industrias metálicas básicas (55 establecimientos y 89.7%).

21) Elaboración de bebidas (259 establecimientos y 78.8%).

61/ Cabe aclarar que se excluye la rama 31) Refinación de petróleo y derivados del carbón mineral, en virtud de que ésta está controlada, en su mayor parte, por una empresa paraestatal.

33) Fabricación de productos de minerales no metálicos, excepto del petróleo y del carbón mineral (843 establecimientos y 71.0%).

De acuerdo con lo anterior, se observa que un número reducido de establecimientos controlan un considerable porcentaje de la producción total. La participación de los grandes establecimientos dentro del número total en cada una de las ramas es el siguiente: 22) 29.8%; 38) 11.9%; 34) 16.9%; 21) 16.7%; y 33) 9.8%.

Si se comparan estos datos con los del Censo Industrial de 1970, se observa que la mayor concentración se localiza en las mismas ramas. Para ese año, la industria manufacturera incluía un total de 112,766 establecimientos, correspondiendo la cifra de 24,621 a los grandes establecimientos, los cuales controlaban, en promedio, el 66.1% de la producción bruta total.

Las ramas más concentradas en ese periodo fueron:

30) Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte (74 establecimientos y 86.2%).

- 22) Beneficio y fabricación de productos de tabaco (12 establecimientos y 85.4%).
  
- 34) Industrias metálicas básicas (46 establecimientos y 82.1%).
  
- 32) Fabricación de productos de hule y de plástico (363 establecimientos y 77.1%).
  
- 33) Fabricación de productos de minerales no metálicos, excepto del petróleo y del carbón mineral (1,491 establecimientos y 70.4%).
  
- 21) Elaboración de bebidas (602 establecimientos y 64.8%).

Ahora bien, si se considera el personal que los grandes establecimientos ocupan, se tiene que éstos absorben un elevado porcentaje en cada una de las ramas, aún cuando su participación dentro del empleo total es inferior a la que tienen dentro del total de la producción. Esto quiere decir, que las empresas pequeñas y medianas tienen un uso más intensivo en mano de obra que las empresas grandes.

Así, las ramas económicas que concentran la mayor parte del empleo son las siguientes:

1 9 7 0	1 9 7 5
-----	-----
34) 66.7%	34) 79.3%
38) 66.8%	38) 78.0%
32) 61.8%	22) 77.4%
22) 56.9%	31) 68.3%
33) 51.6%	21) 59.2%

Por otra parte, con el propósito de observar hacia qué tipo de bienes los grandes establecimientos dirigen su producción, se utilizó una muestra que comprende 123 clases censales agregadas en cuatro tipos de bienes: de consumo duradero, de consumo no duradero, intermedios y de capital, que corresponden a las llamadas actividades prioritarias delimitadas en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial (PNDI). "La definición de tales actividades se ha hecho en atención a un conjunto de criterios y objetivos entre los que destacan: impulsar el crecimiento industrial, promover la creación de nuevos empleos, fomentar la sustitución de importaciones, y estimular las exportaciones de manufacturas". <sup>62/</sup>

<sup>62/</sup> Unger, Kurt y Saldaña, Luz Consuelo. "México. Transferencia de tecnología y estructura industrial. Libros del CIDE, México, 1984, p. 15.

Dentro de este contexto, se utiliza, además del índice ya considerado, otro índice de concentración absoluta, que consiste en sumar los estratos de personal ocupado que cubren el 50% o más del empleo total. 63/

Los resultados muestran que, por el lado de la producción, el mayor grado de concentración se localiza en los bienes de capital. La participación de los grandes establecimientos fue de 82.1% en 1975 y de 81.8% en 1970 en estos bienes. Le siguen en orden de importancia, para los mismos periodos, los bienes intermedios con participaciones de 78.6% y 71.8%; de consumo duradero 69.3% y 65.1%; y de consumo no duradero con 32.4% y 57.4%. (Ver Cuadro Núm. 7.)

Midiendo la concentración por el lado del empleo (establecimientos que en conjunto controlan el 50% o más del empleo total), se observa que existe un menor grado de concentración en el empleo, debido fundamentalmente a que son las grandes empresas las que muestran mayores requerimientos de técnicas intensivas en uso de capital. Así, se tiene que para 1975, la relación producto - trabajador ocupado en bienes de capital es de 486.8 miles de pesos; para bienes intermedios de 476.4; para consumo duradero de 195.4; y para consumo no duradero de 306.9 miles de pesos.

63/ Metodología de Saúl Trejo Reyes.

Por otra parte, la participación de las llamadas Empresas Transnacionales en el empleo fue de 55.4% y 48.3% en los años censales de 1975 y 1970, respectivamente, para el total de las clases comprendidas en la muestra (123). Por tipos de bienes, para 1975 el empleo se concentra en los de capital, 64.3%, con un ingreso promedio por trabajador de 74,632 pesos. Esto último permite afirmar que entre más alto sea el grado de concentración los salarios son más elevados. (Ver Cuadros Núms. 8 y 9.)

Existen factores que favorecen a esta condición: la existencia de sindicatos fuertes, el uso de capitales, tratos fiscales preferenciales, subsidios y otras ventajas que sólo estas empresas han sabido utilizar.

#### IV.2. Empresas Transnacionales. Empleo y Remuneraciones

El desarrollo de la industria en México ha traído aparejada con la concentración industrial, la penetración de las Empresas Transnacionales.

El proceso de industrialización en México, a partir de los años cuarenta, basado en el modelo sustitutivo de importaciones, coincidió con la expansión de las Empresas Transnacionales a nivel mundial, favoreciendo la entrada de éstas al sector más dinámico de la industria mexicana: el manufacturero, convirtiéndose en orientadoras del desarrollo industrial.

Para 1970, la participación de las ET en el empleo representó el 34.9% para el conjunto de la industria manufacturera, siendo mayor su participación en las siguientes ramas:

22) Beneficio y fabricación de productos de tabaco (96.8%).

38) Construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte (64.0%).

30) Industria química (63.9%).

36) Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria, equipos y sus partes (52.1%).

37) Fabricación y ensamble de maquinaria, equipo, aparatos, accesorios y artículos eléctricos y electrónicos y sus partes (50.1%).

32) Fabricación de productos de hule y plástico (48.7%).

Mientras que en 1975, la participación de estas empresas en el sector manufacturero y en las ramas consideradas dentro de los bienes de consumo disminuyó, respecto a la registrada en el año censal de 1970 (de 34.9% a 30.6%), la participación de las ramas que integran los bienes de capital aumentó. Es decir, existe una tendencia de transnacionalización de las ramas más modernas y dinámicas, dejando de lado a las más tradicionales y menos automatizadas. La presencia de las ET es importante en las siguientes ramas:

36) 54.9%

37) 56.2%

38) 65.2%

39) 44.8%

Estas corporaciones, respecto a las empresas nacionales, mantienen ciertas ventajas, en cuanto a la obtención de patentes, marcas, técnicas de comercialización, créditos, etc., con lo cual han logrado establecer una diferenciación en relación con procesos productivos y costos, misma que les ha permitido la dominación de las ramas en las que se instalan.

En el Cuadro Núm. 10 se presenta la relación que existe entre grado de concentración industrial (medida en el valor bruto de la producción) y presencia de Empresas Transnacionales en cada una de las ramas que integran la industria manufacturera, en donde se denota que las ramas económicas que tienen un elevado nivel de participación de ET, presentan también un alto grado de concentración. Tal es el caso de las industrias química, de ensamble y reparación de maquinaria y equipo no eléctrico y los eléctricos, y fabricación y ensamble de equipo de transporte.

Para 1985, fue posible contar con la información relativa a la participación de las ET a nivel de las 33 actividades prioritarias, analizadas ya con anterioridad en la presentación de la información por tipos de bienes. (Ver Cuadro Núm. 11.)

De esta forma, de acuerdo con los resultados obtenidos, las actividades prioritarias que presentan un alto grado de participación de ET son las siguientes:

3729 Equipo de comunicaciones elec/electrónicas (77.0%).

3429 Fundición y refinación de metales no ferrosos (75.0%).

3811 Motores diesel, autobuses y camiones (72.0%).

3031 Hule y resinas sintéticas (71.0%).

3610 Tractores e implementos agrícolas (70.0%).

3050 Farmacéuticos (67.0%).

3694 Motobombas, motocompresoras, etc. (60.0%).

En relación con el grado de concentración industrial, las actividades 3811, 3429 y 3694, se muestran altamente concen-

tradas, con grados de 99.6%, 97.0% y 64.4%, respectivamente, y elevada participación de ET, aunque esta última es significativamente menor en las dos primeras actividades, en relación con el grado de concentración industrial.

De acuerdo con el Informe Anual del Banco de México 1970, el empleo generado por las Empresas Transnacionales en la industria manufacturera en ese año, fue de 312,181 trabajadores (incluyendo obreros y empleados).

Comparando estos datos con la información del Censo Industrial de 1970, se observa que las ET absorbieron el 20.6% del empleo total y, con respecto al generado por los grandes establecimientos, la proporción es mayor, con una participación de 44.8%.

Analizando los datos del Cuadro Núm. 12, se podría pensar que las ET constituyen un factor dinamizador del empleo, sin embargo, hay que tomar en cuenta, entre otros, los siguientes factores:

- La desnacionalización de las empresas por los capitales extranjeros, que al absorber a pequeñas y medianas empresas ya instaladas en el mercado, puede encubrir la verdadera

generación de empleo. La IED se ha fortalecido al situarse en la incipiente industria del país, de tal manera, que son pocas las nuevas ramas y sectores a las que ésta se ha dirigido; por lo tanto, la generación de nuevos empleos es mínima.

- El uso intensivo de tecnología y capital por trabajador empleado, el cual no corresponde al grado de desarrollo o a las condiciones nacionales, donde una buena parte de la población económicamente activa se encuentra subempleada o desempleada.
- La mayoría de los trabajadores que se colocan en las ET, ya estaban empleados en empresas nacionales.

Por otra parte, por rama de actividad, la participación más significativa de las ET en el empleo total se dio en la industria química y en la fabricación y ensamble de maquinaria, equipo, aparatos, accesorios y artículos eléctricos, 60.7 y 54.5%, respectivamente; mientras que en el resto de las ramas su contribución al empleo fue menor al 40.0%.

Al medir la participación de las ET en el empleo generado de las empresas grandes, del total de las ramas industriales sólo sobresalen las siguientes: papel (57.2%); ensamble y reparación de maquinaria y equipos (67.2%); construcción, reconstrucción y ensamble de equipo de transporte (62.8%); y otras industrias manufactureras (68.8%).

Finalmente, por lo que respecta a los niveles de remuneraciones, frecuentemente se piensa que los trabajadores que laboran en las ET perciben salarios y sueldos mayores a los de las empresas nacionales. Esta afirmación hasta cierto punto la invalida el estudio de la relación Concentración - Empresa Transnacional.

Si se observa el Cuadro Núm. 12, los ingresos del personal ocupado de las empresas grandes son, en términos generales, similares a los de las ET (superiores a los 28 mil de pesos por trabajador). Esto quiere decir, que la nacionalidad de la empresa o establecimiento no importa, lo que realmente influye es el grado de concentración de la rama a la que pertenece; puesto que dentro de las llamadas empresas grandes existen nacionales que también pueden pagar sueldos y salarios altos -incluso llegan a sobrepasarlos, como es el caso de las ramas del tabaco, papel y química- por la alta composición del capital con que trabajan, reduciendo sus costos.

## CONCLUSIONES

La articulación y el funcionamiento del capitalismo contemporáneo está regido por dos procesos que acompañan a la acumulación del capital: la monopolización y la internacionalización. Con el propósito de descubrir estas leyes de articulación y funcionamiento, se han derivado diversos enfoques teóricos que se encuentran dirigidos al estudio de la Internacionalización y Concentración del Capital.

Estos estudios pueden agruparse en marxistas y no marxistas, donde los primeros, con un análisis crítico del modo de producción capitalista, ponen al descubierto las contradicciones de las relaciones sociales de producción, mientras que los segundos, manteniéndose como los defensores de las clases dominantes, se olvidan del análisis de las relaciones sociales y políticas.

Como representantes de los marxistas, tenemos a Raymond Vernon y John H. Dunning, cuyos enfoques tratan de demostrar que las Empresas Transnacionales y la Inversión Extranjera Directa contribuyen al crecimiento y bienestar de los países receptores, mediante la implantación de tecnologías modernas que conduce al aumento de la productividad y de los capitales nacionales.

Por otra parte, dentro de los teóricos marxistas, destacan Stephen H. Hymer y Christian Palloix, cuyos análisis se han enfocado hacia las distintas formas que ha adquirido el proceso de internacionalización del capital, considerando a la Empresa Transnacional como consecuencia del proceso que acompaña a la acumulación del capital.

El presente trabajo adopta el enfoque marxista, de acuerdo con el cual, el estudio de la Empresa Transnacional debe considerarse dentro de los procesos que acompañan a la acumulación del capital: la internacionalización y la concentración. Dicho estudio debe hacerse atendiendo no sólo a las características internas, sino considerándosele como el efecto y mecanismo de la valorización del capital, es decir, de una etapa distinta de acumulación, en donde los excedentes de capital de las grandes corporaciones tienen la necesidad de rebasar las fronteras nacionales.

La internacionalización define al imperialismo como el proceso de acumulación en su fase monopolista, que se fundamenta en la concentración y conglomeración de capital, cristalizándose en la Empresas Transnacionales (ET).

La definición adoptada de ET es la utilizada por Fajnzylber y Martínez Tarragó, que las consideran como aquellas empresas

en que la participación del capital extranjero alcanza un nivel suficiente como para suponer que el socio extranjero está en condiciones de ejercer un control efectivo sobre la política y la gestión de la empresa establecida en México.

El mecanismo que utilizan las ET para transferir a distintas partes del mundo su alta coordinación y organización, es la Inversión Extranjera Directa (IED), que de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional, se define como aquella inversión cuyo objetivo es adquirir un interés perdurable en una economía que no sea la del inversionista, siendo el propósito de éste participar eficazmente en la gestión de la empresa.

La IED, por una parte, constituye un instrumento que permite a las empresas transferir capital, tecnología y conocimientos organizativos de un país a otro y, por otra parte, restringe la competencia entre empresas de distintos países.

Respecto a la concentración industrial, el enfoque marxista parte del hecho de considerar a la concentración como una manifestación del proceso competitivo, es decir, como una consecuencia que conduce al fortalecimiento de empresas que se constituyen como líderes, absorbiendo las más débiles; concepción que difiere de la tesis de los neoclásicos, que afirma que no existe ninguna vinculación entre competencia y

concentración, ya que éstos ubican a la competencia dentro de una estructura de mercado perfecto, en el cual se conocen con exactitud las condiciones imperantes en la oferta y la demanda, además de prever posibles alteraciones que incidan en el precio establecido.

La penetración del capital extranjero en México adquiere auge a partir del régimen porfirista, el cual se ubica en la etapa de dominio, a nivel mundial, del capitalismo monopolista, canalizándose fundamentalmente a incrementar la producción de origen primario y al desarrollo de las comunicaciones y los transportes.

Es a partir de 1940 cuando se inician en el país grandes cambios, al implantarse un modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, orientado a contrarrestar el desequilibrio externo, la inestabilidad cambiaria y la inflación, dirigiéndose, en su primera etapa, a desarrollar básicamente una producción de bienes de consumo no duradero.

Hacia 1950, el modelo sustitutivo de importaciones sigue prevaleciendo, sólo que ahora la estructura productiva se orientaba a la producción de bienes de consumo duradero, incrementándose la dependencia del exterior, por el creciente endeudamiento externo y la penetración de las ET.

En el periodo 1970 - 1975, el crecimiento de la industria manufacturera dependió, en gran parte, del comportamiento de las ET que operaban en las ramas de consumo duradero y, en menor medida, en las de bienes de capital. Esto se explica por el alto grado de concentración que caracteriza a dichas empresas, permitiendo afrontar los fuertes desequilibrios, mediante niveles de producción elevados.

La inversión extranjera constituye un factor relevante en la formación de la estructura económica de México, fundamentalmente en la industria manufacturera, representando más del 70% dentro del total de la IED, a lo largo de todo el periodo analizado.

Lo anterior, obedece a diversos factores, entre los que se encuentran: un mercado interno en constante expansión; una elevada protección por parte del Estado a fin de sustituir importaciones; grandes incentivos fiscales, crediticios y arancelarios; bajos costos de los insumos y servicios que proporciona el sector público; y una abundante mano de obra barata.

La contribución de la IED a la acumulación de capital ha sido mínima; durante el periodo 1970 - 1981, del total de divisas que entraron al país por este concepto, sólo el 24.7% perma-

nació en el país, destinándose el resto al pago de utilidades, intereses, regalías y otros pagos al exterior.

Por otra parte, la nueva inversión extranjera directa ha sido poco significativa en la formación bruta de capital; en el lapso 1970 - 1983, representó en promedio, el 2.1% de la inversión nacional, el 4.8% de la inversión pública y el 2.9% de la inversión privada.

Dentro de la industria manufacturera, la presencia de las ET es más acentuada en determinadas ramas. Así, se tiene que para 1983, el grueso de la IED se concentró en las siguientes ramas de la industria manufacturera: fabricación de sustancias y productos químicos (23.9%), equipo de transporte (18.7%), maquinaria eléctrica (11.6%), maquinaria no eléctrica (9.5%) y alimentos (8.9%). Estas ramas se caracterizan por ser las más rentables, modernas e intensivas en tecnología.

Aun cuando la IED ha sido poco significativa dentro de la inversión nacional, las ET dominan las ramas en donde se encuentran ubicadas; esto se denota particularmente en las ramas química, de transporte y de alimentos, donde un número reducido de empresas extranjeras controla el mercado en el que participan.

La industria manufacturera en México se ha caracterizado por ser altamente concentrada. Para medir la concentración industrial se utilizaron dos índices de concentración absoluta: el primero, medido por el número de empresas que en conjunto realizan el 50% o más de la producción bruta de una industria; y el segundo, medido por el número de empresas que en conjunto representan el 50% o más del empleo generado en una industria.

De acuerdo con el primer índice, analizando los datos censales de 1970 y 1975, se observa que un número reducido de empresas controla un elevado porcentaje de la producción total. Las ramas más concentradas son las siguientes:

Rama Económica	1 9 7 0		1 9 7 5	
	Núm. de Empresas	Grado de Concentración %	Núm. de Empresas	Grado de Concentración %
22) Tabaco	12	85.4	17	94.2
38) Equipo de Transporte	74	86.2	111	90.2
34) Metálicas básicas	46	82.1	55	89.7
21) Bebidas	602	64.8	259	78.8
33) Minerales no met.	1,491	70.4	843	73.0

Considerando el segundo índice, estas empresas absorben un elevado porcentaje del personal ocupado en cada una de las ramas económicas, aún cuando su participación dentro del empleo total es inferior a la que tienen dentro del total de la producción, lo cual indica que las pequeñas y las medianas empresas son las que presentan un uso más intensivo en mano de obra. Las ramas que concentran el grueso del empleo son las siguientes:

1 9 7 0 .	1 9 7 5
-----	-----
34) 66.7%	34) 79.3%
38) 66.8%	38) 78.0%
32) 61.8% *	22) 77.4%
22) 56.9%	21) 59.2%
33) 51.6%	37) 54.8% **

Analizando los resultados por tipos de bienes, se observa que por el lado de la producción, el mayor grado de concentración corresponde a los bienes de capital, en donde la participación de los grandes establecimientos fue de 82.1% en 1975 y de 81.8% en 1970. En orden de importancia se encuentran los bienes intermedios con 78.6% y 71.8%; de consumo duradero 69.3% y 65.1%; y de consumo no duradero con 32.4% y 57.4%.

-----  
 \* Productos de hule y plástico  
 \*\* Maquinaria eléctrica

Por el lado del empleo, existe un menor grado de concentración, debido fundamentalmente a que son las grandes empresas las que tienen mayores requerimientos de técnicas intensivas en capital. Para 1975, la relación producto - trabajador ocupado en bienes de capital es de 486.8 miles de pesos, para bienes intermedios de 476.4, para consumo duradero de 195.4 y, para consumo no duradero de 306.9 miles de pesos.

El desarrollo de la Industria en México, derivado de la articulación y el funcionamiento del capitalismo contemporáneo, ha traído aparejado con la concentración industrial, la penetración de las ET en el sector más dinámico: el manufacturero.

En 1970 y 1975 la presencia de éstas ET en el valor bruto de la producción representó el 34.9% y 30.6% en esta industria. Estas corporaciones respecto a las empresas nacionales, mantienen ciertas ventajas, en cuanto a la obtención de patentes, marcas, técnicas de comercialización, créditos, etc., por lo cual han logrado establecer una diferenciación en relación a los procesos productivos y costos, que les ha permitido el dominio de las ramas en que se instalan.

Considerando el análisis de las 33 actividades prioritarias delineadas en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial

(PNDI), se presenta un alto grado de participación de las ET en las siguientes: equipo de comunicaciones elec/electrónicas (77.0%); fundición y refinación de metales no ferrosos (75.0%); motores diesel, autobuses y camiones (72.0%); hule y resinas sintéticas (71.0%); tractores e implementos agrícolas (70.0%); farmacéuticos (67.0%); y motobombas, motocompresores, etc. (60.0%).

Las ET absorbieron en 1970 el 20.6% del total del empleo generado en la industria manufacturera y, con respecto al generado por los grandes establecimientos, la proporción es mayor, 44.8%. Para el conjunto de las actividades prioritarias, en 1970, la participación de las ET en el empleo total es de 48.3% y de 55.4% en 1985. De esto se podría derivar que las ET constituyen un factor dinamizador del empleo; sin embargo, no hay que olvidar que existen algunos elementos que ponen al descubierto su verdadera contribución: el uso intensivo de tecnología y capital por trabajador empleado, y la absorción de pequeñas y medianas empresas por parte de las ET; esto último influye en que la mayoría de los trabajadores que se colocan en las ET ya estaban empleados.

Finalmente, por lo que respecta a las remuneraciones, frecuentemente se piensa que los trabajadores que laboran en las ET perciben salarios más elevados que los pagados en las

empresas nacionales; esta afirmación hasta cierto punto la invalida la relación Concentración - Empresa Transnacional.

Los resultados obtenidos muestran que los ingresos del personal ocupado por las grandes empresas son similares a los pagados por las ET en (1970, 28 miles de pesos por trabajador), lo cual quiere decir que la nacionalidad de la empresa no importa, lo que realmente influye es el grado de concentración de la rama a la que pertenecen, puesto que dentro de las llamadas empresas grandes existen nacionales que también pueden pagar sueldos y salarios elevados, por la alta composición del capital con que trabajan, reduciendo sus costos. Lo anterior se demuestra en el siguiente cuadro:

R a m a   E c o n ó m i c a	1 9 7 0 (miles de pesos)	
	Ingreso del personal ocupado de las ET	Ingreso del personal ocupado de las Emp.Gdes.
T O T A L	28.4	28.5
20 Alimentos	21.0	19.7
21 Bebidas	30.7	29.2
22 Tabaco	14.2	33.2
23 Industria textil	24.4	24.2
24 Prendas de vestir y otros artículos	18.0	17.7
25 Calzado e industria del cuero	29.0	21.1
26 Madera y corcho	13.6	13.0
27 Muebles y accesorios	20.9	18.4
28 Papel	27.6	36.7
29 Editorial e impresión	33.2	28.0
30 Química	35.4	87.1
31 Petróleo y derivados del carbón mineral	38.3	30.7
32 Hule y plástico	41.8	28.2
33 Minerales no metálicos	28.0	27.3
34 Metálicas básicas	27.7	39.3
35 Productos metálicos, excepto maq. y equipo	27.2	23.4
36 Rep. maq. y equipo excepto eléctricos	29.7	28.4
37 Rep. maq. y equipo eléctrico y electrónicos	23.3	30.2
38 Equipo de transporte	37.0	36.8
39 Otras manufacturas	28.4	25.7

De esta comparación se puede apreciar que en algunas ramas, el ingreso del personal de las Empresas Grandes es mayor que el que se percibe en las Empresas Transnacionales; el caso más sobresaliente lo constituye la Industria Química.

## BIBLIOGRAFIA

Bernal Sahagún, Victor Manuel. "El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos: el caso de México". Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1976.

Blanco, José. Génesis y desarrollo de la crisis en México, 1962 - 1979". Investigación Económica Núm. 150, octubre - diciembre de 1979, UNAM, México, 1979.

Bujarin, Nicolai. "La economía mundial y el imperialismo". Cuadernos de Pasado y Presente, No. 21, México, 1977.

Casassus, Cecilia. "Del modelo neoclásico a las teorías de la segmentación del mercado de trabajo". Revista Sociológica de Trabajo, 3/4, México, 1974.

Carmona, Fernando. "La situación económica. El milagro mexicano". Nuestro Tiempo, México, 1974.

CEPAL. "Rasgos generales de la economía mexicana en 1983" México, 1984.

Dabat, Alejandro. "La evolución de los salarios de la clase obrera mexicana en la década de los sesentas". Cuadernos de la CIES, Serie Investigación No. 1, UNAM, México, 1978.

De la Peña, Sergio. "La formación del capitalismo en México". Siglo XXI, México, 1979.

D' Olwer, Luis Nicolau. "Las inversiones extranjeras". Historia Moderna de México. El Porfiriato, vida económica, s/f.

Dunning, John H. "La empresa multinacional". FCE, México, 1976.

Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó, Trinidad. "Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana". FCE, México, 1976.

Hernández Laos, Enrique. "Productividad y desarrollo industrial en México". Revista Comercio Exterior, Vol. 33, No. 8, México, 1983.

Hymer, Stephen. "La compañía multinacional. Un enfoque radical". H. Blume, España, 1982.

Huerta, Arturo. "El proceso de acumulación". Investigación Económica Núm. 150, octubre - diciembre de 1979, UNAM, México, 1979.

Juárez, Antonio. "Las corporaciones transnacionales y los trabajadores mexicanos". Siglo XXI, México, 1979.

Lenin, V. I. "El imperialismo, fase superior del capitalismo". Progreso, Moscú, 1974.

Lustig, Nora. "Distribución del ingreso y crecimiento en México". El Colegio de México, México, 1981.

Majluf Cruz, Salvador. "La crisis mundial y la economía mexicana". CIDER, México, 1979.

Márquez, Carlos. "Los diferenciales salariales interindustriales, 1965, 1970 y 1975". Revista Economía Mexicana No. 2, CIDE, México, 1980.

Márquez, Carlos. "Notas sobre el mercado de trabajo". Revista Economía Mexicana No. 4, CIDE, México, 1982.

Martínez, José de Jesús y Jacobs, Eduardo. "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970 - 1975". Revista Economía Mexicana No. 4, CIDE, México, 1982.

Marx, Carlos. "El Capital". FCE, México, 1974, Vols. I, II y III.

Palloix, Christian. "Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización". Siglo XXI, México, 1977.

Presidencia de la República. "Criterios generales de política económica para la iniciativa de la ley de ingresos". México, 1983.

Poder Ejecutivo Federal. "Programa de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984 - 1988". SECOFI, México, 1984.

Rivera Ríos Miguel A. "México: acumulación de capital y crisis en la década del setenta". Teoría y Política No. 2, octubre - diciembre de 1980, México, 1980.

- Santillán López, P. y Rosas Figueroa, A. "Teoría general de las finanzas y el caso de México". UNAM, México, 1962.
- Sepúlveda, Bernardo y Chumacero, Antonio. "La inversión extranjera en México". FCE, México, 1983.
- Trejo Reyes, Saúl. "Industrialización y empleo en México". FCE, México, 1973.
- Trejo Reyes, Saúl. "La concentración industrial en México. El tamaño mínimo eficiente y el papel de las empresas". Revista Comercio Exterior, Vol. 33, NO. 8, México, agosto de 1983.
- Trejo Reyes, Saúl. "La concentración industrial y la política económica en México". Revista Comercio Exterior, Vol. 33, No. 8, México, septiembre de 1983.
- Unger, Kurt y Saldaña, Luz Consuelo. "México. Transferencia de tecnología y estructura industrial". Libros del CIDE, México, 1984.
- Vernon, Raymo. J. "Tormenta sobre las multinacionales, las cuestiones esenciales". FCE, México, 1980.

Secretaría de Industria y Comercio. "IX Censo Industrial  
1970 . SIC, México, 1971.

Secretaría de Programación y Presupuesto. "X Censo Indus-  
trial 1975". Resumen general, SPP, México, 1976.

Cuadro Nus. 2  
COMPARATIVO DE LA NUEVA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA INVERSIÓN NACIONAL  
1970 - 1983  
(Millones de dolares corrientes)

AÑO	INVERSIÓN		FIJA		BRUTA 1/		NUEVAS INVERSIONES		Participaciones		
	PUBLICA (1)	INCREMENTO %	PRIVADA (2)	INCREMENTO %	TOTAL (3)	INCREMENTO %	EXTRANJERAS (4)	INCREMENTO %	(4)/(1) %	(4)/(2) %	(4)/(3) %
1970	2,336.6		4,247.6		6,584.0		209.7		8.6	4.7	3.0
1971	1,796.2	-23.5	4,741.8	11.6	6,528.0	0.9	158.0	-16.3	9.4	3.5	2.6
1972	2,663.8	49.1	5,160.2	8.8	7,824.0	19.8	189.8	12.9	7.1	3.7	2.4
1973	3,987.0	49.7	6,125.0	18.7	10,112.0	29.2	287.3	51.3	7.2	4.7	2.8
1974	5,185.4	30.1	8,702.6	42.1	13,888.0	37.3	362.2	26.1	7.0	4.2	2.6
1975	7,661.4	47.7	10,074.6	15.8	17,736.0	27.7	295.0	-18.6	3.9	2.9	1.7
1976	7,034.4	-8.2	10,297.2	2.2	17,331.6	-2.3	299.1	1.4	4.3	2.9	1.7
1977	6,811.3	-3.2	8,206.1	-20.3	15,017.7	-13.4	327.1	9.4	4.8	4.0	2.2
1978	9,736.5	42.9	10,983.7	33.8	20,720.2	38.0	383.3	17.2	3.9	3.5	1.8
1979	13,729.8	41.0	16,780.8	52.8	30,510.6	47.2	810.0	111.3	5.9	4.8	2.7
1980	20,261.4	47.6	25,475.4	51.8	45,736.8	49.9	1,622.6	100.3	8.0	6.4	3.5
1981	n.d.		n.d.		n.d.		1,701.1				
1982	n.d.		n.d.		n.d.		625.5				
1983	n.d.		n.d.		n.d.		683.7				
T o t a l	81,193.6	24.0	110,795.0	19.6	191,988.9	21.5	4,945.1	23.0	6.1	4.5	2.6

FUENTE : Elaborado en base a datos de la Dirección General de Inversiones Extranjeras, de la Secretaría de Programación y Presupuesto y del Banco de México.

1/ IFB Valor de las adquisiciones en maquinaria y equipo de producción; edificios y otras construcciones; mobiliario, equipo de transporte y otros fijos tangibles y terrenos.

‡ Tasa Media de Crecimiento Anual.

n.d. No disponible.

Cuadro Num. 3  
 FLUJO DE DIVISAS ORIGINADO POR LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, 1970 - 1983  
 (Millones de dolares)

AÑO	I N G R E S O S						E G R E S O S						SALDO NETO
	NUEVAS INVERSIONES	CUENTAS ENTRE COMPAÑIAS 1/	PASIVOS A CORTO PLAZO	PASIVOS A LARGO PLAZO	REGALIAS Y OTROS COBROS DEL EXTERIOR 2/	TOTAL DE INGRESOS	CUENTAS ENTRE COMPAÑIAS 1/	COMPRA DE EMPRESAS EXTRANJERAS	UTILIDADES RENITIDAS	INTERESES	REGALIAS Y OTROS PAGOS 2/	TOTAL DE EGRESOS	
1970	200.7	16.0	146.9	68.6	17.6	449.8	-	-	122.7	92.1	120.4	335.2	114.6
1971	168.0	9.8	86.5	176.6	31.9	472.8	-	-	120.6	99.7	119.3	339.6	133.2
1972	189.8	-	55.2	185.6	46.6	477.2	3.5	9.9	130.8	123.7	135.9	403.8	73.4
1973	287.3	91.6	185.7	322.9	38.3	925.8	-	22.2	162.4	162.3	138.7	465.6	440.2
1974	362.2	17.8	330.5	343.2	57.9	1,111.6	-	2.1	182.1	218.1	154.6	556.9	554.7
1975	295.0	4.3	223.2	376.5	60.8	959.8	-	35.9	201.1	284.7	164.3	666.0	273.8
1976	299.1	-	325.1	327.0	81.8	1,033.0	13.5	12.0	336.9	268.3	186.2	616.9	216.1
1977	327.1	35.9	-475.9	213.5	69.3	169.9	-	1.0	177.8	320.1	190.1	683.0	-513.1
1978	383.3	-	72.5	-6.8	84.6	531.6	39.6	25.5	215.5	398.7	208.9	899.2	-367.6
1979	810.0	274.8	391.4	238.3	127.2	1,831.7	-	39.6	334.5	397.9	328.7	1,100.7	731.0
1980	1,622.6	315.7	651.2	664.2	157.7	3,411.4	-	9.5	496.1	685.5	462.7	1,653.8	1,757.6
1981	1,701.1	60.8	4.5	587.3	205.8	2,559.5	-	-	719.5	1,092.5	734.6	2,546.6	12.9
1982	626.5	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-243.0
1983	683.7	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	-625.0
TOTAL 3/	6,642.2	826.7	1,986.8	3,494.9	979.5	13,934.1	56.6	157.7	3,200.0	4,143.6	2,944.4	10,507.3	3,426.8

FUENTE: Elaborado en base a datos de la Dirección General de Inversiones Extranjeras y Transferencia de Tecnología.

1/ Variaciones de los saldos netos a corto plazo con la casa matriz.

2/ Entre otros cobros y pagos se incluyen los hechos por concepto de comisiones, arquilas, servicios, etc. El signo negativo (-) indica egresos de divisas.

3/ Se refiere únicamente al período 1970 - 1981.

n.d. : No disponible.

Cuadro Num. 4  
 INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA  
 (Por cientos)

S E C T O R	1 9 7 3	1 9 7 4	1 9 7 5	1 9 7 6	1 9 7 7	1 9 7 8	1 9 7 9	1 9 8 0	1 9 8 1	1 9 8 2	1 9 8 3
T o t a l	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
INDUSTRIA DE TRANSFORMACION	62.6	75.0	75.1	77.0	76.0	77.7	77.2	77.6	79.4	77.4	78.0
COMERCIO Y SERVICIOS	24.4	11.5	10.6	11.2	10.8	10.1	10.4	9.0	16.3	18.2	17.5
INDUSTRIA EXTRACTIVA	6.5	6.4	6.3	4.4	4.7	4.4	4.9	5.0	2.3	2.2	2.2
SECTOR AGROPECUARIO	6.5	7.1	8.0	7.4	8.5	7.8	7.5	8.4	3.0	2.2	2.3

FUENTE: Elaborado en base a datos de la Direccion General de Inversiones Extranjeras.

Cuadro Num. 5  
INDUSTRIA MANUFACTURERA

1/

PRODUCCION BRUTA, NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS, PERSONAL OCUPADO Y REMUNERACIONES DE LAS EMPRESAS GRANDES

R A M A DE A C T I V I D A D	1970				1975			
	50% O MAS DE LA PRODUCCION BRUTA TOTAL	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	REMUNERACIONES	50% O MAS DE LA PRODUCCION BRUTA TOTAL	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	PERSONAL OCUPADO	REMUNERACIONES
	(Miles de pesos)			(Miles de pesos)	Miles de pesos			(Miles de pesos)
T O T A L	137,980,809	24,621	697,450	19,792,996	324,574,068	28,219	872,604	50,558,695
20. FABRICACION DE ALIMENTOS	24,152,573	14,758	114,516	2,263,250	54,900,250	20,988	145,872	5,570,362
21. ELABORACION DE BEBIDAS	7,660,408	602	34,574	1,008,106	20,644,180	259	41,076	2,391,884
22. BENEFICIO Y FABRICACION DE PRODUC- TOS DE TABACO	2,586,457	12	6,078	201,937	6,071,176	17	6,690	469,576
23. INDUSTRIA TEXTIL	9,151,017	533	76,912	1,935,906	18,328,160	322	76,381	3,918,796
24. FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR Y OTROS ARTS. CONFECIONADOS CON TEX- TILES Y OTROS MAT.; EXCEPTO CALZADO	3,506,047	574	34,923	617,562	5,346,825	1,356	32,128	2,447,788
25. FABRICACION DE CALZADO E INDUSTRIA DEL CUERO	1,889,754	185	17,269	364,359	3,679,665	89	19,936	801,388
26. INDUSTRIA Y PRODUCTOS DE MADERA Y CARCHO; EXCEPTO MUEBLES	1,393,450	470	20,380	264,251	2,708,177	87	18,495	587,142
27. FABRICACION Y REPARACION DE MUEBLES Y ACCESORIOS; EXCEPTO DE METAL Y PLASTICO MOLDEADO	1,252,728	312	14,593	268,921	2,452,663	1,065	13,882	499,981
28. INDUSTRIA DEL PAPEL	4,134,904	52	16,292	597,481	11,238,213	56	20,458	1,654,834
29. INDUSTRIAS EDITORIAL, DE IMPRESION Y CONEXAS	2,973,963	595	25,298	708,770	5,712,870	393	22,679	1,362,175
30. INDUSTRIA QUIMICA	15,435,380	217	25,391	2,212,044	41,160,746	187	67,729	4,662,020
31. REFINACION DE PETROLEO Y DERIVADOS DEL CARBON MINERAL	971,800	14	3,113	95,700	2,623,318	9	3,585	249,445
32. FABRICACION DE PRODUCTOS DE HULE Y PLASTICO	5,040,290	363	28,718	809,845	10,467,979	169	27,475	2,015,767
33. FABRICACION DE PRODUCTOS DE MINERA- LES NO METALICOS; EXCEPTO DEL PE- TROLEO Y DEL CARBON MINERAL	6,083,176	1,496	47,173	1,288,957	14,461,994	866	52,697	3,250,531
34. INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	19,761,911	46	47,166	1,851,917	41,860,750	55	62,711	4,831,682
35. FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS; EXCEPTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	7,248,374	3,692	58,692	1,373,463	15,243,768	1,812	59,916	3,092,837
36. FABRICACION, ENSAMBLE Y REPARACION DE MAQ., EQUIPOS Y SUS PARTES; EX- CEPTO LOS ELECTRICOS	3,737,141	294	25,474	731,933	11,925,832	151	38,986	2,297,097
37. FABRICACION Y ENSAMBLE DE MAQ., E- QUIPO, APA. ACC. Y ART. ELECTRICOS Y ELECTRONICOS Y SUS PARTES	6,284,209	84	36,653	1,106,093	13,404,118	112	58,136	3,375,415
38. CONSTRUCCION, RECONSTRUCCION Y EN- SAMBLE DE EQUIPO DE TRANSPORTE	13,237,584	74	46,884	1,724,406	38,438,709	111	86,336	6,209,875
39. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	1,479,643	253	14,351	368,205	3,704,675	138	17,436	870,100

FUENTE: Elaborado en base a datos de los Censos Industriales de 1970 y 1975.

1/ Empresas que controlan el 50% o más de la producción bruta de cada clase censal.

Cuadro Num. 6  
INDUSTRIA MANUFACTURERA  
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES EN LA PRODUCCION Y EN EL EMPLEO, POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA  
1970 - 1975

RAMA DE ACTIVIDAD	TOTAL DE ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES		PRODUCCION BRUTA TOTAL		EMPLEO TOTAL		REMUNERACIONES TOTALES		NUMERO DE EMPRESAS GRANDES		PART. DE LAS EMPRESAS GRANDES EN LA PRODUCCION		PART. DE LAS EMPRESAS GRANDES EN EL EMPLEO		PART. DE LAS EMPRESAS GRANDES EN LAS REMUNERACIONES	
	1970	1975	(Miles de pesos)		1970	1975	(Miles de pesos)		1970	1975	%	%	%	%	%	%
			1970	1975	1970	1975	1970	1975								
TOTAL	112,766	119,643	206'451,619	461'186,568	1'511,791	1'654,391	32'952,645	76'543,059	24,621	29,219	66.1	68.0	46.0	54.2	60.1	66.1
20. FABRICACION DE ALIMENTOS	54,557	56,692	33'871,435	84'906,385	300,475	309,651	3'838,698	9'484,756	14,758	20,988	62.1	64.7	38.1	47.1	59.0	59.7
21. ELABORACION DE BEBIDAS	2,097	1,551	11'814,665	26'129,857	67,351	67,392	1'644,175	3'481,966	602	259	64.8	78.8	51.0	59.2	61.3	66.7
22. BENEFICIO Y FABRICACION DE PRODUCTOS DE TABACO	63	57	3'027,139	6'445,370	10,698	8,645	265,593	535,857	12	17	85.4	94.2	56.9	77.4	76.0	97.6
23. INDUSTRIA TEXTIL	3,592	3,043	15'368,514	29'351,002	154,565	144,444	3'098,044	6'451,760	533	322	59.5	62.4	49.8	52.9	62.5	60.7
24. FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR Y OTROS ARTS. CONFECCIONADOS CON TEXTILES Y OTROS MAT., EXCEPTO CALZADO	6,212	10,602	6'011,559	12'007,990	88,815	90,606	1'142,869	2'474,907	574	1,356	58.3	44.5	39.3	35.4	54.0	98.1
25. FABRICACION DE CALZADO E INDUSTRIA DEL CUERO	3,814	2,860	3'356,108	6'447,252	47,733	46,108	762,076	1'453,676	185	89	56.3	57.1	36.2	41.4	47.8	55.1
26. INDUSTRIA Y PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO; EXCEPTO MUEBLES	3,589	2,455	2'388,717	4'803,287	42,011	43,113	487,820	1'138,410	470	87	58.3	56.4	48.5	42.9	54.2	51.6
27. FABRICACION Y REPARACION DE MUEBLES Y ACCESORIOS; EXCEPTO DE METAL Y PLASTICO MOLDEADO	3,819	5,099	2'074,375	4'152,145	33,626	32,002	459,195	889,537	110	1,065	60.4	59.1	43.4	43.4	58.6	56.2
28. INDUSTRIA DEL PAPEL	617	545	7'389,960	16'043,644	37,563	39,164	1'058,098	2'541,627	50	56	56.0	70.0	43.4	52.2	54.4	65.1
29. INDUSTRIAS EDITORIAL, DE IMPRESION Y CONEXAS	4,632	4,797	5'431,004	10'111,772	56,872	50,316	1'324,564	2'404,547	595	393	54.8	56.5	44.5	45.1	53.5	56.7
30. INDUSTRIA QUIMICA	2,055	1,874	24'571,283	60'502,165	105,666	125,934	3'627,874	8'973,756	217	187	62.8	68.0	24.0	53.8	61.0	52.0
31. REFINACION DE PETROLEO Y DERIVADOS DEL CARBON MINERAL	91	64	1'280,758	3'458,665	4,499	5,247	126,137	353,546	14	9	75.9	75.8	69.2	68.3	75.9	70.6
32. FABRICACION DE PRODUCTOS DE HULE Y PLASTICO	1,196	1,436	6'539,285	15'526,861	46,496	53,363	2'349,105	3'026,509	363	469	77.1	67.4	61.8	51.4	34.5	66.6
33. FABRICACION DE PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS; EXCEPTO DEL PETROLEO Y DEL CARBON MINERAL	8,266	8,592	9'646,211	20'087,285	91,319	100,714	1'879,007	4'436,704	1,491	843	70.4	73.0	51.6	52.3	60.6	72.4
34. INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	334	326	24'080,098	46'689,439	69,979	79,035	2'435,494	5'660,446	46	55	82.1	89.7	67.4	79.3	76.0	85.4
35. FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS; EXCEPTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	8,904	9,987	11'723,976	25'263,453	121,523	127,474	2'443,409	5'409,696	3,692	4,812	61.8	60.3	48.3	47.0	56.2	57.2
36. FABRICACION, ENSAMBLE Y REPARACION DE MAQ., EQUIPOS Y SUS PARTES; EXCEPTO LOS ELECTRICOS	2,442	4,162	5'913,369	18'063,437	51,833	76,375	1'251,997	3'779,969	294	451	63.2	66.0	49.4	51.0	58.5	60.8
37. FABRICACION Y ENSAMBLE DE MAQ., EQUIPO, APA. ACC. Y ART. ELECTRICOS Y ELECTRONICOS Y SUS PARTES	932	1,229	10'363,606	23'038,106	81,910	106,016	1'993,281	5'419,135	84	112	60.6	58.2	44.7	54.8	55.5	62.3
38. CONSTRUCCION, RECONSTRUCCION Y ENSAMBLE DE EQUIPO DE TRANSPORTE	833	930	15'347,113	42'618,160	70,173	110,669	2'179,122	7'197,512	74	111	86.2	90.2	66.8	78.0	79.1	86.3
39. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	2,721	2,342	2'232,445	5'481,293	28,194	34,113	586,677	1'358,955	250	138	66.3	67.6	50.9	51.1	67.4	64.0

FUENTE: Elaborado en base a datos de los Censos Industriales de 1970 y 1975.

‡ Empresas que controlan el 50 % o más de la producción y el empleo en cada clase censal.

Cuadro Nro. 7  
INDUSTRIA MANUFACTURERA  
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES EN LA PRODUCCION, POR TIPO DE BIENES  
1970 - 1975

TIPO DE BIENES	1970						1975					
	PRODUCCION BRUTA TOTAL	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	50% O MAS DE LA PRODUCCION BRUTA TOTAL	PERSONAL OCUPADO	REMUNERACIONES	PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES EN LA PRODUCCION	PRODUCCION BRUTA TOTAL	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	50% O MAS DE LA PRODUCCION BRUTA TOTAL	PERSONAL OCUPADO	REMUNERACIONES	PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES EN LA PRODUCCION
	(Miles de pesos)				(Miles de pesos)	%	(Miles de pesos)			(Miles de pesos)	%	
TOTAL	133,079,315	3,299	87,910,110	404,355	12,164,572	66.1	438,500,651	2,292	224,103,028	539,296	33,304,396	51.1
DE CONSUMO NO DURADERO	60,673,827	1,056	34,813,984	189,309	4,910,063	57.4	258,024,234	864	83,687,725	215,269	11,875,317	32.4
DE CONSUMO DURADERO	13,043,271	380	8,492,335	51,619	1,415,188	65.1	36,370,901	323	25,234,561	101,127	5,538,469	69.4
INTERMEDIOS	39,581,430	1,524	28,429,508	97,792	3,622,359	71.8	89,807,379	916	70,596,387	124,710	8,562,464	78.6
DE CAPITAL	19,780,787	339	16,174,283	65,635	2,316,962	81.8	54,299,037	189	44,584,355	98,190	7,328,146	82.1

FUENTE: Elaborado en base a datos de los Censos Industriales de 1970 y 1975.

NOTA: Se consideran Empresas Grandes aquellas que controlan el 50% o más de la producción en cada clase censal.

Cuadro No 8  
INDUSTRIA MANUFACTURERA  
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES EN EL EMPLEO, POR TIPO DE BIENES  
1970 - 1975

TIPO DE BIENES	1970						1975					
	PERSONAL OCUPADO TOTAL	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	50% O MAS DEL PERSONAL OCUPADO TOTAL	PRODUCCION BRUTA TOTAL	REMUNERACIONES (Miles de pesos)	PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES EN EL EMPLEO %	PERSONAL OCUPADO TOTAL	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS	50% O MAS DEL PERSONAL OCUPADO TOTAL	PRODUCCION BRUTA TOTAL	REMUNERACIONES (Miles de pesos)	PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES EN LA PRODUCCION %
TOTAL	845,069	11,702	502,128	94,232,441	15,203,442	59.4	973,971	9,742	613,062	218,434,846	36,572,091	62.9
DE CONSUMO NO DURADERO	437,956	4,955	257,861	39,344,504	5,443,547	58.9	441,639	3,094	261,282	80,195,064	12,795,751	59.2
DE CONSUMO DURADERO	126,805	1,644	66,940	9,230,163	1,722,238	52.8	176,763	1,728	108,245	21,148,378	5,468,336	61.2
INTERMEDIOS	175,603	4,218	113,274	29,154,700	5,422,177	64.5	202,858	3,484	137,570	65,510,086	10,595,760	67.8
DE CAPITAL	104,705	885	64,053	16,594,074	2,615,480	61.2	152,711	1,436	105,965	51,581,318	7,712,244	69.4

FUENTE: Elaborado en base a datos de los Censos Industriales de 1970 y 1975.

NOTA: Se consideran Empresas Grandes aquellas que absorben el 50% o más del empleo de cada clase censal.

Cuadro Num. 9  
INDUSTRIA MANUFACTURERA  
PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES EN EL EMPLEO Y PROMEDIO DE INGRESOS POR TRABAJADOR  
(Miles de pesos y por cientos)

TIPO DE BIENES	1970				1975			
	PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES 1/ EN EL EMPLEO	PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES 2/ EN EL EMPLEO	PROMEDIO DE INGRESOS POR TRABAJADOR 1/ (Miles de pesos)	PROMEDIO DE INGRESOS POR TRABAJADOR 2/ (Miles de pesos)	PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES 1/ EN EL EMPLEO	PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS GRANDES 2/ EN EL EMPLEO	PROMEDIO DE INGRESOS POR TRABAJADOR 1/ (Miles de pesos)	PROMEDIO DE INGRESOS POR TRABAJADOR 2/ (Miles de pesos)
TOTAL	47.9	59.4	30,083	30,278	53.4	62.9	61,755	59,655
DE CONSUMO NO DURADERO	43.2	58.9	25,408	21,110	48.7	59.2	55,165	48,973
DE CONSUMO DURADERO	40.7	52.8	27,416	25,728	57.2	61.2	54,767	50,518
INTERMEDIOS	55.7	64.5	37,041	47,868	61.5	67.8	68,659	770,020
DE CAPITAL	62.7	61.2	35,301	40,833	64.3	69.4	74,632	727,881

FUENTE: Elaborado en base a datos de los Censos Industriales de 1970 y 1975.

1/ Medidas por las Empresas que controlan el 50% o más de la producción en cada clase censal.

2/ Medidas por las Empresas que absorben el 50% o más del empleo en cada clase censal.

Cuadro No. 10  
CONCENTRACION Y PRESENCIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES  
POR RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA, 1970 Y 1975  
( Porcientos )

RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA	PRESENCIA DE		PRESENCIA DE	
	CONCENTRACION 1/	EMPRESAS	CONCENTRACION 1/	EMPRESAS
	TRANSNACIONALES		TRANSNACIONALES	
	1 9 7 0		1 9 7 5	
T O T A L	66.1	34.9	68.0	30.6
20. FABRICACION DE ALIMENTOS	62.1	21.5	64.7	16.8
21. ELABORACION DE BEBIDAS	64.8	30.0	78.8	11.8
22. BENEFICIO Y FABRICACION DE PRODUCTOS DE TABACO	85.4	96.8	94.2	7.0
23. INDUSTRIA TEXTIL	59.5	15.3	62.4	9.0
24. FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR Y OTROS ARTS. CONFECCIONADOS CON TEXTILES Y OTROS MAT.; EXCEPTO CALZADO	58.3	6.2	44.5	7.7
25. FABRICACION DE CALZADO E INDUSTRIA DEL CUERO	56.3	7.9	57.1	10.8
26. INDUSTRIA Y PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO; EXCEPTO MUEBLES	58.3	3.8	56.4	8.6
27. FABRICACION Y REPARACION DE MUEBLES Y ACCESORIOS; EXCEPTO DE METAL Y PLASTICO MOLDEADO	60.4	32.9	59.4	15.8
28. INDUSTRIA DEL PAPEL	56.0	7.9	70.0	10.2
29. INDUSTRIAS EDITORIAL, DE IMPRESION Y CONEXAS	54.8	3.7	56.0	6.0
30. INDUSTRIA QUIMICA	62.8	63.9	68.0	60.1
31. REFINACION DE PETROLEO Y DERIVADOS DEL CARBON MINERAL	75.9	50.7	75.8	50.1
32. FABRICACION DE PRODUCTOS DE HULE Y PLASTICO	77.1	48.7	67.4	39.6
33. FABRICACION DE PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS; EXCEPTO DEL PETROLEO Y DEL CARBON MINERAL	70.4	20.8	73.0	31.2
34. INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	82.1	46.6	89.7	23.9
35. FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS; EXCEPTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	61.8	20.6	60.3	18.6
36. FABRICACION, ENSAMBLE Y REPARACION DE MAQ., EQUIPOS Y SUS PARTES; EXCEPTO LOS ELECTRICOS	63.2	22.1	66.0	54.9
37. FABRICACION Y ENSAMBLE DE MAQ., EQUIPO, APA. ACC. Y ART. ELECTRICOS Y ELECTRONICOS Y SUS PARTES	60.6	50.1	58.2	56.2
38. CONSTRUCCION, RECONSTRUCCION Y ENSAMBLE DE EQUIPO DE TRANSPORTE	86.2	64.0	90.2	65.2
39. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	66.3	33.1	67.6	44.8

FUENTE: Elaborado en base a datos de los Censos Industriales de 1970 y 1975; Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, "Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana". FCE, México, 1976; y de José de Jesús Martínez y Eduardo Jacobs, "Competencia y concentración: el caso del sector manufacturero, 1970 - 1975". En Economía Mexicana No. 2, CIDE, México, 1980.

1/ Por estratos de empresas que controlan el 50% o más de la producción en esta clase censal.

Cuadro Num. 11  
 CONCENTRACION Y PRESENCIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES POR ACTIVIDADES PRIORITARIAS  
 1975  
 (Por cientos)

ACTIVIDAD PRIORITARIA	CONCENTRACION 1/	PRESENCIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES	
2011	CONS. DE FRUTAS Y LEGUMBRES POR DESHIDRATACION	94.8	25.0
2031	FAB. DE AZUCAR Y PROD. RESIDUALES	68.6	-
2049 + 2060	PREP., CONS. Y EMP. DE CARNE., Y PREP., CONS. Y ENV. DE PESCADOS Y MARISCOS	58.4	8.0
2051 + 2052 + 2053	IND. Y ENV. DE LECHE; FAB. DE CREMA, MANTEQUILLAS Y QUESO; Y FAB. DE LECHE COND., EVAP. Y EN POLVO	70.9	25.0
2317	HIL. Y TEJ. DE OTRAS TELAS DE FIBRAS BLANDAS	57.5	7.0
2431	FAB. DE SABANAS, MANTELES, SERVILLETAS Y PRODUCTOS SIMILARES	83.1	8.0
2511	FAB. DE CALZ. DE TELA CON SUELA DE HULE O PLASTICO	74.5	5.0
2711	FAB. DE HUEBLES; EXC. LOS DE METAL Y DE PLASTICO	60.4	11.0
2811	FAB. DE PASTA DE CELULOSA Y PAPEL	82.9	8.0
2821 + 2822	FAB. DE ENVASES DE PAPEL; Y FAB. DE ENV. DE CARTON	53.3	23.0
2829	FAB. DE LAPICES, BOMAS, PLUMAS Y OTROS ART. Y UT. PARA OF., DIB. Y PINT. ARTISTICA	88.5	11.0
3013	FAB. DE ACIDOS, BASES, SALES Y OTRAS SUST. QUIM. IND.	56.0	38.0
3021	FAB. DE FERTILIZANTES	83.6	43.0
3031	FAB. DE HULE Y RESINAS SINTETICAS	65.2	71.0
3032	FAB. DE FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES	98.3	52.0
3050	FAB. DE PROD. FARMACEUTICOS Y MEDICAMENTOS	58.2	67.0
3061	FAB. DE SAB. Y DET. Y OTROS PROD. PARA LAVADO Y ASEO	82.5	56.0
3112	FAB. DE PROD. PETROQUIMICOS BASICOS	n.d.	39.0
3341	FAB. DE CEMENTO HIDRAULICO	75.8	35.0
3412	LAN., SEC. DE HIERRO Y ACERO; EXCEPTO TUBOS	90.0	3.0
3429	FUND., REF., LAN., ESTRUCION Y ESTIRAJE DE METALES NO FERROSOS; EXCEPTO LOS DE COBRE Y ALUMINIO	97.0	75.0
3610	FAB., ENS. Y REP. DE MAQ., IMP. Y TRACT. PARA LAB. AG.	60.0	70.0
3632	FAB., ENS. Y REP. DE MAQ., EQ. Y TRACT. PARA INDUSTRIA EXTRACTIVA Y DE LA CONSTRUCCION	69.9	54.0
3694	FAB., ENS. Y REP. DE BOMBAS, ROCIADORES Y EXTINGUIDORES	64.4	60.0
3695	FAB. DE VALVULAS METALICAS	61.1	72.0
3710	FAB., ENS. Y REP. DE TRANSF., MOT. Y OTRAS MAQ. Y EQ. PARA GENERACION Y UTILIZACION DE LA ENERGIA ELECTRICA	52.0	57.0
3729	FAB. DE PARTES, DISP. Y ACC. PARA EQ. DE RAD. TEL. CON.	61.7	77.0
3730	FAB. Y ENS. DE APA. ELEC. DE USO DOM. Y SUS PARTES	78.5	47.0
3811	FAB. DE ENS. DE AUTOMOVILES, AUTOBUSES Y CANTONES	99.6	72.0
3813	FAB. DE MOT. Y SUS PARTES PARA VEHICULOS AUTOMOTORES	84.2	49.0
3901	FAB., REP. DE VALV. Y OTROS APA. E INST. DE MEDIDA, CONTROL, TEC. Y CIENT., EXCEPTO APA. E INST. OPTICAS	57.3	43.0

FUENTE: Elaborado en base a datos del Censo Industrial 1975, SPP; de Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, "Las Empresas Transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana", FCE, México, 1974; y de Unger Kuri y Luz Consuelo Saldaña, "México. Transferencia de tecnología y estructura industrial". Libros del CISE, México, 1984.

1/ Por estratos de empresas que controlan el 50% o más de la producción en cada clase censal.  
 n.d. No disponibles.

Cuadro Nua. 12  
INDUSTRIA MANUFACTURERA. PERSONAL OCUPADO Y REMUNERACIONES EN LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES  
1970  
(Personas - miles de pesos)

RAMA DE ACTIVIDAD	PERSONAL	PERSONAL	REMUNERACIONES	REMUNERACIONES	PERSONAL	REMUNERACIONES	INGRESO DEL	INGRESO DEL	INGRESO DEL	PARTICIPACION	PARTICIPACION
	OCUPADO TOTAL	OCUPADO EMPRESAS GRANDES	TOTALES	EMPRESAS GRANDES	OCUPADO EMPRESAS TRANSNACIONALES	EMPRESAS TRANSNACIONALES	PERSONAL OCUPADO TOTAL	PERSONAL OCUPADO GRANDES	PERSONAL OCUPADO TRANSNACIONALES	EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL EMPLEO TOTAL %	EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL EMPLEO DE LAS EMPRESAS GRANDES %
TOTAL	1,511,791	597,450	32,952,645	19,792,996	312,181	8,898,250	21.5	28.4	28.5	20.6	44.8
20. FABRICACION DE ALIMENTOS	300,475	114,516	3,838,698	2,263,250	24,958	524,125	12.8	19.7	21.0	8.3	21.8
21. ELABORACION DE BEBIDAS	67,851	34,574	1,644,195	1,008,106	7,355	226,125	24.2	29.2	30.7	10.8	21.3
22. BENEFICIO Y FABRICACION DE PRODUCTOS DE TABACO	10,688	6,078	265,593	201,837	16,426	232,875	24.8	33.2	14.2	1/	1/
23. INDUSTRIA TEXTIL	154,565	79,912	3,098,044	1,935,906	7,193	175,750	20.0	24.2	24.4	4.7	9.0
24. FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR Y OTROS ARTS. CONFECCIONADOS CON TEXTILES Y OTROS MAT.; EXCEPTO CALZADO	88,815	34,923	1,142,869	617,562	4,480	81,375	12.9	17.7	18.0	5.0	12.8
25. FABRICACION DE CALZADO E INDUSTRIA DEL CUERO	47,733	17,269	762,076	364,359	302	8,750	16.0	21.1	29.0	0.6	1.7
26. INDUSTRIA Y PRODUCTOS DE MADERA Y CORCHO; EXCEPTO MUEBLES	42,011	20,380	487,820	264,251	468	6,375	11.6	13.0	13.6	1.1	2.3
27. FABRICACION Y REPARACION DE MUEBLES Y ACCESORIOS; EXCEPTO DE METAL Y PLASTICO MOLDEADO	33,626	14,593	459,195	268,921	2,942	61,500	13.7	18.4	20.0	8.7	20.2
28. INDUSTRIA DEL PAPEL	37,563	16,292	1,098,098	597,481	9,325	257,125	29.2	36.7	27.6	24.8	37.2
29. INDUSTRIAS EDITORIAL, DE IMPRESION Y CONEJAS	56,872	25,298	1,324,564	708,770	3,825	127,000	23.2	28.0	33.2	6.7	15.1
30. INDUSTRIA QUIMICA	105,666	25,391	3,627,874	2,212,044	64,092	2,271,625	34.3	37.1	35.4	60.7	4/
31. REFINACION DE PETROLEO Y DERIVADOS DEL CARBON MINERAL	4,499	3,113	126,137	95,700	878	33,625	28.0	30.7	38.3	19.5	28.2
32. FABRICACION DE PRODUCTOS DE HULE Y PLASTICO	46,496	28,718	2,349,105	809,845	7,968	333,375	50.5	28.2	41.8	17.1	27.7
33. FABRICACION DE PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS; EXCEPTO DEL PETROLEO Y DEL CARBON MINERAL	91,319	47,173	1,879,007	1,263,957	11,729	328,250	20.6	27.3	28.0	12.8	24.9
34. INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	69,979	47,166	2,435,484	1,651,917	15,798	437,000	34.8	39.3	27.7	22.6	33.5
35. FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS; EXCEPTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	121,523	58,692	2,443,409	1,373,463	25,061	681,375	20.1	23.4	27.2	20.6	42.7
36. FABRICACION, ENSAMBLE Y REPARACION DE MAQ., EQUIPOS Y SUS PARTES; EXCEPTO LOS ELECTRICOS	51,833	25,474	1,251,997	731,933	17,121	507,625	24.2	28.7	29.7	33.0	67.2
37. FABRICACION Y ENSAMBLE DE MAQ., EQUIPO, APA. ACC. Y ART. ELECTRICOS Y ELECTRONICOS Y SUS PARTES	81,910	36,653	1,993,281	1,106,083	52,934	1,233,375	24.3	30.2	23.3	64.6	4/
38. CONSTRUCCION, RECONSTRUCCION Y ENSAMBLE DE EQUIPO DE TRANSPORTE	70,173	46,884	2,179,122	1,724,406	29,448	1,090,000	71.0	36.8	37.0	42.0	62.8
39. OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	28,194	14,351	546,077	368,205	9,878	251,000	19.4	25.7	28.4	35.0	58.8

FUENTE: Elaborado en base a datos del Censo Industrial 1970, SIC; y Bernal Sahagún, Víctor Manuel. "El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos. El caso de México". México, UNAM, 1976.

1/ El dato no es representativo, debido a que es mayor que el total de esta rama en el Censo.

2/ Incluye calzado.

3/ Sólo industria del cuero.

4/ El dato no es representativo, debido a que es mayor que el total del personal ocupado de las Empresas Grandes.