

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE ECONOMÍA

**La Empresa Transnacional y su Influencia en la
Industria Manufacturera de México: 1995-2005.**

T e s i s
Para obtener el título de:
Licenciado en Economía
Presenta:
Emmanuel Alejandro Ruiz

Dr. Alejandro J. Montoya Mendoza
Director de tesis

México, D.F. 2007

A Carolina Ruiz y Luis Alejandro

Por la oportunidad, gracias a la educación pública.

Los hombres sólo se plantean los problemas que pueden resolver.
Immanuel Kant

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	i
CAPÍTULO I. LA EMPRESA TRANSNACIONAL	1
1. ETN: origen y evolución.....	1
2. Comportamiento oligopólico.....	6
3. Medios de penetración.....	15
4. Políticas de inversión y financiamiento.....	18
5. Estructura control-propiedad.....	20
6. Principales ETN's del mundo.....	22
6.1. Distribución geográfica.....	22
6.2. Distribución sectorial.....	24
6.3. Indicadores.....	26
CAPÍTULO II. LA ETN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA	30
1. Origen del capital.....	30
2. Distribución en la industria manufacturera de México.....	34
3. Principales ETN's en la industria manufacturera mexicana.....	43
4. Fuentes de financiamiento de la ETN.....	48
5. Interacción de la ETN con la cadena de proveedores.....	53
CAPÍTULO III. IMPLICACIONES ECONÓMICAS DE LA ETN EN MÉXICO	58
1. La ETN y la balanza de pagos.....	58
2. Transferencia y dependencia tecnológica.....	66
3. Efectos en la distribución del ingreso.....	75
4. Posición del gobierno ante la ETN.....	81
5. La ETN y el crecimiento económico.....	84
CONCLUSIONES	87
ANEXO 1: ASPECTOS GENERALES SOBRE POLÍTICA INDUSTRIAL	95
ANEXO 2: CUADROS DE INFORMACIÓN ECONÓMICA	99
BIBLIOGRAFÍA Y HEMEROGRAFÍA	124

INTRODUCCIÓN

La unidad básica de producción denominada empresa, ha evolucionado conforme se desarrolla el sistema de producción capitalista hasta adquirir en la actualidad una forma muy peculiar conocida como EMPRESA TRANSNACIONAL (ETN), dado que este tipo de empresa no se limita a producir en y para el mercado del país en el que se encuentra, sino que traspasa las fronteras para lograr penetrar los mercados de otras naciones, logrando así, producir para un solo mercado, el mercado mundial.

Los elementos que más han favorecido el desarrollo de la empresa han sido, por un lado, el desarrollo científico y tecnológico que ha contribuido no sólo a acelerar el ritmo de producción, sino también a la obtención de nuevos productos y a la “reducción del espacio” mundial, es decir, ha logrado que el mundo se encuentre más interconectado; y por otro, las innovaciones administrativas, organizativas y de mercado que aparecen al interior de las empresas, permitiéndoles obtener beneficios que se reflejan en disminuciones de costos y en la ampliación de sus márgenes de ganancia, márgenes que dotan a la empresa de una capacidad potencial para ampliar sus horizontes de inversión.

El desarrollo de esos factores no es fortuito, pues tiene un objetivo primordial para la empresa: el lograr sobrevivir a la competencia del mercado.

No obstante, la empresa no se conforma con mantenerse en el mercado, sino que busca posicionarse como la líder, busca la ganancia máxima posible, busca trascender a través del tiempo. Y ello se ha venido reflejando en los procesos de fusión y adquisición de empresas, o simplemente en la desaparición de las empresas menos competitivas, dando como resultado que unas cuantas empresas logren acaparar la mayor parte del mercado, en otras palabras, llegan a conformarse estructuras oligopólicas al interior de los mercados.

De acuerdo con la teoría microeconómica convencional, el que exista una estructura oligopólica de mercado, conlleva la existencia de poder de mercado. Es decir, las empresas dominantes son capaces de influir en los niveles de precio y de producción. De modo que si las ETN's son en realidad, esas empresas dominantes, quiere decir que dichas empresas tienen una enorme influencia en los países en los que se encuentran, pues al influir en los niveles de precio y de producción, están influyendo en la determinación de las ganancias, de los sueldos, y en general, en el grado de utilización de los recursos (sin llegar al pleno empleo de los mismos, pues cuando existe poder de mercado, existe ineficiencia y desperdicio de recursos; por lo que en esas condiciones, siempre habrá desempleo de recursos humanos, financieros y de capital). Sin olvidar también, la influencia que tienen (principalmente en los países en desarrollo) en la determinación de una política económica que facilite el logro de sus objetivos.

De ahí que el estudio del origen, evolución y características de la ETN se torne interesante. Y más aún, la influencia que han tenido en la industria manufacturera de nuestro país en los últimos 10 años, pues estudios recientes muestran que la estructura de mercado más frecuente en las ramas que conforman la industria manufacturera de México es el oligopolio. Lo que se refleja en una alta concentración de mercado por parte de unas pocas empresas en dichas ramas, con el consecuente poder económico que implicaría para las empresas dominantes. No obstante, dadas las limitaciones en la información, los estudios recientes hacen poca o nula referencia al tipo de empresa que suele dominar las distintas ramas industriales del país.

Pero sólo basta notar las marcas de los distintos bienes que nos rodean, como las computadoras, los automóviles que circulan en las calles, las distintas grúas que se observan en calles y centros comerciales, la televisión y el equipo de sonido de casa, así como el resto de los aparatos eléctricos y electrónicos, los teléfonos celulares, el equipo con el que nos atiende un dentista o un médico, el material básico de trabajo de los científicos, las distintas máquinas que emplean los micro, pequeños y medianos empresarios, y que decir de los grandes, etc., para notar inmediatamente que en su inmensa mayoría son extranjeras.

De ahí que se parte de la hipótesis de que las ramas industriales que se consideran estratégicas para la economía de un país, por su condición de ser generadoras constantes de progreso tecnológico, en México se encuentran dominadas por sólo unas cuantas ETN's, y muy pocas ramas, e incluso de menor relevancia industrial, son dominadas por un grupo de grandes empresas de capital nacional y ETN's de capital mexicano. A su vez las grandes ETN's, al desenvolverse en estructuras oligopólicas de mercado, establecen altas barreras que dificultan la entrada de empresas mexicanas a su mercado, lo que impide que estas últimas puedan constituirse en rivales importantes de las ETN's.

Como uno de los objetivos de la investigación, se pretende descifrar la estrategia global de las ETN's que emana de su matriz y es aplicada en los países en los cuales tienen presencia, para demostrar que las acciones en materia económica emprendidas por el gobierno mexicano en los últimos años (como la firma de tratados comerciales, la privatización de empresas públicas, la desregulación financiera, la restricción monetaria y fiscal, etc.), lejos de fomentar el desarrollo de empresas mexicanas en aquellos sectores estratégicos que lleven al país a depender de sí mismo para su crecimiento y a un estado de mayor industrialización, han favorecido una mayor expansión de las ETN's al interior de la industria manufacturera, dado que dichas políticas se encuentran en sintonía con la política global de las ETN's.

A pesar de que se favorece la llegada y expansión de las ETN's al interior de la economía mexicana, dichas empresas no han logrado comprometerse en la generación de mayor empleo, en el cuidado del medio ambiente, en la transferencia de tecnología a empresas mexicanas, ni en lograr integrarse con proveedores de nuestro país. Por el contrario, se pretende comprobar que las ETN's generan una serie de problemas al interior de la economía nacional (rompimiento de cadenas productivas, alta concentración de la producción y del ingreso, desequilibrios externos), sobresaliendo el problema que generan sobre la balanza de pagos, que obliga al país a requerir constantemente flujos de capital externos para evitar la manifestación de una severa crisis económica, entre los que se encuentran, desde luego, los flujos de Inversión Extranjera Directa, que representan nada más y nada menos que a las ETN's.

Así, gradualmente ganan terreno y peso las ETN's en nuestra economía, por lo que el gobierno se ve en una necesidad cada vez mayor de aplicar una política económica que favorezca el cumplimiento de los objetivos de dichas empresas, aún cuando dicha política actúe en contra del desarrollo de la pequeña y mediana empresa mexicana y del bienestar de la población.

El presente trabajo consta de tres partes, en las cuales se estudian y analizan todos los elementos planteados anteriormente. En la primera parte, se define al objeto de estudio, la ETN, se identifica su origen y se analiza su evolución en el tiempo hasta nuestros días.

Posteriormente se estudia la estructura de mercado en la que operan las ETN's, dado que de ello depende en gran medida su comportamiento, y por ende, los resultados que se manifiestan en la vida real. Con lo anterior se facilita la comprensión de las características peculiares de este tipo de empresa, las cuales se analizan en el resto de los apartados de la primera parte, para concluir con una presentación sobre las principales ETN's del mundo actual, que permita crear un contexto actualizado sobre la posición que guardan estos agentes en la economía mundial.

La segunda parte del estudio se centra ya en la situación que guardan las ETN's dentro de la industria manufacturera mexicana. Para ello, se hace un breve recuento de lo que han significado para México las ETN's desde su llegada al país, se analiza el origen del capital de estas empresas y su distribución sectorial. Una vez identificadas las ramas industriales en las que se encuentran las ETN's, se procede a estudiar dichas ramas, obteniendo indicadores que permiten deducir el grado de concentración de mercado que poseen y el peso económico que guardan en relación al total de la industria manufacturera. Posteriormente, se analizan dos formas básicas de operación de las ETN's ubicadas en la industria manufacturera mexicana: sus fuentes de financiamiento y sus proveedores.

Una vez que se dispone de todos los elementos anteriores, se esta en condiciones de pasar a analizar los efectos que originan estas empresas en nuestra economía, asunto que trata la tercera parte del estudio, comenzando con las implicaciones sobre la balanza de pagos, en donde se analizan todos los rubros de la balanza de pagos que de alguna manera se ven afectados por el accionar de las ETN's. A continuación se analizan las implicaciones que trae consigo el que las ETN's concentren la oferta tecnológica mundial y las formas y condiciones en las que se transfiere a las empresas que conforman la industria manufacturera nacional. También, se analiza si las ETN's que operan al interior de la industria manufacturera nacional coadyuvan a que exista un alto grado de concentración del ingreso en nuestro país. Finalmente, una vez analizados los principales efectos económicos que generan las ETN's, se analiza la posición que guarda al respecto el gobierno mexicano y se cierra con una reflexión sobre lo que significan las ETN's para el crecimiento económico de México.

Como ya se señaló, la información económica sobre empresas extranjeras en México es muy limitada, o mejor dicho, se encuentra restringida (en varias ocasiones la Dirección General de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía señaló el carácter restrictivo de dicha información, por su parte, el INEGI nunca dio respuesta a la solicitud de la información, a lo cual surge la pregunta ¿y la transparencia en la información?) y debido a ello, el presente trabajo presenta, en algunas ocasiones, una serie de discontinuidades en los periodos de tiempo que se analizan, y que por tanto, no van acorde con lo señalado en el título de la investigación. No obstante esas limitaciones, el estudio logra brindar elementos que permiten entender y comprender las implicaciones que generan las ETN's al interior de la industria manufacturera mexicana y que se difunden al resto de la economía.

Más allá de los objetivos particulares que conlleva ésta investigación, espero que algún día pueda transparentarse la información al respecto, de modo que puedan elaborarse estudios actualizados y más certeros, como los elaborados en décadas pasadas, que permitan aclarar y confirmar todo lo que hoy en día significan para la economía mexicana las ETN's.

CAPITULO I: LA EMPRESA TRANSNACIONAL

1. ETN: origen y evolución.

En este apartado no se pretende desarrollar el origen y evolución de la empresa en general, sino el de un tipo especial de empresa: la empresa transnacional (ETN). Para lo cual, comenzaré por definir al objeto de estudio.

La ETN antes que nada es un agente económico que emplea factores productivos (recursos humanos, naturales y de capital) para llevar a cabo la producción de bienes y/o servicios que satisfagan necesidades sociales, con la característica peculiar de que no se limita a llevar a cabo su producción dentro del país en el que se constituye, sino que traspasa las fronteras para buscar emprender sus actividades en otro u otros países.

Esta última idea implica que la ETN debe tener instalaciones propias (o al menos bajo cierto control y manejo) localizadas en el extranjero, y que comúnmente son conocidas como FILIALES. De este modo, las filiales constituyen ramificaciones que dan a la empresa su carácter transnacional.

La ETN llega a constituir por tanto, una red de operación a escala global, es decir, crea su propio espacio económico que traspasa las barreras geográficas; espacio en el que circulan bienes y servicios (factoriales y no factoriales), flujos financieros y conocimiento, y que además, origina que los parámetros de decisión económica de la empresa no estén más restringidos por las condiciones del mercado y los recursos productivos disponibles en su país de origen. He aquí una definición que resume lo anteriormente expuesto:

“...la ET puede definirse como la empresa que acumula o reproduce su capital en un espacio compuesto por varios países, asegurando, mediante flujos de IED [inversión extranjera directa], el control sobre unidades productivas situadas en el exterior y derivando de ellas un flujo de ganancias.”¹.

Más adelante se ahondará sobre las características de la ETN, por ahora basta saber lo que se ha de localizar su origen y evolución en el tiempo.

Si se parte de la idea de que la ETN es resultado del desarrollo del sistema capitalista de producción, entonces los precursores de la ETN se han de encontrar en los inicios del capitalismo. Lo cual no quiere decir que en sistemas precedentes no existieran grandes empresas, simplemente, dichas empresas no concuerdan con la definición de ETN. Por ejemplo, en el mercantilismo existieron grandes empresas como The Hudson's Bay Co., The Royal African Co., The East India Co., por mencionar algunas. Sin embargo, éstas empresas no se pueden constituir en las precursoras de las ETN's actuales, pues como lo señala Stephen Hymer, éstas empresas “...fueron como los dinosaurios, de enorme masa pero de pequeño cerebro, que se alimentaban de la exuberante vegetación de nuevos mundos...”², sin llegar a constituir verdaderas filiales.

¹ Trajtenberg, Raúl; *El concepto de empresa transnacional*; Documento de Trabajo No. 10/99, Universidad de la República de Uruguay; Agosto de 1999; p. 20.

² Hymer Stephen; *Las empresas multinacionales y la ley del desarrollo desigual*; en: “La economía y el orden mundial en el año 2000”, Jagdish Bhagwati y World Law Fund (Comps.); Siglo XXI; México, 1976; p. 31.

Los verdaderos precursores de la ETN actual se encuentran en los talleres organizados por las primeras clases de capitalistas. Puesto que es con el surgimiento de ésta clase, cuando se empieza ya a reunir a varias personas bajo un mismo techo, de modo que fue posible obtener una recompensa: un aumento de la productividad, por el efecto de la especialización y de la cooperación. Esta situación llevó a algunos capitalistas a obtener mayores ganancias que otros, con las cuales, se financiaron nuevas inversiones dentro de las industrias propias de esos capitalistas. Estas reinversiones de las ganancias fueron llevando a un aumento constante del monto de los capitales, haciéndose posible una mayor división del trabajo y creándose la oportunidad de usar mayor maquinaria en la producción. En otras palabras, las imperfecciones del mercado crecían gradualmente.

Con el tiempo, aquellos talleres continuaron creciendo hasta llegar a convertirse en fábricas, donde los empresarios planeaban y organizaban el funcionamiento de la empresa de manera muy jerárquica. Sin embargo, seguía sin aparecer la ETN, pues las fábricas se concentraban en producir desde su país de origen.

Para continuar con este proceso de desarrollo, conviene centrarse en el mercado de Estados Unidos, ya que fue allí donde las ETN's alcanzaron primeramente su mayor grado de expresión.

De acuerdo con Hymer (1976), en aquel país, para 1880, la estructura industrial estaba conformada en su mayor parte por empresas del tipo que se acaban de describir, las cuales se encontraban dispersas por todo el territorio norteamericano, por lo que a menudo se les conoce como empresas regionales o nacionales.

¿Qué factores permitieron el crecimiento de aquellas empresas y su salida a otros países? En general, fueron 2 factores³:

1) la aparición de nuevas fuentes de financiamiento, tanto crediticias (creación de poder de compra a través del surgimiento de nuevos instrumentos financieros) como no crediticias, destacando en éstas últimas, la introducción en Europa y Estados Unidos de la sociedad anónima (S.A.) y de la sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.) durante la segunda mitad del siglo XIX, las cuales aminoraron el riesgo del capital empresarial y facilitaron la obtención de recursos principalmente para el desarrollo y adquisición de nueva tecnología,

2) la aparición y difusión de los adelantos científicos y tecnológicos durante la segunda mitad del siglo XIX y principios del siglo XX. Por ejemplo, la difusión del uso del ferrocarril logró incrementar sustancialmente la eficiencia del transporte y permitió que las empresas distribuyeran sus productos en mercados cada vez más lejanos; el teléfono permitió una mejor comunicación; la aparición de la electricidad y del motor de combustión interna; etc.

Con estos dos factores las empresas alcanzaron un crecimiento extraordinario que les permitió llegar a más regiones geográficas. Sin embargo, esa expansión originó la necesidad de administrar geográficamente las operaciones de las empresas, es decir, se dio paso a que se fueran formando oficinas locales y regionales atadas a una oficina

³ En sus investigaciones Williamson (1981) desarrolla el factor 1 y Vernon (1980) el factor 2. Aunque ninguno de los investigadores alude a los resultados del otro, es frecuente encontrar en investigaciones posteriores ambos factores como los principales elementos que permitieron el crecimiento y la salida de las empresas a otras naciones.

matriz, conformándose por primera vez una situación en la que existe "...un ejecutivo responsable... del trabajo de otros ejecutivos."⁴.

Este esquema de administración vertical fue rápidamente copiado por empresas que tenían problemas de organización. De ahí que a veces se diga que para inicios del siglo XX, las empresas ya tenían resueltos sus problemas de organización y de producción (pues con el sistema de producción en masa podían producir más de lo que el mercado demandaba). Pero entonces les surgía un nuevo problema ¿qué dirección debía tomar su crecimiento?

Básicamente, se puede decir que eligieron un camino que se centra en la innovación continua y en la introducción de nuevos productos de consumo incluso antes de que los antiguos hubieran sido completamente diseminados. Respecto a este último punto, se quiere decir, que las mercancías iban adquiriendo un "ciclo de vida" cada vez más corto.

El mecanismo era más o menos el siguiente: la empresa que lograba introducir un nuevo producto tenía fuertes ganancias dado que era la única empresa que lo producía. Luego, otras empresas que lograban averiguar como se producía dicho bien, lo comenzaban a reproducir debido a que la regulación para la protección de derechos de uso exclusivo era escasa, por lo que se conformaba una estructura oligopólica de mercado en crecimiento (si las barreras a la entrada no eran muy fuertes). Ello ocasionaba que cada productor tuviera una menor porción de mercado y que la empresa que había llevado a cabo la innovación perdiera parte de sus ganancias. Por lo que la empresa inicial tenía que realizar una innovación para recuperar su poder monopólico. Y en cierta medida, el resto de las empresas tenía que buscar lo mismo, dado que si una empresa se quedaba atada a un solo producto, su tasa de crecimiento sería de acuerdo al "ciclo de vida" del producto, llegando incluso a detenerse. Por lo tanto, si se trataba de que la corporación creciera a una tasa rápida tenía que introducir nuevos productos continuamente.

Así que, si la producción ya no era un problema, el problema ahora era el desarrollo y la comercialización de nuevos productos. Con lo que la empresa evolucionó a una empresa de tipo multidivisional (que tiende a invadir otras industrias), o bien, las empresas comenzaban un proceso de integración horizontal, la cual puede entenderse como un portafolio de inversión, es decir, si un producto de la empresa no se vende, se tienen otros que pueden compensar esa caída en el flujo de efectivo.

Al paso que se daban esas transformaciones en la empresa, se daban también, mayores progresos científicos y tecnológicos que permitían no sólo la mayor innovación de las empresas, sino también permitían una mayor "contracción del espacio". Pues se observa que poco a poco aparecieron elementos como las computadoras, la aviación comercial, la robótica, etc., que permitían que el mundo estuviera cada vez más interconectado, además de permitir el traslado de productos y personas entre las naciones a bajo costo y en menos tiempo.

De modo que el gran tamaño que habían adquirido las empresas norteamericanas y su estructura multidivisional, les daban horizontes más amplios y una perspectiva global.

⁴ Hymer Stephen; *Op. Cit.*; p. 35.

Ello, combinado con los adelantos científicos y tecnológicos mencionados, llevo a que las empresas empezaran a salir de sus países⁵.

Salían para apoderarse de nuevos mercados, para apoderarse de fuentes de aprovisionamiento de materias primas que necesitaban para su producción, otras sólo invertían en empresas extranjeras que producían sus materias primas, otras invertían en el extranjero para controlar sus salidas de comercialización, algunas otras fueron al extranjero simplemente para prevenir la competencia. En general, salían porque tenían un exceso de capitales que habían logrado al desarrollar un tipo de competencia imperfecta, y porque se daban cuenta de que había recursos (tangibles e intangibles) en el extranjero que no eran explotados al 100% por las empresas nativas, y que explotar aquellos recursos por cuenta propia representaría no sólo un aumento en sus ingresos futuros, sino también un aumento de su área de influencia.

Está gran oleada de empresas que salían de sus países para adquirir el grado de ETN's se presentó fuertemente entre 1960 y 1970, lo cual se refleja en los altos flujos de inversión extranjera directa (IED) en el mundo en ese periodo.

La mayor penetración de las ETN's en diferentes países junto con el desarrollo tecnológico que ocasionaba la mayor interconexión del mundo ("contracción del espacio"), originó dos cosas: 1) que las empresas ya no produjeran productos específicos para determinadas regiones, dado que se empezó a ver al mercado, como un solo mercado mundial, para el cual se tenía que homogeneizar el producto, de modo que una misma mercancía pudiera ser vendida en cualquier parte del mundo⁶; y 2) una mayor competencia entre ETN's que hacía incrementar su interés por innovar y desarrollar nuevos procesos de producción y administración, así como nuevos productos para el mercado.

En resumen, la ETN surge en su máximo esplendor en los Estados Unidos a través de un proceso evolutivo que se origina en los talleres organizados por las primeras clases de capitalistas en un ambiente semejante a la competencia perfecta, pero que con el tiempo pasan a desarrollar un tipo de competencia menos perfecta, gracias a la aparición de elementos como:

- el progreso científico y tecnológico, que permitió la producción y distribución de los productos a gran escala, un mejor trato de la información, acelerar el ritmo de las innovaciones y una mejor comunicación espacial;
- las nuevas fuentes de financiamiento que permitieron la conexión de las empresas con el progreso tecnológico para su posterior realización en el proceso productivo, y sobre todo;
- las innovaciones que surgían al interior de la empresa gracias a la habilidad, ingenio, iniciativa, previsión, espíritu de aventura, ambición y liderazgo de los empresarios nacies.

⁵ La compañía norteamericana de máquinas de coser Singer fue la primera, en 1865, en instalar una factoría suya fuera de Estados Unidos, concretamente en Glasgow, Escocia (Tamames y Huerta, 2003).

⁶ Raymond Vernon (1980), señala que junto con la homogeneización de los bienes de consumo, también se va dando una homogeneización de los bienes de capital. Por lo que ya no se va a depender de un país como proveedor de una cierta maquinaria.

Evidentemente, no todas las empresas eran capaces de innovar, y dentro de las que innovaban, no todas lo hacían al mismo ritmo, lo que llevó a la aparición de empresas más grandes y más rentables que otras, por lo que no todas las empresas eran capaces de aprovechar los beneficios derivados del progreso tecnológico dado que no contaban con los recursos para ello, por lo que unas empresas adquirirían una tasa de crecimiento mayor que otras, logrando atraer más recursos hacia ellas, ya sea por la vía de la incursión de nuevos socios o por la vía del crédito, el resultado: la formación de grandes empresas nacionales que operaban ya en mercados oligopólicos. La situación llega hasta un punto en que estas grandes empresas de tipo nacional, generan un exceso de ganancias que ya no tenían cabida para ser invertidas productivamente en sus mercados internos, por lo que comienzan a exportar sus capitales, es decir, comienzan a invertir en el extranjero para adquirir el grado de ETN's, que hasta la fecha, continúan con su proceso de expansión en el mundo.

2. Comportamiento oligopólico*.

Al estudiar las diferentes estructuras de mercado, comúnmente se suele decir que es poco probable, e incluso imposible, encontrar en la realidad alguna industria en la que exista una estructura de mercado *monopólica* o de *competencia perfecta*, ya que "...en la realidad, una gran parte de los mercados se encuentran entre estos dos extremos."⁷, de modo que "...ni el monopolio ni la competencia [perfecta] son jamás absolutos, y las teorías que se ocupan de ellos sólo tratan las fronteras de la realidad, la cual siempre deberá buscarse entre ellas"⁸.

Incluso, existen investigaciones empíricas que demuestran que las empresas fijan sus precios sumando cierto porcentaje de ganancia a sus costos totales medios de producción⁹. Lo que indica, que las empresas no son tomadoras de precios, y que tienen un poder de mercado que tampoco es absoluto.

Tan sólo al retomar un poco de lo descrito en el apartado anterior, específicamente, en el momento anterior a la revolución industrial, en donde abundaban las empresas de tipo local, se tiene que en ese entonces existía una estructura de mercado semejante a la competencia perfecta, dado que el número de empresas que conformaban una industria era grande y no había gran diferencia entre los productos ofrecidos por las empresas, además de que los requerimientos de capital para formar un nuevo negocio no eran altos, la tecnología era primitiva, se encontraba disponible y era fácilmente de reproducir. En otras palabras, comenzaba a desarrollarse un proceso de *concentración* del capital, en el que los elementos productivos tendían a concentrarse en una especie de capitalistas.

Con el desarrollo de la tecnología, la aparición de las innovaciones al interior de la empresa y las nuevas formas de financiamiento, la situación cambió, pues no todas las empresas eran capaces de innovar, de aprovechar las ventajas tecnológicas y de obtener financiamiento, por lo que se originó un proceso de *centralización* del capital, en el que se daba la expropiación de los capitalistas por los propios capitalistas, con lo que disminuye el grado de competencia y comienza a hacerse efectivo el control por el oligopolio, del cual, se describirá su comportamiento.

De acuerdo con la teoría neoclásica, el equilibrio en una estructura de competencia perfecta se alcanza cuando el costo marginal es igual al precio ($CMg = P$), donde el precio es igual al ingreso marginal ($P = IMg$). En tanto que en una situación de competencia imperfecta, el equilibrio se alcanza cuando el costo marginal es igual al ingreso marginal ($CMg = IMg$), donde el precio es mayor al costo marginal ($P > CMg$).

* Gran parte del desarrollo teórico presentado en este apartado (incluidos los conceptos, supuestos y gráficos) fue desarrollado en su momento por autores como Sylos Labini, pero sobre todo, por Joe Bain, cuyas versiones originales pueden encontrarse en sus propios escritos, o bien, pueden obtenerse interpretaciones de otras fuentes como en Koutsoyiannis (2000).

⁷ Varian, R. Hal; *Microeconomía intermedia. Un enfoque actual*; Antoni Bosch Editor, 5ª ed.; Barcelona, 1999; p. 481.

⁸ Zeuthen F.; *Problems of Monopoly and Economic Warfare*; en Gould, John P. y Lazear, Edward P.; "Teoría microeconómica"; 3ra edición, FCE; México, 2000; p. 489.

⁹ Véase Eichner, Alfredo; *Una teoría de la determinación del margen de ganancia en el oligopolio*; en: Ocampo, José Antonio; "Economía Poskeynesiana"; FCE, Lecturas del Trimestre Económico, Núm. 60; México, 1988.

Esa diferencia que existe entre el precio y el costo marginal, es precisamente lo que permite medir el grado de monopolio de las empresas en competencia imperfecta (poder de mercado) y suele expresarse de la siguiente forma:

$$\frac{P - CMg}{P} = - \frac{1}{E_d} \quad ; \quad \text{donde } E_d \text{ es la elasticidad de la demanda.}$$

Así, el poder de mercado será mayor cuanto mayor sea la diferencia entre el precio y el costo marginal, o bien, cuanto más inelástica sea la demanda.

Sin embargo, existen algunos autores como Bain, que sostienen que las empresas oligopólicas no fijan el precio que maximiza los beneficios (donde $CMg = IMg$), dado que las ganancias máximas obtenidas por las empresas oligopólicas impulsarían a otras empresas a entrar al mercado.

Las empresas al tomar en cuenta la amenaza de la entrada potencial de otras empresas al mercado, se ven obligadas a fijar un precio por debajo del precio que maximiza los beneficios, pero por arriba del precio que se fijaría en competencia perfecta, Joe Bain llama a ese precio el *precio limite*, o sea, el precio que disuade la entrada de nuevas empresas¹⁰.

Bain expresa el *precio limite* (PL) de la siguiente forma: $PL = Pc (1 + E)$.

Donde: Pc = Precio competitivo
 E = Condición de entrada.

La condición de entrada, no es más que el margen en que las empresas establecidas pueden elevar su precio en forma persistente por encima del nivel del precio competitivo, sin atraer la entrada de nuevas empresas. De modo que cuanto mayor sea E , mayor será el precio limite. A su vez, E está determinada por las barreras a la entrada, por lo que mientras más fuertes sean las barreras a la entrada, menor es la amenaza de la entrada de nuevas empresas, y por ende, mayor será la brecha entre el PL y el Pc .

A partir de ahora, el análisis se enfocará en las barreras a la entrada, ya que de ellas dependerá el nivel en que se establezca el precio limite. Una vez conocido el precio limite, se conocerá el poder de mercado de las empresas y su nivel de producción.

Las barreras a la entrada señaladas por Bain son las siguientes:

a) Diferenciación del producto: esta barrera otorga cierto poder sobre el precio a las empresas que se refleja en una curva de demanda menos elástica que la curva de demanda de competencia perfecta. Es decir, la diferenciación del producto da lugar a un tipo de competencia que intenta alterar la curva de demanda en lugar de aceptarla tal y como es.

Además, ésta barrera origina que la empresa se encuentre constantemente investigando y desarrollando innovaciones en su producto. Proceso que se complementa

¹⁰ Para Bain, la teoría neoclásica no considera la entrada potencial de nuevas empresas al mercado, sólo se ocupa de la entrada efectiva, que a largo plazo reestablece el equilibrio en el mercado.

luego, con fuertes inversiones en publicidad, que tienen por objeto marcar en la mente de los consumidores las características únicas de su producto, para que así, le sea posible a la empresa lograr una explotación más rentable de la novedad de su producto.

Por tanto, los consumidores van a tener fuertes preferencias por determinados productos ya existentes en el mercado. Y la empresa que desee ingresar al mercado, tendrá que hacerlo con un precio bajo y con fuertes gastos en publicidad, lo cual, puede hacer que dicha empresa tenga pérdidas (por su precio bajo y sus costos altos), y que por tanto, no incentive su entrada.

b) Ventajas absolutas en costos: las cuales pueden provenir por el hecho de que las empresas ya establecidas: concentran a la mano de obra más calificada y eficiente, porque poseen patentes o conocimientos superiores, porque tienen el control de la oferta de materias primas esenciales, por tener contratos exclusivos con proveedores, porque ya están integradas verticalmente, etc. Todos estos elementos hacen que las empresas ya establecidas tengan costos medios más bajos que las que desean ingresar, de modo que el PL se puede establecer ligeramente por debajo del costo medio de la *empresa ingresante*.

c) Requisitos iniciales de capital: los cuales dependerán del grado de tecnología con la que cuenta la industria a la cual la *empresa ingresante* desea incorporarse.

Si los requisitos mínimos de capital son altos, la *empresa ingresante* tendrá que recurrir a solicitar financiamiento. Al ser una empresa nueva, puede suceder que los intermediarios financieros le nieguen el crédito (por ejemplo, debido al riesgo que involucra ingresar a una nueva actividad), y aún si llegara a conseguir los recursos, la tasa de interés que tendría que pagar sería mayor que la que pagan las empresas ya establecidas, lo que llevaría a la nueva empresa a tener una desventaja absoluta en costos. Así, ésta barrera será mayor, mientras mayores sean los requisitos iniciales de capital.

d) Economías de escala, las cuales, Bain señala que pueden ser dos tipos: 1) *reales*, que logran reducir los insumos de factores por unidad de producción. En otras palabras, se consiguen al elevar la productividad de la mano de obra, de la maquinaria o de los gerentes; 2) *pecuniarias*, se obtienen al lograr una disminución en el costo monetario de los insumos. Por ejemplo, se pueden obtener rebajas en precios por comprar grandes cantidades de materias primas, o rebajas en costos de transporte por transportar grandes cantidades de producto, etc.

El impacto de las economías de escala sobre el PL, va a depender de las expectativas de las *empresas ingresantes* sobre las reacciones que, con posterioridad a su ingreso, tendrán las empresas ya establecidas, así como de las expectativas de éstas últimas sobre el comportamiento de las *ingresantes*. Bain expone diferentes casos, de los cuales sólo se presentarán los más importantes, o bien, los que Bain considera como los más probables a ocurrir en la realidad, tomando en cuenta los siguientes supuestos:

- i). Todas las industrias poseen un tamaño mínimo de planta (χ) en que las economías de escala se realizan plenamente.
- ii). La curva de costo medio (CMe) tiene forma de L.
- iii). La curva de CMe es idéntica para todas las empresas (tanto para las empresas establecidas como para las *ingresantes*), debido a que la tecnología es la misma

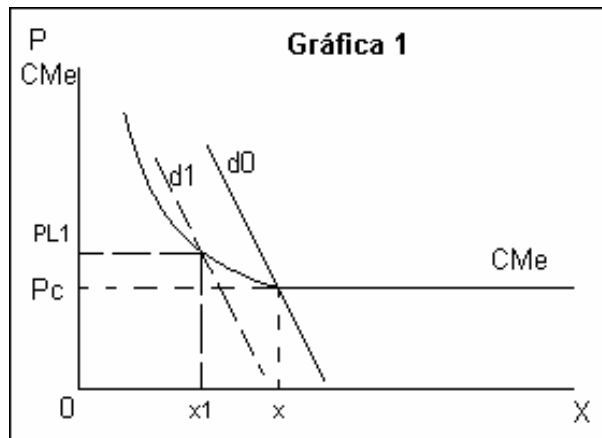
para todas. Cabe señalar, que las empresas establecidas han alcanzado el CMe mínimo, en tanto que la *ingresante* puede estar trabajando en un nivel subóptimo de producción, pero a largo plazo, ésta última espera alcanzar el nivel mínimo del CMe, pues de lo contrario no ingresaría al mercado.

- iv). La parte horizontal de la curva de CMe ayuda a determinar el nivel del P_c ($P_c = CMe$).
- v). Las empresas establecidas y la *ingresante*, conocen la curva de demanda del mercado, y por tanto, conocen la elasticidad-precio de dicha curva.
- vi). Los productos de las empresas son muy similares, por lo que el precio es el mismo para todas.
- vii). La participación de mercado es la misma para todas las empresas, por lo que la *empresa ingresante* logrará captar una porción de mercado igual que las empresas ya establecidas.
- viii). La participación de mercado de cada empresa es una proporción constante de la demanda del mercado para cualquier nivel de precios.

Modelo A: la *empresa ingresante* prevé que las empresas establecidas mantendrán el precio constante en el nivel anterior a su ingreso. De modo que las empresas establecidas reducirán su producción por el monto de las ventas de la *ingresante*. Pero la *ingresante*, venderá al precio ya establecido.

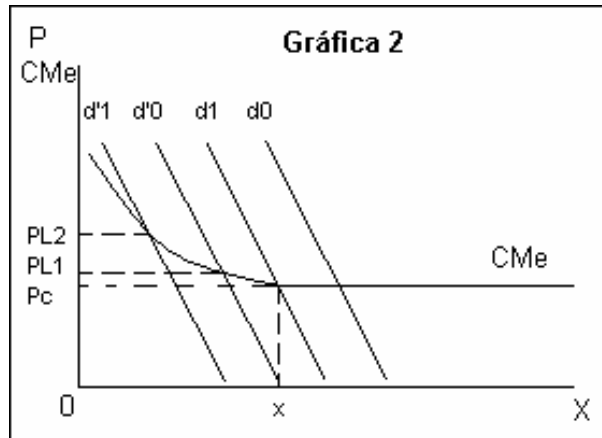
Por tanto, las empresas establecidas fijarán el PL en un nivel que haga poco interesante el ingreso de otras empresas. Y por tanto, el adicional E en que el PL excederá al P_c dependerá de lo siguiente:

- La *participación inicial de la empresa ingresante* (d) con respecto al tamaño mínimo de planta (χ). En la gráfica 1, se observa que si la empresa ingresa con d_0 o cualquier otra cantidad a la derecha de ésta, no habrá ningún precio superior a $P_c = CMe$ que impida el ingreso. Pero si la participación es menor que χ , hay una barrera de escala, y el PL será mayor cuanto menor sea la participación efectiva. Por ejemplo, PL1 es mayor a P_c , porque x_1 es menor a χ .

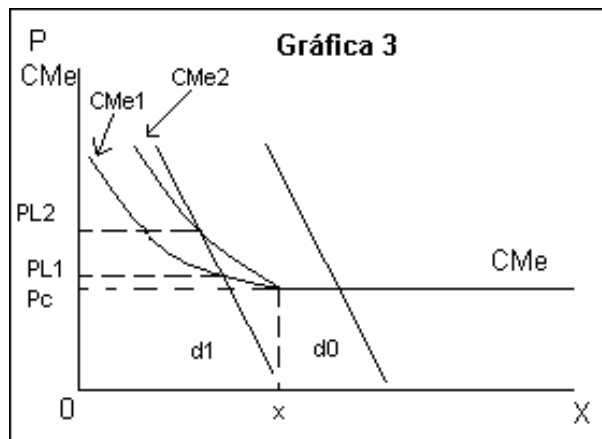


- La *cantidad de empresas existentes en la industria*. Mientras más poblada se encuentre la industria, mayor será el adicional E y mayor será el PL respecto del P_c . En la gráfica 2, se observa que si la demanda de cada empresa ya establecida es d_0 (antes del ingreso), con el ingreso esta curva se puede desplazar hasta d'_0 , donde la participación de todas las empresas será menor que

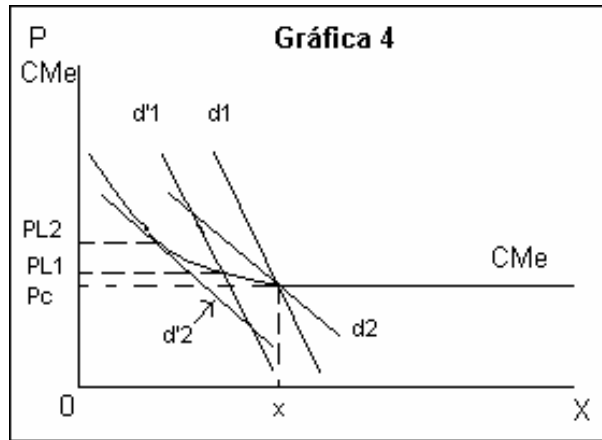
χ . Las ya establecidas pueden impedir el ingreso fijando PL1, dando por sentado que la *ingresante* potencial no tendrá incentivos para entrar si ha de operar con una escala subóptima de producción. Pero si la industria ya estaba muy poblada (antes del ingreso) que la participación de las ya establecidas era d_1 , el ingreso desplazará estas participaciones a d'_1 , y el precio de impedimento de la entrada será mayor, PL2.



- *Pendiente de la curva de CMe.* A mayor pendiente de la curva de CMe, mayor será el PL. En la gráfica 3, se observa que si los costos medios son CMe_1 , el precio limite es PL1. Pero si la pendiente aumenta, de modo que los costos medios son ahora CMe_2 , el precio limite será PL2, que es mayor a PL1.

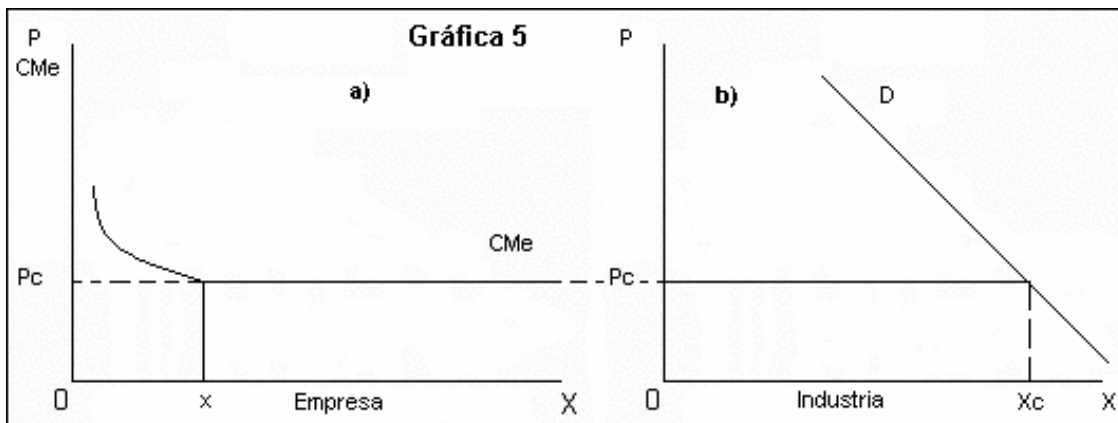


- *Elasticidad de la curva de demanda de la industria.* Cuanto mayor sea la elasticidad-precio de la demanda, mayor será el adicional E, y mayor será el PL respecto del P_c . En la gráfica 4, se observa que con la curva de participación anterior a la entrada d_1 , el precio de impedimento de la entrada es PL1; sin embargo, si la curva de participación anterior a la entrada es d_2 (más elástica que d_1), dicho precio será mayor, PL2.



Modelo B: La *empresa ingresante* prevé que las empresas ya establecidas mantendrán su volumen de producción constante, permitiendo así una reducción del precio en la industria como consecuencia de la producción que pueda agregar la nueva empresa al volumen de producción global. Las empresas ya establecidas esperan que no ocurra la entrada si el precio cae por debajo del CMe.

Para determinar el volumen de producción de las empresas ya establecidas antes de que ocurra la entrada, se tiene que determinar el nivel de producción competitivo de la industria (X_c), que será allí donde el precio competitivo sea igual al CMe (véase gráfica 5).

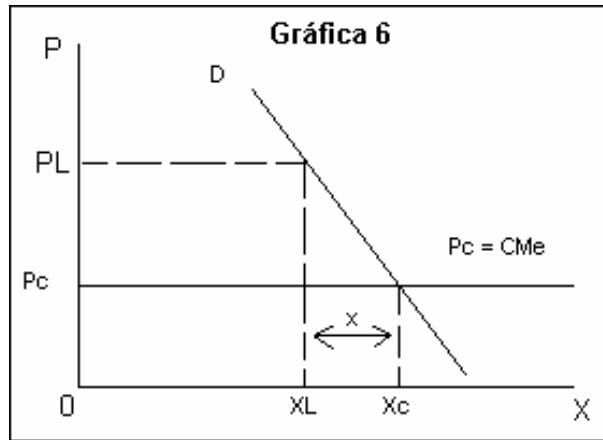


El punto de intersección de la curva de demanda dada con una línea trazada a nivel del tramo de la curva de CMe, determina X_c y el P_c , dado que en el equilibrio competitivo de largo plazo $CMe = P$.

Una vez calculado X_c , es posible obtener la producción de las empresas ya establecidas antes de que ocurra la entrada, y que se denotará como X_L . Es decir, X_L , será un volumen de producción tal que, si la *empresa ingresante* añade su producción óptima mínima (χ), el precio de mercado caerá por debajo del $CMe = P_c$. Por lo que:

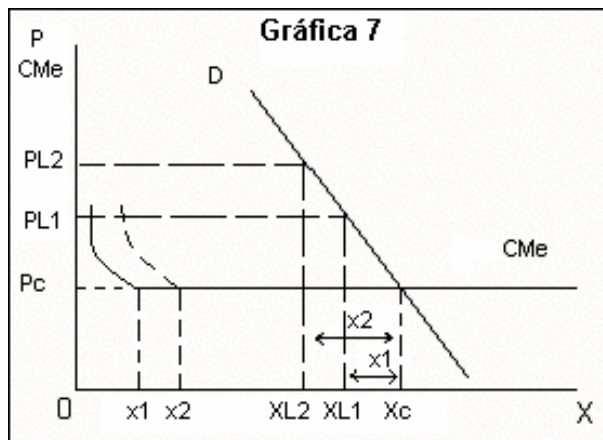
$$X_L = X_c - \chi$$

Evidentemente, una vez determinado X_L , el precio límite (PL) quedará definido simultáneamente a partir de la curva de demanda del mercado (véase gráfica 6).

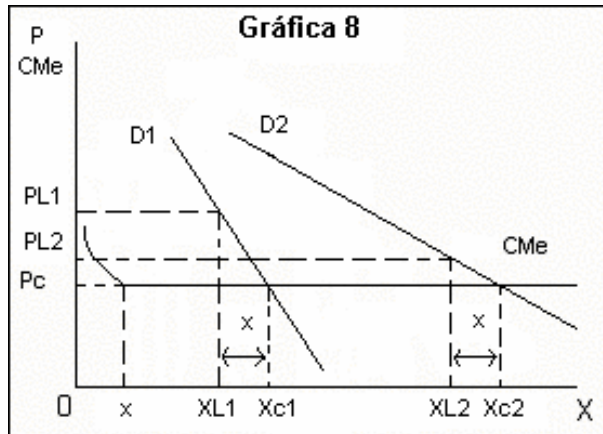


Por tanto, los factores que llegan a determinar la magnitud del PL en este caso son:

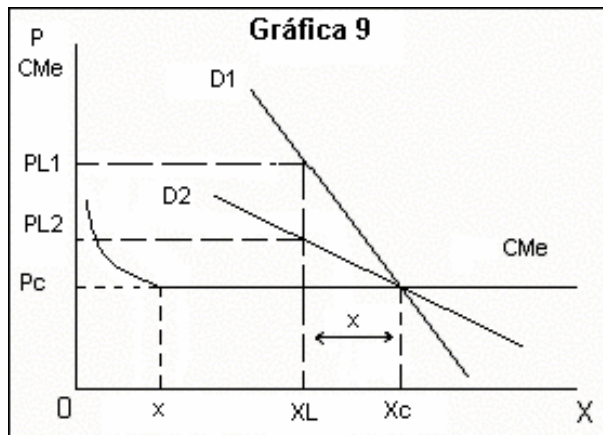
- *El tamaño mínimo de planta (χ):* a mayor χ , mayor precio límite. En la gráfica 7, se observa que el PL será mayor respecto del Pc con x_2 que con x_1 , donde $x_2 > x_1$. Por tanto, hay una relación directa entre el tamaño mínimo de planta y el precio límite.



- *El tamaño del mercado al precio competitivo (X_c):* a menor X_c , mayor precio límite. En la gráfica 8, se observa que dados χ y E_d , a un tamaño de mercado competitivo X_{c1} , el PL es PL1. Al ocurrir un aumento de X_c a X_{c2} , vemos que el PL baja a PL2. Por tanto, hay una relación inversa entre el tamaño de mercado competitivo (X_c) y el precio límite.



- La elasticidad de la demanda de mercado (E_d): a menor E_d , mayor precio límite. En la gráfica 9, se observa que dados X_c y χ , el PL será mayor ante una curva de demanda menos elástica (D1). Por tanto, hay una relación inversa entre la elasticidad de la demanda (E_d) y el precio límite.



Franco Modigliani, llegó a las mismas conclusiones que Joe Bain en este modelo B, sólo que Modigliani agrega una expresión matemática que refleja el sentido en que afectan cada uno de los factores antes mencionados al precio límite:

$$PL = Pc \left(1 + \frac{\chi}{X_c * E_d} \right)$$

Modelo C: es un punto intermedio entre los modelos A y B, ya que aquí la *empresa ingresante* espera que las empresas ya establecidas disminuyan su volumen de producción y en parte permitan una rebaja del precio. Para Bain ésta es la expectativa más realista y probable. Las empresas ya existentes reducirán algo su volumen de producción, pero no demasiado como para que los precios se mantengan ante la entrada de una nueva empresa. En este caso, las barreras resultantes de las economías de escala por sí solas se hallarán en algún punto intermedio entre las barreras que imponen los modelos A y B.

Modelo D: La *empresa ingresante* prevé que las ya establecidas aumentarán su producción, forzando así una caída del precio por debajo del CMe hasta que ella no pueda soportar y se vea obligada a salir de la industria.

Las empresas ya establecidas bajarán el precio de mercado por debajo del CMe y lo mantendrán en ese nivel, mientras tengan las reservas financieras suficientes que les permitan soportar ese nivel de precio.

Una vez que la empresa ha salido de la industria, las empresas ya establecidas podrán elevar el precio a un nivel de impedimento de la entrada (por arriba del CMe) y ésta no se producirá, ya que cualquier *empresa ingresante* potencial habrá aprendido la lección de la “represalia”.

De lo anteriormente expuesto se establece que la ETN al moverse en una estructura de mercado oligopólica (con poder de mercado), establecerá precios por arriba del precio competitivo, pero sin llegar al precio que maximiza los beneficios ($P = CMg$) pues considera la entrada potencial de nuevas empresas a la industria.

Además se caracterizará por buscar la diferenciación de su producto, por buscar innovaciones tecnológicas y administrativas y por aprovechar economías de escala.

3. Medios de penetración.

Se ha señalado que la filial localizada en el extranjero es lo que otorga a la empresa su carácter transnacional. La posesión de la filial en un país extranjero se puede llevar a cabo de las siguientes 3 maneras:

- a) La construcción de la filial en un país extranjero por parte de la matriz.
- b) La adquisición por la matriz de parte o del conjunto de la propiedad de una empresa existente en el extranjero.
- c) La fusión de 2 o más empresas localizadas en distintos países.

El inciso a) implica que en el país donde se ha de construir la nueva filial, la competencia se ha de incrementar dado la presencia de un “nuevo” competidor en el mercado local. En tanto que el inciso b) y c) implican un proceso de *centralización del capital*, en el que sólo se da un traspaso o un compartimiento de la propiedad.

La elección por parte de la empresa de la manera en que ha de entrar a los mercados foráneos (ya sea con una nueva instalación ó a través de fusiones y adquisiciones, en adelante F&A) dependerá de las normas que establezca el gobierno del país local, de la capacidad financiera de la empresa que pretende transnacionalizarse, del nivel tecnológico requerido en la industria y del grado de competencia en el mercado.

Cualquiera que sea la vía elegida por parte de una empresa para hacerse de una filial en el extranjero, implicará flujos de Inversión Extranjera Directa, pues en todos los casos se involucra la propiedad y el control sobre activos fijos, característica que distingue a dicha inversión de la inversión de cartera. No obstante, el concepto de IED incluye además, las aportaciones de capital que puede hacer una matriz a una empresa en el extranjero sobre la que ya existe propiedad parcial o total, sin embargo, estas aportaciones suelen representar una fracción relativamente pequeña dentro del total de los flujos de IED, por lo que el crecimiento en las salidas de IED en el mundo es un excelente indicador que refleja el crecimiento de las ETN's.

Cuadro 1	
Salidas totales de inversión extranjera directa en el mundo	
(Miles de millones de dólares)	
1975	40
1980	43
1985	168
1990	199
1995	380
1998	649
2002	652
2004	730

Fuente: UNCTAD. *The World Investment Report 1999 y 2005.*

En el cuadro 1, es posible apreciar que las salidas de IED se han incrementado sustancialmente a nivel mundial desde la segunda mitad del siglo XX, por lo que de acuerdo a lo descrito en el párrafo anterior, las ETN's siguen expandiéndose en la escena internacional, lo que lleva a incrementar su importancia en la economía mundial y a

ocasionar una serie de transformaciones en los patrones del comercio internacional (Trajtenberg, 1999)¹¹.

En los últimos años, el medio más empleado por una ETN para continuar con su proceso de expansión en el mundo han sido las F&A, ya que de acuerdo con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés)¹² de 2003 a 2004 el número de contratos de F&A que involucraron la

algún déficit que presente en su desarrollo (aunque puede derivar en dependencia tecnológica).

- c) Franquicia: mediante estos contratos una empresa cede a otra el derecho a explotar una marca para comercializar sus productos, servicios o técnicas, bajo ciertas condiciones (que empleen determinados insumos y asistencia técnica, que ofrezcan exactamente el mismo servicio, etc.).
- d) Joint Venture: sucede cuando dos o más empresas se unen para crear una sociedad con personalidad jurídica propia que desarrolla una actividad concreta acorde con la estrategia de las empresas que la constituyeron.
- e) Spin off: sucede cuando una empresa apoya financiera y técnicamente el surgimiento de una nueva empresa que se compromete a prestar los servicios para los cuales fue creada (generalmente la nueva empresa la inicia un ex-trabajador de la empresa que brinda el apoyo).
- f) Subcontratación o Outsourcing: ocurre cuando una empresa encarga a otra la fabricación o prestación de algún componente de sus productos o servicios, parte de su producción, o bien, la totalidad de la misma.

Por lo tanto, hoy en día se pueden encontrar ETN's que tienen la capacidad de conjugar ambas formas de intervención simultáneamente, es decir, adicionando a la propiedad del capital las relaciones de tipo comercial, financiero o tecnológico; por lo que en esas condiciones su capacidad y área de influencia será mucho mayor. Esta capacidad de combinar formas directas e indirectas de control que conforma un agente privado, representa una de las novedades más importantes que introducen las ETN's en las relaciones económicas internacionales en la actualidad.

4. Políticas de inversión y financiamiento.

La ETN, debido a que produce para un mercado mundial, es capaz de aprovechar las ventajas que se obtienen de emplear economías de escala, además obtiene distintos beneficios de las zonas geográficas que componen su espacio económico. Por lo que su permanencia en el mercado, ha pasado a depender principalmente, de la cantidad y calidad de los servicios que logra ofrecer a sus clientes, así como de su capacidad para lograr innovaciones en sus productos, en sus técnicas de producción y en sus formas de administración.

Para lograr lo anterior, las ETN's deben invertir una fuerte cantidad de recursos en investigación y desarrollo (I&D), para lo cual han de recurrir al financiamiento¹³.

La ETN puede recurrir a fuentes de financiamiento internas o externas. El financiamiento interno corresponde al flujo de efectivo que la propia empresa es capaz de generar y se define comúnmente, como sigue:

Financiamiento interno: Utilidad neta + depreciación – dividendos.

El financiamiento externo corresponde a la deuda neta nueva y a la emisión de nuevas acciones de capital (una vez que se han deducido las readquisiciones).

De acuerdo a la información disponible, es posible observar que existe una mayor preferencia por parte de las empresas por obtener financiamiento interno que externo (véase cuadro 2).

Cuadro 2

**Patrones históricos de financiamiento de las corporaciones
no agrícolas y no financieras de Estados Unidos 1995-2005**

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Uso de fondos	%										
Gastos de capital	80	80	80	90	87	98	86	93	83	89	98
Capital de trabajo neto	20	20	20	10	13	2	14	7	17	11	2
Usos totales	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Fuentes de fondos	%										
Financiamiento interno	78	83	77	79	74	76	81	102	97	97	108
Financiamiento externo	22	17	23	21	26	24	19	-2	3	3	-8
Nuevas deudas	30	23	32	46	38	37	24	3	9	18	31
Nuevas acciones	-8	-6	-8	-25	-11	-12	-5	-5	-6	-15	-39

Fuente: Board of Governors of the Federal Reserve System, *Flow of Funds Accounts*.

¿Cómo se explica la obtención del financiamiento interno? De acuerdo a lo expuesto en el apartado 2 de éste capítulo, las empresas fijan un precio limite mayor al precio competitivo, que les permite obtener un nivel determinado de ganancias extraordinarias.

¹³ A nivel mundial, los gastos en investigación y desarrollo (I&D) se han incrementado de 438,092 millones de dólares (mdd) en 1991 a 676,514 mdd en 2002. En ambos años, del total del gasto en I&D, las empresas realizaron el 66.5%, el resto se llevó a cabo por parte del gobierno, universidades y otras instituciones.

Ese margen de ganancia es lo que les permite a las ETN's obtener recursos para financiar sus inversiones a bajo costo. Cuando dicho financiamiento se ve superado por la magnitud de las inversiones o gastos que la empresa pretende, ésta última se ve en la necesidad de recurrir al financiamiento externo, o bien, se dice que incurre en un déficit financiero.

En algún momento se podría llegar a pensar que la ETN podría elevar el precio de mercado para elevar su margen de ganancia y obtener así, los recursos faltantes. Sin embargo, no es capaz de realizar esa acción porque se incurriría en un costo mayor al que se tendría por solicitar financiamiento externo.

Alfred Eichner (1988) señala que el costo interno de elevar el precio por arriba del PL surge de la disminución del flujo de efectivo ocasionado por 3 factores:

- i). Factor entrada. Un precio por arriba del PL hace más fácil superar las barreras que impiden la entrada a la industria a otras empresas, por lo que la empresa podría llegar a perder mercado, y con ello perdería ventas, y sus ingresos se verían disminuidos.
- ii). Factor sustitución. A medida que aumenta el precio relativo de un bien, es más probable que los consumidores opten por un producto sustituto.
- iii). Factor gobierno. Al ver que la empresa comienza a subir su precio aceleradamente, el gobierno puede intervenir al suponer que la empresa lleva a cabo prácticas monopólicas, lo que podría originar sanciones a la empresa.

Esa disminución en el flujo de efectivo ocasionada por los 3 factores mencionados, se podría medir en forma porcentual, de la siguiente manera:

$$R = \frac{FE}{FI}$$

Donde: R = costo porcentual de obtener financiamiento interno adicional, por medio de elevar el precio por arriba del PL.

FE = cantidad en que disminuye el flujo de efectivo por los tres factores antes mencionados, correctamente descontada.

FI = flujos de efectivo adicionales que se generan por usar las Ganancias resultantes de elevar el precio por arriba del PL, correctamente descontados.

Así R se comparará con el costo del financiamiento externo, donde si éste último resulta mayor que el primero, la empresa decidirá elevar el precio por encima del PL para cubrir su déficit financiero, hasta el nivel en que R se iguale con el costo del financiamiento externo.

Cuando llegue el momento en que R sea mayor al costo del financiamiento externo, la empresa optará por recurrir a éste último.

5. Estructura control-propiedad.

Se ha señalado que uno de los factores que permitió el crecimiento de la ETN, fue la obtención de recursos financieros a través de la emisión de títulos financieros, particularmente acciones.

La emisión de acciones permite a la empresa obtener financiamiento de largo plazo a bajo costo, con el objeto de que le permita llevar a cabo sus planes de expansión o de integración, adquirir maquinaria y equipo, financiar inversiones en investigación y desarrollo, reestructurar su pasivo, etc. A cambio, la acción le otorga a su poseedor:

- Una parte del capital social de la empresa.
- Deberes y obligaciones.
- Derechos corporativos y/o patrimoniales¹⁴.

Así, los poseedores de las acciones o accionistas, mantienen la propiedad de la empresa, pero a menudo, el número de accionistas es demasiado grande (véase cuadro 3), por lo que la propiedad de la empresa se encuentra demasiado difusa y fragmentada para lograr un control efectivo de la administración.

De ahí que los accionistas o propietarios deciden organizarse mediante el establecimiento de un consejo de administración, encargado de fijar los objetivos de la empresa.

Cuadro 3

Número de acciones de algunas de las ETN's más grandes del mundo en 2003			
Empresa	País	Acciones en circulación	Número de accionistas

presidente de la compañía, que si bien no es capaz de fijar los objetivos de la empresa, si es la persona encargada de elaborar los planes y estrategias que la empresa ha de seguir para la consecución de los objetivos que el consejo de administración le ha encomendado, siendo el principal de ellos, el de crear valor en la empresa, que se refleja en el aumento de sus flujos de efectivo para poder cubrir ciertas necesidades de financiamiento, así como la realización de los pagos a accionistas y acreedores.

De esta manera, el patrón de comportamiento, el enfoque y la escala de valores de la empresa, pasan a depender de los administradores, originándose una disociación entre la propiedad y la administración de la empresa.

Por lo tanto, la lealtad de los administradores, estará encaminada más a la empresa que a los propios accionistas, y evitarán comprometer los intereses de largo plazo de la empresa para aprovechar oportunidades de corto plazo, porque lo que busca la ETN es trascender y permanecer en el tiempo¹⁶.

Hasta aquí se ha señalado lo que ocurre para el caso de las matrices de las ETN's, pero, ¿qué ocurre en el caso de las filiales? El patrón de comportamiento es el mismo, pues las filiales tienen sus propios accionistas que designan al administrador de la filial, el cual puede ser originario del país anfitrión, o puede ser de otra nacionalidad, pero debe de seguir la estrategia y principios fijados por el administrador "principal" designado para la matriz, pues no se puede olvidar que la ETN fija una estrategia de operación global que ha de aplicar en todo su espacio económico.

El conflicto que podría surgir en las filiales, es aquel que se refiere a la participación en la propiedad de la filial por parte de accionistas del país anfitrión.

Es claro que para la ETN le es mucho más fácil ejecutar sus planes de acción cuando posee entre el 80 y 100% de la propiedad de sus filiales, y ésta situación puede darse cuando: 1) exista ausencia de presiones de parte de los gobierno locales y 2) exista autosuficiencia de recursos financieros, que eviten a la empresa emitir acciones en el país local.

Por contraparte, la ETN puede verse limitada a poseer menos del 80% de la propiedad de sus filiales, cuando: 1) la política gubernamental del país local imponga una participación mayor al 20% de capital nacional, 2) cuando a la industria que pretende ingresar, requiera de grandes volúmenes de inversión con largos plazos de maduración, y 3) cuando la ETN ingresa a la industria local por medio de una adquisición "parcial", dado que la empresa local dispone de un acervo tecnológico o de una posición en el mercado que resulta valioso para la ETN, y al cual no tiene acceso sino vía adquisición "parcial" de la empresa.

Por supuesto, si la participación local en la propiedad de la filial es minoritaria, es difícil que los inversionistas nacionales puedan afectar la estrategia y la gestión global de la ETN.

¹⁶ Evidentemente, los administradores pueden sentirse deseosos de cumplir objetivos propios en algún momento, poniendo incluso en peligro a la empresa, y esta situación ha originado que a veces existan conflictos entre los intereses de los accionistas y los administradores. Sin embargo, los propios accionistas han creado diversos dispositivos de control que atan a la administración a los intereses de los primeros. Para un mayor desglose, véase Stephen A. Ross, et. al.; *Finanzas Corporativas*; McGraw-Hill, 5ª edición; México, 2000.

6. Principales ETN's en el mundo.

6.1. Distribución geográfica.

De acuerdo con cifras de la UNCTAD, a inicios de la década de los 90's existían alrededor de 37,000 ETN's en todo el mundo, las cuales poseían aproximadamente 170,000 filiales, cuya matriz se localizaba principalmente en países desarrollados.

Para 2004, el número de ETN's aumentó a alrededor de 70,000, con al menos 690,000 filiales. Del total de ETN's, 72.45% se encuentran localizadas en países desarrollados, mientras que del total de las filiales, sólo el 35.81% se localiza en ese tipo de economías (véase cuadro 4).

Cuadro 4

Número de ETN's y filiales por región, 2004.				
Región	ETN's	%	Filiales	%
Economías desarrolladas	50,520	72.45	247,241	35.81
Europa	41,461	82.07	209,788	84.85
Unión Europea	36,003	86.84	199,303	95.00
Otros	5,458	13.16	10,485	5.00
América del Norte	3,857	7.63	28,332	11.46
Otros	5,202	10.30	9,121	3.69
Economías en desarrollo	18,029	25.86	335,338	48.57
África	324	1.80	5,846	1.74
América Latina y el Caribe	2,914	16.16	35,617	10.62
Asia	14,769	81.92	293,427	87.50
Oceanía	22	0.12	448	0.13
Sureste de Europa	124	0.18	97,407	14.11
Comunidad de Estados Independientes	1,054	1.51	10,405	1.51
Mundo	69,727	100	690,391	100

FUENTE: Elaborado con datos de la UNCTAD. Anexo estadístico del *World Investment Report 2005*.

Hay que recordar que las matrices de las ETN's, se especializan en general, en la elaboración de la planeación estratégica y en el control de los flujos monetarios. De ahí que las matrices prefieren establecerse o concentrarse cerca de los mercados financieros y en las principales ciudades del mundo.

Por su parte, las filiales tienden a encargarse de los problemas de administración del personal y problemas laborales, así como otros problemas rutinarios. Aunque éstas a su vez pueden tener un orden jerárquico, por ejemplo, las ciudades más importantes de los países en desarrollo, pueden ser la cede de oficinas generales corporativas regionales, en tanto que ciudades menos importantes se limitarían a actividades de nivel más bajo. Todo esto, como se verá más adelante puede afectar la distribución del ingreso.

Al centrar la atención en las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo en 2003, se observa que éstas se encuentran concentradas en pocos países (tan sólo 24 ETN's provienen de Estados Unidos). Por ejemplo, del cuadro 5, se obtiene que 5 países (Estados Unidos, Francia, Alemania, Reino Unido y Japón), concentran el 71% del total de

las 100 ETN's. Además, destaca que sólo 4% de las ETN's provienen de 4 países en desarrollo del continente asiático (Hong Kong, China; Malaysia; Corea del Sur y Singapur).

Cuadro 5

Localización de las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo en 2003^a			
País	Número de ETN's	País	Número de ETN's
Estados Unidos	24	Holanda	2
Francia	15	Noruega	2
Alemania	13	Reino Unido/Holanda	2
Reino Unido	10	Alemania/EUA	1
Japón	9	Hong Kong, China	1
Suiza	4	Irlanda	1
Italia	3	Malasia	1
España	3	Corea del Sur	1
Australia	2	Singapur	1
Canadá	2	Suecia	1
Finlandia	2	TOTAL	100

FUENTE: UNCTAD. Anexo estadístico del *World Investment Report 2005*.

^a Enlistadas de acuerdo al valor de sus activos en el extranjero.

Lo que indica que no sólo la mayor parte de las ETN's se localiza en las economías desarrolladas, sino también las ETN's más grandes del mundo. Resaltando el dominio de las ETN's estadounidenses, lo cual no debería sorprender, si se explicó anteriormente que las ETN's surgieron en su máximo esplendor en aquella nación, aunque con el tiempo fueron apareciendo en la escena mundial ETN's de países europeos y asiáticos (principalmente Japón).

Una situación similar a la anterior, acontece con las 50 ETN's financieras más grandes del mundo en 2003 (véase cuadro 6). Destacando que son los mismos 5 países que concentran el 71% de las 100 ETN's no financieras, los que concentran el 70% de las 50 ETN's financieras más grandes del mundo, mientras que el 6% de las ETN's financieras provienen de un solo país en desarrollo, China.

Cuadro 6

Localización de las 50 ETN's financieras más grandes del mundo en 2003^a			
País	Número de ETN's	País	Número de ETN's
Estados Unidos	10	Suiza	2
Alemania	7	Italia	2
Reino Unido	6	España	2
Japón	6	Suecia	1
Francia	6	Bélgica/Holanda	1
Holanda	3	Bélgica	1
China	3	TOTAL	50

FUENTE: UNCTAD. Anexo estadístico del *World Investment Report 2005*.

^a Enlistadas de acuerdo al valor de sus activos totales.

Para el caso de las 50 ETN's no financieras más grandes de los países en desarrollo, el 78% de las ETN's provienen de países asiáticos, principalmente China, el 14% de Latinoamérica y el 8% de África.

Cuadro 7

Localización de las 50 ETN's no financieras más grandes de los países en desarrollo en 2003^a

País	Número de ETN's	%
Hong Kong, China	10	20
Singapur	9	18
Taiwán, provincia de China	8	16
China	5	10
México	4	8
Sudáfrica	4	8
Brasil	3	6
Malasia	3	6
Corea del Sur	3	6
India	1	2
TOTAL	50	100

FUENTE: UNCTAD. Anexo estadístico del *World Investment Report 2005*.

^a Enlistadas de acuerdo al valor de sus activos en el extranjero.

6.2. Distribución sectorial.

Respecto a los sectores económicos en los que las ETN's suelen ubicarse, en el cuadro 8 se observa que de la muestra de las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo en 2003, 60 se localizan en la *industria manufacturera*, siguiendo en orden de importancia el sector de *transporte, almacenaje y comunicaciones* (en el que dominan las empresas dedicadas a las telecomunicaciones); *electricidad, gas y agua*; y el sector *comercio, restaurantes y hoteles* (en el que dominan empresas dedicadas a la comercialización de los productos).

Cuadro 8

Distribución sectorial de las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo y de las 50 ETN's no financieras más grandes de los países en desarrollo en 2003

DIVISIÓN ECONÓMICA	100 ETN's	%	50 ETN's	%
1. Agricultura, silvicultura y pesca	0	0	0	0
2. Minería	3	3	2	4
3. Industria manufacturera	60	60	28	56
4. Construcción	0	0	1	2
5. Electricidad, gas y agua	9	9	2	4
6. Comercio, restaurantes y hoteles	9	9	3	6
7. Transporte, almacenaje y comunicaciones	13	13	6	12
8. Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	-	-	-	-
9. Servicios comunales, sociales y personales	0	0	0	0
10. Diversificado ^a	6	6	8	16
Total	100	100	50	100

FUENTE: Elaborado con datos de la UNCTAD. Anexo estadístico del *World Investment Report 2005*.

^a Se incluyen ETN's que no se caracterizan por producir un tipo de bien en particular, sino que cuentan con una amplia gama de bienes y servicios para ofrecer, tales como: servicios de comunicación, consultoría, publicidad, aviación, bebidas, servicios marítimos, organización de eventos, hoteles, servicios financieros, inmobiliarias, complejos industriales, diseños, ingeniería, estructuras, plataformas, generación de energía, acero, maquinaria y equipo, motores, restaurantes, ventas al por menor. En promedio, cada empresa aquí clasificada ofrece 5 de los productos y servicios antes mencionados.

Para el caso de las 50 ETN's no financieras más grandes de los países en desarrollo, es también la *industria manufacturera*, donde se concentra el grueso de las empresas, siguiendo en orden de importancia el sector *diversificado*, el sector *transporte, almacenaje y comunicaciones* (con dominio también de empresas de telecomunicaciones), y el sector *comercio, restaurantes y hoteles* (en el que dominan empresas hoteleras).

Los sectores en los que no abundan las ETN's son: *agricultura, silvicultura y pesca, construcción y servicios comunales, sociales y personales*.

Definitivamente, la industria manufacturera es la preferida para el caso de las 100 y las 50 ETN's, pues en ella se ubican el 60 y el 56% de las empresas, respectivamente.

Dentro de la industria manufacturera, en el cuadro 9, se observa que para el caso de las 100 como para el de las 50 ETN's, las empresas se concentran en las siguientes 3 ramas: *sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico* (en el que dominan 10 empresas petroleras y 11 empresas farmacéuticas/químicas para la muestra de 100; y 6 empresas petroleras para la muestra de 50); *productos metálicos, maquinaria y equipo* (en el que dominan 11 empresas automotrices y 9 empresas dedicadas a la producción de productos eléctricos y electrónicos, para la muestra de 100; y 8 empresas dedicadas a producir productos eléctricos y electrónicos, para la muestra de 50), y *productos alimenticios, bebidas y tabaco* (en el que dominan 2 empresas de alimentos y bebidas y 2 empresas de tabaco en la muestra de 100, mientras que las 4 empresas de la muestra de 50 son de alimentos y bebidas).

Cuadro 9

Distribución en la industria manufacturera de las principales ETN's del mundo y de los países en desarrollo en 2003

INDUSTRIA MANUFACTURERA	100 ETN's	%	50 ETN's	%
I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	5	8	4	14
II. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	2	3	1	4
III. Industria de la madera y productos de madera	1	2	0	0
IV. Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	2	3	1	4
V Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	21	35	8	29
VI. Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	3	5	1	4
VII. Industrias metálicas básicas	3	5	1	4
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	23	38	12	43
IX. Otras industrias manufactureras	0	0	0	0
Total	60	100	28	100

FUENTE: Elaborado con datos de la UNCTAD. Anexo estadístico del *World Investment Report 2005*.

De acuerdo a lo anterior, parece ser que no importa si la ETN proviene de un país desarrollado o de un país en desarrollo, lo importante es que la ETN suele establecerse en aquellos sectores en los que las barreras a la entrada son altas, es decir, en donde los requisitos mínimos de capital para entrar a la industria son altos, en donde es posible aprovechar economías de escala, donde la diferenciación del producto es importante y en donde se tienen ventajas absolutas en costos.

6.3 Indicadores.

Las ETN's se han expandido sustancialmente de 1990 a 2004, pues en ese periodo las ETN's crecieron en un 89.19%, mientras que sus filiales lo hicieron en un 305.88%.

Además, la muestra de 100 ETN's no financieras (alrededor del 0.15% del total de ETN's) que se analiza no resulta insignificante, ya que de acuerdo con la UNCTAD, esas 100 ETN's concentraban el 12%, 18% y 14% de los activos, ventas y trabajadores localizados en el extranjero del total de ETN's existentes en el mundo en 2003.

A continuación se analizarán algunas cifras de esas 100 empresas, comparándolas con las 50 ETN's no financieras más grandes de los países en desarrollo.

En el cuadro 10, se observa que las tasas de crecimiento de los activos, las ventas y el empleo total de las 100 ETN's más grandes del mundo, son menores que sus respectivas tasas de crecimiento en el extranjero. Lo cual, da una idea de que las ETN's más grandes del mundo, le apuestan mucho a sus filiales, ya que en ellas, realizan más del 50% de sus ventas totales, además de que en ellas localizan y generan casi el 50% de sus activos y del empleo total.

Exactamente lo contrario sucede para el caso de las 50 ETN's más grandes de los países en desarrollo, pues las tasas de crecimiento de los activos, ventas y del empleo total, son mayores que sus respectivas tasas de crecimiento en el extranjero. Es decir, son ETN's que aún no llegan a depender sustancialmente de sus filiales.

Cuadro 10

Activos^a, Ventas^a y Trabajadores^b de las 100 ETN's más grandes del mundo y de las 50 ETN's más grandes de los países en desarrollo, 2002-2003.

Concepto	100 ETN's			50 ETN's		
	2002	2003	Cambio %	2002	2003	Cambio %
Activos						
(1) En el extranjero	3,317.00	3,993.00	20.40	195.20	248.60	27.40
(2) Totales	6,891.00	8,023.00	16.40	464.30	710.90	53.10
[(1) ÷ (2)] * 100	48.10	49.80	1.70 ^c	42.00	35.00	-7.00 ^c
Ventas						
(1) En el extranjero	2,446.00	3,003.00	22.80	140.00	202.20	45.90
(2) Totales	4,749.00	5,551.00	16.90	308.40	512.50	66.10
[(1) ÷ (2)] * 100	51.50	54.10	2.60 ^c	45.40	39.90	-5.50 ^c
Trabajadores						
(1) En el extranjero	7036	7242	2.9	713.6	1077.2	50.9
(2) Totales	14332	14626	2.1	1503.3	3096.6	106
[(1) ÷ (2)] * 100	49.10	49.50	0.40 ^c	47.50	34.80	-12.70 ^c

FUENTE: UNCTAD. Anexo estadístico del *World Investment Report 2005*.

^a En billones de dólares.

^b En miles de trabajadores.

^c En puntos porcentuales.

El Índice de Transnacionalidad (TNI, por sus siglas en inglés), es un índice que refleja la importancia de las filiales de una ETN con respecto al total de la actividad de la ETN¹⁷. En el cuadro 11, se observa que el TNI es más alto para el caso de las 100 ETN's más grandes del mundo que para las 50 ETN's de los países en desarrollo, debido a lo señalado anteriormente acerca de que las filiales de las 100 ETN's son más importantes que para el caso de las 50 ETN's.

Cuadro 11

Valor del Índice de Transnacionalización (TNI) para las 100 ETN's más grandes del mundo y las 50 ETN's más grandes de los países en desarrollo, 2002-2003.

	2002	2003
De las 100 ETN's	57.00	55.80
Estados Unidos	43.80	45.80
Reino Unido	70.40	69.20
Japón	43.60	42.80
Francia	69.00	59.50
Alemania	46.90	49.00
Pequeños países europeos	88.50	72.20
De las 50 ETN's	49.20	47.80

FUENTE: UNCTAD. Anexo estadístico del *World Investment Report 2005*.

Dentro de las 100 ETN's, el TNI es más bajo para Estados Unidos y Japón que para el resto de los países, especialmente para el caso de los pequeños países europeos. Lo cual responde al tamaño del mercado interno del país en cuestión, es decir, un país cuyo mercado interno es pequeño, por ejemplo Suiza, sus ETN's dependerán mucho más de lo que hagan sus filiales que las ETN's cuyos mercados internos sean más grandes.

El Índice de Internacionalización (II) captura la expansión geográfica de las operaciones de las ETN's (filiales en el extranjero/total de filiales). Para el caso de las 100 ETN's, en promedio 66% de las filiales se localizan en el extranjero, y se localizan en promedio en 39 países. En cambio, las 50 ETN's localizan en promedio el 49% de sus filiales en alrededor de 13 países extranjeros.

En los cuadros 12 y 13, se pueden observar algunos indicadores de eficiencia de los activos (ventas/activos) y de productividad del trabajo (ventas/trabajadores). Donde en promedio, los activos son empleados de manera más eficiente en las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo que en las 50 ETN's más grandes de los países en desarrollo.

La mayor diferencia se encuentra en el sector de *comercio, restaurantes y hoteles*¹⁸ y en el sector de *transporte, almacenaje y comunicaciones*¹⁹.

¹⁷ Por ejemplo, el TNI de General Electric de 43.20, se obtiene mediante el promedio simple de las siguientes relaciones: activos en el extranjero/activos totales; ventas en el extranjero/ventas totales y, empleo en el extranjero/empleo total.

¹⁸ Dicha diferencia obedece a que en la muestra de 100 ETN's, las principales empresas dominantes son empresas dedicadas a la comercialización de productos, mientras que en la muestra de 50 dominan las empresas hoteleras; y por ende, el valor de las ventas de las primeras es mucho mayor que el de las segundas.

¹⁹ Aquí la diferencia se debe a que dentro de las 50 ETN's, hay una empresa de telecomunicaciones (proveniente de Singapur) cuya razón ventas/activos es de 317.74, al excluirla

Dentro de la *industria manufacturera* (donde se localizan la mayor parte de las ETN's), la eficiencia de los activos es mayor en las 50 ETN's que en las 100 ETN's, debido a ese diferencial que existe en la rama VIII.

Finalmente la productividad del trabajo, en promedio, también es mayor dentro de las 100 ETN's respecto de las 50 ETN's. Destacando esa diferencia (dejando de lado a los sectores 6 y 7, por lo ya comentado) en el sector *minero y diversificado*, lo cual puede obedecer a la intensidad con que se emplea al factor trabajo.

Cuadro 12

Indicadores de productividad* de las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo y de las 50 ETN's no financieras más grandes de los países en desarrollo

DIVISIÓN ECONÓMICA	100 ETN's		50 ETN's	
	V/AT	V/TRAB ^a	V/AT	V/TRAB ^a
1. Agricultura, silvicultura y pesca	-	-	-	-
2. Minería	50.92	0.36	41.53	0.14
3. Industria manufacturera	76.43	0.37	82.31	0.23
4. Construcción	-	-	94.39	0.08
5. Electricidad, gas y agua	38.27	0.55	28.52	0.73
6. Comercio, restaurantes y hoteles	167.91	1.06	19.29	0.05
7. Transporte, almacenaje y comunicaciones	50.62	0.38	115.21	0.84
8. Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	-	-	-	-
9. Servicios comunales, sociales y personales	-	-	-	-
10. Diversificado ^b	61.72	0.35	51.62	0.17
Promedio	74.31	0.51	61.84	0.32

FUENTE: Elaborado con datos de la UNCTAD. Anexo estadístico del *World Investment Report 2005*.

^a En millones de dólares por trabajador.

^b Véase nota a del cuadro 8.

* Ventas/Activo total y Ventas/Trabajadores

el promedio del sector baja a 74.7, que aún sigue siendo mayor que el promedio de la muestra de 100 ETN's.

Cuadro 13

Indicadores de productividad* en la industria manufacturera de las principales ETN's del mundo y de los países en desarrollo

INDUSTRIA MANUFACTURERA	100 ETN's		50 ETN's	
	V/AT	V/TRAB ^a	V/AT	V/TRAB ^a
I. Productos alimenticios, bebidas y tabaco	83.31	0.28	83.66	0.10
II. Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	55.61	0.27	98.09	0.01
III. Industria de la madera y productos de madera	97.37	0.25	-	-
IV. Papel, productos de papel, imprentas y editoriales	69.38	0.33	69.31	0.25
V Sustancias químicas, derivados del petróleo, productos de caucho y plástico	84.70	0.99	69.29	0.36
VI. Productos de minerales no metálicos, excepto derivados del petróleo y carbón	63.07	0.20	44.74	0.28
VII. Industrias metálicas básicas	78.35	0.24	94.99	0.23
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo	79.65	0.39	116.09	0.39
IX. Otras industrias manufactureras	-	-	-	-
Promedio	76.43	0.37	82.31	0.23

FUENTE: Elaborado con datos de la UNCTAD. Anexo estadístico del *World Investment Report 2005*.

^a En millones de dólares por trabajador.

* Ventas/Activo total y Ventas/Trabajadores

CAPITULO II: LA ETN EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA MEXICANA

1. Origen del capital.

La ETN en México, al igual que en otros países, ha incrementado y fortalecido su presencia a lo largo de todo el siglo XX y lo que va del presente. Se recordarán por ejemplo, los años del Porfiriato, años en que prevalecía un libre movimiento de capitales que originó un proceso de expansión del capital extranjero en nuestro país, sobre todo en sectores como la agricultura, las comunicaciones y la industria extractiva. Ayudando así, a dotar al país de la infraestructura necesaria para comenzar a desarrollar la industria manufacturera.

La consolidación de la infraestructura en México, el crecimiento urbano y sobre todo, la escasez de productos manufactureros en el mercado internacional (ocasionada por la segunda Guerra Mundial), hicieron posible que para principios de la década de los 40's comenzara a desarrollarse el sector industrial en nuestro país, siendo parte importante de este desarrollo la ETN, pues para ese entonces la IED ya tenía como principal destino la industria manufacturera.

El gobierno, por su parte, apoyó este proceso de industrialización mediante la aplicación de una política económica que protegía a las empresas establecidas en el país (nacionales o extranjeras) de la competencia externa. Este apoyo se dio fundamentalmente, mediante el establecimiento de aranceles y cuotas de importación. Muchas empresas extranjeras, al ver lo costoso que resultaba entrar vía exportaciones al mercado mexicano, decidieron instalarse dentro del país, logrando sacar provecho no sólo del crecimiento del mercado interno, sino también de los beneficios derivados de la política proteccionista aplicada. Lo anterior originó una fuerte entrada de IED a México entre los años 60's y 70's, incluso "...entre 1962 y 1970 las ETN's se expandieron a una tasa anual de 17.4% en tanto que las nacionales lo hicieron en 11%."¹.

Hasta ese momento las ETN's prácticamente tenían libre albedrío en nuestro país, ya que podían entrar a la rama de su preferencia, con el monto de inversión que ellas decidían, aplicando las técnicas que más les convenían, repatriando sus utilidades sin restricciones, ejerciendo prácticas que elevaban sus ganancias, etc. Por lo que se decide regular a dichas empresas, surgiendo en 1972 la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, la cual define las actividades a que pueden dedicarse las empresas extranjeras, así como los límites de capital que pueden tener en empresas establecidas en ciertos sectores. Dicha ley es conocida actualmente como la Ley de Inversión Extranjera.

Para la década de los 80's cambia la política económica a raíz de la crisis de 1982. Entre los cambios importantes se encontraba la apertura comercial, es decir, las empresas ya no gozarían más de la protección que vivieron en los años precedentes. El objetivo de la apertura comercial era fomentar las exportaciones y crear un ambiente de mayor competencia económica que hiciera descender los precios.

¹ Domínguez Villalobos, Lilia y Brown Grossman, Flor; *Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico*; Facultad de Economía, UNAM y Miguel Ángel Porrúa librero-editor; México, 2003; p. 87.

Se anunció que dicha apertura sería gradual, pero se acelera en 1987 con la entrada de México al GATT (hoy Organización Mundial del Comercio) y recibe un nuevo impulso en 1994 con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, y desde entonces se han firmado 11 tratados comerciales más, que incluyen países del centro y sur de América, la Unión Europea, países nórdicos y Japón. Lo cual ha hecho de México uno de los países más abiertos del mundo en la actualidad.

Las empresas que más resintieron este cambio fueron aquellas que no contaban con la competitividad y productividad suficiente para encarar la competencia externa, por lo que algunas de ellas fueron condenadas a la extinción y otras fueron adquiridas por empresas fuertes, como son las grandes empresas nacionales y las ETN's. Algunas otras, sobreviven al margen de las empresas dominantes, y otras han sabido explotar espacios de mercado rentables a los que las grandes empresas no les resulta conveniente ingresar².

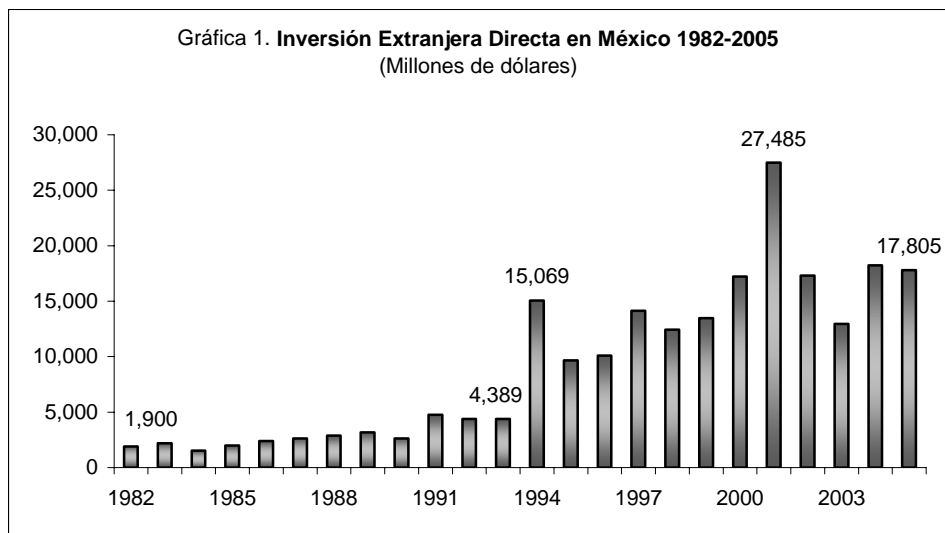
En particular, las ETN's salieron beneficiadas de esta apertura comercial, debido a que ahora ya pueden importar insumos y materias primas de otros países casi sin restricción, así como producir a una escala mayor que hace descender sus costos, pues ahora pueden exportar a mercados de otros países con ciertas ventajas derivadas de la firma de los tratados comerciales. En otras palabras, las zonas comerciales que México ha creado con otras naciones se convierten en un gran estímulo para las ETN's, ya que con ello pueden ejercer las ventajas de su carácter transnacional con mayor facilidad.

Lo anterior, aunado a la política de racionalización de la participación del Estado en la producción manufacturera (que incluye la liquidación o venta de numerosas empresas públicas³), provocó que las ETN's incrementarán sus inversiones en el país, así como también, incentivó la llegada de nuevas ETN's a territorio mexicano, lo cual se refleja en el incremento de los flujos de IED a México en ese periodo (véase gráfica 1). Por ejemplo, de acuerdo con la UNCTAD, el número de filiales de ETN's provenientes de Estados Unidos, Taiwán (China), Corea del Sur, Japón, Italia y Alemania instaladas en México ascendía a 839 en 1990 (de las cuales el 70% provenían de Estados Unidos) y se incrementan a 1,128 en 1994 (un crecimiento de 34.5%). En tanto que para el año 2000 el número de filiales de esos países en México ya era de 1,302 (un crecimiento de 15.4% desde 1994), en donde casi el 90% eran filiales de ETN's de Estados Unidos.

En lo que respecta al monto en dólares de activos en posesión de filiales de ETN's de Estados Unidos y Alemania en México, estos ascendían a 29,453 millones de dólares (mdd) en el año 1990 (el 80% pertenecían a filiales de ETN's provenientes de Estados Unidos), y se incrementan a 63,987 mdd para 1994 (un crecimiento de 117%). En tanto que para el año 2000 el monto ascendía a 132,612 mdd (un crecimiento de 107% desde 1994) donde el 86% pertenecían a filiales de ETN's de origen estadounidense.

² Incluyen mercados de productos de lujo, sobre todo artesanales, para los cuales se requiere utilizar de forma intensiva al factor trabajo.

³ Para 1985 existían alrededor de 1,044 entidades paraestatales, para 1995 dicha cantidad se redujo a 252 y a 209 en 2005. De éstas últimas, 40 se encuentran en proceso de desincorporación.



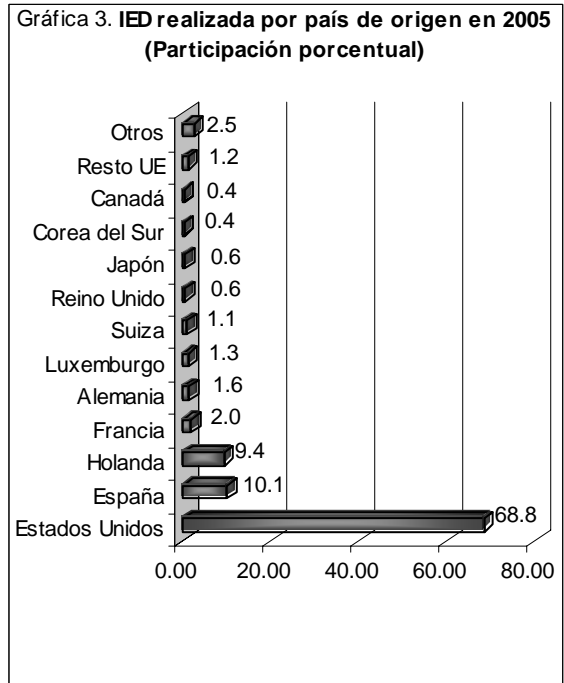
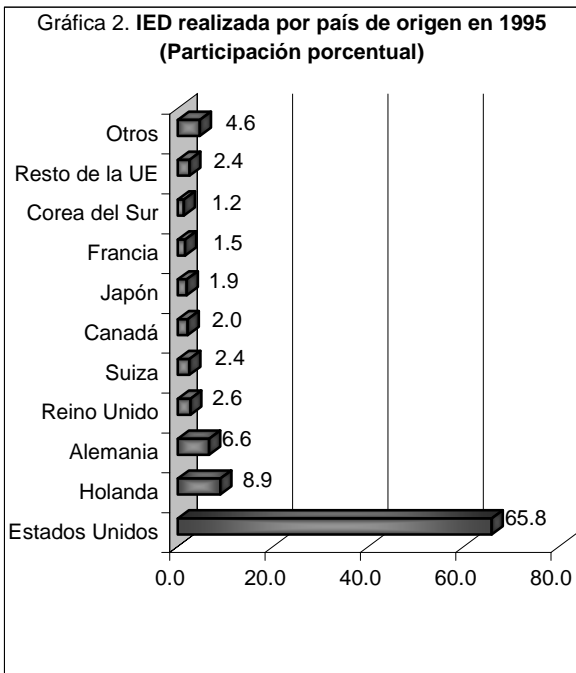
A pesar de que la Secretaría de Economía señala que no es comparable la IED que se recibía antes de 1994 con la que se recibe a partir de dicho año, es claro que desde 1994 los montos de IED que recibe el país son mucho más altos. Sólo basta observar la IED acumulada en dichos periodos: de 1982 a 1993 se acumuló IED por 34,884 mdd, mientras que en el periodo de 1994 a 2005 se ha acumulado IED por 185,867 mdd.

Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.
Banco de México. Indicadores Económicos y Financieros.

Como ya se puede observar, la mayor parte de las filiales de ETN's instaladas en México, así como de los activos en su posesión, corresponden a ETN's de Estados Unidos, debido a que esas empresas fueron de las primeras en entrar a la escena internacional, y más aún, por la situación geográfica de ambos países y por tener un tratado de libre comercio firmado con aquel país.

En las gráficas 2 y 3 se observa que en 1995 y 2005, México recibía más del 65% de la IED realizada de Estados Unidos (aquella que no toma en cuenta la reinversión de utilidades y cuentas entre compañías). Siguiéndole países de la Unión Europea con economías fuertes, como Alemania, Holanda y Francia, entre otras, además de países asiáticos como Japón y Corea del Sur. Nuevamente se observa el predominio de Estados Unidos, lo cual puede derivar en que México se vuelva susceptible de presiones económicas y políticas por parte de aquella nación⁴.

⁴ Un ejemplo se suscitó a principios de 2006 cuando el gobierno mexicano pretendía hacer cambios a la Ley de Inversión Extranjera, los cuales prohibirían la participación de compañías extranjeras en "inversiones neutras", es decir, se limitaría la inversión externa en sociedades mexicanas donde los nacionales deben conservar la participación mayoritaria, principalmente en ramas de transporte terrestre, comercio de gasolinas, distribución de gas licuado, servicios de radiofusión y televisión, telecomunicaciones, minería, aerolíneas, instituciones de seguros y fianzas, arrendadoras financieras, entre otras. Los cambios no se realizaron debido a las presiones que ejercieron empresarios europeos y japoneses, pero sobre todo, por presiones de empresarios estadounidenses agrupados en la American Chamber (AmCham), cámara que agrupa a 2 mil empresas de Estados Unidos que tienen invertidos en nuestro país alrededor de 100 mil millones de dólares.



Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

En las gráficas anteriores, resalta el incremento en la proporción de la IED realizada en México por parte de España y Luxemburgo para 2005. Además, de los países señalados, todos a excepción de Luxemburgo, son exactamente los mismos a los cuales pertenecen las 100 ETN's más grandes del mundo analizadas en el capítulo uno.

2. Distribución en la industria manufacturera de México.

Para saber en que sectores se suelen instalar las ETN's en nuestro país, se hará un análisis agregado basado en los flujos de IED realizada por sector económico. En el cuadro 1 se observa que entre 1995 y 2005, prácticamente no ha cambiado la estructura sectorial de destino de la IED, pues sigue siendo la industria manufacturera, junto con los sectores de comercio, restaurantes y hoteles y de transporte, almacenaje y comunicaciones, los principales receptores de dicha inversión⁵.

Cuadro 1

Distribución porcentual de la Inversión Extranjera Directa realizada por sector económico en 1995 y 2005

SECTOR	1995	2005	TMCA* 1995-2005
Agricultura, silvicultura y pesca	0	0	1.70
Minería	1	0	2.69
Industria manufacturera	58	58	3.77
Electricidad, gas y agua	0	2	4.08
Construcción	0	2	3.86
Comercio, restaurantes y hoteles	12	18	4.45
Transporte, almacenaje y comunicaciones	10	10	6.81
Servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler	13	3	4.04
Servicios comunales, sociales y personales	5	8	1.49
Total IED realizada	100	100	3.62

* Tasa Media de Crecimiento Anual calculada con base al Producto Interno Bruto de cada sector a precios de 1993.

FUENTE: Elaborado con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Por otra parte, del apartado anterior resultó que la mayor parte de los flujos de IED que llegan a México, provienen de los países a los cuales pertenecen las principales ETN's del mundo. Asimismo, en el capítulo anterior se analizó que las principales ETN's del mundo se concentran exactamente en los mismos sectores que reciben la mayor parte de IED realizada en nuestro país, resaltando en ambos casos, el predominio en la industria manufacturera. Por lo tanto, no sería extraño esperar que las filiales de ETN's que se ubican en México pertenezcan a las principales ETN's del mundo. Y de ser así (como se demuestra en el apartado siguiente), quiere decir, que las ETN's están reflejando en México la misma estructura sectorial de sus actividades en el exterior, en otras palabras, las filiales de ETN's que se localizan en México se establecen en sectores en los que tradicionalmente se han establecido las ETN's a nivel mundial.

Lo anterior puede implicar que las ETN's que llegan a nuestro país, lo hacen para formar una integración horizontal, es decir, llegan para producir la misma línea de mercancías que ya producen en otros mercados; al respecto, José I. Casar señala: "...en el caso del sector manufacturero la forma predominante de participación de empresas transnacionales es del tipo de integración horizontal, es decir, ubicándose en las mismas industrias en que operan en el país de origen."⁶. Por lo que se podría esperar que dichas

⁵ La baja considerable de la participación de la IED realizada en el sector de servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler, se puede explicar por el proceso de privatización de la banca comercial.

⁶ Casar I., José, et. al.; *La organización industrial en México*; Siglo XXI editores e ILET; México, 1990; p. 65.

empresas, al no presentar una expansión de tipo vertical, no contribuyan a la formación de cadenas productivas en el país y tengan que importar varios de sus componentes, pero este análisis se deja para el apartado 5 de este capítulo.

Una forma de verificar lo expuesto en el párrafo anterior es agrupar la producción de las ETN's por tipo de bien, es decir, si los bienes que producen son bienes de consumo, bienes de capital o insumos generalizados. Dado que no existe información disponible sobre la producción de las ETN's en México, se decidió realizar un método alternativo, menos preciso, pero funcional y que se basa en clasificar a las empresas extranjeras localizadas en México por tipo de bien, de donde se obtienen los siguientes resultados:

Cuadro 2

Clasificación de las empresas extranjeras en base al tipo de bien producido en 2005		
Tipo de bien*	Empresas Extranjeras	Participación %
Bienes de capital	1,980	23
Industrias productoras de insumos generalizados	1,899	22
Bienes de consumo	4,399	51
Bienes de consumo duradero moderno	1,426	16
Bienes de consumo duradero tradicional	1,770	20
Bienes de consumo no duradero moderno	481	6
Bienes de consumo no duradero básico	79	1
Bienes de consumo no duradero tradicional	643	7
Fabricación de otros productos no clasificados en otra parte	398	5
Total	8,676	100

* Véase nota del cuadro A-4 del anexo para conocer el procedimiento de clasificación.

Fuente: Elaborado con datos del cuadro A-4.

En el cuadro anterior es posible apreciar que el 51% de las empresas extranjeras localizadas en nuestro país, se centra en la producción de bienes de consumo, sobre todo, en bienes de consumo duradero que se caracterizan por poseer un valor agregado mayor que los bienes de consumo no duraderos, además suelen presentar un ritmo creciente de su demanda, dado que su demanda tiende a incrementarse cuando se incrementa la población y, son bienes en los que últimamente las empresas (ya sean las empresas fabricantes o las empresas comercializadoras de dichos bienes) optan por conceder financiamiento a los consumidores para que estos últimos sean capaces de adquirirlos⁷.

Así, las empresas extranjeras continúan centrándose en nuestro país a satisfacer necesidades internas de consumo final, lo cual no necesariamente significa que al no concentrarse las empresas extranjeras en la producción de bienes de capital e insumos generalizados, sean las empresas mexicanas las que dominen dichos sectores. Por el contrario, como se verá más adelante, el país sigue importando bienes de capital e insumos generalizados en grandes volúmenes, precisamente para abastecer a las empresas extranjeras y a algunas empresas mexicanas de los productos que requieren para llevar a cabo su producción.

⁷ Este último argumento plantea a su vez que en nuestra sociedad las personas se ven motivadas e incentivadas a consumir, es decir, sacrifican el ahorro a favor del consumo; situación que limita las posibilidades de crecimiento de una economía, y genera distorsiones en la distribución del ingreso (véase capítulo 3). Por otra parte, el seguir privilegiando la producción de bienes de consumo final, para Casar (1990) es un elemento que contribuye a que las zonas más desarrolladas del país se sigan concentrando en las grandes urbes, llevando a acentuar el nivel de polarización de nuestra economía.

Continuando con el análisis sectorial, se ha señalado que a partir de la década de los 80's la política económica se ha orientado a colocar a las exportaciones como el eje del desarrollo (el llamado "modelo de crecimiento hacia afuera"). Para lo cual, las exportaciones manufactureras son fundamentales, ya que para 1995 representaban el 83% de las exportaciones totales del país y el 82% para 2005 (esto sin contar las exportaciones petroleras).

En el cuadro 3 se observa que a nivel de subsectores que componen a la industria manufacturera, la mayor parte de la IED realizada en México se ha dirigido en los últimos 10 años a aquellos subsectores que presentan las mayores tasas medias de crecimiento anual de su Producto Interno Bruto (PIB), y que además son ramas que han presentado las mayores tasas de crecimiento promedio de las exportaciones entre 1995 y 2005, asimismo, resalta su alta participación en el PIB y en las exportaciones de toda la industria manufacturera en su conjunto.

Cuadro 3

Indicadores a nivel de subsectores de la industria manufacturera

SUBSECTOR	Distrib. % de la IED realizada		TMCA* 1995-2005	Crecimiento promedio de las exportaciones ² 1995-2005	Participación % en las exportaciones ²		Particip. % en el PIB ¹	
	1995	2005			1995	2005	1995	2005
Productos alimenticios, bebidas y tabaco.	13	11	3.24	12.31	3	3	28	27
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero.	n.d.	2	1.49	8.82	7	6	8	7
Industria de la madera y productos de madera. Incluye muebles.	n.d.	0	1.03	3.91	1	0	3	2
Papel y productos de papel, imprentas y editoriales.	n.d.	1	2.33	7.42	1	1	5	4
Sustancias químicas, productos derivados del petróleo y del carbón, de hule y de plástico.	12	11	2.66	8.96	7	6	17	15
Productos minerales no metálicos. Excluye los derivados del petróleo y del carbón.	2	1	3.35	9.01	2	2	7	7
Industrias metálicas básicas.	3	2	4.10	6.88	8	5	5	5
Productos metálicos, maquinaria y equipo. Incluye instrumentos quirúrgicos y de precisión.	60	64	6.18	11.52	68	73	24	30
Otras industrias manufactureras	n.d.	9	4.17	11.42	3	3	3	3
Total	100	100	3.77	10.60	100	100	100	100

1. Se consideró el Producto Interno Bruto a precios de 1993.

2. Se consideró para su cálculo el valor de las exportaciones en miles de dólares.

* Tasa Media de Crecimiento Anual calculada con base al Producto Interno Bruto de cada subsector a precios de 1993.

n.d. = datos no disponibles.

FUENTE: Elaborado con datos de la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera. INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Banco de México. Indicadores Económicos y Financieros.

El análisis basado así en la IED realizada por subsector en la industria manufacturera, indica que hay una tendencia por parte de las ETN's a establecerse en los subsectores más dinámicos de la industria manufacturera, si esto es así, resulta evidente que el grado en que se alcance el objetivo de basar el crecimiento económico en las exportaciones, estará en buena medida condicionado por el comportamiento que las filiales de las ETN's adopten respecto a los mercados internacionales⁸. Y ese comportamiento a su vez está condicionado por la política industrial global de dichas empresas, la cual, limita los mercados a los cuales las filiales de las ETN's localizadas en la industria manufacturera mexicana pueden exportar sus productos, dado que las ETN's tienen filiales en un gran número de países subdesarrollados (véase apartado 6.3 del capítulo I), en los cuales suelen producir la misma línea de productos que producen en México (integración horizontal), por lo que gran parte de las exportaciones de dichas filiales en México, se limitan a regiones geográficas cercanas, en este caso, al mercado estadounidense, por lo que introducen un componente cíclico y externo al desempeño exportador, y por tanto, al desempeño de la economía nacional.

La política global de las ETN's también involucra que al no concentrarse las filiales de ETN's en México en la producción de bienes intermedios y de capital, tengan que importar una gran cantidad de dichos bienes (incluso de la matriz o de otras filiales de la misma ETN) para la fabricación de sus bienes de consumo, lo que lleva a las importaciones a crecer a un ritmo más elevado que el de las exportaciones (11.9% el crecimiento promedio anual de las importaciones manufactureras entre 1995 y 2005, contra 10.6% de las exportaciones) , y por tanto, origina que las exportaciones presenten un bajo valor agregado nacional, de ahí que el éxito comercial alcanzado en las exportaciones de la industria manufacturera mexicana no se materialice en altas tasas de crecimiento económico (sólo 3.7% de crecimiento promedio del PIB manufacturero entre 1995 y 2005) y si en beneficios importantes para las ETN's.

“Por la importancia de la IED en el sector industrial, el incremento en la exportación de productos manufacturados depende en gran medida de las políticas que adopten las ETN's. Ello es así porque las condiciones de tamaño, tecnología, gestión y canales de comercialización determinan que estas empresas estén en condiciones técnicas iguales o más favorables que las empresas nacionales para competir en el mercado internacional...-así, las ETN's-...se constituyen en un grupo de empresas en mejores condiciones para exportar.”⁹.

Ahora se desglosarán los subsectores de la industria manufacturera para conocer las ramas en que suelen establecerse las ETN's. Sin embargo, se presenta un problema, dado que la IED no se proporciona a un nivel más desagregado del que se ha presentado hasta el momento. Por lo tanto, para conocer la participación porcentual de las empresas extranjeras en cada rama se procederá a dividir el número de empresas extranjeras en 2005, entre el número total de empresas en 2003, ambas a nivel de rama. Por tanto, el

⁸ Tan sólo un ejemplo para ilustrar: la rama de *Fabricación de automóviles y camiones*, en México se compone por filiales de ETN's y su contribución a las ventas netas al extranjero de toda la industria manufacturera en 2003, fue la mayor de todas las ramas al alcanzar una participación del 36.6%. La rama que más se le acercó, fue una rama ligada a la anterior, *Fabricación de partes para vehículos automotores*, la cual contribuyó con el 12.2% de las ventas al extranjero que realizó la industria manufacturera en aquel año, sin embargo, en ésta última rama la presencia de empresas extranjeras también es alta.

⁹ Sepúlveda Bernardo y Chumacero Antonio; *La inversión extranjera en México*; Fondo de Cultura Económica; México, 1977; p. 34.

dato así obtenido no es real, sin embargo, la poca diferencia de años permite obtener un reflejo de la tendencia de las empresas extranjeras a concentrarse en determinadas ramas de la industria manufacturera.

Cuadro 4

Las 21 ramas en que abundan y escasean empresas extranjeras*

ABUNDAN		ESCASEAN	
1	FABRICACION DE EQUIPO DE COMUNICACION	57	FABRICACION DE CARROCERIAS Y REMOLQUES
2	FABRICACION DE AUTOMOVILES Y CAMIONES	58	ELABORACION DE AZUCAR, CHOCOLATES, DULCES Y SIMILARES
3	FABRICACION DE COMPUTADORAS Y EQUIPO PERIFERICO	59	INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS
4	FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA EL COMERCIO Y LOS SERVICIOS	60	IMPRESION E INDUSTRIAS CONEXAS
5	FABRICACION DE OTROS EQUIPOS Y ACCESORIOS ELECTRICOS	61	RECUBRIMIENTOS Y TERMINADOS METALICOS
6	INDUSTRIA BASICA DEL HIERRO Y DEL ACERO	62	MAQUINADO DE PIEZAS METALICAS Y FABRICACION DE TORNILLOS
7	FABRICACION Y REPRODUCCION DE MEDIOS MAGNETICOS Y OPTICOS	63	FABRICACION DE CALZADO
8	FABRICACION DE EQUIPO DE AUDIO Y DE VIDEO	64	FABRICACION DE CAL, YESO Y PRODUCTOS DE YESO
9	FABRICACION DE PRODUCTOS DE HIERRO Y ACERO DE MATERIAL COMPRADO	65	FABRICACION DE MUEBLES DE OFICINA Y ESTANTERIA
10	FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS, EXCEPTO LA METALMECANICA	66	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS
11	FABRICACION DE CELULOSA, PAPEL Y CARTON	67	CONFECCION DE PRODUCTOS TEXTILES, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR
12	FABRICACION DE APARATOS ELECTRICOS DE USO DOMESTICO	68	MATANZA, EMPACADO Y PROCESAMIENTO DE CARNE DE GANADO Y AVES
13	FABRICACION DE PARTES PARA VEHICULOS AUTOMOTORES	69	CURTIDO Y ACABADO DE CUERO Y PIEL
14	FABRICACION DE OTRO EQUIPO DE TRANSPORTE	70	FABRICACION DE CEMENTO Y PRODUCTOS DE CONCRETO
15	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS	71	ASERRADO Y CONSERVACION DE LA MADERA
16	FABRICACION DE ACCESORIOS DE ILUMINACION	72	FABRICACION DE MUEBLES, EXCEPTO DE OFICINA Y ESTANTERIA
17	FABRICACION DE EQUIPO DE GENERACION Y DISTRIBUCION DE ENERGIA ELECTRICA	73	FABRICACION DE PRODUCTOS A BASE DE ARCILLAS Y MINERALES REFRACTARIOS
18	FABRICACION DE INSTRUMENTOS DE NAVEGACION, MEDICION, MEDICOS Y DE CONTROL	74	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS DE MADERA
19	INDUSTRIA DEL TABACO	75	ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS
20	FABRICACION DE PRODUCTOS QUIMICOS BASICOS	76	FABRICACION DE ESTRUCTURAS METALICAS Y PRODUCTOS DE HERRERIA
21	FABRICACION DE HULES, RESINAS Y FIBRAS QUIMICAS	77	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA Y TORTILLAS

*De la rama 1 a la 21 la participación porcentual de empresas extranjeras en el total de empresas de cada rama varía de entre el 33 y el 100%. En tanto que las ramas en que escasean, la participación varía de entre el 3 y el 0.5%. Cabe resaltar, que las cifras no son reales, sólo reflejan la tendencia de las empresas extranjeras a concentrarse en determinadas ramas.

Fuente: Elaborado con base en el cuadro A-5.

En el cuadro 4 se observan las 21 ramas en que la proporción de empresas extranjeras respecto al total de empresas en cada rama es alta (*abundan*) y baja (*escasean*). El cuadro refleja que las empresas extranjeras no están distribuidas aleatoriamente entre las ramas que conforman la industria manufacturera, sino que se concentran en aquellas ramas que se consideran de alto nivel tecnológico, claro que en las ramas en que *escasean* aparecen también ramas de alto nivel tecnológico, sin embargo, son ramas en las que se encuentran las grandes empresas nacionales y las ETN's de capital mexicano, el resto, son ramas en que la tecnología que se emplea no es de difícil acceso.

Lo anterior podría estar indicando la inexistencia de una competencia generalizada entre ETN's y las grandes empresas nacionales a nivel de mercados específicos, lo que a su vez generaría una dualidad en la estructura productiva. Es decir, se estaría en una situación en que las ETN's y las grandes empresas nacionales se encuentran en mercados diferentes, en los cuales, ambos agentes económicos son los dominantes. De confirmarse lo anterior (véase el siguiente apartado), ello puede contribuir a explicar el por qué las grandes empresas concentraron el 56.7% de la producción bruta total de la industria manufacturera en 2003, a pesar de representar sólo el 0.43% del total de unidades económicas en ese año en la industria manufacturera (por contraparte, las micro, pequeñas y medianas empresas, concentraron el 43.3% de la producción bruta total y representaron el 99.57% de las unidades económicas en la industria manufacturera en 2003).

¿Qué tienen de especial aquellas ramas en que *abundan* las empresas extranjeras?, o bien, ¿qué características presentan las ramas en que *escasean* las empresas extranjeras? Para responder a estas preguntas se colocó en el apéndice estadístico un listado de las 21 ramas en que *abundan* y *escasean* las ETN's con algunos de sus indicadores económicos (cuadro A-6). A partir de la información disponible en dicho listado se elaboró el cuadro número 5.

En el cuadro 5 se observa que de las 21 ramas en que *abundan* las empresas extranjeras, el 71% son ramas en que los activos fijos por empresa son elevados, es decir, son ramas en que para establecer una empresa se requieren altos montos de capital, lo cual, de acuerdo a lo expuesto en el capítulo uno, se convierte en una barrera a la entrada que resulta difícil de superar por las empresas nacionales, sobre todo cuando se trata de empresas nacionales de tamaño medio, pequeño y micro. Lo contrario sucede en las 21 ramas en que *escasean* las empresas extranjeras, dado que de esas 21 ramas el 71% son ramas en que los activos fijos por empresa son bajos.

Respecto a los pagos por publicidad, de las 21 ramas en que *abundan* las empresas extranjeras, sólo el 10% de las ramas presentan bajos pagos por publicidad por empresa, en cambio, de las 21 ramas en que *escasean* las empresas extranjeras, el 71% son ramas en que los pagos por publicidad son bajos. Es decir, una empresa que desee ingresar a una rama en que *abundan* las empresas extranjeras, se enfrentará a una situación en donde existe una marcada preferencia de los consumidores por determinadas marcas, por lo que la empresa que pretende ingresar al mercado deberá asumir fuertes gastos en publicidad que quizá no sea capaz de afrontar, y por tanto, se ha encontrado otra barrera a la entrada que yace en las ramas en que *abundan* las empresas extranjeras¹⁰.

¹⁰ Hay que recordar que la diferenciación del producto, de acuerdo a lo analizado en el capítulo uno, constituye una barrera a la entrada. Sin embargo, al analizar los pagos por publicidad, lo que

Cuadro 5

Intensidad con que se presentan las características de las 21 ramas en que *abundan* y *escasean* las empresas extranjeras (% de las ramas)

INTENSIDAD	Activos fijos por empresa	Pagos por publicidad por empresa	FBKF ¹ por empresa	Tasa de ganancia por empresa ²	Ganancia bruta por empresa ³	Remuneraciones por trabajador ⁴
21 ramas en que <i>abundan</i> las empresas extranjeras						
Alta	71	52	71	62	86	57
Media	19	38	19	38	10	43
Baja	10	10	10	0	5	0
21 ramas en que <i>escasean</i> las empresas extranjeras						
Alta	5	14	5	10	0	19
Media	24	14	19	14	19	10
Baja	71	71	76	76	81	71
NOTAS⁵						
Alta	Más de 19,000	Más de 120	Más de 760	Más de 2.60	Más de 14,200	Más de 84
Media	4,820 - 19,000	28 - 120	206 - 760	0.22 - 2.60	4,800 - 14,200	63 - 84
Baja	Menos de 4,820	Menos de 28	Menos de 206	Menos de 0.22	Menos de 4,800	Menos de 63

1. Formación Bruta de Capital Fijo.

2. Se obtuvo de restar al valor agregado las remuneraciones, el resultado se dividió entre el valor de los activos fijos.

3. Se obtuvo por la diferencia entre el total de los ingresos por suministro de bienes y servicios y el total de gastos por consumo de bienes y servicios.

4. Se obtuvo al dividir las remuneraciones entre el personal ocupado.

5. Miles de pesos.

Fuente: Elaborado con datos del cuadro A-6.

Por el lado de la inversión (representada por la variable *formación bruta de capital fijo*), se observa que de las 21 ramas en que *abundan* las empresas extranjeras, el 71% de las ramas reporta altas inversiones por empresa, mientras que ese porcentaje es del 5% para el caso de las 21 ramas en que *escasean* las empresas extranjeras. Lo anterior refleja que las ramas en que *abundan* las empresas extranjeras, son en su mayoría, ramas que invierten constantemente altos montos de efectivo con el propósito de elevar su competitividad y productividad en el mercado

Lo anterior refleja además, la capacidad financiera de las empresas extranjeras para poder llevar a cabo sus inversiones, pues se ha visto como existen barreras a la entrada en aquellas ramas en que *abundan* las empresas extranjeras, y mientras más altas sean dichas barreras, mayor será la brecha existente entre el precio límite y el precio competitivo, lo que se traduce en mayores ganancias extraordinarias, lo que a su vez, permite un mayor ritmo de acumulación interna que desemboca en la creación de condiciones potenciales para que esas empresas logren un ritmo de crecimiento mayor

se observa es sólo un aspecto de la diferenciación del producto, ya que la publicidad sólo informa de la existencia de un bien y sus cualidades, llegando a mejorar la imagen subjetiva que tienen los consumidores del objeto de compra. Así, pueden existir otras técnicas que se pueden emplear para hacer que un producto sea "único", como mejorar el servicio al cliente, desarrollar diferencias físicas en el producto sobre su diseño, durabilidad, empaque, etc.

que el de las empresas nacionales que pertenecen a la misma rama. Por contraparte, el que las ramas en que *abundan* las empresas nacionales reporten bajos montos de inversión, se traduce en que las empresas nacionales se tornen menos competitivas y productivas, con bajos márgenes de ganancia y bajo crecimiento.

Para ilustrar lo anterior obsérvese en el cuadro anterior, que de las 21 ramas en que *abundan* las empresas extranjeras el 62% de las ramas reportan altas tasas de ganancia, en tanto que de las 21 ramas en que *escasean* las empresas extranjeras, sólo el 10% reporta altas tasas de ganancia.

Con objeto de evitar un sesgo en el análisis por considerar sólo un indicador de las ganancias de las empresas, en el cuadro anterior se presentan también las ganancias brutas (representadas en este caso por la diferencia entre el *total de ingresos por suministro de bienes y servicios* y el *total de gastos por consumo de bienes y servicios*), donde los resultados son aún más contundentes: el 86% de las 21 ramas en que *abundan* las empresas extranjeras reportan altas ganancias, el 0% para el caso de las ramas en que *escasean* las empresas extranjeras reporta altas ganancias.

A las cifras presentadas hasta el momento cabe agregar las siguientes: las 21 ramas en que *abundan* las empresas extranjeras (el 27% del total de ramas de la industria manufacturera) concentran el 38.70 y el 40.73% del valor agregado censal bruto y de la producción bruta total de toda la industria manufacturera, respectivamente. Para el caso de las 21 ramas en que *escasean* las empresas extranjeras los porcentajes correspondientes son del 26.56 y del 22.80%. Lo cual confirma lo señalado párrafos arriba, acerca del peso que tienen las ETN's dentro de la industria manufacturera.

Por lo que se refiere al personal ocupado, las 21 ramas en que *abundan* las empresas extranjeras concentran el 24.24% del total de la industria manufacturera, en tanto que las 21 ramas en que *escasean* las empresas extranjeras concentran el 35.42%. Éstas últimas cifras pueden ser un indicio de que las ETN's emplean técnicas de producción que son más intensivas en capital que las técnicas que emplean las empresas nacionales.

Esta preferencia por las técnicas de producción basadas en el uso intensivo de capital por parte de las ETN's, en vez de las que emplean mucha mano de obra conduce a dos reflexiones importantes: 1) las ETN's emplean tecnología procedente de los países avanzados, lo cual da lugar a un efecto relativamente limitado de este tipo de inversiones sobre el nivel general de empleo, y 2) al emplear una cantidad mayor de capital que de trabajo, hace suponer que las ETN's no llegan a nuestro país con el propósito principal de emplear lo que por mucho tiempo se ha dado a conocer como una "ventaja comparativa" de México: *su mano de obra barata*.

Para ilustrar lo anterior, en el cuadro 5 se observa que de las 21 ramas en que *abundan* las empresas extranjeras, el 57% paga remuneraciones altas por cada trabajador, el 43% paga remuneraciones medias y el 0% paga remuneraciones bajas. Para el caso de las 21 ramas en que *escasean* las empresas extranjeras, el 19% paga remuneraciones al trabajo altas, el 10% paga remuneraciones medias y el 71% paga remuneraciones bajas. Es decir, se confirma el que las ramas en que *abundan* las empresas extranjeras no suelen aprovechar la mano de obra barata de México, en parte porque sus trabajadores son más

productivos y porque requieren de trabajadores altamente calificados dado el tipo de tecnología que emplean¹¹.

Por lo expuesto en este apartado, se vuelve a remarcar que las ETN's no se encuentran distribuidas aleatoriamente en la industria manufacturera sino que se ubican preferentemente en aquellas ramas en las cuales yacen barreras a la entrada que impiden o dificultan el acceso de empresas nacionales, e inclusive de nuevas ETN's. Aunque es más fácil que dichas barreras sean superadas por las ETN's que por las empresas nacionales.

“En consecuencia, parece razonable esperar que los sectores en que predominan las ETN's presenten ciertas características que los diferencian del resto y que expliquen la incapacidad de las firmas nacionales para penetrar en ellas. Esas características diferenciales permitirán prever el sentido en que puede modificarse la estructura y las implicaciones que esa transformación pueda tener sobre ciertas variables fundamentales desde el punto de vista macroeconómico (tasa de acumulación y crecimiento de la producción, expansión del empleo, participación relativa de las remuneraciones en el producto y balanza de pagos).”¹².

¹¹ Desde luego que no se puede negar la existencia de brechas importantes en los salarios de los trabajadores al interior de una determinada ETN, las cuales pueden provenir por puestos laborales que no requieren de una alta preparación del trabajador, o bien, por el exceso en la oferta de trabajo (para un determinado puesto que si requiere alta preparación) que obliga a las personas a aceptar salarios bajos. Sin embargo, esas brechas no se capturan en el presente trabajo debido a que sólo se registran las remuneraciones medias por trabajador.

¹² Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó, Trinidad; *Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*; Fondo de Cultura Económica; México, 1976; p. 225.

3. Principales ETN's en la industria manufacturera mexicana.

El análisis que se presenta a continuación, es a un nivel más desagregado del que se ha presentado hasta el momento, es decir, a nivel de empresa. Para ello, se trabajará con las principales empresas nacionales y extranjeras de la industria manufacturera en México, cuya información fue obtenida a partir de un listado elaborado por la revista *Expansión*, que clasifica a las empresas como las más importantes de cada sector económico en función de sus niveles de ventas.

Se ha señalado que las filiales de ETN's establecidas en México gozan de ciertas ventajas que se derivan del hecho de pertenecer a un ente mayor que opera a escala global, ventajas como el tener fácil acceso a los mercados financieros nacionales e internacionales, el contar con marcas de prestigio y tecnología de punta, ventajas sobre costos (provenientes de sus sistemas de producción, comercialización y distribución), ventajas de poseer activos intangibles (conocimiento del mercado, habilidades empresariales, experiencia administrativa, etc.), entre otras. Estas ventajas que poseen las ETN's sobre la mayor parte de las empresas nacionales al conjugarse con los beneficios derivados de la estructura de mercado en la actúan, influyen para que las ETN's sean más grandes, más intensivas en capital, más productivas y más rentables que las empresas nacionales. Tan sólo obsérvese el cuadro siguiente, en el que se hace una comparación de las ETN's con las empresas mexicanas más importantes de la industria manufacturera.

Cuadro 6

Indicadores financieros de las empresas mexicanas y ETN's más importantes de la industria manufacturera en México, 1993 y 2003.

Empresas	Productividad		Endeudamiento (Pasivo/Activo)	Margen de utilidad neta	ROA	ROE	Solvencia (Activo/Pasivo)
	activos	trabajo*					
1993							
Mexicanas	1.09	0.51	0.39	n.d.	7.7%	12.7%	3.09
ETN's	1.40	0.43	0.47	n.d.	8.5%	27.1%	2.75
2003							
Mexicanas	1.00	1.64	0.53	0.29	1.6%	6.8%	2.27
ETN's	2.14	4.83	0.52	0.57	5.0%	7.4%	2.20

* En millones de pesos por trabajador.

n.d. = No disponible.

Fuente: Elaborado con datos de *Expansión*. Las 500 empresas más importantes de México.

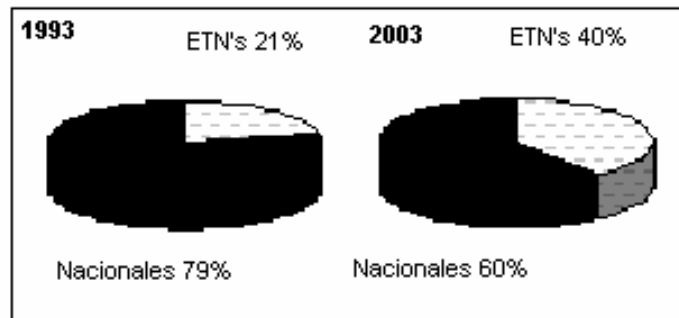
En dicho cuadro es posible apreciar que en 10 años, se han incrementado las brechas de productividad de los activos y del trabajo a favor de las ETN's, asimismo, se aprecia un

situación desemboca en un proceso de desplazamiento de las empresas nacionales por parte de las ETN's.

Este proceso de desplazamiento afecta principalmente a las empresas de tamaño medio, pequeño y micro (PYMES) que no cuentan con la competitividad y productividad suficiente para encarar la competencia externa, condenándolas a la extinción, a explotar mercados más pequeños o a sobrevivir al margen de las grandes empresas. Asimismo, el desplazamiento ocurre con mayor intensidad si la política económica aplicada por el gobierno es desfavorable para las PYMES, como lo es una política monetaria restrictiva que encarece el costo del financiamiento, un tipo de cambio apreciado que dificulta las exportaciones y una política comercial de apertura indiscriminada.

Lo descrito en el párrafo anterior es precisamente lo que ha acontecido en la industria manufacturera en México en los últimos años, pues los datos así lo confirman. Para 1993, justo antes de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, dentro de las 201 principales empresas de la manufactura mexicana, 159 eran de capital nacional y 42 eran ETN's, para 2003, el número de ETN's se incrementó a 80 y el número de empresas nacionales se redujo a 121 (véase gráfico 4). Es decir, en 10 años las ETN's han logrado posicionarse mejor que las empresas nacionales, pues estas últimas han retrocedido casi en un 20% su participación dentro de las principales empresas del sector.

Gráfico 4. Participación porcentual de las ETN's en las 201 empresas más importantes de la industria manufacturera en 1993 y 2003.



Fuente: Elaborado con datos de *Expansión. Las 500 empresas más importantes de México, 1994 y 2004.*

Sin duda el avance por parte de las ETN's ha sido sustancial, dado que a ello también ha contribuido otro factor que no se ha mencionado: las crisis económicas. En el periodo señalado (1993-2003) se ha suscitado una crisis económica de fuertes dimensiones en el periodo 1994-95 y otra ocasionada por una desaceleración económica en Estados Unidos en el año 2001. Ambos acontecimientos repercutieron sobre el aparato productivo de México, siendo las empresas "débiles" las más susceptibles a los efectos de dichas crisis.

Estudiosos de la empresa (Domínguez y Brown, 2003) señalan por ejemplo, que en ambos periodos, principalmente en 1994-95, las ETN's tuvieron la oportunidad de adquirir empresas mexicanas a bajo costo¹³. Y hay que recordar que la adquisición de empresas,

¹³ Entendiéndose por bajo costo, no sólo la cantidad de efectivo que las ETN's tuvieron que ceder a los empresarios mexicanos por la adquisición de sus activos, sino también los recursos que se hubieran desembolsado por el emprendimiento de una guerra comercial con objeto de eliminar o

es un excelente medio que las ETN's emplean para lograr una expansión dentro de su propio mercado o para penetrar en nuevos mercados, dado que acelera la entrada a un nuevo mercado, disminuye los riesgos de fracasar, amplía el mercado ya existente, disminuye la competencia al eliminar a una empresa ya establecida y es un medio de adquirir tecnología y prestigio ganados por la empresa adquirida a lo largo de su existencia.

De ahí que a veces se señala que los empresarios mexicanos son una "especie en extinción", dado que de poseer empresas que pintaban para sobresalir no sólo en el plano nacional sino también el plano internacional, pasaron a poseer activos líquidos que pueden invertir en el sistema financiero, en actividades comerciales o en bienes raíces, actividades, que les ofrecen un beneficio "más certero" del que pudieron haber recibido al mantener sus activos fijos.

"En suma la *desnacionalización* por compra de empresas existentes constituye una modalidad de expansión de las ETN's que se manifiesta en el conjunto del aparato productivo y que refleja la incapacidad de las empresas nacionales para enfrentar la competencia de las ETN's, y pone de manifiesto la magnitud que adquiere el proceso de transferencia de la propiedad de activos ya existentes en el país."¹⁴.

Ahora bien, la muestra de empresas que se analiza puede resultar insignificante en términos de la cantidad que representan dentro del total de empresas existentes en toda la industria manufacturera, sin embargo, no son del todo insignificantes si se observa el porcentaje que representan sus ventas dentro del total de la producción bruta de toda la industria manufacturera.

En el cuadro 7 se observa que las principales empresas de la industria manufacturera (nacionales y extranjeras) representaban el 0.08% del total de empresas de todo el sector manufacturero en 1993 y el 0.06% para 2003. No obstante, la participación de sus ventas en la producción bruta total del sector manufacturero representó el 27.86% en 1993, y el 73.96% para 2003.

Las cifras anteriores resultan asombrosas en el sentido de que en tan sólo 10 años una porción menor de empresas controla ya la mayor parte de la producción bruta de toda la industria manufacturera. Al considerar el concepto de *concentración* como sigue "Propiedad o control de una gran proporción de algunos agregados de resortes económicos o de actividad, ya sea mediante una pequeña proporción de las unidades que poseen o controlan los agregados o mediante un pequeño número absoluto de tales unidades."¹⁵, entonces, no cabe duda que la concentración de la producción bruta por unas cuantas empresas nacionales y extranjeras se ha incrementado sustancialmente en el periodo al que se hace mención.

Si bien la porción de la producción bruta que controlan unas cuantas empresas se incrementó de forma sustancial, no ha ocurrido lo mismo con el personal ocupado, ya que las principales empresas de la industria manufacturera concentraban el 13.86% del total del personal ocupado en 1993 y el 24.10% para 2003.

sublevar al rival, además de los conflictos que se pudieron haber desprendido con otros sectores de la sociedad, como el gobierno y los sindicatos.

¹⁴ Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarrago, Trinidad; *Op. Cit.*; p. 254.

¹⁵ Bain S., Joe; *Organización industrial*; Ediciones Omega; Barcelona, 1963; p. 103.

Cuadro 7

Las 201 empresas más importantes de la industria manufacturera en México 1993 - 2003

	Participación % en el total de empresas de toda la industria	Participación % de las ventas en la PBT* de la industria	Participación % en el personal ocupado de toda la industria
1993			
ETN's (42)	0.02	9.88	4.40
Nacionales (159)	0.06	17.98	9.46
Las 201	0.08	27.86	13.86
2003			
ETN's (80)	0.02	36.89	7.88
Nacionales (121)	0.04	37.05	16.22
Las 201	0.06	73.96	24.10

* Producción Bruta Total.

Fuente: Elaborado con datos de INEGI. Censos Económicos 1994 y 2004.

Expansión. Las 500 empresas más importantes de México, 1994 y 2004.

Al separar a las principales empresas de la manufactura en ETN's y empresas nacionales, en el cuadro 8, se observa que en 1993, las 42 ETN's más importantes controlaban el 9.88% de la producción bruta total de la industria manufacturera y el 12.85% para el caso de las 42 empresas de capital nacional más importantes del sector manufacturero. Sin embargo, la situación se revierte para 2003, cuando las 42 ETN's más importantes controlaban ya el 34.65% de la producción bruta, en tanto que las 42 empresas nacionales más importantes controlaban el 29.88%. Es decir, nuevamente se observa que el avance de las ETN's ha sido de mayores dimensiones que el avance de las empresas nacionales.

Cuadro 8

Las 84 empresas más importantes de la industria manufacturera en México 1993 - 2003

	Participación % en el total de empresas de toda la industria	Participación % de las ventas en la PBT* de la industria	Participación % en el personal ocupado de toda la industria
1993			
ETN's (42)	0.016	9.88	4.40
Nacionales (42)	0.016	12.85	5.98
Las 84	0.032	23.70	10.81
2003			
ETN's (42)	0.013	34.65	6.83
Nacionales (42)	0.013	29.88	13.62
Las 84	0.026	64.73	20.69

* Producción Bruta Total.

Fuente: Elaborado con datos de INEGI. Censos Económicos 1994 y 2004.

Expansión. Las 500 empresas más importantes de México, 1994 y 2004.

Por el lado del empleo, tanto en 1993 como en 2003, las empresas nacionales han concentrado una proporción mayor de trabajadores que las ETN's, lo que confirma el hecho de que las ETN's emplean técnicas de producción que son más intensivas en capital que en mano de obra.

Finalmente, se separaron las principales empresas de la industria manufacturera de 2003, en base a la(s) clase(s) industrial(es) en la(s) que participan. Lo anterior fue posible gracias a la información proporcionada por *Mercamétrica*.

El resultado que se obtuvo fue que las principales ETN's de la industria manufacturera se ubican en 73 clases industriales (el 25% del total de clases existentes), en tanto que las principales empresas mexicanas manufactureras se ubican en 65 clases (22% de las clases), lo que refleja que las ETN's están más diversificadas que las empresas mexicanas.

Del cien por ciento de las clases en que participan las principales ETN's, en el 34.24% se encuentran en competencia con al menos una empresa mexicana calificada como principal de la industria manufacturera, y en el 65.76% de las clases no existen empresas mexicanas calificadas como principales. Por el lado de las empresas mexicanas, del cien por ciento de las clases en que participan, en el 38.46% se encuentran en competencia con al menos una ETN calificada como principal de la industria manufacturera, y en el 61.54% de las clases no existen ETN's calificadas como principales. Lo cual confirma lo señalado en el apartado anterior, acerca de que las ETN's y las grandes empresas mexicanas tienden a ubicarse en mercados diferentes, siendo esos agentes económicos los líderes de sus respectivos mercados.

En total, las 113 clases que acaparan ambos tipos de empresas, concentraron el 61.97% de la producción bruta total de la industria manufacturera de 2003. Resaltando que las 48 clases que acaparan las ETN's concentraron el 30.06%, las 40 clases que acaparan las empresas mexicanas concentraron el 15.18% y las 25 clases que comparten ambos agentes concentraron el 16.74% de la producción bruta total de la industria manufacturera.

Por lo señalado en éste apartado, se confirma que las ETN's siguen penetrando en la industria manufacturera, sobre todo, en aquellos mercados en donde la competencia con empresas nacionales es mucho menor. Asimismo, por el peso de las ETN's y de las grandes empresas mexicanas en la producción manufacturera, queda claro que la industria manufacturera mexicana se encuentra bajo el liderazgo de un puñado de empresas, donde el ejercido por las ETN's es de mayores proporciones que el que ejercen las empresas mexicanas, lo que indica también, la magnitud de la influencia potencial que pueden ejercer las ETN's establecidas en la industria en México.

4. Fuentes de financiamiento de la ETN.

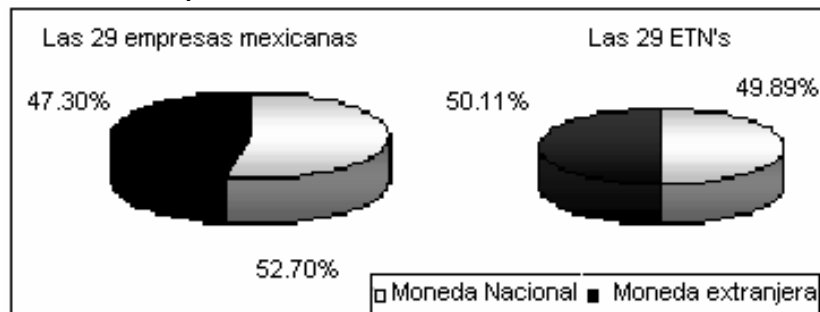
Las ETN's que se ubican en nuestro país, se encuentran localizadas en ramas que presentan algunas de las barreras a la entrada expuestas en el capítulo uno. Dichas barreras resultaron ser altas en el análisis del apartado dos de éste capítulo, por lo que el poder de mercado con el que cuentan las ETN's es alto, o bien, lo anterior posibilita el afirmar la existencia de una brecha considerable entre el precio límite y el precio competitivo. Lo cual fue posible confirmar, al observar que las ramas en que *abundan* las empresas extranjeras se caracterizan por presentar altas tasas de ganancia.

Los altos beneficios obtenidos por las ETN's las coloca en una posición favorable para su expansión, dado que son empresas que se inclinan por utilizar los recursos generados internamente para poder financiar sus diversas actividades (véase capítulo uno, apartado cuatro). No obstante, llega un momento en que incurren en un déficit financiero, por lo que tienen que allegarse de recursos externos, sobre todo cuando estas empresas se encuentran obligadas a pagar altos dividendos y/o a remitir altas utilidades al exterior. Por lo que el financiamiento externo será el tema a tratar en éste apartado.

Los recursos externos a los que pueden allegarse las ETN's instaladas en nuestro país pueden estar denominados en la moneda del país anfitrión, en este caso el peso mexicano (obtención de financiamiento local), o en moneda extranjera (obtención de financiamiento internacional), y pueden provenir de diversas fuentes: instituciones bancarias, instituciones cuasi-bancarias, el mercado de dinero y el mercado de capitales.

En la gráfica 5 es posible apreciar que para 1993, del total del pasivo de las 29 ETN's que formaban parte de las 42 ETN's más importantes de la industria manufacturera en México, el 50.11% se encontraba denominado en moneda extranjera, en tanto que el 49.89% del pasivo total de esas empresas se encontraba denominado en moneda nacional. Para el caso de las 29 empresas de capital nacional, la situación era un tanto distinta, 47.30% de su pasivo se encontraba denominado en moneda extranjera y 52.70% en moneda nacional.

Gráfico 5. Composición del pasivo de las empresas mexicanas y ETN's más importantes de la industria manufacturera en 1993.

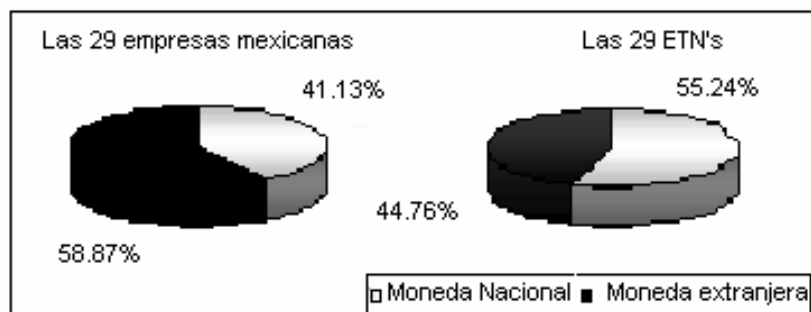


Fuente: Elaborado con datos de *Expansión. Las 500 empresas más importantes de México, 1994.*

Las proporciones anteriores plantean la existencia de una ligera tendencia de las ETN's a obtener financiamiento de instituciones financieras o de los mercados financieros internacionales. Por el contrario, las empresas de capital nacional, presentan una ligera tendencia a preferir financiamiento local. Sin embargo, estas proporciones cambian para

el año 2002 (año hasta el que se dispone de dicha información), como se muestra a continuación:

Gráfico 6. **Composición del pasivo de las empresas mexicanas y ETN's más importantes de la industria manufacturera en 2002.**



Fuente: Elaborado con datos de *Expansión. Las 500 empresas más importantes de México, 2003.*

Es decir, las ETN's presentan ya una mayor preferencia por la obtención de recursos locales, mientras que las empresas de capital nacional muestran una mayor inclinación por la obtención de recursos del extranjero. En otras palabras, las ETN's comienzan a solicitar en mayor medida recursos internos que son escasos en la economía mexicana. Por lo que una parte del ahorro interno se destina a financiar la operación y la expansión de las ETN's instaladas en nuestro país en detrimento del desarrollo de empresas mexicanas.

Esta mayor preferencia de las ETN's a solicitar recursos locales puede explicarse por la caída en las tasas de interés internas, pues la tasa de referencia en México (Cetes a 28 días) promedió 14.9% en el año 1993 y 7.1% en 2002¹⁶. Además, hay que recordar que la mayor eficiencia y productividad de las ETN's con respecto a la mayor parte de las empresas mexicanas y, el bajo riesgo que representan para las instituciones financieras y para los inversionistas individuales, son elementos que las convierten en entidades susceptibles de obtener financiamiento a bajo costo.

En tanto que las empresas mexicanas, han incrementado su tendencia a captar recursos del extranjero debido a que sus niveles de endeudamiento se han incrementado más de lo que se ha incrementado la deuda de las ETN's en 1993 y 2002. Por ejemplo, en 1993 el pasivo total de las 29 empresas manufactureras mexicanas más importantes era 1.9 veces más grande que el pasivo total de las 29 ETN's más importantes de la industria manufacturera en México, dicha relación se incrementa a 12.3 veces para 2002. Desglosando el pasivo, para 1993 el pasivo en moneda nacional de las empresas mexicanas era 2 veces más grande que el de las 29 ETN's, la relación se incrementa a 9.2 para 2002. En el caso del pasivo en moneda extranjera, el aumento fue mayor pues la relación pasa de 1.8 a 16.2 veces, respectivamente.

El requerimiento de mayores recursos por parte de las grandes empresas nacionales para realizar las inversiones necesarias que les permitan mantenerse como líderes en sus respectivos mercados así como para lograr una mayor consolidación en el extranjero,

¹⁶ Otro indicador del costo del dinero es la tasa promedio ponderada del papel comercial a un plazo de 28 días, que alcanzó un nivel de 18% en 1993 y 8.2% en 2002 (Banco de México. Indicadores Económicos y Financieros).

principalmente en el continente americano (dado que muchas de estas empresas nacionales corresponden a las ETN's de capital mexicano), o bien, para seguir resistiendo la competencia con otras ETN's en el mercado interno, al combinarse con la restricción crediticia que se ha presentado en nuestra economía en los últimos años (véase cuadro 9), la baja proporción del ahorro interno que se es capaz de generar y el bajo costo del financiamiento en países extranjeros (véase cuadro 10), obliga a las empresas nacionales a recurrir al financiamiento foráneo. Por lo que para estas grandes empresas nacionales, el contar con un tipo de cambio estable y apreciado les resulta benéfico, ya que ante sus altos niveles de endeudamiento en moneda extranjera, un tipo de cambio con las características mencionadas, les ayuda a reducir el costo de su financiamiento¹⁷.

Cuadro 9

Disponibilidad crediticia en relación con el PIB					
	1994	1996	1998	2000	2002
Crédito de la banca comercial/PIB	43.5	33.6	24.7	17.2	15.2

Fuente: Huerta González, Arturo; *La economía política del estancamiento*; Diana; México, 2004; p.18.

Cuadro 10

Indicadores de competitividad: tasa de interés anual nominal (N) y real (R).												
Año	México ^a		EUA ^a		Canadá ^a		España ^b		Corea ^c		Japón ^d	
	N	R	N	R	N	R	N	R	N	R	N	R
1993	18.0	9.2	3.2	0.5	5.0	3.2	12.8	7.5	8.6	2.6	3.0	1.8
1994	19.3	11.4	4.7	1.9	5.7	5.4	8.9	4.4	8.5	2.8	2.2	1.6
1995	59.4	4.9	5.9	3.3	7.2	5.4	10.0	5.5	9.0	4.0	1.2	1.6
1996	36.4	6.8	5.4	2.0	4.3	2.1	8.5	5.1	10.0	4.8	0.6	0.0
1997	22.1	5.5	5.6	3.8	3.6	2.8	6.1	4.0	11.9	5.0	0.6	-1.2
1998	26.4	6.5	5.3	3.7	5.0	4.0	5.0	3.6	15.3	10.9	0.7	0.1
1999	23.7	10.2	5.2	2.4	4.9	2.3	3.9	1.0	9.4	7.9	0.2	1.3
2000	16.9	7.3	6.3	2.8	5.7	2.4	5.2	1.2	8.5	5.2	0.2	0.9
2001	12.8	8.0	3.6	2.0	3.9	3.2	5.2	2.4	7.7	4.8	0.1	1.3
2002	8.2	2.4	1.7	-0.7	2.7	-1.2	4.3	0.3	6.8	2.9	n.d.	0.3
2003	7.0	2.9	1.1	-0.8	2.9	0.9	n.d.	n.d.	6.2	2.7	n.d.	n.d.
2004	7.4	2.1	1.5	-1.7	2.3	0.2	n.d.	n.d.	5.9	2.8	n.d.	n.d.
2005	9.7	6.2	3.4	-0.4	2.8	0.7	n.d.	n.d.	5.6	2.9	n.d.	n.d.

^a A partir de mayo de 2006, la Bolsa Mexicana de Valores dejó de emitir el indicador sobre "papel comercial". Por lo que la serie cambia desde octubre de 2002, al tomar ahora como referencia la "tasa de interés promedio ponderado de papel comercial y certificados bursátiles", con fecha del mes de septiembre de 1993 a septiembre de 2006.

^b Tasa de préstamos que cobran los bancos comerciales a tres meses.

^c Tasa mínima que cobran los bancos a las empresas con vencimiento máximo de un año.

^d Tasa de las letras del sector privado: tasa que se ofrece por las letras del sector privado a dos meses.

FUENTE: INEGI. Banco de Información Económica.

¹⁷ La sobrevaluación del peso mexicano alcanzaba un 36.5% para 1993 y un 37.1% para 2002 (Cálculos propios en base a información obtenida en: Banco de México, Indicadores Económicos y Financieros).

Por otra parte, no existe información disponible que permita hacer una distinción entre las fuentes de financiamiento local a las que suelen recurrir las ETN's. Sin embargo, si se actúa bajo el supuesto de que las ETN's son empresas de gran tamaño (dada su participación en el producto manufacturero y su condición de pertenecer a un ente mayor que opera a escala global), es posible obtener un acercamiento a dicha información mediante una encuesta que realiza el Banco de México.

En el cuadro 11 es posible apreciar que las grandes empresas (no existe distinción entre nacionales y extranjeras) no dependen de forma excesiva del financiamiento de sus proveedores como en el caso de las PYMES, aunque su participación como fuente de financiamiento es un tanto más alta que la participación del crédito bancario, dada las ventajas que ofrece (principalmente su bajo costo). Le sigue en importancia, el financiamiento proveniente de la banca comercial local y la banca extranjera, aunque las grandes empresas nacionales deben tener una fuerte participación en el uso de la banca extranjera dado lo expuesto líneas arriba.

A pesar de que la banca comercial es la segunda fuente de financiamiento de las grandes empresas, la proporción de empresas que hace uso de ella es mucho mayor que la proporción de las PYMES, debido al posicionamiento de cada una de estas empresas en sus respectivos mercados y a las altas ganancias que son capaces de generar, elementos que generan grandes expectativas en los banqueros de poder recuperar sus recursos en los plazos convenidos. Sin embargo, las grandes empresas que deciden acceder al financiamiento bancario, lo hacen principalmente con el objetivo de cubrir sus gastos en capital de trabajo y para reestructurar sus deudas, en otras palabras se endeudan a corto plazo, lo que implica que destinan muy poco de los recursos obtenidos por esta vía a inversiones de largo plazo, confirmándose lo expuesto a nivel general en el capítulo uno, acerca de que los recursos generados internamente son los más susceptibles de ser invertidos a largo plazo. Además, permite deducir que el crédito bancario en México se asocia a altas tasas de interés que desincentivan la inversión de dichos recursos a largo plazo, situación que resulta negativa para el crecimiento de las PYMES dadas sus pequeñas posibilidades de lograr altos beneficios extraordinarios.

Así, el alto costo del financiamiento bancario se convierte en uno de los principales obstáculos para que las PYMES puedan tener acceso a él, además, en el cuadro anterior aparecen otros obstáculos al crédito bancario, los cuáles se pueden agrupar en una sola categoría: problemas de las empresas para generar ingresos excedentes a futuro.

“Las expectativas positivas –de generación de ingresos- incrementan la oferta y la demanda de préstamos. Esta situación cambia cuando las expectativas no se realizan. Si la economía no está generando suficientes ganancias e ingresos para cubrir el pago del servicio de la deuda, la inversión no se lleva a cabo y la oferta y la demanda de créditos disminuyen. Esta reducción es mayor si la tasa de interés es alta, debido a que se incrementa la carga del servicio de la deuda y se reduce la capacidad de pago... Los préstamos bancarios son limitados para reducir los riesgos del acreedor y del deudor.”¹⁸.

¹⁸ Huerta González, Arturo; *La economía política del estancamiento*; Diana; México, 2004; p. 158.

Cuadro 11

Resultados de la encuesta de evaluación coyuntural del mercado crediticio 2002*.

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Empresas que emplearon el:				
Crédito de proveedores	62.93	58.30	46.03	34.20
Crédito de la banca comercial	15.73	20.05	22.90	32.33
Crédito de la banca extranjera	1.93	2.88	9.23	11.80
Crédito de otras empresas del grupo corporativo	13.48	13.85	12.25	7.53
Crédito de la banca de desarrollo	3.03	1.40	2.53	1.75
Crédito otorgado por la matriz	2.20	2.63	6.10	4.15
Crédito de otras fuentes	0.73	0.90	0.98	8.25
Empresas que utilizaron crédito bancario				
Capital de trabajo	67.68	67.53	56.10	59.88
Reestructuración de pasivos	13.75	12.83	15.13	16.95
Operaciones de comercio exterior	4.75	6.05	11.55	9.15
Inversión	12.23	10.53	13.70	12.88
Otros propósitos	1.63	3.05	3.50	1.13
Empresas que no utilizaron crédito bancario				
Altas tasas de interés	25.60	24.98	25.88	18.88
Problemas en la demanda de sus productos	5.38	6.05	2.33	1.93
Negativa de la banca	21.03	15.15	16.25	15.43
Incertidumbre sobre la situación económica	19.35	23.00	23.63	24.65
Problemas de reestructuración financiera	9.15	12.80	16.28	20.20
Rechazo de solicitudes	11.05	7.88	4.95	6.53
Cartera vencida	3.75	5.38	5.28	2.50
Problemas para competir en el mercado	4.63	3.78	4.28	4.50
Otros	0.10	1.00	1.15	5.38

* Promedio anual.

NOTA: la muestra tiene una cobertura nacional de por lo menos 500 empresas, y el tamaño de la empresa se determinó con base en el valor de las ventas de 1997: Micro con ventas menores a 100 millones de pesos (mdp); Pequeñas con ventas entre 101 y 500 mdp; Medianas con ventas entre 501 y 5,000 mdp; y Grandes con ventas mayores a 5,000 mdp.

Fuente: Banco de México. Encuesta de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio.

Con ello se refuerzan las barreras a la entrada en beneficio de las grandes empresas nacionales y extranjeras, pues la insuficiencia de financiamiento bancario para las empresas nacionales de menor tamaño les dificulta la entrada al juego de la *competencia innovativa*.

Al quedar rezagadas, el financiamiento bancario se vuelve difícil para las pequeñas empresas, y de continuar esta situación, el financiamiento del mercado bursátil seguirá siendo no difícil, sino prácticamente imposible para este tipo de empresas, por lo que se seguirá limitando el desarrollo y la expansión de éste último mercado, quedando reservado para las grandes empresas de capital nacional y extranjero.

5. Interacción de la ETN con la cadena de proveedores.

En el capítulo uno se argumenta que las ETN's se han enrolado en una competencia que se basa en la rápida introducción no sólo de cambios tecnológicos, sino también organizativos y de mercado. Situación que lleva a la aparición constante de innovaciones en puntos específicos de toda la cadena de valor, de ahí que en ocasiones esta nueva forma de competencia adquiera el título de *competitividad por innovación*.

Así, los productos finales que se derivan del proceso de producción no van a competir en el mercado solamente por la vía del precio, dado que ahora adquieren importancia otros elementos como son: el diseño del producto, la marca de fábrica, los servicios conexos al producto, los servicios posteriores a la venta, el cumplimiento de normas ecológicas, la novedad del producto, etc. Por su parte, los productos intermedios deben ofrecer además de precios atractivos, el cumplimiento de sistemas de entrega (como el justo a tiempo), las normas de calidad garantizadas internacionalmente, la capacidad de adecuarse a innovaciones permanentes.

Dentro de este nuevo entorno, una empresa integrada verticalmente tiene que realizar grandes esfuerzos a lo largo de toda la cadena de valor para obtener las innovaciones requeridas, por lo que cada punto que conforma la cadena se convierte en una enorme tarea (investigación y desarrollo, concepción del producto, producción de partes y componentes, producción del bien final, mercadeo y apertura de nuevos mercados, organización de la empresa, organización de la toma de decisiones, etc.) difícil de afrontar por una sola empresa.

La evidencia empírica muestra que para responder al nuevo entorno competitivo, las grandes empresas mundiales como las ETN's, han decidido reducir sus niveles de integración vertical, es decir, aparece una tendencia cada vez mayor por parte de estas empresas a abastecerse de otras empresas que pueden estar localizadas en el país de origen de la ETN o fuera de él.

Dado que los procesos que cede la ETN a sus proveedores son de suma importancia, además de que requiere que dichos proveedores sean una fuente constante de innovación y desarrollo, la relación entre la ETN y sus proveedores debe contar con un alto grado de confianza (que involucra entre otras cosas, una comunicación intensa y diversas formas de cooperación entre empresa y proveedores) que se asegura mediante el establecimiento de redes entre la ETN y los proveedores.

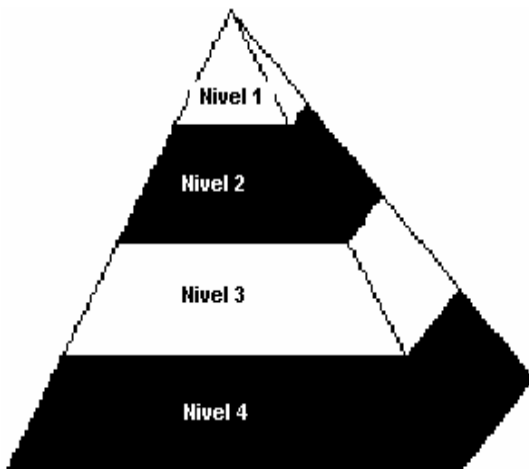
Esta nueva forma de operar por parte de la ETN la lleva a desprenderse de actividades que involucran altos costos, liberando capital que puede emplear en la explotación de otros activos y le permite a la empresa concentrar sus actividades allí donde residen sus ventajas específicas, asimismo, facilita la asignación y coordinación conjunta de los recursos. Otro beneficio importante para la empresa que integra una red, es que permite "...la reversibilidad de las decisiones sin incurrir en los costos de salida de inversiones hundidas –irrecuperables- o fijas y la rapidez en reunir los recursos necesarios para minimizar el tiempo que transcurre entre innovación, producción y acceso al mercado. Esta rapidez de llegar a mercados, va a constituir un arma competitiva de primera importancia en los mercados innovativos."¹⁹.

¹⁹ Minián Laniado, Isaac y Brown Grossman, Flor; *Redes interfirma internacionales. El caso de las redes de proveedores en México*; Facultad de Economía, UNAM; Documento de trabajo (S/N); Febrero de 1997; p. 8.

De acuerdo con Minián y Brown (1997), la forma que adquiere la red de proveedores de la ETN es semejante a una estructura piramidal (véase figura 1), en la que en la punta de dicha pirámide (nivel 1) se encuentran los proveedores que poseen una gran capacidad tecnológica especializada, los cuales abastecen a la ETN de partes estratégicas y por lo general, participan de manera importante en el desarrollo de los diseños y el mejoramiento de las partes que suministran. Las ETN's negocian casi de forma exclusiva con estos proveedores, el resto de los proveedores suelen surtir a los proveedores del nivel 1.

La diferencia entre el nivel 1 y 2 es escasa, al igual que los proveedores de nivel 1, los proveedores nivel 2 llegan a participar en el diseño de los productos, pero tienen menores capacidades tecnológicas, además, su desarrollo tecnológico está influenciado por las necesidades de sus clientes (proveedores del nivel 1).

Figura 1. Estructura de proveedores de una empresa terminal.



- 1) Tienen un mayor conocimiento del producto y de los procesos de producción del bien final. Cuentan con capacidad para satisfacer los requerimientos de precio y calidad de sus clientes (empresa terminal). Realizan por completo el control de calidad e incluso el de sus proveedores.
- 2) Tienen menores capacidades tecnológicas. Las terminales les dan a estos proveedores especificaciones críticas que desarrollan por sí mismos.
- 3) Su relación es esencialmente con proveedores de nivel 1 o 2. Se especializan en las partes que producen mejorando costos y calidad, por lo que son efectivos en sus áreas.
- 4) Suelen surtir a los proveedores de la cadena productiva, manufacturando partes ya diseñadas y, por lo general, estandarizadas. Por lo que pueden estar surtiendo a proveedores de distintas empresas terminales.

Los proveedores nivel 3, tienen menos influencia en el diseño de las especificaciones, tienen poder de opinar y participar como consultores dando consejos pero no toman decisiones. Su responsabilidad se limita a desarrollar los detalles de las especificaciones de sus clientes y llevar ciertos controles de calidad. En la base de la pirámide se encuentran los proveedores nivel 4, los cuales manufacturan partes diseñadas por los clientes, normalmente partes estandarizadas.

Por lo anterior, esta nueva forma de organización por parte de las grandes empresas, incluidas las ETN's, representa grandes retos para las empresas de tamaño menor que aspiran a convertirse en proveedores de este tipo de empresas, dado que para convertirse en proveedores de nivel 1 o 2, se requiere contar con una gran capacidad de investigación y desarrollo, tecnología de punta y calidad total a los menores costos posibles, asimismo se requiere contar con altas capacidades de administración, de liderazgo industrial, líneas de productos y fortaleza financiera. Por lo que no resulta extraño que los proveedores de nivel 1 y 2²⁰ se localicen en países industrializados. De

²⁰ En ocasiones este tipo de proveedores son empresas filiales de la ETN, por lo que el comercio que se lleva entre estos agentes es conocido como comercio intra-firma.

hecho, datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)

proviene del extranjero, resaltando las ramas de *Fabricación de computadoras y equipo periférico* (98.6%); *Fabricación de equipo de audio y video* (95.4%); *Fabricación de equipo de comunicación* (67.9%) y *Fabricación y reproducción de medios magnéticos y ópticos* (65.14%). La situación contrasta con las 21 ramas en que *escasean* las ETN's, ya que dentro de éstas últimas ramas sólo una consume más del 50% de sus materias primas y auxiliares del extranjero, *Curtido y acabado de cuero y piel* (51.11%). En el mismo cuadro se aprecia que del cien por ciento de las materias primas y auxiliares importadas que son consumidas en la industria manufacturera mexicana, el 69.7% son consumidas en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's, destacando las ramas de *Fabricación de automóviles y camiones* (27.3%), *Fabricación de partes para vehículos automotores* (11.7%) y *Fabricación de computadoras y equipo periférico* (10.7%). En cambio, en las 21 ramas en que *escasean* las ETN's se consumen sólo el 4.88% del total de materias primas y auxiliares que se importan en toda la industria manufacturera. Al comparar las materias primas y auxiliares importadas por cada rama con su respectiva producción bruta total, de modo que se pueda obtener una especie de coeficiente de importación, en el cuadro 11 se observan enormes diferencias entre los coeficientes de las ramas en que *abundan* y *escasean* las ETN's.

Cuadro 12

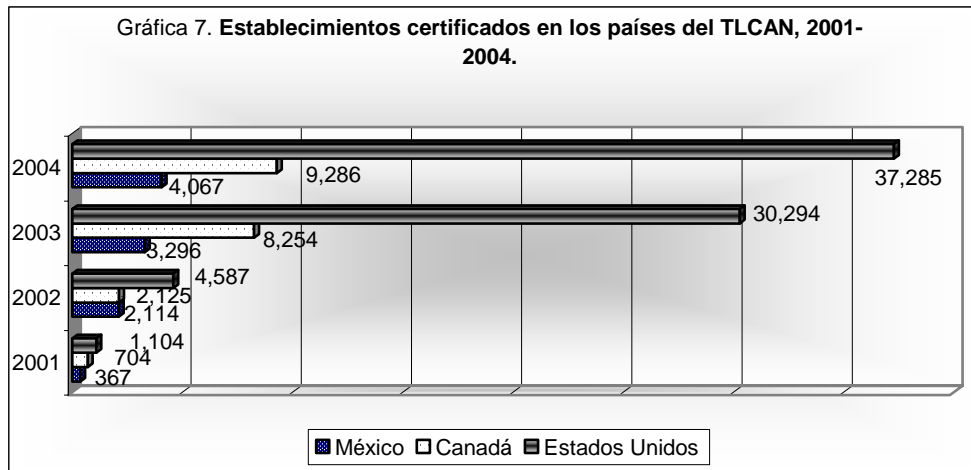
Materias primas y auxiliares importadas (MPyAIM) por las 21 ramas en que abundan y escasean las ETN's en 2003.

	Participación % en el total de materias primas y auxiliares consumidas en cada rama	Distribución % de las MPyAIM	(MPyAIM) / Producción Bruta Total de cada rama		Participación % en el total de materias primas y auxiliares consumidas en cada rama	Distribución % de las MPyAIM	(MPyAIM) / Producción Bruta Total de cada rama
	21 Ramas en que abundan*				21 Ramas en que escasean*		
1	67.99	0.69	0.18	57	8.15	0.06	0.03
2	51.96	27.38	0.36	58	4.26	0.26	0.02
3	98.65	10.72	0.70	59	2.03	0.22	0.01
4	32.01	0.19	0.12	60	15.55	0.33	0.04
5	35.83	1.13	0.15	61	23.42	0.39	0.11
6	14.21	0.65	0.08	62	17.54	0.07	0.03
7	65.14	0.19	0.18	63	6.65	0.13	0.02
8	95.40	2.01	0.30	64	3.82	0.01	0.01
9	26.03	1.81	0.14	65	10.33	0.03	0.03
10	28.41	0.09	0.08	66	19.29	0.09	0.05
11	45.28	1.73	0.19	67	29.90	0.39	0.10
12	46.47	2.10	0.24	68	12.31	0.75	0.07
13	53.39	11.79	0.19	69	51.11	0.43	0.26
14	55.70	0.16	0.09	70	0.30	0.01	0.00
15	46.33	3.68	0.13	71	0.89	0.00	0.00
16	60.33	0.25	0.21	72	10.56	0.17	0.03
17	43.27	0.79	0.14	73	34.41	0.44	0.08
18	49.37	0.19	0.15	74	27.89	0.14	0.06
19	29.70	0.20	0.04	75	7.71	0.78	0.04
20	4.90	1.74	0.03	76	12.56	0.15	0.03
21	39.12	2.21	0.23	77	0.89	0.03	0.00

* El número de cada rama corresponde con las ramas presentadas en el cuadro 4.

Fuente: Elaborado con datos de INEGI. Censos Económicos 2004.

Uno de los puntos que se señaló arriba como *requisito* que deben cumplir las empresas nacionales que aspiran a convertirse en proveedores de las grandes empresas, como las ETN's, y lograr la conformación de cadenas productivas es el de poseer altos controles de calidad. En México, ese aspecto también demuestra la débil tendencia a la conformación de cadenas productivas, dado que de cada mil empresas sólo 6 cuentan con un certificado de calidad. En la gráfica 7 se observa que en México existían 4,067 empresas certificadas en 2004, sin embargo, esa cantidad resulta 2.28 veces menos que las existentes en Canadá y 9.16 veces menos de las que posee Estados Unidos, países con los cuales México tiene firmado el principal tratado comercial, y Estados Unidos, el país del cual provienen la mayor parte de las ETN's instaladas en México.



De las 4,067 empresas certificadas en 2004, el 46.2% (unas 1,878) correspondían a la industria manufacturera y el 44.3% (unas 1,801) correspondían al sector servicios. Lo cual implica que el nivel de certificación en actividades como minería, construcción y electricidad, gas y agua es todavía incipiente.

Fuente: ISO, The ISO Survey of Certifications, 2004.

De las cadenas productivas que aún existen en nuestro país, algunas de ellas alcanzan el nivel 3 y 4. Sin embargo, como se ha señalado, son empresas proveedoras que no realizan actividades de diseño ni de investigación y desarrollo, sino que reciben el diseño de los productos de sus clientes y su participación se limita a la solución de pequeños problemas del proceso productivo.

CAPITULO III: IMPLICACIONES ECONÓMICAS DE LA ETN EN MÉXICO

1. La ETN y la balanza de pagos.

La penetración y expansión de la ETN en la industria manufacturera mexicana han sido el objeto de estudio del capítulo anterior, ahora se revisarán las implicaciones o los efectos económicos que originan esas empresas en nuestro país de tal modo que se puedan obtener elementos que permitan fijar una posición al respecto. Sus implicaciones en la balanza de pagos será el primer tema a tratar.

La balanza de pagos se puede definir como un sistema contable que registra de forma sistemática las transacciones económicas de un país con el resto del mundo durante un periodo de tiempo determinado, generalmente un año. Las transacciones económicas pueden comprender pagos de extranjeros a mexicanos, por lo que representarán un ingreso de fondos al país, ejemplos de este tipo de transacciones son: las exportaciones de bienes y servicios, ingresos por remesas que envían trabajadores mexicanos que laboran en el extranjero, ingresos derivados de inversiones de mexicanos en el exterior, así como transferencias unilaterales del mundo a México y pagos extranjeros por activos mexicanos. También existen transacciones que comprenden los pagos de mexicanos al extranjero, las cuales representan una salida de fondos del país, ejemplos de este tipo de transacciones son: las importaciones de bienes y servicios, remisión de utilidades de extranjeros derivadas de sus inversiones en México, así como transferencias unilaterales de México al mundo y pagos mexicanos por activos extranjeros.

Las transacciones que se registran en la balanza de pagos son realizadas por individuos, empresas, grandes corporaciones, instituciones financieras y gobiernos. Aquí nos interesa analizar las transacciones en que se involucran las ETN's que se localizan en la industria manufacturera de nuestro país.

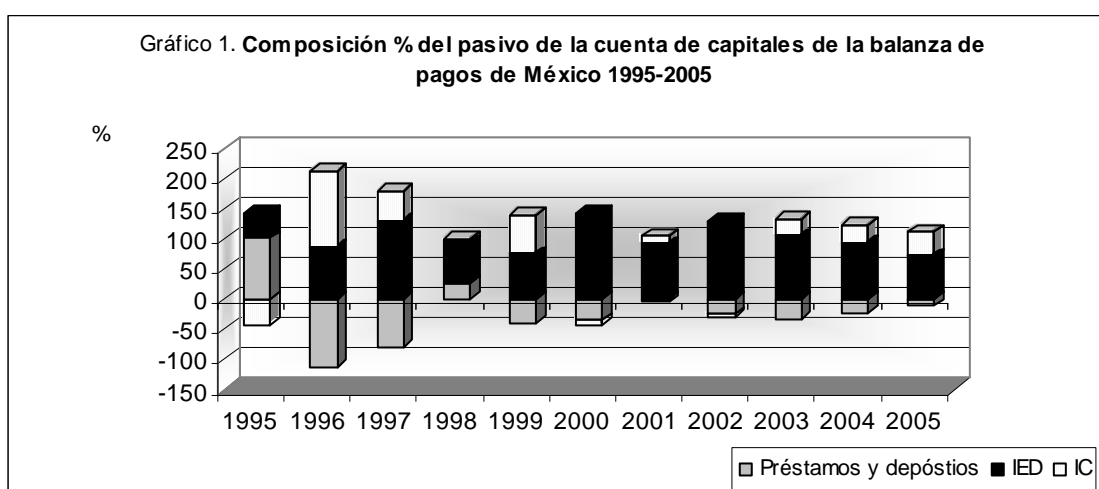
Una primera forma en que las ETN's afectan la balanza de pagos es mediante el proceso de llegada al país, pues llegan vía traspaso de recursos, entre los que se encuentran desde luego, los recursos monetarios, los cuales pueden ser empleados para construir la nueva filial de la ETN en México, para adquirir una empresa ya establecida o para comprar una parte de las acciones de una empresa ya establecida en nuestro país. Estos recursos se clasifican dentro de la cuenta de capitales como un ingreso de divisas al país, y representan un aumento neto en las posiciones de activos de otros países en el nuestro, de ahí que representan un pasivo para México y se conocen con el nombre de Inversión Extranjera Directa (IED).

Otras formas en que las ETN's instaladas en México afectan la balanza de pagos, es mediante la exportación e importación de bienes y servicios, así como por la remisión de utilidades, regalías o comisiones, asistencia técnica, pagos de patentes e intereses. Estas transacciones se registran dentro de la cuenta corriente, su impacto dentro de esta cuenta será analizado en el transcurso del presente trabajo, al igual que el impacto derivado de la llegada de IED al país.

Técnicamente, la balanza de pagos siempre tiene que hallarse en equilibrio, por lo que si un país tiene un superávit (déficit) en la cuenta corriente, éste debe ser contrareestado por un déficit (superávit) en la cuenta de capitales, y las diferencias que persistan se ajustan empleando las reservas internacionales. Para el caso de México, la cuenta corriente presentaba un déficit de 1,576 millones de dólares (mdd) en 1995, de 18,683

millones en 2000 y de 4,788 millones para 2005. Por contraparte, la cuenta de capitales debe presentar un superávit que permita financiar los déficit señalados.

Para que la cuenta de capitales logre dichos superávit, los pasivos deben ser mayores que los activos, o bien, la inversión extranjera directa y de cartera así como los préstamos y depósitos que reciben los sectores público y privado de nuestro país, deben ser mayores que lo que recibe el resto del mundo por esos mismos conceptos por parte de México. Situación que se ha presenciado a lo largo de la última década, siendo las divisas por concepto de la IED las que dominan (véase gráfica 1)¹. De hecho, si se consideran los ingresos de divisas al país que se registran en la cuenta corriente, la IED alcanzó el lugar número 3 como principal fuente de divisas para el país en 2005 al sumar 17,600 millones de dólares (mdd), sólo de tras de los ingresos por las exportaciones petroleras que sumaron 28,285 mdd y los ingresos por concepto de remesas familiares que alcanzaron los 20,035 mdd.



Del 100% de la IED que llega al país alrededor del 60% tiene como destino la industria manufacturera.
Fuente: Elaborado con datos del Banco de México. Indicadores Económicos y Financieros.

Así la llegada de IED se convierte en un elemento importante dado que contribuye a saldar el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos, evitando con ello que la economía mexicana enfrente presiones por el lado del tipo de cambio, que dadas las condiciones actuales, generarían presiones inflacionarias por los altos requerimientos de bienes importados para llevar a cabo la producción interna. Sin olvidar el efecto negativo que también se generaría sobre el costo de la deuda externa no sólo del sector privado, sino también del sector público. De ahí que México junto con muchos otros países con características económicas similares, se ha enrolado en una competencia por lograr captar los mayores flujos de IED del mundo. Dicha competencia involucra crear un ambiente atractivo para la IED, en otras palabras, crear condiciones que faciliten el accionar de la ETN como lo es el crear zonas comerciales con otras naciones (a través de la firma de tratados de libre comercio), mantener un tipo de cambio apreciado que les permita importar insumos y maquinaria barata de su red de proveedores o de la propia matriz, proporcionar incentivos o bajas tasas fiscales, flexibilizar el mercado de trabajo interno, abandonar el derecho a la expropiación de activos foráneos, establecer principios

¹ A excepción de 1995 y 1996, años en donde la crisis económica generó un freno a las inversiones que se dirigían a México, por lo que los préstamos del exterior jugaron un papel importante para atenuar los efectos de dicha crisis.

de trato nacional a los inversionistas extranjeros, establecer normas que transfieran a foros internacionales los conflictos que puedan surgir en materia de IED, disminuir las restricciones que puede emplear el gobierno como son: obligar a las ETN's a exportar determinadas cantidades de producto, emplear una determinada cantidad de insumos nacionales o de trabajadores mexicanos, transferir tecnología, entre otras. Así, la ETN que llega a nuestro país goza no sólo de las ventajas derivadas de su carácter transnacional, sino también se apodera de las ventajas que le ofrece el país, situación que las coloca como líderes de sus respectivos mercados y en mejores condiciones económicas y financieras que la mayoría de las empresas mexicanas (incluidas las ETN's de capital mexicano)².

Por otro lado, hay que recordar que la IED es una inversión realizada por las ETN's cuya decisión de realización fue tomada al aprobar un proyecto, y los proyectos de inversión se aprueban siempre que su valor presente neto sea positivo, por lo que tarde o temprano la IED que en un principio constituye entrada de divisas al país, tiene que retribuir recursos al exterior (en principio, para reponer la inversión, y luego para disfrutar de los beneficios generados), lo que se constituye en salidas de divisas.

Así, mientras las ETN's se consolidan en el mercado interno emplearán en mayor medida recursos generados internamente para realizar sus gastos primarios y de inversión, y en su caso recurrirán a mayores flujos de IED. Sin embargo, cuando la inversión ya es rentable, las ganancias obtenidas en el mercado mexicano serán suficientes para financiar su actividad y expansión, y más aún, pueden allegarse de recursos del sistema financiero local, por lo que a partir de entonces, comienza a disminuir la necesidad de mayores flujos de IED y comienzan a fluir recursos al exterior por concepto de utilidades, regalías e intereses³.

Se ha señalado en el capítulo anterior que una modalidad que ha adoptado la ETN para su expansión es la adquisición de empresas, asimismo se verificó que las ETN's presentan un mayor grado de diversificación que las empresas mexicanas. Lo anterior permite inferir que sea común que las ETN's consolidadas en el mercado nacional, busquen expandirse en la economía mexicana adquiriendo empresas de la misma o diferente clase industrial a la que pertenecen. En caso de no llegar a completar la adquisición por falta de recursos, pueden solicitar financiamiento del sistema financiero local (el cual ha crecido de acuerdo a lo presentado en el capítulo dos). Esta forma de expansión en el mercado interno no genera ingreso ni salida de divisas en el corto plazo, pero a mediano y largo plazo existe la posibilidad de que ya no sea una sola empresa la que remita utilidades al exterior, pues en ese entonces se incorporarán las utilidades remitidas por la o las empresas adquiridas.

² El que muchos países subdesarrollados compitan por atraer los mayores flujos de IED, puede actuar en contra de ellos mismos, dado que cuando la ETN aprueba un proyecto de inversión para realizarlo en el extranjero, aprueba de antemano la inversión a realizar (y a menudo el país de destino). Por lo tanto, los países sólo disputarían entre ellos el derecho a captar la inversión, sin obligar a la ETN a aumentar los niveles de inversión. En otras palabras, las ETN's estarían dispuestas a realizar la misma inversión con concesiones menores, mientras que los países estarían dispuestos a atraer la inversión aún a costa de concesiones mayores.

³ La salida de divisas por concepto de intereses deriva de una solicitud previa de crédito externo, que en primera instancia genera ingreso de divisas al país, pero en una segunda instancia genera salidas de divisas de mayores dimensiones, pues el crédito tiene que ser repuesto en su totalidad más los intereses correspondientes.

“...la entrada de capitales (excluidos los créditos) estará asociada al establecimiento de nuevas empresas y la salida de capitales, en cambio, será el resultado de la presencia acumulada del conjunto de las empresas establecidas cuya expansión en proporción creciente a lo largo del tiempo, habría sido financiada con recursos generados internamente.”⁴.

Está última modalidad que se ha descrito sucede con mayor frecuencia cuando los gobiernos establecen fuertes mecanismos que frenan la remisión de utilidades al exterior para con ello, evitar un deterioro en la balanza de pagos, sin embargo, lo anteriormente descrito permite vislumbrar la habilidad con que cuentan las ETN's para evadir las políticas económicas del gobierno. Desafortunadamente no se cuenta con información disponible que permita corroborar lo anterior para el caso de la industria manufacturera, lo cual es lamentable pues impide realizar un análisis más certero que pueda contribuir a diseñar políticas óptimas al respecto.

Las importaciones y exportaciones de las ETN's son otras vías en que pueden afectar la balanza de pagos, ya que si las importaciones que realizan este tipo de empresas son mayores que sus exportaciones, entonces estarán contribuyendo a generar un déficit en la balanza comercial, y por tanto, un déficit en la cuenta corriente. En el cuadro 1 se observa que la balanza comercial ha sido deficitaria de 1993 a 2005 (a excepción de 1995, 1996 y 1997), sin embargo, si no se considera el saldo de la balanza de los productos manufactureros, el saldo de la balanza comercial se torna positivo. Por lo que es claro que el saldo de la balanza comercial de la industria manufacturera contribuye de manera sustancial a que el saldo de la balanza comercial sea negativo.

Cuadro 1

**Saldo de la balanza comercial...
(millones de dólares)**

Año	total	de productos petroleros	de productos agropecuarios	de productos extractivos	de productos manufacturados	total sin contar el saldo de la industria manufacturera
1993	-13,480.6	5,390.1	84.3	66.2	-19,021.1	5,540.6
1994	-18,463.7	5,181.0	-410.7	79.7	-23,313.7	4,850.0
1995	7,088.5	5,991.4	1,948.7	109.6	-961.2	8,049.7
1996	6,531.0	8,723.6	-472.8	-8.8	-1,711.1	8,242.0
1997	623.6	6,975.9	313.4	-106.6	-6,559.3	7,182.6
1998	-7,833.8	2,994.6	-395.3	-88.6	-10,344.5	2,510.7
1999	-5,613.0	5,101.2	-48.0	-91.1	-10,575.1	4,962.1
2000	-8,337.1	8,138.9	-122.7	-141.6	-16,211.6	7,874.6
2001	-9,616.7	5,513.0	-882.7	-221.2	-14,025.8	4,409.1
2002	-7,632.9	7,913.2	-1,185.6	-327.5	-14,033.1	6,400.1
2003	-5,779.4	9,865.1	-794.2	-235.9	-14,614.4	8,835.0
2004	-8,811.1	12,138.9	-735.7	-65.3	-20,149.0	11,337.9
2005	-7,586.6	15,905.8	-741.9	-515.2	-22,235.2	14,648.6

Fuente: Banco de México. Indicadores Económicos y Financieros.

La situación anterior se torna más grave al observar que lejos de disminuir, el saldo negativo de la balanza manufacturera se ha incrementado a una tasa promedio anual de

⁴ Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarrago, Trinidad; *Op. Cit.*; p. 313.

14.3%⁵, lo cual no se refleja en el saldo de la balanza comercial dado que el superávit de la balanza de productos petroleros ha crecido a una tasa promedio anual mayor (16.7% en igual periodo), sin embargo, el petróleo es un producto finito y no renovable, por lo que de no cambiar la tendencia, no sólo en la balanza manufacturera sino también en la balanza de productos extractivos y agropecuarios, se vislumbra un futuro poco positivo para la economía mexicana.

Las ETN's instaladas en la industria manufacturera son uno de los agentes responsables del déficit comercial creciente en el sector manufacturero, pues de acuerdo con el cuadro A-7 la participación porcentual de los principales productos exportados por las 21 ramas en que *abundan* las ETN's en el total de las exportaciones manufactureras cayó de 64 a 63% en 1993 y 2005, respectivamente, en cambio, la participación de los principales productos importados por esas mismas ramas en el total de las importaciones manufactureras aumentó de 54 a 60% para los mismos años (cifras que no consideran el capítulo de *Vehículos terrestres y sus partes*). Para el caso de los principales productos exportados por las 21 ramas en que *escasean* las ETN's, su participación porcentual en el total de las exportaciones manufactureras si bien cayó de 6 a 5% en 1993 y 2005, respectivamente, la participación de los principales productos importados por esas mismas ramas presentó una caída mayor, de 7 a 5% (véase cuadro A-8).

Además, el déficit comercial que se registró por las principales exportaciones e importaciones que realizaron las 21 ramas en que *abundan* las ETN's contribuyó con el 34 y el 37% del déficit comercial total de la industria manufacturera en 1993 y 2005. En cambio, el déficit comercial que se registró por las principales exportaciones e importaciones que realizan las 21 ramas en que *escasean* las ETN's contribuyó con el 7 y 8% del déficit comercial total de la industria manufacturera en los mismos años.

A lo anterior hay que agregar que para 2003, de las 21 ramas en que *abundan* las ETN's sólo 4 exportaban más del 50% de su producción que realizaban en nuestro país (esas 4 ramas son precisamente las 4 ramas con mayor presencia de empresas extranjeras): Fabricación de equipo de comunicación (exportaba el 52% de su producción realizada en México), Fabricación de automóviles y camiones (76%), Fabricación de computadoras y equipo periférico (91%) y Fabricación de maquinaria y equipo para el comercio y los servicios (86%). En promedio, las 21 ramas en que *abundan* las ETN's exportaban el 34% de su producción, sin considerar las 4 ramas anteriores el promedio baja a 24%. Para el caso de las 21 ramas en que *escasean* las ETN's, ninguna exportaba más del 50% de su producción, de hecho en promedio esas 21 ramas exportaban el 13% de su producción para 2003 (véase cuadro A-9).

A nivel de las ETN's y mexicanas más importantes de la industria manufacturera mexicana, se tiene que para 2003, de las 80 ETN's más importantes por su nivel de ventas, sólo 2 no realizaba importaciones, siendo 10 el número de empresas mexicanas que no realizaba importaciones dentro de las 80 empresas mexicanas más importantes, a pesar de que ambos tipos de empresas contaban con 66 empresas que realizaban exportaciones en aquel año. Asimismo, de las 80 ETN's más importantes, más de la mitad (47) formaba parte del Programa de importación temporal para producir artículos de exportación (Pitex) y menos de la mitad (31) tomaba parte del programa Empresas

⁵ No se consideró el incremento del déficit de 1996 a 1997 por ser anormal, ya que en ese periodo el saldo negativo de la balanza manufacturera presentó un incremento de 283%.

altamente exportadoras (Altex), por obvias razones, el número de empresas mexicanas que formaba parte de esos programas era mucho menor, 26 y 24, respectivamente⁶.

Cuadro 2

Características comerciales de las 80 ETN's y mexicanas más importantes de la industria manufacturera en México, 2003.				
	Importa	Exporta	Altex¹	Pitex²
Las 80 ETN's más importantes				
SI	71	66	31	47
N.D.	7	7	7	7
NO	2	7	42	26
Las 80 empresas mexicanas más importantes				
SI	66	66	24	26
N.D.	4	4	4	4
NO	10	10	52	50

N.D. = No disponible

1. Pertenece al programa de empresas altamente exportadoras.

2. Pertenece al programa de importación temporal.

Fuente: Elaborado con datos de *Expansión. Las 500 empresas más importantes de México*, y Mercamétrica.

Por lo anterior, es claro que la mayor parte de las ETN's que llegan a nuestro país, lo hacen con el objetivo de conquistar el mercado interno y muy pocas se instalan con el objetivo de exportar a otras naciones. Lo anterior, aunado a las grandes importaciones a las que recurren para realizar su producción, ya sea que la destinen al mercado interno o externo, termina por agrandar el déficit comercial de la industria manufacturera.

También, el que muchas empresas extranjeras se enrolen a los programas de importación temporal, hace que las actividades de exportación estén íntimamente ligadas a las actividades de importación, lo que se traduce en los altos coeficientes de importación, que como se ha analizado en el capítulo anterior, intensifica el proceso de ruptura de cadenas productivas al interior de la industria manufacturera mexicana.

Por lo que la actual estrategia de crecimiento que se basa en el fomento de las exportaciones, no contribuye a frenar el dinamismo de las importaciones, ni a sustituir importaciones. Siendo, las ETN's uno de los agentes responsables de ello, y al mismo tiempo, el principal receptor de los beneficios de dicha estrategia.

Por otro lado, el hecho de que las ramas en que predominan las empresas extranjeras presenten mayores importaciones respecto a sus exportaciones, implica no sólo un mayor

⁶ El Programa Pitex es un instrumento de fomento a las exportaciones, mediante el cual se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación (en la medida que lo dispongan los tratados internacionales celebrados por México), del impuesto al valor agregado y de las cuotas compensatorias, si fueren aplicables. En tanto el programa Altex es un instrumento de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, destinado a apoyar su operación mediante facilidades administrativas y fiscales. Para ser beneficiario del programa Altex entre otras cosas, se requiere que la empresa en cuestión exporte más del 40% del total de sus ventas netas.

deterioro en el saldo de la balanza comercial de la industria manufacturera, también puede implicar que el valor de las importaciones que realizan esté *sobrefacturado*, debido a que las ETN's suelen aprovechar el comercio intra-firma como un medio que les permite transferir ganancias (Dussel y González, 2001), en otras palabras, los precios que registran los bienes que son importados pueden no estar determinados por las fuerzas de la oferta y la demanda, es en este caso, la propia ETN la encargada de fungir como comprador y vendedor al mismo tiempo en busca de maximizar los beneficios asociados a su operación global de producción, comercio, financiamiento y distribución.

Estos precios en que el mercado no interviene de forma convencional para su fijación, son conocidos como precios de transferencia. “Este concepto resulta sumamente interesante desde un doble punto de vista. Por un lado, como expresión del cambio fundamental en la mecánica conocida de la economía internacional y su regulación a través de los mercados convencionales. Por otro, como expresión del nuevo poder de la ETN, totalmente incomparable con el de las más grandes corporaciones nacionales, y su efecto sobre la capacidad de regulación de los Estados nacionales.”⁷.

Así, esta práctica que pueden estar llevando a cabo las ETN's instaladas en nuestro país, contribuye no sólo a transferir ganancias al exterior (nuevamente contribuyendo al deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos), sino también ayuda a la ETN a minimizar el total de impuestos pagados al gobierno y evita minimizar las pérdidas que pueden surgir por los movimientos en el tipo de cambio. Como los recursos transferidos por esta vía están implícitos en los precios de los productos importados, resulta muy difícil que sean detectados, por lo que el gobierno tiene poco margen para tratar de regular esta práctica (y precisamente, por su naturaleza implícita y la falta de revelación directa, los precios de transferencia podrían constituir uno de los más importantes canales de remisión de rentabilidad efectiva). Autores como el propio Trajtenberg (1999) presentan evidencias de que el comercio intra-firma va en aumento en la medida en que crece el espacio económico que forma la ETN.

“El comercio intra firma es también frecuente en las transacciones con los países en desarrollo. En este caso las ETN's prefieren abastecer a las subsidiarias a través de su red, para generar economías de escala en la producción de ciertos insumos, y para beneficiarse de precios de transferencia. Por ejemplo, en las implantaciones destinadas al ensamble de manufacturas se produce, obviamente un intenso comercio de componentes, el que se ha incrementado con la multiplicación de zonas francas. En Brasil, en 1972, el 50% de las exportaciones y el 73% de las importaciones de las filiales de empresas norteamericanas correspondía a comercio intra firma. En México, en el mismo año, los porcentajes eran 58% y 82% respectivamente.”⁸.

Por lo expuesto hasta el momento, el hecho de que nuestra balanza comercial sea permanentemente deficitaria se debe a la poca competitividad de la industria nacional (por tener altos costos, baja productividad, desaprovechamiento de economías de escala, y en muchos casos falta de calidad) para lograr insertarse en los mercados internacionales, pero sobre todo, por la fuerte dependencia de importaciones de bienes de capital y bienes intermedios, tanto de empresas nacionales como de ETN's, donde el impacto negativo por parte de estas últimas es de mayores dimensiones que el de las primeras, puesto que la apertura comercial de México y la cada vez menor regulación que el gobierno ejerce

⁷ Trajtenberg, Raúl; *Op. Cit.*; p. 33.

⁸ *Ibidem.*, p. 32.

sobre las ETN's, implican que dichas empresas puedan hacer uso en mayor medida de su red de proveedores a nivel mundial, provocando que las ETN's brillen en México por su discreto grado de endogeneidad y sus limitados encadenamientos con la planta fabril mexicana, por lo que el país se convierte solamente en un atractivo mercado en el que los productos de las ETN's encuentran demanda, pues se ha visto que muy pocas ETN's se instalan con el objetivo de exportar a otras naciones, y menos aún cuando ha quedado establecido que a partir de 2001, las maquiladoras están autorizadas para vender en nuestro mercado hasta el 100% de su "producción".

Por lo tanto, mientras no se desarrolle una verdadera política industrial que permita desarrollar una industria de bienes intermedios y de capital nacional, y mientras las ETN's continúen centrándose en la producción de bienes de consumo, principalmente para el mercado interno, la industria manufacturera seguirá recurriendo a la importación de aquellos bienes y servicios que requiere para la producción de sus bienes finales, y las importaciones seguirán siendo mayores a las exportaciones, por lo que el déficit comercial de la industria manufacturera se agudizará más, permaneciendo como un peligro latente para la economía mexicana que no se manifestará mientras las exportaciones petroleras, los ingresos por IED, remesas y turismo, lo permitan. Asimismo, se ha visto que las ETN's no sólo afectan de manera negativa la cuenta corriente por medio de importar más de lo que exportan, sino también por medio de la salida de divisas que se genera al remitir utilidades, regalías, pagos por asistencia técnica, pagos de patentes e intereses.

Por lo tanto, las ETN's son uno de los agentes económicos responsables de que el país se vea en la necesidad de solicitar en mayor medida recursos del exterior, como la IED, pero es la propia IED la que ocasiona la dependencia de recursos del exterior, por lo que se hace visible la existencia de un círculo vicioso que a la larga se convierte en un obstáculo al crecimiento global de la industria mexicana.

"El endeudamiento externo constituye un paliativo adecuado en la medida en que los recursos se empleen para introducir modificaciones en la estructura productiva que permitan enfrentar las causas que generan los requerimientos de financiamiento externo. Utilizarlos exclusivamente para consolidar un patrón de industrialización caracterizado por el hecho de que las empresas más eficientes y dinámicas del sistema se constituyen en una carga creciente para el sector externo...restringe los grados de libertad para la concepción y aplicación de la política industrial."⁹.

Cabe señalar que el problema de balanza de pagos que se ha descrito no es precisamente el de tener un déficit en la cuenta corriente, porque la balanza de pagos no puede tratarse como un fin en sí misma, el problema más bien reside en que dicho déficit no contribuye a generar condiciones productivas al interior de la economía nacional, que a largo plazo permitan la reversión de dicho déficit; condiciones productivas que permitan a largo plazo generar excedentes de capital, es decir, generar altos niveles de ahorro que propicien altas inversiones productivas que a su vez, incentiven los niveles de crecimiento y desarrollo económico de nuestro país.

⁹ Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarrago, Trinidad; *Op. Cit.*; p. 303.

2. Transferencia y dependencia tecnológica.

La tecnología se ha convertido en un elemento fundamental que permite a las empresas ser competitivas en los mercados nacionales e internacionales, al grado que la tecnología ha rebasado a los factores productivos tradicionales en importancia.

Hoy en día para desarrollar nueva tecnología que permita acrecentar los niveles de competitividad y productividad de las empresas de un país, se requiere contar con un fuerte sistema de innovación nacional característico de los países más desarrollados (involucra el contar con una política gubernamental de apoyo al desarrollo científico y tecnológico, contar con instituciones de calidad que realicen las investigaciones e innovaciones, contar con un suficiente capital humano, altos niveles de conocimiento y una alta capacidad empresarial para innovar), el cual, dado los riesgos y requerimientos de recursos que involucra, requiere de la participación conjunta de los sectores público y privado. Aunque en la actualidad, y sobre todo, en empresas grandes y consolidadas como las ETN's, se le apuesta en mayor medida a buscar alianzas entre el propio sector privado, en donde pueden participar empresas rivales del mismo mercado en el desarrollo de proyectos de investigación, o bien, puede involucrar la alianza de las empresas terminales con sus proveedores, especialmente, los proveedores del nivel 1 y 2 analizados en el capítulo anterior¹⁰.

Esta tendencia que se viene manifestando en mayor medida en los últimos años no debe sorprender, pues se ha visto que las ETN's han logrado liberar recursos al ceder parte de la cadena de producción a sus proveedores, lo cual, aunado a los altos beneficios que obtienen al operar en estructuras oligopólicas en diversos países del mundo, las coloca en una posición favorable para especializarse en el desarrollo de nuevas tecnologías.

“Las ETN's son responsables del grueso de los gastos en I&D (investigación y desarrollo) que se llevan a cabo por las empresas [en sus países de origen]. Ellas [las ETN's] dominan la creación de nuevas patentes y a menudo conducen los procesos de innovación en la dirección y organización de las empresas.”¹¹.

Algunos elementos que también contribuyen a que los gastos en I&D se concentren en los países desarrollados son los siguientes: en esos países se concentran los recursos científicos y técnicos, existen mayores medidas de seguridad en el control del fruto del desarrollo, se facilita el aprovechamiento de economías de escala en la actividad de I&D, existen economías externas por la proximidad de centros de formación e investigación. Sin embargo, el principal motivo que hace que las actividades de I&D se concentre en las

¹⁰ Un ejemplo de ello entre empresas mexicanas es la alianza que conformarán dos reconocidas compañías, Grupo Bimbo y Grupo Lala, la cual tiene como objetivo poner al alcance de los consumidores productos innovadores acordes con sus necesidades. Esta alianza se basa en el aprovechamiento de la capacidad de producción y distribución de ambas empresas, y en la capitalización de las sinergias. Otro ejemplo entre empresas extranjeras es la alianza entre Samsung y Sony, compañías que desde abril de 2006 iniciaron la definición de un proyecto conjunto para la construcción de una línea de paneles de séptima y octava generación, esto con el objetivo de constituir la línea más avanzada del mundo de paneles de LCD de formato grande. Ejemplos como estos se pueden encontrar en muchas empresas grandes nacionales o extranjeras.

¹¹ World Investment Report 2005; *Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*; UNCTAD; New York and Geneva, 2005; p. 99 (traducción propia).

economías desarrolladas, reside en el control que pueden tener sobre la tecnología, porque ahí reside lo esencial del poder oligopólico.

El que las ETN's concentren la mayor parte de los gastos en I&D realizada por empresas en el mundo, aunado al hecho de que las principales ETN's del mundo así como sus proveedores (nivel 1 y 2) provienen de los países desarrollados, conduce a: 1) que exista una nueva división internacional del trabajo, por un lado, los países desarrollados dedicados al desarrollo de nuevas tecnologías, y por otro, los países en desarrollo dedicados a la producción de bienes para el mercado nacional e internacional que ya no resultan rentables producir en los países desarrollados pero que aún se requieren en todo el mundo; y 2) a que exista un alto grado de concentración de la oferta internacional de tecnología.

En el cuadro 3 se aprecia que del cien por ciento de los gastos en I&D en el mundo, el 92% se concentró en economías desarrolladas tanto en 1996 como en 2002, y sólo el 7 y el 8% en economías en desarrollo, respectivamente (resaltando la disminución porcentual de los gastos en I&D en América Latina y el Caribe y el aumento en países asiáticos y de Oceanía). Asimismo, se aprecia que del cien por ciento de los gastos en I&D en economías desarrolladas, el 67% se lleva a cabo por empresas. En cambio, en América Latina y el Caribe, la porción del gasto en I&D realizado por empresas disminuyó de 37 a 32% en 1996 y 2002, y ha aumentado para el caso de los países asiáticos y de Oceanía de 48 a 62% en los mismos años.

Las cifras anteriores no hacen más que confirmar la nueva división internacional del trabajo a la que se hace mención, el alto grado de concentración de la oferta tecnológica y el alto interés por parte de las empresas a invertir en I&D en los países de origen de las principales ETN's del mundo. De hecho, 10 países (Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Reino Unido, China, Corea del Sur, Canadá, Italia y Suecia) concentraron en 1996 y 2002, el 86.1 y el 86.9% del total de los gastos en I&D en el mundo.

Del total de los gastos en I&D en el mundo, la mayor parte se realiza por empresas que pertenecen a la industria manufacturera. En Estados Unidos, por ejemplo, los gastos en I&D realizados por empresas de la industria manufacturera representaron el 60% del total en 2001.

Para el caso particular de México, los gastos en I&D representaron el 0.18% del total de los gastos en I&D en el mundo en 1996, dicho porcentaje se eleva a 0.40% para el año 2002. Si bien los gastos en I&D de México representan una baja proporción dentro de los gastos en I&D a nivel mundial, si guardan una alta proporción si se comparan con los gastos totales en I&D en América Latina (10.9% y 29.8%, para 1996 y 2002, respectivamente). A pesar de ello, en México la mayor parte de los gastos en I&D se realizan por instituciones no empresariales, dado que en 1996 sólo el 22.9% de los gastos en I&D se llevaron a cabo por empresas y el 31.1% para 2001, lo que refleja la escasa capacidad del sector empresarial mexicano para incorporarse a la nueva *competencia innovativa*.

La UNCTAD señala que las economías en desarrollo deben adquirir tecnología para acelerar sus tasas de crecimiento económico, y que un medio esencial para adquirir tecnología es mediante la captación de IED. Sin embargo, el que los gastos en I&D se sigan concentrando en unas cuentas economías desarrolladas, demuestra lo poca disponibilidad de las ETN's a transferir tecnología a otros países. Por ejemplo, en el caso

de México, las filiales de ETN's provenientes de Estados Unidos disminuyeron la proporción del gasto en I&D que realizan en nuestro país en el total del gasto en I&D nacional, pues bajó de 11.7% en 1996 a 10.4% en 2002 (donde poco más del 60% se realiza en la industria manufacturera mexicana). La propia UNCTAD confirma lo anterior:

“Por la manera en que las ETN's localizan sus actividades de I&D en el mundo...-se observa que- las actividades de I&D están entre las menos internacionalizadas y la poca internacionalización existente, es principalmente entre países desarrollados.”¹². Lo cual es cierto, dado que las actividades de I&D se consideran las menos susceptibles de ser *fragmentadas* de todas las actividades económicas, dado que envuelve activos intangibles como el conocimiento, que como se ha visto, bajo la nueva competencia empresarial se convierte en un activo estratégico para la empresa.

Cuadro 3

Gasto total y por empresas en investigación y desarrollo (I&D).						
	Gasto total en I&D (Millones de dólares %)				Gasto en I&D realizado por empresas como proporción del gasto total en I&D (%)	
	1996		2002		1996	2002
Mundial	575,612	100	676,514	100	65	66
Economías desarrolladas	531,128	92	619,403	92	67	67
Unión Europea	163,920	28	174,651	26	63	63
Otros países de Europa Occidental	10,790	2	9,770	1	66	68
Estados Unidos	197,288	34	276,185	41	72	70
Japón	138,622	24	132,989	20	67	69
Otros países desarrollados	20,508	4	25,808	4	54	56
Economías en desarrollo	39,519	7	51,616	8	44	56
África	1,001	0	1,083	0	n.d.	n.d.
América Latina y el Caribe	9,383	2	9,114	1	37	32
Asia y Oceanía	29,135	5	41,419	6	48	62
Sureste de Europa	404	0	514	0	53	23
Comunidad de Estados Independientes	4,561	1	4,981	1	58	61

n.d. = no disponible.

FUENTE: Elaborado con datos de la UNCTAD. Anexo estadístico del *World Investment Report 2005*.

Por lo señalado anteriormente, es claro que no se puede esperar una transferencia explícita de tecnología de las ETN's a las empresas mexicanas, sin embargo existe al momento en que se importan bienes de capital (pues se ha visto que la industria manufacturera mexicana depende todavía de forma sustancial de la importación de bienes de capital para llevar a cabo la producción de sus bienes finales), debido a que éste tipo de bienes (y en menor medida los insumos) incorporan una proporción importante del progreso tecnológico. No obstante, la matriz sigue poseyendo un control

¹² *Idem.*

casi total sobre la utilización de la tecnología y sobre las modificaciones que se le puedan hacer.

Esto se produce gracias a las cláusulas restrictivas que se incorporan a los contratos de adquisición de tecnología, dichas cláusulas pueden ser las siguientes:

- impedimento para que las empresas nacionales puedan competir en el mercado del proveedor de la tecnología,
- impedimento a usar otros insumos y/o equipos, así como asistencia técnica distinta a la que el mismo proveedor de la tecnología le proporciona o le indique¹³,
- garantizar que las modificaciones y perfeccionamientos introducidos con posterioridad por la empresa nacional reviertan al proveedor de la tecnología,
- evitar que una utilización deficiente contribuya a desprestigiar la tecnología transferida.

Evidentemente, las empresas mexicanas se verán obligadas a aceptar las cláusulas restrictivas de los contratos si desconocen las alternativas tecnológicas en el mercado internacional, si tienen poco poder de negociación o si el no aceptarlas se tradujese en no hacerse de la tecnología, y por tanto, involucrase mayores costos.

Hay que recordar que la tecnología que se adquiere por la vía de importación de bienes de capital, fue concebida en países desarrollados, por lo que ingresa al país con las características del país de origen, y dadas las cláusulas restrictivas, existe poco margen de actuación para adaptar dicha tecnología a las condiciones de nuestro país. Lo anterior lleva a que las empresas que se ubican en la industria manufacturera y que emplean tecnología importada, sean más intensivas en capital que en mano de obra, además, ocasiona que estas empresas no trabajen al cien por ciento de su capacidad, dado que la tecnología suele ser diseñada para operar a gran escala, lo que a su vez da origen a que se siga favoreciendo la formación de oligopolios que trabajan con capacidad ociosa, por lo que en su afán de reducir costos impulsan una mayor apertura comercial.

Al no operar al cien por ciento de la capacidad instalada, los costos medios de producción se elevan, lo cual influye en los precios, es decir, se configura una situación en la que los precios internos serán mayores que los precios externos, restando competitividad a la producción nacional.

Otro de los efectos negativos que se producen al importar tecnología recae sobre la balanza de pagos, ya que las ETN's en su afán de retener el control de la nueva tecnología, no ceden la propiedad de ésta sólo sus derechos, por lo que las empresas

¹³ De acuerdo con Vaitos (1977), por lo general, la comercialización de tecnología tiene lugar en forma de *paquete*, es decir, varios de los factores de la producción y otros insumos están conjuntamente involucrados. Por lo que la importación de tecnología lleva a una situación en la que el importador se ve en la necesidad de *depende*r en gran medida de partes, productos intermedios y componentes importados, así como de capacidades importadas de mantenimiento o de distribución. Ésta situación se presenta aún con mayor intensidad, cuando el país receptor de la tecnología no cuenta con el conocimiento o las habilidades especiales para manejar la nueva tecnología. Asimismo, el hecho de que la tecnología se importe en forma de *paquete*, también involucra que se pague por ella en forma de *paquete*, es decir, no sólo se pagarán los derechos por el uso de la tecnología, sino también las importaciones de los insumos y los pagos por asistencia técnica, contribuyendo de forma negativa al saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

adquirientes tienen que remitir pagos por el uso de dicha tecnología, lo cual, se ha visto en el apartado anterior, contribuye a deteriorar el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos, además de que sirve como medio para que las filiales de las ETN's localizadas en México remitan utilidades al exterior.

De acuerdo con cifras obtenidas de la Encuesta Industrial Anual, de 1994 a 2003, los gastos por transferencias de tecnología y regalías de la industria manufacturera mexicana han crecido a una tasa promedio anual de 19.4%, resaltando que las 21 ramas en que *abundan* las ETN's dicha tasa de crecimiento fue de 18.9%, mayor que la tasa de las 21 ramas en que *escasean* las ETN's, la cual resultó de 15.8%. Si a estas cifras se agrega que los gastos por transferencias de tecnología y regalías que realizaban las 21 ramas en que *abundan* las ETN's eran 1.6 veces mayores que los realizados por las 21 ramas en que *escasean* las ETN's para 1994, y 2.3 mayores en 2003, entonces se verifica que existe una mayor transferencia de tecnología entre las ETN's y sus filiales instaladas en México, que entre las ETN's y las empresas mexicanas.

Así, la tecnología no sólo se desarrolla y diseña en los países de origen de las principales ETN's del mundo, sino que además, la mayor parte de la tecnología que se encuentra físicamente en nuestro país, es seleccionada, valorada y utilizada por las filiales de esas mismas ETN's, por lo que los criterios anteriores responderán a las políticas de las ETN's, que no necesariamente pueden coincidir con los objetivos industriales del país.

Dentro de las 21 ramas en que *abundan* las ETN's, las que suelen gastar mayores recursos en transferencias de tecnología y regalías son las siguientes: **Fabricación de productos farmacéuticos, Fabricación de automóviles y camiones**, Fabricación de partes para vehículos automotores, Fabricación de celulosa, papel y cartón, Fabricación de maquinaria y equipo para el comercio y los servicios, Fabricación y reproducción de medios magnéticos y ópticos, Fabricación de hules, resinas y fibras químicas, **Industria del tabaco** y Fabricación de productos químicos básicos. Estas 9 ramas gastaron el 31% del total de gastos de transferencias de tecnología y regalías de la industria manufacturera mexicana en 2003.

De las 21 ramas en que *escasean* las ETN's destacan las ramas de Impresión e industrias conexas, **Elaboración de productos lácteos e Industria de las bebidas**, como las que más gastaron en transferencias de tecnología en aquel año, con el 9% del total de esos gastos de la industria manufacturera.

Por su parte, las ramas que no caen dentro de las 42 ramas anteriores (se puede decir que son ramas en que conviven ambos tipos de empresas, nacionales y ETN's), pero que destacaron por su alta participación en los gastos por transferencias de tecnología son: **Otras industrias alimentarias, Fabricación de jabones, limpiadores y preparaciones de tocador**, Fabricación de productos de plástico, **Conservación de frutas, verduras y guisos**, Fabricación de vidrio y productos de vidrio y Fabricación de otros productos químicos. Estas 6 ramas concentraron el 39% del total de los gastos por transferencias de tecnología en 2003.

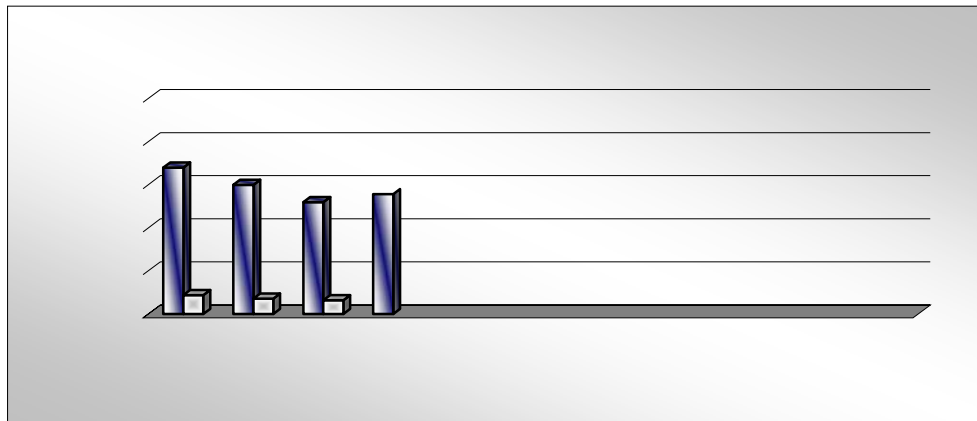
Es decir, en 18 de las 77 ramas que se formaron en total para la elaboración del presente trabajo, se concentra casi el 80% del total de los gastos en transferencias de tecnología y regalías. Además, de esas 18 ramas, 8 ramas se pueden identificar fácilmente como ramas productoras de bienes de consumo (aparecen remarcadas en

color negro) y concentraron el 52% del total de los gastos en transferencias de tecnología. Al analizar estos últimos datos se obtiene lo siguiente:

1) el grueso de la transferencia de tecnología se realiza con sectores productores de bienes de consumo, donde la competencia se manifiesta en la introducción de nuevos productos o en la diferenciación de los ya existentes. Lo cual implica que el tipo de tecnología que mayormente se transfiere al interior de la industria manufacturera mexicana es *tecnología de consumo* (que tiene que ver con marcas, diseño y promoción) y no *tecnología de producción* (que tiene que ver con procesos, equipos y productos novedosos)¹⁴.

El elemento principal de la *tecnología de consumo* es por mucho la marca, de hecho las grandes empresas nacionales y extranjeras (incluidas las ETN's) invierten cada año enormes sumas de dinero en mejorar la posición de sus marcas, debido a que con ello pueden conseguir que el consumidor se identifique con dicha marca, y cuando ello sucede, la demanda del producto se puede tornar sumamente inelástica, por lo que el precio pasa a quedar a segundo plano.

En la gráfica 2 se aprecia que existe un gran diferencial entre el número de marcas y patentes que se otorgan cada año al sector industrial, lo que confirma la mayor importancia que se le otorga en la industria manufacturera a la *tecnología de consumo* sobre la *tecnología de producción*.



1994 a 2004 al sector industrial, el 3% se otorgaron a empresas nacionales y 97% a empresas extranjeras. Destacando que el 59 y el 9% del total, se otorgaron a empresas provenientes de Estados Unidos y Alemania, respectivamente (recordando que de esos dos países provienen las filiales de las ETN's que concentran la mayor parte de los activos extranjeros localizados en México).

Lo cual además de confirmar la fuerte concentración de la oferta de tecnología, permite vislumbrar la existencia de una dependencia de tecnología foránea, que a largo plazo (aunque por la cifra anterior de 3%, se puede decir que ese largo plazo ha alcanzado al presente) puede llevar a esterilizar la capacidad para generar *tecnología de producción* propia, lo que a su vez esterilizaría la capacidad para lograr un crecimiento autosostenido dadas las condiciones de competencia vigentes.

2) la transferencia de tecnología se realiza con un selecto grupo de ramas manufactureras, lo que lleva nuevamente a generar una dualidad en la estructura de la industria en México, es decir, un reducido grupo de ramas industriales que cuentan con altos niveles tecnológicos y un gran número de ramas que no tienen acceso a los adelantos científicos y tecnológicos que se producen a nivel mundial.

Esta última situación acontece sobre todo, en ramas en que las barreras a la entrada son bajas y por tanto, la concentración de mercado es baja, ya que en ellas existen pocas posibilidades para que las empresas puedan obtener beneficios extraordinarios que les permitan realizar gastos en I&D o bien, que les permitan adquirir los derechos para emplear determinados tipos de tecnologías. Lo que al final se traduce en la inexistencia de una fuente importante de progreso tecnológico al interior de la industria manufacturera mexicana.

Finalmente, se elaboró un cuadro en el que se anota la productividad de los activos fijos y del trabajo de las 18 ramas que concentran la mayor parte de los gastos en transferencias de tecnología y regalías en la industria manufacturera y se comparan con el resto de las ramas (véase cuadro 4).

Cuadro 4

Indicadores de productividad de las ramas de la industria manufacturera en base a la intensidad de sus GTTR*, 2003.

Intensidad de los GTTR*	Ramas	Productividad promedio	
		de los Activos Fijos	del Trabajo ¹
Alta	18	3.06	1.48
Media	17	2.91	0.84
Baja	42	2.84	0.65

* Gastos en transferencias de tecnología y regalías.

¹ En millones de pesos por trabajador.

Nota: Las ramas cuya participación de sus gastos en transferencias de tecnología y regalías dentro del total de la industria manufacturera es alta, son aquellas cuya participación es mayor al 1.13%; las ramas cuyos gastos se consideran con una participación media son aquellas cuyos gastos representan entre el 0.47 y el 1.13% del total de los gastos, mientras que las ramas cuya participación es baja, son aquellas cuyos gastos representan menos del 0.47% del total.

Fuente: Elaborado con datos de INEGI. Censos Económicos 2004 y Encuesta Industrial Anual.

En el cuadro es posible apreciar que las ramas que presentan una mayor participación en los gastos por transferencias de tecnología y regalías presentan una mayor productividad de los activos fijos y del trabajo, que en el resto de las ramas. Por ejemplo, la productividad de los activos fijos es 1.05 veces mayor que en las ramas que presentan una participación media en dichos gastos, y es 1.07 veces mayor que en las ramas cuyos gastos presentan una baja participación en el total. Respecto a la productividad del trabajo, es 1.76 y 2.27 veces mayor que las ramas que presentan una participación media y baja en los gastos por transferencias de tecnología y regalías, respectivamente. Lo cual coincide con lo expuesto en el presente trabajo, ya que si las ETN's son más intensivas en capital que en mano de obra, como se ha señalado, y si además, el progreso tecnológico se incorpora en buena medida sobre los bienes de capital, entonces la productividad tenderá a ser mayor en las ramas en que se ubican este tipo de empresas.

Por lo anterior, se puede señalar también que la incorporación de nuevas tecnologías a una determinada rama se convierte en un factor que impulsa hacia arriba la productividad de los activos fijos y del trabajo. Sin embargo, si la difusión del progreso tecnológico no se realiza para todo el conjunto del sector industrial, se favorecerá la existencia de brechas entre la productividad de las diferentes ramas.

“El progreso técnico conseguido en el sector exportador no se irradia al conjunto del sistema productivo. Se concentra, como en los tiempos del modelo agrario-exportador de la preguerra, en el sector dinámico de la economía, sin transferirse, salvo mínimamente, a otras actividades. En la concentración del progreso técnico influyen de manera importante los derechos de propiedad intelectual aprobados en el TLCAN que limitan los procesos de aprendizaje y adaptación tecnológica. Al concentrarse el progreso técnico lo hacen también, de manera concomitante, las ganancias de productividad, indispensables para la modernización del sistema productivo.”¹⁵

En suma, bajo el nuevo patrón de competencia la tecnología se ha convertido en un factor productivo estratégico mediante el cual, las empresas pueden obtener importantes beneficios sobre sus niveles de rentabilidad, competitividad y productividad.

Precisamente por su carácter estratégico, se ha visto que las ETN's (que controlan gran parte de la oferta tecnológica mundial) presentan poca o nula disposición para transferir tecnología (sobre todo tecnología de *producción*) a empresas ajenas a ellas, por lo que el fomento de IED a nuestro país con el propósito de adquirir tecnología que contribuya a acelerar el nivel de crecimiento económico no se logra, por el contrario, genera una serie de efectos negativos que se incrementan conforme aumenta la presencia de las ETN's en nuestra economía.

Dichos efectos negativos se han analizado en el presente apartado y corresponden a los efectos que se generan sobre la balanza de pagos, debido a la salida de recursos por concepto de pagos de derecho de uso de tecnología, así como por la importación de bienes de capital e insumos intermedios, lo que a su vez contribuye al rompimiento de cadenas productivas al interior de la industria nacional y a desestimular la creación de tecnología propia. Además de que las características de la tecnología importada, tienen un impacto relativamente mínimo sobre los niveles de empleo, dado que es tecnología que se caracteriza por requerir mayores niveles de capital que de mano de obra.

¹⁵ Guillén Romo, Arturo; *Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*; en: “Comercio Exterior”, Bancomext; Vol. 51, Núm. 7; México, Julio, 2001; p.476.

De esta manera se vuelve indispensable dejar de depender de la tecnología de las ETN's y comenzar a *profundizar* nuestras propias capacidades tecnológicas. En este sentido, existe un esfuerzo importante pero no suficiente llevado a cabo por instituciones públicas, como las universidades y centros de apoyo al desarrollo científico y tecnológico como el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT). Éste último, por ejemplo, ha emprendido programas interesantes como el programa de *Estímulos Fiscales*, que busca exentar del Impuesto Sobre la Renta a aquellos contribuyentes que hayan invertido en proyectos de investigación y desarrollo de tecnología dirigidos al desarrollo de nuevos productos, materiales o procesos, de modo que se logren potencializar los gastos y la inversión anual realizada por las empresas en proyectos realizados o en ejecución para desarrollar ese tipo de tecnologías; o su famoso programa *Avance* creado para impulsar la creación de negocios basados en la explotación de desarrollos científicos y/o desarrollos tecnológicos mediante el otorgamiento de apoyo económico, apoyo para recibir crédito bancario y mediante la incorporación de temas relacionados con la administración de la *Innovación y la Gestión de la Tecnología* en la currícula de escuelas de negocios. A través de estos apoyos el CONACYT pretende crear nuevos negocios de alto valor agregado basados en conocimientos científicos y tecnológicos, los cuales son escasos y muy valiosos para la economía mexicana.

Sin embargo, estos esfuerzos importantes resultan insuficientes, porque para comprender los retos de la competitividad, se requiere de análisis a nivel macro y microeconómico conjuntos y no separados, es decir, es inconcebible llevar a cabo políticas de fomento al desarrollo científico y tecnológico en un contexto de falta de financiamiento a las empresas, falta de infraestructura eficiente, competitiva y de calidad, sobrevaluación sistemática del tipo de cambio real, destrucción y debilitamiento de instituciones públicas clave para el desarrollo económico (en particular, en el sector educativo y de banca de desarrollo) a escala local, estatal y nacional en aras de minimizar y reducir el presupuesto público y lograr el ansiado equilibrio fiscal, apertura comercial indiscriminada, entre otras, que dificultan y limitan significativamente la ejecución y la obtención de resultados positivos de los programas de apoyo a la competitividad. Por lo que estas políticas de fomento a la competitividad a nivel microeconómico, conducen a enormes frustraciones ante la aparente *ineficacia* y los escasos resultados de estas políticas.

En otras palabras, los escasos intentos de dotar al país de la competitividad necesaria para insertarse de manera exitosa en los mercados internacionales, pueden catalogarse como políticas débiles dado que están en franca contradicción con la política económica vigente.

3. Efectos en la distribución del ingreso.

Es bien conocido que en México existe una fuerte concentración del ingreso, por ejemplo, de acuerdo con información del INEGI, la elevada concentración del Producto Interno Bruto se advierte en que el 31.3% de los hogares -siete millones 800 mil- clasificados en los estratos de ingreso más bajo, lograron absorber sólo 7.4% de la riqueza nacional. Como contraste, el 16.5% de los hogares de elevados ingresos en el país -tres millones 378 mil- concentraron el 50.3% del Producto Interno Bruto. En este apartado se analizará si las ETN's contribuyen a que exista esa desigualdad en la economía mexicana.

La distribución del ingreso tiene que ver con la manera en que se distribuye el valor agregado creado en este caso, en la industria manufacturera. De acuerdo con el método del ingreso, el valor agregado se distribuye en forma de ingreso a cada uno de los dueños de los factores productivos, de modo que se tiene lo siguiente:

$$\sum \text{Ingreso} = \text{Sueldos} + \text{Rentas} + \text{Intereses} + \text{Utilidades} = \text{Valor Agregado}$$

Para facilitar el análisis se dividirán a los factores productivos en dos: trabajo y capital. Así, en base a la expresión anterior, si se quiere conocer la participación de los factores trabajo y capital en el ingreso total generado por la industria manufacturera, se procederá a realizar los siguientes cálculos:

$$\text{Participación del trabajo} = \frac{\text{Remuneraciones}}{\text{Valor Agregado}} \quad \text{Participación del capital} = 1 - \text{Participación del trabajo}$$

Según lo desarrollado en la teoría de la distribución del ingreso, la participación de los factores productivos en el ingreso generado depende de lo siguiente:

- 1) la *función de producción*: debido a que ésta función indicará la combinación que se utilizará de cada uno de los factores, o bien, definirá la relación capital-trabajo (K/L).
- 2) los *precios relativos de los factores*: si se encarece el trabajo con respecto al capital, habrá una sustitución de mano de obra por capital, y viceversa.
- 3) el *progreso tecnológico*: por lo común, modifica la intensidad con que se usan los factores productivos, ya sea a favor del capital o del trabajo.

En el cuadro 5 se observa que la participación de las remuneraciones en el valor agregado (VA) generado en la industria manufacturera ha caído de 1998 a 2003, pues las remuneraciones tomaban parte del 34% del VA en 1998 y del 32% en 2003. Ello a pesar de que el VA presentó una tasa media de crecimiento anual (TMCA) en ese periodo de 0.88%, el personal ocupado de 0.11% y los activos fijos de -1.32%.

En las 21 ramas en que *abundan* las ETN's la participación de las remuneraciones en el VA también cayó de 37 a 35% en los años señalados. Aconteciendo exactamente la situación contraria en las 21 ramas en que *escasean* las ETN's, dado que en ellas la participación de las remuneraciones en el VA aumentó de 35 a 37%. Por lo que en tan sólo 5 años, en las ramas en que *abundan* las ETN's se ha presentado una tendencia a la redistribución de los ingresos en favor de la propiedad del capital.

Esa menor participación de las remuneraciones en el VA que se observa en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's, se da a pesar de que el personal ocupado presentó una TMCA de 0.89%, que resulta mayor que la que se presentó en las 21 ramas en que *escasean* las ETN's, 0.48%. Por lo que a pesar de tener un número absoluto mayor de trabajadores, su participación en el ingreso disminuyó.

Cuadro 5

Indicadores de los activos fijos, valor agregado, remuneraciones y personal ocupado en la industria manufacturera, 1998 y 2003 (1998 = 100).

Concepto	1998			2003		
	Manufactura	Abundan*	Escasean*	Manufactura	Abundan*	Escasean*
Concentración de las remuneraciones (%)	100	35.85	23.27	100	36.17	24.28
Concentración del Valor Agregado (%)	100	37.80	25.49	100	38.7	26.56
Concentración del Personal Ocupado (%)	100	23.30	34.77	100	24.24	35.42
Concentración de los Activos Fijos (%)	100	38.22	24.49	100	38.97	23.95
Activos Fijos / Personal Ocupado ¹	207	508	164	192	446	153
Productividad del Trabajo ²	0.14	0.30	0.10	0.14	0.29	0.12
Productividad de los Activos Fijos	0.66	1.11	0.76	0.74	1.43	0.93
Remuneraciones por trabajador ¹	46.80	79.40	32.80	45.00	71.25	34.12
Remuneraciones / Valor Agregado	0.34	0.37	0.35	0.32	0.35	0.37

1. Miles de pesos por trabajador

2. Millones de pesos por trabajador

* Promedio de las 21 ramas en que *abundan* y *escasean* las ETN's.

Fuente: Elaborado con datos de INEGI. Censos Económicos 1999 y 2004.

La razón se encuentra en que de 1998 a 2003 las remuneraciones medias por trabajador en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's disminuyeron de 79,400 a 71,250 pesos (pesos de 1998). En cambio, las remuneraciones medias por trabajador en las 21 ramas en que *escasean* las ETN's aumentaron de 32,800 a 34,120 pesos en los mismos años. Donde es claro que la disminución de las remuneraciones medias por trabajador en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's fue mayor que el aumento en las 21 ramas en que *escasean*, a pesar de que la productividad del trabajo aumentó más en éstas últimas ramas que lo que disminuyó en las primeras.

En el capítulo anterior se demostró que en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's yacen barreras a la entrada que dificultan la entrada a otras empresas, y son ramas que presentan altas tasas de ganancia. Asimismo se mostró que las principales filiales de ETN's localizadas en la industria manufacturera mexicana concentran una parte importante de la producción bruta total. Estos elementos permiten señalar (como ya se ha hecho) que las ETN's se mueven en industrias con un alto grado de concentración de mercado, es decir, en industrias con altas imperfecciones de mercado. Por otro lado, en las industrias donde *escasean* las ETN's suele haber un menor grado de concentración, y por ende, menores imperfecciones de mercado.

En teoría, cuando las empresas tienen poder monopólico, pagan salarios más bajos que las empresas que se mueven en mercados competitivos, dicha diferencia es conocida

como *explotación monopólica*¹⁶. Por lo que este argumento puede estar contribuyendo a explicar la situación anterior, en que las remuneraciones medias por trabajador han caído considerablemente en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's a pesar de presentar una ligera caída en la productividad del trabajo.

No obstante, la diferencia entre las remuneraciones por trabajador que se pagan en las 21 ramas en que *abundan* y *escasean* las ETN's sigue siendo alta, debido a la amplia brecha que prevalece en la productividad del trabajo entre ambos tipos de ramas. Aunque a ello también contribuyen otros elementos como: el precio de las mercancías que se producen, la capacitación y preparación de los trabajadores (a mayor manejo de capital el puesto de trabajo requiere una mayor calificación del trabajador), diferencias en el costo de vida de las distintas zonas geográficas del país, entre otras. Situación que lleva a que las remuneraciones que se pagaron en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's, hallan concentrado el 35.85% del total de las remuneraciones pagadas en la industria manufacturera en 1998 y el 36.17% en 2003, a pesar de que esas 21 ramas sólo concentraron el 23.30 y el 24.24% del personal ocupado en toda la industria manufacturera. Por el contrario, las remuneraciones que se pagaron en las 21 ramas en que *escasean* las ETN's concentraron el 23.27 y el 24.28% del total de las remuneraciones pagadas en la industria manufacturera en 1998 y 2003, a pesar de que concentraron el 34.77 y el 35.42% del personal ocupado en la industria manufacturera en aquellos años.

Así, el proceso de mayor concentración de ingresos generados en la industria a favor de la propiedad del capital, así como las altas brechas existentes entre las remuneraciones al trabajo al interior de la industria manufacturera, para José I. Casar (1990) introducen modificaciones en la estructura de la demanda que favorece principalmente a aquellos sectores que producen bienes de consumo moderno, como son los automóviles, aparatos eléctricos y electrónicos, electrodomésticos, alimentos procesados, cosméticos, etc., así como a los sectores intermedios correspondientes. Y de acuerdo a lo analizado en el capítulo dos, esos son precisamente los sectores en que las ETN's están en mejores condiciones tecnológicas y comerciales de ejercer el liderazgo.

Se ha señalado que el progreso tecnológico es otro elemento que determina la participación de los factores productivos en el ingreso generado, asimismo, se ha demostrado que las ETN's destinan grandes cantidades de recursos a la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías con el objetivo de mantenerse dentro de la nueva *competencia innovativa*.

La incorporación del progreso tecnológico al proceso de producción puede alterar la relación capital-trabajo (la relación aumenta si el progreso tecnológico es intensificador de

¹⁶ Cuando los mercados de bienes y factores son competitivos, la curva de demanda del factor trabajo es igual a la curva del valor del producto marginal, que se obtiene al multiplicar el producto marginal del trabajo por el precio del bien (que es igual al ingreso marginal). Su intersección con la curva de oferta de trabajo con pendiente positiva, determina el nivel del salario y la cantidad de trabajo. En cambio en un mercado con imperfecciones, la curva de demanda del factor trabajo es igual al producto marginal de trabajo multiplicado por el ingreso marginal (que es menor al precio del bien, dado que la curva de demanda de dicho bien no es perfectamente elástica), lo que resulta en una curva que se encuentra a la izquierda de la curva del valor del producto marginal, por lo que el nivel del salario y la cantidad de trabajo que resulta de la intersección con la curva de oferta de trabajo, serán menores que en el primer caso (véase el desarrollo teórico completo en Koutsoyiannis, 2000).

capital, o disminuye si es intensificador de mano de obra) o simplemente permanece invariable si el progreso tecnológico es neutral.

Por lo general el progreso tecnológico incrementa la relación capital-trabajo, dado que se ha señalado que la mayor parte de la tecnología que se diseña en los países industrializados es más intensiva en capital que en mano de obra. De hecho, el propio Karl Marx¹⁷ señala que conforme se desarrolla el sistema capitalista de producción, y al desarrollarse las fuerzas productivas del trabajo, un mismo número de trabajadores será capaz de llevar a cabo una mayor producción en el mismo lapso de tiempo, lo cual se traduce en un aumento de la relación capital-trabajo.

En el capítulo dos se señaló que efectivamente, las ETN's son empresas que emplean métodos de producción que son más intensivos en capital que en mano de obra, y por lo tanto, son empresas en donde se retribuye en mayor medida al capital. Obsérvese el cuadro 5, en donde se pone de manifiesto lo anterior, es decir, la relación entre los activos fijos y el personal ocupado era 3.10 veces mayor en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's que en las 21 ramas en que *escasean* las ETN's para 1998, y 2.92 veces mayor para 2003. La disminución de la cifra anterior, puede ser un indicio del esfuerzo de algunas empresas mexicanas por modernizar sus sistemas de producción, que de llevarse a cabo mediante la adquisición de tecnologías foráneas, lleva a los mismos resultados: un aumento en la relación capital-trabajo. Sin embargo, la caída en la relación entre los activos fijos y el personal ocupado en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's cayó mucho más que lo que cayó dicha relación en las 21 ramas en que *escasean* las ETN's, situación que también puede contribuir a explicar lo anterior.

No obstante, la caída en la relación entre los activos fijos y el personal ocupado en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's entre 1998 y 2003, no necesariamente implica que las ETN's han decidido emplear técnicas de producción más intensivas en mano de obra que en capital, más bien es resultado de un mayor aumento en la utilización de trabajo que de activos fijos, por dos razones: 1) las empresas que actúan en mercados imperfectos tienen capacidad ociosa, y ésta es mayor mientras mayor sea el poder de mercado de la empresa, y 2) la desaceleración económica de Estados Unidos en 2001 ocasionó una fuerte disminución de la actividad económica en la industria manufacturera mexicana. Por lo que al combinarse ambos factores, dio como resultado la creación de una mayor capacidad ociosa en las empresas manufactureras, por lo que en los años subsecuentes a 2001, pudo haberse estado recobrando la capacidad "normal" de producción, lo que involucró la mayor recuperación del empleo de mano de obra antes que la inversión en nuevos activos fijos.

A continuación se señalarán otras formas en que las ETN's influyen sobre la distribución del ingreso:

1) A nivel de ramas, si bien la productividad del trabajo descendió ligeramente en 2003 respecto a 1998 en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's, la productividad de los activos fijos si presentó un incremento tanto en las 21 ramas en que *abundan* como en las 21 ramas en que *escasean* las ETN's. Asimismo, en el capítulo dos se observó que entre 1993 y 2003, a nivel de empresas, las ETN's han incrementado a su favor las diferencias de productividad tanto de los activos como del trabajo en relación con las empresas mexicanas más importantes de la industria manufacturera.

¹⁷ Marx, Karl; *El capital: crítica de la economía política*; FCE, México, 1979.

Por lo tanto, si ha crecido la productividad de los principales factores productivos, ¿Hacia dónde se destinan los beneficios del incremento de dicha productividad? Puede ser que una parte se destine a retribuir en mayor medida al factor trabajo, sin embargo, se ha visto que en las 21 ramas en que *abundan* las ETN's una ligera caída en la productividad del trabajo, lleva a una fuerte caída en las remuneraciones por trabajador. Y si en realidad se destinaran mayores retribuciones al trabajador, en el punto siguiente se señala cómo estos recursos pueden regresar nuevamente a las propias empresas. En cambio, las mayores retribuciones al capital por el aumento en la productividad de los activos, permiten a las empresas incrementar sus beneficios, y por tanto, les permite incrementar sus capacidades de expansión.

No obstante lo anterior, se ha señalado en otros apartados que la competencia actual en que se ven involucradas las ETN's, es una competencia por innovación, es decir, es una competencia donde a menudo el precio no se convierte en factor determinante. Por lo que los incrementos en productividad no necesariamente se traducen en disminución de precios (otro destino de los beneficios derivados del aumento en la productividad), sino más bien en una elevación de los márgenes de ganancia¹⁸.

“La ausencia de competencia vía precios sin duda limita la parte de los beneficios que irían a los consumidores locales.”¹⁹.

“Un aumento en la productividad no necesariamente se puede traducir en una disminución de precios, es decir, la *superioridad tecnológica* de las ETN's, asociada a las estructuras de mercado, pueden tender más bien a favorecer una redistribución de beneficios desde los consumidores a los productores.”²⁰.

2) Karl Marx²¹ señala que la producción puede crear consumo de tres formas: i) crea el material para el consumo, ii) crea a un consumidor específico, es decir, determina la manera en que se va a consumir y iii) crea no sólo un objeto para la necesidad, sino también una necesidad al objeto a través de la percepción.

Este último punto se vuelve evidente bajo el nuevo esquema de competencia, en que las ETN's se ven en la necesidad de lanzar al mercado nuevos productos, llegando en ocasiones a crear en las personas la necesidad de dichos bienes. En otras palabras, van surgiendo en nuestra sociedad nuevas formas de consumo típicas de sociedades desarrolladas en las que el ingreso per cápita es alto.

Por lo tanto, si existen personas que pueden ahorrar parte de sus ingresos, ante la necesidad de consumir interrumpen su ahorro, por lo que se produce una transferencia de recursos hacia las empresas innovadoras²². En el caso de las personas que no cuentan

¹⁸ Por lo tanto, fomentar la apertura comercial, junto con la promoción de IED al país con el objetivo de incrementar la productividad y la competitividad de las empresas, se logra, sobre todo en las empresas grandes, pero ¿los beneficios por lograr una mayor productividad en realidad se traducen en disminución de precios, y más aún cuando existen muchas empresas de tamaño micro, pequeño y mediano que conviven junto a las grandes empresas nacionales y extranjeras cuya productividad y competitividad son realmente bajas?.

¹⁹ Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarrago, Trinidad; *Op. Cit.*; p. 198.

²⁰ *Ibidem.*, p. 232.

²¹ Marx, Karl; *Op. Cit.*

²² En un estudio realizado recientemente por ACNielsen (Encuesta Global sobre Confianza y Opiniones del Consumidor), son las sociedades de los países en desarrollo, sobre todo los

con ahorros suficientes, pueden recurrir al financiamiento, sobre todo el que conceden hoy en día y en mayor medida, las empresas comercializadoras de los bienes finales (no por nada en la actualidad el crédito que presenta las mayores tasas de crecimiento, es el crédito destinado a financiar el consumo privado).

Por lo tanto, el que las ETN's concentren una parte importante del valor agregado generado al interior de la industria manufacturera, aunado al hecho de que son empresas que se caracterizan por presentar una alta relación capital-trabajo, favorece una redistribución del ingreso generado en la manufactura a favor de la propiedad del capital, principalmente hacia el capital extranjero. Además, las altas remuneraciones por trabajador que son capaces de otorgar en relación con las otorgadas por las empresas nacionales, al combinarse con el bajo nivel de empleo que son capaces de generar, conducen a la existencia de enormes desigualdades en los niveles de ingreso de los habitantes del país.

Así, las ETN's localizadas en la industria manufacturera mexicana contribuyen a que exista un alto grado de concentración de la riqueza al interior de nuestra sociedad. Joe Bain señala al respecto que los "...beneficios excesivos, persistentes, prolongados o crónicos..." que yacen en industrias altamente concentradas y que son características de las grandes empresas mexicanas y de las ETN's, tienen "...impactos indeseables sobre la distribución de los ingresos: dan como resultado que una proporción mayor de la renta nacional vaya a parar a los propietarios de las empresas, que, por lo general, son relativamente pocos y relativamente opulentos, mientras la proporción menor va a parar a los demás perceptores (por ejemplo, trabajadores contratados), que suelen ser relativamente muchos y relativamente pobres."²³.

latinoamericanos, quienes disfrutan del consumo en mayor medida y quienes consumen en mayor medida sólo por "hacer algo".

²³ Bain S., Joe; *Op. Cit.*; p. 403.

4. Posición del gobierno ante la ETN.

Las empresas de diferente tamaño y nacionalidad no operan en el vacío, en el marco de un mercado despersonalizado y sin instituciones, por el contrario deben guardar cierto vínculo con la autoridad gubernamental del país del que provienen o del país en el que actúan, por lo tanto, no puede existir indiferencia entre el gobierno y el capital privado, ya sea de origen nacional o extranjero.

En principio, el vínculo existente entre la empresa y el gobierno debe hallarse en los objetivos de desarrollo que establezca el gobierno para sus gobernados. En otras palabras, la actividad de las empresas nacionales y extranjeras debería estar subordinada a los lineamientos que establece el gobierno en materia de desarrollo.

Los objetivos que se plantea el gobierno suelen coincidir con los objetivos de las empresas nacionales, es decir, existe cierta identidad de intereses entre ambos agentes, ya que si las empresas nacionales crecen, lo harán también sus industrias y sus sectores, lo que se refleja en el crecimiento de la economía y por ende, en crecimiento del ingreso nacional. Sin embargo, cuando se trata de empresas extranjeras, como las ETN's instaladas en nuestro país, las divergencias entre empresas y gobierno suelen dominar, conduciendo a una disputa entre ambos agentes por sobreponer los intereses de unos a los otros.

La expansión y posición de las ETN's alcanzada en los últimos años en la industria manufacturera mexicana, según se ha analizado, concede muchas ventajas al capital privado extranjero, llegando a erosionar la función del gobierno de guiar al país por la senda del crecimiento y el desarrollo.

Así, en virtud de que las ETN's han logrado hacerse de un poder económico considerable en nuestra economía, llegan a tomar decisiones propias o a presionar al gobierno para que éste tome ciertas medidas de política económica que afectan o perturban el que el país pueda alcanzar un desarrollo industrial propio, además de que acentúan o introducen nuevos desequilibrios económicos²⁴.

“La relativa facilidad de la ETN para emigrar repentinamente de un país a otro, puede provocar trastornos que afectan, la planeación económica, la balanza de pagos, -la producción- y el empleo, con lo cual, los gobiernos pueden verse obligados a otorgar condiciones más ventajosas para la IED.”²⁵

De ahí que en los últimos años el gobierno ha favorecido la aplicación de una política económica que estimula la entrada de IED, siendo partes fundamentales de ella, la política de liberalización financiera y comercial, así como la política de apreciación cambiaria, que como se ha visto, facilitan la llegada y la operación de las ETN's en

²⁴ Un ejemplo de ello fueron las declaraciones de Larry D. Rubin vicepresidente ejecutivo y director general de la American Chamber México, a finales de 2005, al señalar que los empresarios estadounidenses condicionarían el monto de sus inversiones en nuestro país a si se concretan o no las reformas estructurales: “Si los políticos se comprometen a concretar los cambios estructurales, entonces los emprendedores ‘ofreceremos crear más empleos, aumentando el monto del capital’ que invierten en el país, estimándose que podría duplicarse y llegar a 25 mil millones de dólares anuales.”. Cita tomada de: El Financiero, *Caerá la inversión extranjera en México durante 2006: AmCham*; Año XXV, Núm. 6,940; México, Noviembre de 2005; p. 12.

²⁵ Sepúlveda Bernardo y Chumacero Antonio; *Op. Cit.*; p. 11.

nuestro país, a pesar de que dicha política actúa en contra del crecimiento de miles de micro, pequeñas y medianas empresas mexicanas, y por ende, en contra del crecimiento nacional.

“Las políticas de ajuste han descapitalizado a la economía y acelerado el proceso de privatización y extranjerización económico..., afectan negativamente el crecimiento del mercado interno, la acumulación de capital de las empresas, el sector externo, y la estabilidad del sector bancario, por lo que han comprometido las bases reales para reanudar el crecimiento económico y alcanzar la estabilidad de precios en forma sostenida...La dinámica económica impulsada por la entrada de capitales no ha superado los rezagos productivos, ni impulsado el crecimiento de sectores estratégicos y prioritarios y la productividad para asegurar la holgura en el sector externo. Por el contrario, ésta se caracteriza por altos coeficientes de importación, grandes desequilibrios y constantes presiones sobre el sector externo, además del bajo ahorro interno, lo que nos hace depender aún más de la entrada de capitales.”²⁶.

El ejemplo más claro ha sido sin lugar a dudas la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), el cual fue impulsado y definido por las fracciones del capital más globalizado de Estados Unidos y Canadá, así como por los grandes grupos mexicanos y las ETN's que operaban en ese entonces en nuestro mercado. Tratado que va acorde con la nueva estrategia de desarrollo que se basa en el fomento de las exportaciones manufactureras privadas. Sin embargo, este tipo de políticas sólo son funcionales para el tipo de empresas antes señaladas, pues en la forma en que se han aplicado no se han convertido en factor de impulso al crecimiento y desarrollo de la mayor parte de la planta fabril mexicana.

Es por ello que el gobierno debe retomar su función esencial de definir los objetivos y el estilo de desarrollo económico, considerando que el propio gobierno representa a más de un puñado de grandes empresas, en otras palabras, debe dejar de aplicar políticas que sólo benefician a un grupo reducido de empresas, y más aún, evitar ceder a las grandes empresas nacionales y extranjeras su responsabilidad de dirigir el rumbo del país. Si se delega esa responsabilidad como hasta ahora, las ETN's y las grandes empresas mexicanas continuarán sobreponiendo sus intereses y sus objetivos particulares, que en el caso de las ETN's no son el crecimiento y el desarrollo de la economía mexicana²⁷.

Por lo tanto, el gobierno mexicano requiere diseñar y aplicar una política industrial que se convierta en el eje del desarrollo industrial nacional, y alrededor de la cual, se estructure el resto de la política económica. Situación que implica modificar la estructura

²⁶ Huerta González, Arturo; *La globalización, causa de la crisis asiática y mexicana*; Diana; México, 1998; p. 116.

²⁷ Al respecto cabe la siguiente reflexión: cuando las empresas se internacionalizan, o mejor, cuando adquieren su carácter transnacional, el gobierno del país del que proceden ¿es capaz de controlarlas o regularlas en los mercados internos de los países a los que llegan?, y si los gobiernos de los países receptores se encuentran en la necesidad de dichas inversiones por lo que se subordinan a los intereses del capital privado internacional, como sucede en la mayoría de los países subdesarrollados, incluido México, ¿el gobierno local es capaz de controlarlas o regularlas? Si las respuestas a ambas preguntas son negativas, surge una tercera pregunta ¿quién controla o regula a estas empresas? Si bajo el pensamiento dominante actual de libre mercado, existen organismos internacionales que regulan el comercio internacional y el sistema financiero internacional, ¿por qué no existe un organismo internacional que regule a la ETN?

actual en la que la política industrial se subordina a la comercial.²⁸ Al respecto José I. Casar señala: “La política comercial más bien debe ser vista como un apoyo al conjunto de políticas que buscan modificar la estructura de mercado e influir en el comportamiento de las empresas en los distintos grupos de industrias, en función del objetivo estratégico de modificar la inserción de la industria mexicana en los flujos de comercio. De aquí que se insiste en la indeseabilidad de formular una política comercial única...”²⁹.

La política industrial es necesaria para recobrar el proceso de industrialización nacional que logre insertar a la industria manufacturera mexicana en el comercio internacional, por medio de desarrollar en las empresas nacionales la capacidad innovativa que se requiere para competir en los mercados nacionales e internacionales. Dada la configuración industrial actual, dicha política debe incluir a la ETN, para lo cual se requiere analizar y evaluar la posición y el accionar de las ETN's que operan en nuestra economía, para con ello conocer la capacidad de control con que el gobierno dispone sobre dichas empresas, diseñar la política a aplicar sobre las ETN's y tener la voluntad y autoridad de ejecutarla.

El presente trabajo contribuye a brindar elementos que permitan entender y comprender los problemas que generan las ETN's al interior de la industria manufacturera y que se difunden al resto de la economía mexicana. Sin embargo, también pone en evidencia la escasa información que se tiene al respecto, por lo que en la medida en que la información sobre las empresas extranjeras localizadas en México sea clara y transparente, permitirá una mayor y mejor comprensión de la problemática que involucran estos agentes económicos, por lo que la capacidad de generar y evaluar una respuesta no sólo por parte del gobierno, sino también por parte de los empresarios mexicanos, mejorará. De lo contrario, se seguirán cerrando los ojos a la problemática en la que nos involucran las ETN's, y es que la información existe, pero para el gobierno mexicano parece que las ETN's generan problemas que más vale no plantearlos, por lo menos en forma clara.

²⁸ De ahí la disminución generalizada de los instrumentos de fomento industrial desde 1988, que es congruente con la visión de eliminar las distorsiones de mercado que puedan surgir derivados de su aplicación, en el marco de la liberalización comercial.

²⁹ Casar I., José, et. al.; *Op. Cit.*; p. 358.

5. La ETN y el crecimiento económico.

En los últimos años en nuestro país, ha ganado terreno la proposición de que el mecanismo más eficiente de que dispone una sociedad para asignar sus recursos es el del libre juego de la oferta y la demanda, lo cual ha llevado a que el gobierno disminuya la importancia y las medidas adoptadas en materia de política industrial, con el objeto de evitar distorsiones o imperfecciones en el mercado. Sin embargo, ésta proposición podría ser cierta si el gobierno evaluara únicamente la eficiencia en la asignación de los recursos, pues en teoría, la competencia perfecta es la estructura de mercado óptima al respecto. Por tanto, el gobierno actuaría de forma correcta al propiciar el establecimiento de condiciones competitivas en todos los mercados industriales.

No obstante, se ha visto que siguen prevaleciendo al interior de la industria manufacturera mexicana estructuras de mercado con alto grado de concentración económica, en las cuales, existen barreras a la entrada que impiden el acceso a otras empresas o bien, impiden que empresas de menor tamaño se conviertan en rivales importantes de las empresas dominantes.

La relativa ausencia de la política industrial combinada con políticas que favorecen el *libre mercado*, por consiguiente, no contribuyen a crear condiciones competitivas en los mercados industriales, por el contrario, refuerzan la posición oligopólica que guardan las grandes empresas de capital nacional y las ETN's.

Y son precisamente aquellas industrias en donde existe una mayor concentración económica, es decir, en aquellas en que prevalecen mayores imperfecciones de mercado, las que presentan un mayor dinamismo y un mayor peso en la producción y en las exportaciones manufactureras. Ocurriendo lo contrario en las industrias de menor concentración, en las cuales *escasean* las ETN's.

Lo anterior acontece porque hay industrias que por su naturaleza requieren de niveles de concentración económica mayores a otras industrias, porque el contar con poder monopólico permite obtener beneficios extraordinarios que se requieren para incrementar la capacidad innovativa de las empresas, y por tanto, ello las vuelve más eficientes técnicamente.

Esas industrias a menudo son consideradas como estratégicas, dado que ahí se encuentra la fuente más importante del crecimiento económico de un país: el progreso tecnológico. Por lo tanto, el que las ETN's se concentren en sectores técnicamente avanzados, lleva a que el país pase a depender de las ETN's en lo relativo a su progreso tecnológico, y por consiguiente, su crecimiento económico.

De ahí que se pone de manifiesto nuevamente la necesidad de que el gobierno retome la responsabilidad de definir los objetivos y el estilo del desarrollo económico mediante la instauración de una verdadera política industrial que funja como eje del desarrollo industrial nacional, en sustitución de la actual estrategia que coloca a las exportaciones manufactureras como motor del crecimiento económico (y en torno a la cual se ha seguido una política de apertura comercial que involucra la firma de numerosos tratados de libre comercio con objeto de favorecer la creación de condiciones competitivas al interior de las industrias), dado que esa estrategia aún no puede constituirse en directriz de la economía mexicana mientras las exportaciones manufactureras contengan un bajo valor agregado nacional.

Se requiere de una política industrial que logre el fortalecimiento íntegro de la planta fabril mexicana, pues sólo así se tendrán mayores posibilidades de insertar de manera exitosa a la industria manufacturera nacional en la arena internacional.

Dicha política industrial no debe tener como objetivo único lograr la eficiencia en la asignación de los recursos, cuando aún no se logra la eficiencia en el uso de los mismos. Por tanto, la política industrial debe dar prioridad a lograr la eficiencia técnica, es decir, debe tener como objetivo principal el formar empresas mexicanas líderes en sectores que son considerados como estratégicos para el crecimiento de la economía nacional, y que en la actualidad son liderados en su mayoría por las ETN's. Sectores estratégicos como aquellos que producen bienes de consumo duradero e insumos industriales, pero principalmente, aquellos que producen bienes de capital, tanto por su condición de ser los principales bienes portadores del progreso tecnológico, como por el efecto de arrastre que generan sobre el resto de una economía, ya que logran convertirse en una fuente generadora de empleos, pues "En este sector [productor de bienes de capital] convergen un ritmo rápido de acumulación y una intensidad de capital por obrero empleado de las más bajas del sector manufacturero. En efecto, se observa que, contrariamente a una percepción generalizada, la rama de bienes de capital presenta una intensidad de capital significativamente menor al promedio de la industria."³⁰, es decir, el *desempleo tecnológico* generado en las industrias productoras de bienes de consumo por el mayor uso de tecnologías intensivas en capital, es absorbido por aquellas ramas encargadas del desarrollo de dichas tecnologías.

El desarrollar una industria productora de bienes de capital nacional, logra por tanto, generar empleos, pero además, permite generar tecnología propia que podría ser distribuida al resto de las ramas industriales, así como a otros sectores de la economía como al sector primario y terciario, logrando con ello modernizar sectores atrasados e incrementar la competitividad y productividad del resto de los sectores económicos. Por lo que se daría paso a la formación de un círculo virtuoso retroactivo, porque por un lado, con su modernización, el sector primario sería capaz de proveer de insumos con la calidad y precio que el sector industrial requiere para elaborar productos competitivos en los mercados internacionales; y por otro, el crecimiento del sector industrial fomentaría la expansión del sector servicios, no como un sector en donde se desarrollan actividades nuevas e independientes que reemplazan a la actividad industrial como sucede hoy en día, sino como un sector que genera servicios que son requeridos para la producción, comercialización y financiamiento de la producción industrial, situación que lleva a su vez, a procesos de mayor urbanización y de crecimiento de la infraestructura de transportes y comunicaciones.

Así, una industria productora de bienes de capital nacional, facilita a un país convertirse en una fuente de progreso tecnológico como lo son la gran mayoría de los países desarrollados, porque generar bienes de capital propios y difundirlos al resto de las actividades económicas del país, permite incrementar los niveles de productividad; y las ganancias que se deriven de ello, permitirán a su vez a las empresas intensificar sus inversiones en investigación y desarrollo, además de permitir salarios más altos e incrementar los recursos fiscales captados por el Estado, facilitándose con ello, la creación de un sistema de innovación nacional. Por lo que mientras no logremos avanzar en un proceso de industrialización propio, seguiremos siendo un país con pocas

³⁰ Fajnzylber, Fernando; *La Industrialización Trunca de América Latina*; Nueva Imagen; México, 1983; p. 35.

posibilidades de lograr un crecimiento autosostenido, dado que esa es la diferencia fundamental entre las economías avanzadas y las economías como la nuestra.

Por lo que en la medida en que se avance en el desarrollo de ETN's de capital mexicano que dominen los sectores clave de nuestra economía, el país tendrá la capacidad de depender de si mismo para lograr mayores niveles de crecimiento económico, enfilándonos en la ruta hacia el desarrollo económico, porque una vez que se tenga ganada la eficiencia en el uso de los recursos, se estará en mejores condiciones para actuar en favor de una mejor asignación de los mismos.

CONCLUSIONES

La ETN es un tipo especial de empresa que logra traspasar las fronteras nacionales instalando activos o asumiendo el control de ellos en más de un país, de tal modo que su área de influencia no se limita al país en el que se constituye, sino que se difunde a todas aquellas naciones en las que tiene presencia, llegando a constituir su propio espacio económico en el que circulan bienes y servicios de todo tipo, factoriales y no factoriales, tangibles e intangibles, y espacio que a su vez, se ve sometido a la aplicación de una sola estrategia que logre colocarlas no como potencias nacionales ni regionales, sino como potencias económicas a nivel mundial. Por tanto, son empresas que operan con una lógica global, en la que ellas son jugadores cuyo campo de juego es el mundo entero.

Las filiales que se localizan en los distintos países en que tiene presencia una ETN, constituyen, individualmente, sólo una pequeña fracción de toda una gran institución, por lo que cada una de estas filiales se encuentran dotadas de una gran capacidad para influir de manera significativa en el país en el que se encuentran, de modo que su comportamiento no está exclusivamente determinado por las características del medio económico local, por el contrario, son los propios gobiernos de los países locales (principalmente subdesarrollados) los que suelen someterse a la política global de las ETN's.

Al desarrollo de la ETN han contribuido sin duda alguna la aparición de imperfecciones en mercados que un principio se asemejaban a mercados competitivos (derivadas del mayor progreso tecnológico, de las nuevas formas de financiamiento y de las innovaciones que surgían al interior de la empresa), lo cual, originó que poco a poco se hiciera efectivo el control por el oligopolio, donde los excedentes de capital ya no tenían cabida en el mercado interno para ser empleados productivamente, por lo que las empresas comienzan a localizar o a crear intereses en el extranjero que bien podían explotar mediante el establecimiento de filiales.

Existen distintas formas en que la ETN puede hacerse de una filial, ya sea mediante la construcción de una nueva filial, la adquisición de una empresa ya establecida, o bien, mediante la fusión con alguna otra empresa (también ya establecida). Cualquiera de las tres formas que elija la ETN para hacerse de una filial implicará flujos de Inversión Extranjera Directa (IED), pues en todos los casos se involucra la propiedad y el control sobre los activos fijos, sin embargo, penetrar a un país por la vía de construir una nueva filial o por la vía de las fusiones y las adquisiciones (F&A), tiene implicaciones diferentes en la industria del país receptor. Por ejemplo, el primer caso puede implicar un aumento de la competencia debido al ingreso de un "nuevo" competidor, lo cual puede traer consigo un incremento en el empleo de los factores productivos y una disminución de precios, en cambio, las F&A implican un mero traspaso o compartimiento de la propiedad, que puede llevar a una mayor concentración económica, y por ende, a un mayor poder de mercado por parte de unas cuantas empresas.

En el capítulo uno quedó de manifiesto que en los últimos años del siglo XX las ETN's siguen expandiéndose en la escena mundial, lo cual se refleja no sólo en el mayor número absoluto de matrices y filiales de las ETN's, sino también por el aumento de los flujos de IED a nivel mundial. Sin embargo, la forma que es empleada en mayor medida para penetrar a los distintos mercados, es mediante F&A, pues estas han crecido mucho más que el establecimiento de nuevas filiales. Situación que lleva a elevar el grado de

concentración en las distintas industrias de muchos países del mundo y a la conformación de ETN's cada vez de mayores dimensiones, por lo que resulta lógico la aparición cada vez más frecuente de F&A entre grandes empresas cuyo valor monetario implica enormes

las ETN's de capital mexicano, ventajas como fácil acceso a los mercados financieros nacionales e internacionales, contar con marcas de prestigio, tecnología de punta, ventajas sobre costos y activos intangibles; ventajas que terminan por convertirse en parte del patrimonio global de la ETN y que son fundamentales en el sentido de que les permiten ingresar a los mercados que deseen.

Las ventajas señaladas anteriormente y que son inherentes a las ETN's, al combinarse con la política de liberalización económica y con la ausencia de una política industrial local, abren el camino para que estas empresas puedan instalarse en las ramas de su preferencia en nuestro país. Una vez adentro, fijan sus objetivos de precios, producción, costos, diseño, innovación, beneficios y expansión, elaboran sus planes estratégicos y ejecutan sus políticas individuales encaminadas a la consecución de sus objetivos. Todos estos elementos evidentemente determinan la conducta de cualquier industria, por lo tanto, dado el peso en la producción y la expansión que manifiestan, la conducta de la industria manufacturera mexicana esta en buena medida determinada por la conducta de las ETN's, que se dirige al cumplimiento de sus objetivos particulares, los cuales, no siempre van acorde con los objetivos de desarrollo del país.

Al elegir las ramas en que han de actuar, las ETN's se aseguran, por una parte, que sean ramas en que existan barreras a la entrada (que para ellas no son difíciles de superar) de modo que puedan apropiarse de los beneficios que surgen al interior de los mercados oligopólicos, y por otra, que sean ramas que permitan el cumplimiento de su estrategia global impuesta por la matriz, que de acuerdo a la nueva división internacional del trabajo, implica el asegurar las exportaciones por parte de la matriz de bienes de capital, insumos generalizados y tecnología a sus filiales.

El primer elemento de consideración para elegir la rama a la que han de ingresar las ETN's, origina que las empresas mexicanas tengan dificultades para penetrar a los mercados en que se hallan las ETN's, por lo que se conforman con permanecer al margen de dichas empresas o a dominar otras ramas que no son del interés de las ETN's por no adecuarse a los mercados en que pueden obtenerse beneficios derivados de las imperfecciones de mercado. Considerando además, las ramas en que tradicionalmente han dominado las grandes empresas nacionales, se obtiene una ausencia generalizada de competencia entre ETN's y empresas mexicanas, de modo que las ETN's y las grandes empresas mexicanas suelen dominar sus respectivos mercados permaneciendo estructuras altamente concentradas al interior de la industria manufacturera. Por tanto, el liderazgo en la industria manufacturera es ejercido por un grupo reducido de ETN's y de capital nacional, y se ha visto que en muy pocos casos, por ambos tipos de empresas.

Así, existe un alto grado de concentración de la producción industrial en un puñado de empresas transnacionales y de grandes empresas mexicanas, situación que lleva a que exista un alto grado de concentración del ingreso, además de que ocasiona, que dichas empresas ejerzan una fuerte influencia sobre el diseño de la política económica del país, en donde sus intereses llegan a sobreponerse, incluso, sobre los intereses industriales propios del país, y de bienestar general, por lo tanto, se ejerce un control oligárquico por ese grupo de empresas.

Ese poder se suele reflejar en la formación de cámaras o asociaciones industriales, en las cuales, las grandes ETN's y las grandes empresas mexicanas tienen mayor peso en la toma de decisiones. Es por este medio que suelen presionar al gobierno, además de que

sirve como un vehículo para coludir, para reunir y comunicar a los empresarios, para coordinar sus actuaciones.

Lo anteriormente descrito, y desarrollado con mayor detalle en el presente trabajo, ha propiciado el fortalecimiento de las llamadas “economías duales”, en donde suelen aparecer dos partes, una parte desarrollada y otra no, lo que lleva a generar problemas internos como: migración interna, desempleo, que sólo unos cuantos se beneficien de la IED, inestabilidad política y social, acentuada concentración del ingreso, entre otros. En otras palabras, esta mayor presencia de ETN's en nuestra economía operando bajo la actual política económica, ha acentuado la heterogeneidad estructural tanto del sistema productivo como del social. Ello ha generado procesos de marginalidad, exclusión y descomposición social, e incluso de desintegración cultural. Ante esta situación, el gobierno y los partidos políticos actuales no combaten el problema de fondo, sino que se limitan a competir por ver quién puede cubrir de mejor manera los costos sociales originados por la aplicación de una política económica en la cual las grandes empresas nacionales, pero sobre todo las ETN's, tienen una gran injerencia.

El segundo elemento de consideración para elegir la rama a la que han de ingresar las ETN's contribuye a explicar el hecho de que las ETN's en México no se concentren en la fabricación de bienes de capital e insumos generalizados, sino que se concentran en la fabricación de bienes de consumo, sobre todo, bienes de consumo duraderos. El que las empresas nacionales tampoco se concentren en la producción de bienes de capital e insumos, conlleva elevadas importaciones de ese tipo de bienes, especialmente en el caso de las ramas en que predominan las ETN's. Por lo que la acción de las ETN's en el sector industrial tiene un impacto negativo y cuantitativamente importante sobre el sector externo de México, sucediendo algo similar con las empresas nacionales, pero la influencia que ejercen los sectores donde dominan las ETN's sobre el sector externo, se ha visto que es mucho mayor.

Así, esta situación que desde el punto de vista de la ETN representa una forma de garantizar sus exportaciones al país, para México constituye una restricción importante en los grados de libertad de que dispone para formular una política que en verdad lleve al país a un proceso propio de industrialización.

La mayor importación de bienes de capital, y sobre todo, de insumos generalizados se ha visto que no conduce a la formación de cadenas productivas al interior del país, por el contrario contribuyen a su rompimiento y a su sustitución por cadenas productivas supranacionales que suelen operar al interior de todo el espacio económico que forman las ETN's y que va acorde con la nueva división internacional del trabajo, en donde, en muchos países subdesarrollados como el nuestro, se suelen establecer operaciones de ensamblaje de los productos finales y en el mejor de los casos, se establecen operaciones que requieren la manufactura de partes estandarizadas del producto final que no requieren de la incorporación de diseños propios, ni mucho menos, de actividades que involucren el desarrollo de innovaciones tecnológicas. Así, México se convierte solamente en un atractivo mercado en el que las ETN's encuentran demanda para sus productos, así como también, se convierte en una plataforma para la exportación de los productos terminados de las ETN's hacia el mercado mundial, principalmente el estadounidense.

Asimismo, este proceso de sustitución de cadenas productivas internas por cadenas productivas supranacionales, refleja un mayor peso del comercio intra-firma por parte de las ETN's y nuevas formas de articulación entre los capitales globalizados y sus

proveedores y distribuidores. Revela además, que en torno a estas cadenas productivas supranacionales y el capital financiero que circula con ellas, se generan efectos de concentración y de aglomeración. En los espacios en que operan estas empresas se producen efectos tanto de atracción e impulso como de expulsión y freno. Es decir, por un lado se generan procesos de integración, así como de creación o reforzamiento de puntos de desarrollo (empleo, altos salarios, altas ganancias, desarrollo de infraestructura, etc.), y por otro, efectos de desestructuración o destrucción de otras empresas y actividades orientadas al mercado interno o que no han logrado vincularse al nuevo espacio económico mundial.

Una de las características importantes que se encontró en las ramas en que predominan las ETN's, fue el alto grado de rentabilidad, que se atribuye al poder de mercado con que cuentan este tipo de empresas. Las altas ganancias que son capaces de obtener son fundamentales para las ETN's, pues les permiten obtener recursos propios para llevar a cabo sus inversiones a largo plazo, por lo tanto, la restricción crediticia observada en los últimos años en nuestro país, sobre todo al sector empresarial, y el alto costo del financiamiento externo no restringen la expansión y operación de las ETN's, sin embargo, si restringen la consolidación y expansión de muchas empresas nacionales sobre todo de tamaño micro, pequeño y mediano, dado que a diferencia de las ETN's, estas empresas no son capaces de generar altos rendimientos. Asimismo, cuando las ETN's se ven en la necesidad de recurrir al financiamiento externo, se observó que recurren cada vez más al financiamiento local, lo cual contribuye a emplear recursos internos que son escasos en nuestra economía, para financiar la expansión y operación de este tipo de empresas, en detrimento de las empresas nacionales que cada vez más recurren al financiamiento foráneo. Además, los inversionistas locales prefieren invertir en las ETN's por el bajo riesgo que representan, por su rápida expansión y respaldo financiero internacional.

Por lo tanto, las altas ganancias que son capaces de generar las ETN's, derivadas de las estructuras oligopólicas en las que actúan, y en menor medida, las amplias disponibilidades financieras y el mayor crédito de que gozan, se convierten en el arma que las dota de la capacidad para desarrollar innovaciones de todo tipo, principalmente, innovaciones tecnológicas. Y dado que el desarrollo y la incorporación de nuevas tecnologías al proceso productivo, juegan un papel fundamental en el nuevo patrón de competencia mundial, las ETN's son técnicamente mucho más progresivas que cualquier otro tipo de empresa, manteniéndose siempre a la vanguardia y ejerciendo el liderazgo en sus respectivos mercados.

Uno de los beneficios que se espera de la llegada de ETN's al país, es la transferencia de tecnología al resto del aparato productivo nacional, sin embargo, el carácter estratégico que posee la tecnología hoy en día, además, de su carácter de activo intangible, la convierten en una actividad poco susceptible de ser fragmentada y transferida. El presente trabajo corrobora lo anterior, al presentar que la tecnología es adquirida solamente por un grupo muy reducido de ramas industriales, en donde la mayor parte de las ramas que logran adquirir la tecnología extranjera se encuentran dominadas por filiales de las mismas ETN's, por lo que se ha puesto de manifiesto la escasa transferencia de tecnología entre ETN's y empresas mexicanas, y por si fuera poco, el tipo de tecnología que se suele transferir con las ramas en que dominan las empresas mexicanas es tecnología de consumo y no tecnología de producción. Todo lo anterior, como ya se ha analizado, desemboca en la ausencia de una fuente importante de progreso tecnológico al interior de la industria manufacturera mexicana y por ende, en una

dependencia de tecnología del exterior que puede llevar a esterilizar por completo la capacidad de generar tecnología propia, lo que esterilizaría nuestra capacidad para lograr un crecimiento autosostenido. Además de que contribuye a generar una dualidad en la estructura industrial de México.

Por lo anterior, se vuelve indispensable fomentar la transferencia y difusión de la tecnología (sobre todo tecnología de producción) al mayor número de ramas industriales, mediante acuerdos de licencia entre ETN's y empresas mexicanas, lo cual, requiere de un alto poder de negociación del gobierno con las ETN's; con el fin de que puedan flexibilizarse las cláusulas contenidas en los contratos de transferencia de tecnología, para con ello dejar de aceptar pasivamente las tecnologías que se incorporan al país en las distintas fases del ciclo del producto. El no adquirir los derechos de la tecnología, sino la tecnología en sí, puede significar un alto déficit en la balanza de tecnología, que puede influir sobre la balanza de pagos, pero se ha señalado que el déficit en la cuenta corriente no representa un problema si dicho déficit es autofinanciable a largo plazo. Que de hecho se lograría si se está en la posibilidad de mejorar y perfeccionar la tecnología adquirida, pues ello representaría el primer paso para continuar absorbiendo, desarrollando y difundiendo la tecnología al resto del aparato productivo, lo cual, evidentemente hará a la economía en su conjunto más productiva y más competitiva. Al mismo tiempo se requeriría el establecimiento de una gran capacidad científica y tecnológica nacional, lo que involucraría una inversión muy grande en materia de educación, es decir, una inversión en capital humano, porque los conocimientos tecnológicos no sólo consisten en el acceso a trabajos, fórmulas, modelos, equipos científicos, etc., consiste también y quizá principalmente, en lo que las personas saben y hacen.

En suma, la tecnología que se adquiere del exterior debe servir como trampolín antes que como un colchón, y cuando digo que debe servir de trampolín, significa no sólo que el desarrollo de fuentes de progreso técnico propias es un medio que puede contribuir a dotar al país de mayores niveles de crecimiento y desarrollo económico, significa también, que los empresarios mexicanos deben poseer la visión y la ambición para internacionalizar los activos que poseen, porque la competitividad internacional de los productos de un país, no se atribuye solamente a la posesión de recursos superiores, sino también al deseo y habilidad de las empresas para internacionalizar las ventajas que resultan de esa posesión, es decir, crear y desarrollar ETN's propias en sectores estratégicos, porque el proveer a un mercado extranjero con producción internacional, confiere beneficios únicos a la empresa.

Hoy en día la producción de ciencia y tecnología no es un fenómeno exclusivo de los países más desarrollados, de los cuales, provienen las ETN's más grandes del mundo, pero si se concentra en ellos, lo cual, origina que la tecnología se produzca y se desarrolle de acuerdo a los requerimientos de esos países, es decir, la mayor parte de la tecnología se desarrolla con base a las necesidades de los países más desarrollados y con base a sus tradiciones y estilos de vida. Lo anterior, aunado al hecho de que la industria manufacturera depende en buena medida de la importación de tecnología para llevar a cabo la producción de los bienes finales, genera que las empresas, sobre todo las ETN's, sean más intensivas en capital que en mano de obra.

Dado que el sistema capitalista de producción es completamente inconcebible sin progreso tecnológico, sobre todo, progreso tecnológico que sustituye fuerza de trabajo por capital, las ramas industriales en que se establecen las ETN's no se constituyen en ramas con alto potencial para generar empleo, de hecho se ha visto que a pesar de que esas

ramas concentran un alto porcentaje de la producción bruta y del valor agregado generado en la industria manufacturera, concentran un bajo porcentaje de los trabajadores empleados en toda la industria manufacturera, por tanto, pueden estar contribuyendo en mayor medida a generar *desempleo tecnológico*, el cual tiene que encontrar de alguna manera, y en el mejor de los casos, refugio en el resto de las ramas industriales, aceptando salarios bajos, derivados por un lado, del mayor crecimiento de la oferta que de la demanda de trabajo, y por otro, por las pocas posibilidades con que cuentan las empresas mexicanas sobre todo de tamaño medio, pequeño y micro para pagar altos salarios.

Obligar a las ETN's a utilizar técnicas más intensivas en trabajo que en capital para acelerar el crecimiento del empleo es muy complicado, dado que las ETN's emplean las técnicas que conocen y que se derivan del país en que se conciben, y además, son técnicas que les permiten obtener tasas de rentabilidad necesarias para alcanzar sus objetivos de expansión e incremento de su participación de mercado. Por ello, se torna indispensable el desarrollo de una industria productora de bienes intermedios y de capital nacional, que permita absorber el desempleo que se genera al emplear en las industrias productoras de bienes de consumo tecnologías que son más intensivas en capital que en mano de obra.

Así, el acervo mundial de tecnología no conviene igualmente a todos los que la desean ni está disponible igualmente para todos ellos, de ahí la importancia de adaptar y desarrollar tecnología propia, ya que de lo contrario, para lograr una tasa constante de crecimiento del empleo, dada la tendencia a la elevación de la relación capital-trabajo, obligaría a estar estimulando constantemente altos niveles de inversión y de consumo. Pero, por otra parte, ello implicaría (siempre y cuando se mantenga el rezago productivo de bienes de capital e insumos como hasta ahora) una gran presión sobre las importaciones, y por tanto, sobre la balanza de pagos.

Por otro lado, el que la relación capital-trabajo en las ramas en que dominan las ETN's sea alta comparada con la relación existente en las ramas en que no dominan las ETN's, aunado al hecho de que las ramas en que dominan las ETN's concentran una parte importante del valor agregado generado al interior de la industria manufacturera, lleva a que la participación del capital en el ingreso generado en la manufactura sea más alta que la participación del trabajo, y se intensifica en la medida en que crecen las ETN's, porque ello las lleva a realizar mayores inversiones que incrementan la relación capital-trabajo, de ahí que de 1998 a 2003 la participación porcentual de las remuneraciones en el valor agregado ha disminuido en las ramas que dominan las ETN's, favoreciéndose una redistribución del ingreso a favor de la propiedad del capital, principalmente hacia el capital extranjero.

Por su parte las remuneraciones por trabajador en las ramas en que abundan las ETN's son mucho más altas que en el resto de las ramas industriales (debido a las diferencias en la productividad del trabajo, el precio de las mercancías vendidas, la capacitación y preparación de los trabajadores, etc.), ello combinado con el hecho de que esas ramas concentran una baja porción de trabajadores y con el hecho señalado en el párrafo anterior acerca de la mayor participación del capital en el valor agregado, contribuye a que exista una alta concentración del ingreso.

En suma, las ETN's se constituyen en uno de los agentes económicos más dinámicos de la industria manufacturera mexicana, ejerciendo su liderazgo en los mercados en los

que actúan y marcando la pauta y la estructura de crecimiento de la industria en su conjunto, pero que afectan el cumplimiento de ciertos objetivos sociales de cualquier plan de desarrollo, como lo son la generación de empleos y la redistribución del ingreso, además de generar severos problemas en las cuentas externas del país.

Lejos de contrarrestar su avance, se sigue favoreciendo su expansión al interior de la industria manufacturera, y con ello, su influencia en la economía mexicana, que es posible por una parte, gracias a su superioridad tecnológica, comercial y financiera que las caracteriza y, por otra, por su aceptación interna por parte del gobierno mexicano, que lejos de asumir su responsabilidad de definir los objetivos y el estilo del desarrollo económico mediante la instauración de una verdadera política industrial que funja como eje del desarrollo industrial nacional, permite que las grandes empresas mexicanas, pero sobre todo las ETN's, continúen sobreponiendo sus intereses y sus objetivos particulares a los intereses nacionales.

De ahí que se debe evitar caer en el dominio de las ETN's, porque de lo contrario seguirán fortaleciendo su posición en nuestro mercado como lo han hecho en los últimos años, dado que la supuesta estrategia de crecimiento que se ha implantado desde la década de los 80's no se ha traducido en un aumento de la competencia como se esperaba, por el contrario ha reforzado la posición oligopólica de las ETN's, y en el mejor de los casos, ha servido también para apoyar la posición competitiva de las grandes empresas de capital mexicano en sectores donde ya existían, pues se ha visto que la competencia entre ambos tipos de empresas es escasa.

Por ello, es necesario reorientar la política económica de México a fin de avanzar en un proceso de industrialización propio, porque el sector industrial es un sector que presenta altas posibilidades de generar, incorporar y difundir el progreso tecnológico, y con ello elevar el nivel de ingreso por habitante en el conjunto de la economía.

ANEXO 1. ASPECTOS GENERALES SOBRE POLÍTICA INDUSTRIAL

De acuerdo a los resultados obtenidos en el presente trabajo, se describen a continuación algunos aspectos generales que pueden ser tomados en cuenta en el diseño de una política industrial nacional, subrayando el carácter general de dichos aspectos, dado que en la presente investigación no se pretende plantear y solucionar un problema al mismo tiempo, pero que son de utilidad para el emprendimiento de una posterior investigación.

Se ha visto que las principales ETN's tienen su origen en países desarrollados, asimismo, países de recién industrialización han desarrollado ETN's que mantienen ya una fuerte presencia en distintos mercados del mundo, por lo tanto, es de esperar que exista una alta correlación entre el desarrollo de ETN's de un país y su nivel de industrialización, es decir, se esperaría que conforme un país se mueve hacia adelante en su ruta hacia la industrialización, sus empresas nacionales serían capaces de adquirir el grado de empresas transnacionales, adquiriendo con ello la capacidad innovativa que se requiere hoy en día para competir en los mercados internacionales.

Por lo tanto, el objetivo general de la política industrial debe consistir en fomentar el crecimiento y el desarrollo de empresas nacionales principalmente en sectores esenciales y poco desarrollados en nuestro país (bienes de capital e intermedios) dado que son esos bienes los que constituyen la base de una estructura industrial. El objetivo de política industrial, si bien ambicioso, es claro y alcanzable, aunque no de forma inmediata y sencilla, es decir, se requiere avanzar por etapas y con un compromiso de esfuerzo, participación y cooperación entre el sector público y privado de nuestra economía. Las etapas que se proponen para llevar a cabo el objetivo de política industrial son las siguientes: 1) fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa mexicana (PyMEs), 2) desarrollo de la capacidad de innovativa en las empresas nacionales y 3) proyección de empresas mexicanas en el extranjero (desarrollo de ETN's de capital mexicano).

En primer lugar, se requiere del fortalecimiento de las PyMEs porque para desarrollar la capacidad innovativa que les brinde mayores niveles de competitividad, requieren de recursos propios que faciliten a estas empresas la realización de inversiones productivas.

El fortalecimiento de la PyME mexicana puede derivarse de la aparición de innovaciones internas, principalmente en actividades organizativas y de mercado, y no necesariamente innovaciones de tipo tecnológico (pues aún no estarían en condiciones para ello). Sin embargo, esta vía para fomentar el crecimiento de las empresas nacionales es insuficiente, sobre todo cuando se ha demostrado que el contexto en el que se devuelven involucra la presencia de barreras a la entrada a favor de las grandes empresas que dominan las principales ramas industriales del país, por lo que se vuelve necesario impulsar el crecimiento de las PyMEs a través de fomentar el crecimiento de la demanda tanto interna como externa. La demanda interna puede estimularse a través de estimular el crecimiento del consumo y de la inversión privada, o bien, mediante el crecimiento del gasto público. Estimular el consumo privado se convierte en una tarea difícil de lograr cuando persiste una fuerte concentración del ingreso nacional, así como una resistencia y escasa capacidad de las empresas privadas por pagar mayores salarios o crear mayores niveles de empleo. Por su parte, el crecimiento de la inversión productiva se limita al no generarse en la economía expectativas favorables de mayor crecimiento, y más aún, si existe un endurecimiento de la política monetaria que encarece el costo del financiamiento. De tal modo, el gasto gubernamental se convierte en el medio propicio

para aumentar la demanda interna, aunque más que un gasto tiene que considerarse y ejecutarse como una inversión (propiciar inversión pública y no gasto corriente) que estimule la capacidad productiva de la economía, para con ello, evitar el surgimiento de presiones inflacionarias. Por ejemplo, invertir en el fortalecimiento de instituciones públicas encargadas de llevar a cabo investigaciones científicas y tecnológicas como la universidades, institutos y centros educativos; en la expansión de infraestructura moderna y en parques industriales que permitan un desenvolvimiento eficiente de las operaciones empresariales.

Generar demanda por la vía de incrementar la inversión pública implicaría flexibilizar la política fiscal, que podría desestimular la inversión privada por los efectos del llamado *crowding out* (alzas en las tasas interés que frenan la inversión privada, derivadas de los mayores requerimientos de recursos por parte del sector público). No obstante, dicho efecto puede evitarse si a la par se produce una flexibilización de la política monetaria, que además contribuiría a propiciar una mayor transferencia de recursos de los agentes superavitarios a los deficitarios del sector productivo, por lo que dejaría de estar en función de crear tasas de interés reales atractivas para el capital extranjero.

Es cierto que lo anterior llevaría a incrementar la deuda del sector público, pero es necesario, pues en el mundo no existe una sola empresa que no este endeudada, mucho menos si lo que quiere es crecer. La clave de las empresas exitosas se encuentra en que son empresas que evalúan perfectamente sus inversiones, es decir, se endeudan porque saben de antemano que sus inversiones reeditarán a futuro una cantidad de recursos que superará con creces los recursos invertidos. De igual modo, el gobierno debe ser muy cuidadoso al invertir sus recursos, pues debe asegurar que los recursos que invierta, efectivamente propiciarán el crecimiento eficiente de las empresas, situación que a futuro reeditarán en una mayor captación de recursos fiscales por el efecto de haber estimulado la actividad productiva formal.

Por otro lado, se pueden generar espacios de mercado en el mundo a través de ajustar el tipo de cambio en relación con el diferencial de precios internos versus precios externos, evitando con ello distorsiones de precios que afectan la competitividad de la producción nacional en los mercados internacionales, por lo que con esta medida se estimularía el crecimiento de la demanda externa por productos nacionales al estimular el crecimiento de las exportaciones, que a su vez contribuirían al crecimiento de las PyMEs.

Como se puede observar, a corto plazo, se requiere reorientar la política fiscal, monetaria y cambiaria, de modo que permitan el fortalecimiento del mercado interno, que a su vez, estimularía el crecimiento de la PyME mexicana, incrementándose el empleo y las ganancias. De lo contrario, las PyMEs seguirán enfrentando un contexto económico adverso que dificulta y limita sus capacidades de expansión, limitando con ello la generación de mayores empleos y ganancias, situación que se refleja hoy en día en la aparición en los “planes industriales” de políticas perdedoras, pues a pesar de que el gobierno mexicano lleva años concediendo apoyos a los pequeños empresarios, ello sigue sin manifestarse en un fortalecimiento de la planta fabril mexicana¹, precisamente

¹ “El gobierno de Ernesto Zedillo, a través de la política fabril de la entonces Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, canalizó [aproximadamente] \$408,000,000 para el impulso a las Mipymes, con lo que respaldó a 27,739 unidades. En tanto...la administración foxista, vía la Política de Desarrollo Empresarial creada por la Secretaría de Economía...ha distribuido \$8,212 200,000, para ayudar a más de 1,204,000 negocios.”. El resultado: “Cada 24 meses cierran sus

investigación y desarrollo, permitiéndoles alcanzar un nivel muy alto de especialización en la concepción, desarrollo y comercialización de tecnología, tal y como sucede en el caso de las ETN's que figuran en la economía mundial. Con lo que se favorecería el comienzo de una verdadera industria productora de bienes de capital nacional que irradiaría de manera positiva al resto de los mercados industriales y no industriales de la economía mexicana.

En una tercera etapa, la ETN entraría a brindar un impulso de mayores dimensiones a la industrialización del país, pues con el desarrollo de la política industrial y la formación de empresas nacionales con altas capacidades tecnológicas (y respaldadas financieramente por el resto de la política económica) se estaría en condiciones de ofrecer a las ETN's proveedores de calidad, capaces de hacerse cargo de los procesos más avanzados de las ETN's, obligándolas al comienzo, a transferir procesos que involucran el manejo de alta tecnología y actividades en I&D, porque en la medida en que la capacidad tecnológica del país sea la mejor, aumentarán las posibilidades de que sea la propia ETN la que pida ingresar al país, lo que a su vez se traduciría en un aumento del poder de negociación del Estado con las ETN's, logrando por fin que el país logre beneficiarse de la llegada de ETN's, al pasar del ensamblaje a la manufactura y posteriormente al desarrollo de un proceso de industrialización más profundo (mediante la consolidación de una industria productora de bienes de capital nacional) que brinde al país mayores niveles de sustentabilidad.

Lo anterior es posible, porque el presente trabajo ha presentado los cambios que se han generado al interior de la ETN, entre los que destaca la flexibilización de la producción, mediante la cual, la ETN delega partes del proceso productivo a otras empresas con el objetivo de enfocarse en el desarrollo de innovaciones, principalmente de carácter tecnológico, dado que saben que allí reside lo esencial del poder oligopólico. En México, básicamente se deja pasar la oportunidad de adquirir procesos estratégicos que la ETN delega, adquiriendo solamente procesos que involucran la producción de partes estandarizadas, y en la mayoría de los casos, procesos que involucran el ensamblado de las partes ya elaboradas. Ello es así, porque la llegada de ETN's al país se percibe solamente como un mero traspaso de flujos de inversión que ayudan al país a financiar su déficit de cuenta corriente, evitando con ello la manifestación de una crisis económica. Esta visión simplista, cuantitativa y macroeconómica de los flujos de IED origina no sólo la ausencia de un esfuerzo por desarrollar en las empresas nacionales las capacidades que requieren para convertirse en proveedores nivel 1 o 2 de las grandes ETN's que llegan al país, sino también, que se dejen de lado la publicación de información económica de éstas empresas y los estudios acerca del impacto que dichas empresas generan al interior de la economía.

A través de desarrollar en las empresas nacionales altas capacidades tecnológicas y financieras como se propone, se estaría vinculando una perspectiva cualitativa y microeconómica a la promoción de flujos de IED al país, pues como se ha señalado, se lograrían crear condiciones productivas favorables que permitirían al país beneficiarse de la llegada de ETN's. En otras palabras, se debe comprender que no bastan las giras a países desarrollados en busca de la IED, porque como lo demuestra el presente trabajo, los beneficios que se pueden obtener de la ETN no son automáticos ni definitivos, por el contrario se requiere trabajar arduamente en la industrialización del país que permita la generación de excedentes económicos, llevando al país algún día a convertirse en exportador antes que receptor de IED.

Cuadro A-1

Las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo, enlistadas por activos en el extranjero, 2003^a.

(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	País de origen	Industria	Activos		Ventas	
				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total
1	General Electric	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	258,900	647,483	54,086	134,187
2	Vodafone Group Plc	Reino Unido	Telecomunicaciones	243,839	262,581	50,070	59,893
3	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automotriz	173,882	304,594	60,761	164,196
4	General Motors	Estados Unidos	Automotriz	154,466	448,507	51,627	185,524
5	British Petroleum Company Plc	Reino Unido	Petróleo expl./ref./distr.	141,551	177,572	192,875	232,571
6	ExxonMobil Corporation	Estados Unidos	Petróleo expl./ref./distr.	116,853	174,278	166,926	237,054
7	Royal Dutch/Shell Group	Reino Unido/Holanda	Petróleo expl./ref./distr.	112,587	168,091	129,864	201,728
8	Toyota Motor Corporation	Japón	Automotriz	94,164	189,503	87,353	149,179
9	Total	Francia	Petróleo expl./ref./distr.	87,840	100,989	94,710	118,117
10	France Telecom	Francia	Telecomunicaciones	81,370	126,083	21,574	52,202
11	Suez	Francia	Electricidad, gas y agua	74,147	88,343	33,715	44,720
12	Electricite De France	Francia	Electricidad, gas y agua	67,069	185,527	16,062	50,699
13	E.On	Alemania	Electricidad, gas y agua	64,033	141,260	18,659	52,330
14	Deutsche Telekom AG	Alemania	Telecomunicaciones	62,624	146,601	23,868	63,023
15	RWE Group	Alemania	Electricidad, gas y agua	60,345	98,592	23,729	49,061
16	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversificado	59,141	80,340	10,800	18,699
17	Siemens AG	Alemania	Equipo eléctrico y electrónico	58,463	98,011	64,484	83,784
18	Volkswagen Group	Alemania	Automotriz	57,853	150,462	71,190	98,367
19	Honda Motor Co Ltd	Japón	Automotriz	53,113	77,766	54,199	70,408
20	Vivendi Universal	Francia	Diversificado	52,421	69,360	15,764	28,761
21	ChevronTexaco Corp.	Estados Unidos	Petróleo expl./ref./distr.	50,806	81,470	72,227	120,032
22	News Corporation	Australia	Media	50,803	55,317	17,772	19,086
23	Pfizer Inc	Estados Unidos	Farmacéutica	48,960	116,775	18,344	45,188
24	Telecom Italia Spa	Italia	Telecomunicaciones	46,047	101,172	6,816	34,819
25	BMW AG	Alemania	Automotriz	44,948	71,958	35,014	47,000
26	Eni Group	Italia	Petróleo expl./ref./distr.	43,967	85,042	29,341	58,112
27	Roche Group (Umoe AS)	Suiza	Farmacéutica	42,926	48,089	22,790	23,183
28	DaimlerChrysler AG	Alemania/EU	Automotriz	41,696	225,143	55,195	153,992
29	Fiat Spa	Italia	Automotriz	41,552	79,160	36,078	53,353
30	Nestlé SA	Suiza	Alimentos y bebidas	41,078	72,402	44,308	65,329
31	IBM	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	40,987	104,457	55,369	89,131
32	ConocoPhillips	Estados Unidos	Petróleo expl./ref./distr.	36,510	82,402	29,428	90,491
33	Sony Corporation	Japón	Equipo eléctrico y electrónico	35,257	84,880	44,366	64,661
34	Carrefour SA	Francia	Minoristas	34,323	49,335	39,368	79,780
35	Wal-Mart Stores	Estados Unidos	Minoristas	34,018	104,912	47,572	256,329
36	Telefonica SA	España	Telecomunicaciones	33,466	66,825	10,508	32,054

Cuadro A-1 (Continuación)

Las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo, enlistadas por activos en el extranjero, 2003^a.

(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	País de origen	Industria	Activos		Ventas	
				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total
37	Veolia Environnement SA	Francia	Ofertantes de agua	33,399	49,154	17,578	32,283
38	Procter & Gamble	Estados Unidos	Diversificado	33,361	57,048	27,719	51,407
39	Sanofi-Aventis	Francia	Farmacéutica	33,024	44,484	12,291	22,247
40	Hewlett-Packard	Estados Unidos	Equipo eléctrico y electrónico	32,144	74,708	43,843	73,061
41	Mitsubishi Corporation	Japón	Comercio al por mayor	31,258	78,342	20,054	130,912
42	Deutsche Post AG	Alemania	Transporte y almacenamiento	29,524	195,748	19,714	45,166
43	Unilever	Reino Unido/Holanda	Diversificado	28,654	47,952	27,635	48,186
44	Philips Electronics	Holanda	Equipo eléctrico y electrónico	28,524	36,626	31,594	32,773
45	Nissan Motor Co Ltd	Japón	Automotriz	28,517	73,388	42,002	64,082
46	Lafarge SA	Francia	Productos no metálicos	28,127	31,365	13,117	15,415
47	Repsol YPF SA	España	Petróleo expl./ref./distr.	27,933	48,034	14,515	40,710
48	BASF AG	Alemania	Química	27,099	42,437	21,999	37,653
49	Compagnie De Saint-Gobain SA	Francia	Productos minerales no metálicos	27,056	38,008	23,834	33,967
50	Novartis	Suiza	Farmacéutica	26,748	49,317	16,076	24,864
51	Mitsui & Co Ltd	Japón	Comercio al por mayor	26,262	62,709	47,508	105,936
52	Altria Group Inc	Estados Unidos	Tabaco	25,711	96,175	34,371	60,704
53	Endesa	España	Servicios eléctricos	25,488	58,155	6,228	18,328
54	Alcan Inc.	Canadá	Productos de metal y metales	25,275	31,957	13,172	13,640
55	BHP Billiton Group	Australia	Minería y extracción	24,254	36,675	17,673	24,943
56	Glaxosmithkline Plc	Reino Unido	Farmacéutica	23,893	42,813	32,296	35,006
57	Renault SA	Francia	Automotriz	22,342	71,283	27,330	42,353
58	Anglo American	Reino Unido	Minería y extracción	21,623	43,105	10,872	18,562
59	Koninklijke Ahold	Holanda	Minoristas	20,884	29,552	47,744	63,282
60	AES Corporation	Estados Unidos	Electricidad, gas y agua	20,871	29,904	6,257	8,415
61	Dow Chemical Company	Estados Unidos	Química	20,039	41,891	19,810	32,623
62	Volvo AB	Suecia	Automotriz	19,451	31,787	23,160	24,023
63	Pinault-Printemps Redoute SA	Francia	Comercio al por mayor	19,254	30,649	16,828	30,767
64	Bayer AG	Alemania	Farmacéutica/Química	18,892	47,020	17,033	32,334
65	Thomson Corporation	Canadá	Media	18,418	18,732	7,943	8,159
66	Singtel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	17,911	21,668	4,672	6,884
67	British American Tobacco Plc	Reino Unido	Tabaco	17,871	33,891	27,972	41,832
68	National Grid Transco	Reino Unido	Energía	17,563	41,780	7,673	15,848
69	Nokia	Finlandia	Telecomunicaciones	17,050	29,273	36,763	37,202
70	Hitachi Ltd	Japón	Equipo eléctrico y electrónico	16,296	89,545	21,177	80,602
71	United Technologies Corporation	Estados Unidos	Equipo de transporte	16,212	34,648	14,257	31,034
72	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	Malasya	Petróleo expl./ref./distr.	16,114	53,457	8,981	25,661

Cuadro A-1 (Continuación)

Las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo, enlistadas por activos en el extranjero, 2003^a.

(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	País de origen	Industria	Activos		Ventas	
				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total
73	McDonald's Corporation	Estados Unidos	Minoristas	15,913	25,525	11,101	17,140
74	Stora Enso OYJ	Finlandia	Papel	15,910	22,646	10,382	15,373
75	Du Pont (E.I.) de Nemours	Estados Unidos	Química	15,840	37,039	14,888	26,996
76	Rio Tinto Plc	Reino Unido	Minería y extracción	15,419	24,015	9,773	10,009
77	Duke Energy Corporation	Estados Unidos	Electricidad, gas y agua	15,414	56,203	5,537	22,529
78	Lvmh Moët-Hennessy Louis Vuitton SA	Francia	Textil y cuero	15,386	24,356	8,285	15,063
79	Thyssenkrupp AG	Alemania	Productos de metal y metales	15,237	36,641	20,074	45,641
80	Abbott Laboratories	Estados Unidos	Farmacéutica	15,214	26,715	7,703	19,681
81	Matsushita Electric Industrial Co., Ltd.	Japón	Equipo eléctrico y electrónico	14,739	69,449	42,025	69,839
82	Verizon Communications	Estados Unidos	Telecomunicaciones	13,831	165,968	2,449	67,752
83	Metro AG	Alemania	Minoristas	13,600	33,571	32,104	67,690
84	Norsk Hydro Asa	Noruega	Diversificado	13,429	32,729	23,158	25,716
85	Christian Dior SA	Francia	Textiles	13,388	31,895	8,461	15,745
86	CRH Plc	Irlanda	Madera y otros materiales de construcción	13,184	13,976	13,070	13,608
87	Scottish Power	Reino Unido	Servicio público eléctrico	12,991	24,665	4,753	10,352
88	Alcoa	Estados Unidos	Productos de metal y metales	12,931	31,711	8,319	21,504
89	Publicis Groupe SA	Francia	Servicios de negocio	12,919	13,400	4,367	4,879
90	Marubeni Corporation	Japón	Comercio al por mayor	12,814	39,722	25,175	73,815
91	Holcim AG	Suiza	Productos minerales no metálicos	12,808	20,091	6,596	10,187
92	Cadbury Schweppes Plc	Reino Unido	Alimentos y bebidas	12,804	14,209	8,862	10,525
93	Wyeth	Estados Unidos	Farmacéutica	12,776	29,727	6,269	15,851
94	Statoil Asa	Noruega	Petróleo expl./ref./distr.	12,721	33,174	9,684	37,239
95	BAE Systems Plc	Reino Unido	Equipo de transporte	12,695	16,802	17,530	22,450
96	Robert Bosch GmbH	Alemania	Maquinaria y equipo	12,683	40,410	32,761	45,919
97	Motorola Inc	Estados Unidos	Telecomunicaciones	12,618	32,098	17,983	27,058
98	Bertelsmann	Alemania	Media	12,498	25,466	14,694	21,219
99	Samsung Electronics Co Ltd	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	12,387	56,524	41,362	54,349
100	International Paper Company	Estados Unidos	Papel	12,088	35,525	6,992	25,179

Cuadro A-1 (Continuación)

Las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo, enlistadas por activos en el extranjero, 2003^a.

(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	Trabajadores		TNI ^b	Número de filiales		II ^c	Ventas Activos	Ventas Trabajadores
		En el extranjero	Total		En el extranjero	Total			
1	General Electric	150,000	305,000	43.20	1,068	1,398	76.39	20.72	0.44
2	Vodafone Group Plc	47,473	60,109	85.10	71	201	35.32	22.81	1.00
3	Ford Motor Company	138,663	327,531	45.50	524	623	84.11	53.91	0.50
4	General Motors	104,000	294,000	32.50	177	297	59.60	41.36	0.63
5	British Petroleum Company Plc	86,650	103,700	82.10	60	117	51.28	130.97	2.24
6	ExxonMobil Corporation	53,748	88,300	66.10	218	294	74.15	136.02	2.68
7	Royal Dutch/Shell Group	100,000	119,000	71.80	454	929	48.87	120.01	1.70
8	Toyota Motor Corporation	89,314	264,410	47.30	124	330	37.58	78.72	0.56
9	Total	60,931	110,783	74.10	419	602	69.60	116.96	1.07
10	France Telecom	88,626	218,523	48.80	118	211	55.92	41.40	0.24
11	Suez	111,445	172,291	74.70	605	947	63.89	50.62	0.26
12	Electricite De France	51,847	167,309	32.90	204	264	77.27	27.33	0.30
13	E.On	29,651	69,383	41.20	478	790	60.51	37.05	0.75
14	Deutsche Telekom AG	75,241	248,519	37.00	97	178	54.49	42.99	0.25
15	RWE Group	53,554	127,028	50.60	377	650	58.00	49.76	0.39
16	Hutchison Whampoa Limited	104,529	126,250	71.40	1,900	2,350	80.85	23.27	0.15
17	Siemens AG	247,000	417,000	65.30	753	1,011	74.48	85.48	0.20
18	Volkswagen Group	160,299	334,873	52.90	203	283	71.73	65.38	0.29
19	Honda Motor Co Ltd	93,006	131,600	72.00	102	133	76.69	90.54	0.54
20	Vivendi Universal	32,348	49,617	65.20	106	238	44.54	41.47	0.58
21	ChevronTexaco Corp.	33,843	61,533	59.20	93	201	46.27	147.33	1.95
22	News Corporation	35,604	38,500	92.50	213	269	79.18	34.50	0.50
23	Pfizer Inc	73,200	122,000	47.50	73	92	79.35	38.70	0.37
24	Telecom Italia Spa	14,910	93,187	27.00	33	73	45.21	34.42	0.37
25	BMW AG	26,086	104,342	54.00	129	157	82.17	65.32	0.45
26	Eni Group	36,658	76,521	50.00	154	226	68.14	68.33	0.76
27	Roche Group (Umoe AS)	57,317	65,357	91.80	139	159	87.42	48.21	0.35
28	DaimlerChrysler AG	76,993	362,063	25.20	281	558	50.36	68.40	0.43
29	Fiat Spa	88,684	162,237	58.30	339	436	77.75	67.40	0.33
30	Nestlé SA	247,506	253,000	74.10	471	501	94.01	90.23	0.26
31	IBM	180,515	319,273	52.60	315	342	92.11	85.33	0.28
32	ConocoPhillips	14,982	39,000	38.40	103	147	70.07	109.82	2.32
33	Sony Corporation	96,400	162,000	56.60	236	299	78.93	76.18	0.40
34	Carrefour SA	138,283	419,040	50.60	128	231	55.41	161.71	0.19
35	Wal-Mart Stores	361,765	1,500,000	25.00	67	83	80.72	244.33	0.17
36	Telefonica SA	85,765	148,288	46.90	133	199	66.83	47.97	0.22

Cuadro A-1 (Continuación)

Las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo, enlistadas por activos en el extranjero, 2003^a.

(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	Trabajadores		TNI ^b	Número de filiales		II ^c	Ventas Activos	Ventas Trabajadores
		En el extranjero	Total		En el extranjero	Total			
37	Veolia Environnement SA	205,694	309,563	62.90	424	760	55.79	65.68	0.10
38	Procter & Gamble	68,694	110,000	58.30	174	215	80.94	90.11	0.47
39	Sanofi-Aventis	36,576	75,567	59.30	335	385	87.01	50.01	0.29
40	Hewlett-Packard	73,158	142,000	51.50	179	215	83.26	97.80	0.51
41	Mitsubishi Corporation	14,765	49,219	28.40	170	314	54.14	167.10	2.66
42	Deutsche Post AG	175,775	383,173	34.90	341	406	83.90	23.07	0.12
43	Unilever	179,000	234,000	64.50	316	522	60.54	100.49	0.21
44	Philips Electronics	136,750	164,438	85.80	263	378	69.58	89.48	0.20
45	Nissan Motor Co Ltd	50,836	123,748	48.50	58	146	39.73	87.32	0.52
46	Lafarge SA	50,524	75,338	80.60	389	489	79.55	49.15	0.20
47	Repsol YPF SA	14,924	30,644	47.50	81	124	65.32	84.75	1.33
48	BASF AG	37,054	87,159	54.90	206	259	79.54	88.73	0.43
49	Compagnie De Saint-Gobain SA	122,696	172,811	70.80	612	791	77.37	89.37	0.20
50	Novartis	41,031	78,541	57.00	232	256	90.63	50.42	0.32
51	Mitsui & Co Ltd	10,826	39,735	38.00	198	364	54.40	168.93	2.67
52	Altria Group Inc	40,557	165,000	36.00	196	234	83.76	63.12	0.37
53	Endesa	12,939	26,777	42.00	85	177	48.02	31.52	0.68
54	Alcan Inc.	38,000	49,000	84.40	306	328	93.29	42.68	0.28
55	BHP Billiton Group	25,294	35,070	69.70	42	98	42.86	68.01	0.71
56	Glaxosmithkline Plc	56,360	100,919	68.00	158	229	69.00	81.76	0.35
57	Renault SA	34,921	130,740	40.90	136	207	65.70	59.42	0.32
58	Anglo American	151,000	193,000	62.30	197	524	37.60	43.06	0.10
59	Koninklijke Ahold	189,945	257,140	73.30	74	164	45.12	214.14	0.25
60	AES Corporation	21,622	30,000	72.10	56	93	60.22	28.14	0.28
61	Dow Chemical Company	22,964	46,400	52.70	216	267	80.90	77.88	0.70
62	Volvo AB	47,603	75,740	73.50	233	319	73.04	75.57	0.32
63	Pinault-Printemps Redoute SA	51,847	100,779	56.30	287	449	63.92	100.39	0.31
64	Bayer AG	48,700	115,400	45.00	236	320	73.75	68.77	0.28
65	Thomson Corporation	38,350	39,000	98.00	300	310	96.77	43.56	0.21
66	Singtel Ltd.	8,642	19,081	65.30	23	30	76.67	31.77	0.36
67	British American Tobacco Plc	68,702	86,941	66.20	248	363	68.32	123.43	0.48
68	National Grid Transco	9,029	27,308	41.20	42	244	17.21	37.93	0.58
69	Nokia	28,979	51,359	71.20	98	103	95.15	127.09	0.72
70	Hitachi Ltd	80,226	326,344	23.00	309	670	46.12	90.01	0.25
71	United Technologies Corporation	143,000	203,300	54.40	345	422	81.75	89.57	0.15
72	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	3,625	30,634	25.70	234				

Cuadro A-1 (Continuación)

Las 100 ETN's no financieras más grandes del mundo, enlistadas por activos en el extranjero, 2003^a.

(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	Trabajadores		TNI ^b	Número de filiales		II ^c	Ventas Activos	Ventas Trabajadores
		En el extranjero	Total		En el extranjero	Total			
73	McDonald's Corporation	240,142	418,000	61.50	26	67	38.81	67.15	0.04
74	Stora Enso OYJ	29,156	42,814	68.60	229	285	80.35	67.88	0.36
75	Du Pont (E.I.) de Nemours	39,657	81,000	49.00	115	158	72.78	72.89	0.33
76	Rio Tinto Plc	26,000	36,016	78.00	68	145	46.90	41.68	0.28
77	Duke Energy Corporation	4,652	23,800	23.80	33	73	45.21	40.09	0.95
78	Lvmh Moët-Hennessy Louis Vuitton SA	35,360	56,241	60.40	296	390	75.90	61.85	0.27
79	Thyssenkrupp AG	92,179	184,358	45.20	389	668	58.23	124.56	0.25
80	Abbott Laboratories	33,166	72,181	47.30	103	123	83.74	73.67	0.27
81	Matsushita Electric Industrial Co., Ltd.	170,965	290,493	46.80	274	504	54.37	100.56	0.24
82	Verizon Communications	17,269	203,100	6.80	13	219	5.94	40.82	0.33
83	Metro AG	107,210	242,010	44.10	245	549	44.63	201.63	0.28
84	Norsk Hydro Asa	30,866	44,602	66.80	254	335	75.82	78.57	0.58
85	Christian Dior SA	36,391	56,815	53.30	10	35	28.57	49.37	0.28
86	CRH Plc	51,694	54,239	95.20	421	476	88.45	97.37	0.25
87	Scottish Power	6,663	14,339	48.40	71	115	61.74	41.97	0.72
88	Alcoa	70,700	120,000	46.10	104	188	55.32	67.81	0.18
89	Publicis Groupe SA	21,451	35,166	82.30	295	342	86.26	36.41	0.14
90	Marubeni Corporation	1,723	24,417	24.50	161	293	54.95	185.83	3.02
91	Holcim AG	46,946	48,200	75.30	105	170	61.76	50.70	0.21
92	Cadbury Schweppes Plc	48,390	55,799	87.00	94	113	83.19	74.07	0.19
93	Wyeth	21,617	52,385	41.30	67	84	79.76	53.32	0.30
94	Statoil Asa	7,491	19,326	34.40	35	112	31.25	112.25	1.93
95	BAE Systems Plc	48,900	72,300	73.80	57	248	22.98	133.62	0.31
96	Robert Bosch GmbH	123,000	232,000	51.90	210	256	82.03	113.63	0.20
97	Motorola Inc	48,400	88,000	53.60	79	109	72.48	84.30	0.31
98	Bertelsmann	46,157	73,221	60.50	320	468	68.38	83.32	0.29
99	Samsung Electronics Co Ltd	19,026	55,397	44.10	80	89	89.89	96.15	0.98
100	International Paper Company	28,980	82,800	32.30	93	148	62.84	70.88	0.30

a. Todos los datos están basados en el reporte anual de las empresas mencionadas.

b. Índice de Transnacionalidad, está calculado como la media de las siguientes 3 razones: activos en el extranjero/activos totales, ventas del extranjero/ventas totales y empleo en el extranjero/empleo total.

c. Índice de Internacionalización, está calculado como el número filiales en el extranjero dividido entre el número total de filiales.

FUENTE: UNCTAD. *Anexo estadístico del World Investment Report 2005.*

Cuadro A-2

Las 50 ETN's no financieras más grandes de los países en desarrollo, enlistadas por activos en el extranjero, 2003^a

(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	País de origen	Industria	Activos		Ventas	
				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total
1	Hutchison Whampoa Limited	Hong Kong, China	Diversificado	59,141	80,340	10,800	18,699
2	Singtel Ltd.	Singapur	Telecomunicaciones	17,911	21,668	4,672	68,848
3	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	Malasya	Petróleo expl./ref./distr.	16,114	53,457	8,981	25,661
4	Samsung Electronics Co., Ltd.	Corea del Sur	Equipo eléctrico y electrónico	12,387	56,524	41,362	54,349
5	Cemex S.A.	México	Materiales para la construcción	11,054	16,021	5,189	7,167
6	América Móvil	México	Telecomunicaciones	8,676	13,348	3,107	7,649
7	China Ocean Shipping (Group) Company	China	Transporte y almacenamiento	8,457	18,007	6,076	9,163
8	Petróleo Brasileiro S.A. - Petrobras	Brasil	Petróleo expl./ref./distr.	7,827	53,612	8,665	42,690
9	LG Electronics Inc.	Corea del Sur	Equipo eléctrico y electrónico	7,118	20,173	14,443	29,846
10	Jardine Matheson Holdings Ltd	Hong Kong, China	Diversificado	6,159	8,949	5,540	8,477
11	Sappi Limited	Suráfrica	Papel	4,887	6,203	3,287	4,299
12	Sasol Limited	Suráfrica	Industria química	4,226	10,536	5,033	9,722
13	China National Petroleum Corporation	China	Petróleo expl./ref./distr.	4,060	97,653	5,218	57,423
14	Capitaland Limited	Singapur	Real estate	3,936	10,316	1,449	2,252
15	City Developments Limited	Singapur	Hoteles	3,879	7,329	703	930
16	Shangri-La Asia Limited	Hong Kong, China	Hoteles y moteles	3,672	4,743	436	542
17	Citic Pacific Ltd.	Hong Kong, China	Diversificado	3,574	7,167	2,409	3,372
18	CLP Holdings	Hong Kong, China	Electricidad, gas y agua	3,564	9,780	298	3,639
19	China State Construction Engineering Corp.	China	Construcción	3,417	9,677	2,716	9,134
20	MTN Group Limited	Suráfrica	Telecomunicaciones	3,374	4,819	1,308	3,595
21	Asia Food & Properties	Singapur	Alimentos y bebidas	3,331	3,537	1,232	1,273
22	Flextronics International Ltd.	Singapur	Equipo eléctrico y electrónico	3,206	5,634	4,674	8,340
23	Companhia Vale do Rio Doce	Brasil	Minería y extracción	3,155	11,434	6,513	7,001
24	YTL Corp. Berhad	Malasya	Servicio público	2,878	6,248	489	1,060
25	Hon Hai Precision Industries	Taiwán Provincia de China	Equipo eléctrico y electrónico	2,597	6,032	4,038	10,793
26	China Resources Enterprises	Hong Kong, China	Petróleo expl./ref./distr.	2,364	4,034	2,542	4,450
27	Oil & Natural Gas Corp.	India	Petróleo expl./ref./distr.	2,328	15,249	648	9,370
28	Neptune Orient Lines Ltd.	Singapur	Transporte y almacenamiento	2,266	4,064	4,705	5,523
29	United Microelectronics Corporation	Taiwán Provincia de China	Equipo eléctrico y electrónico	2,251	10,302	1,891	2,781
30	Singapore Airlines Limited	Singapur	Transporte y almacenamiento	2,118	11,278	2,932	6,182
31	Metalurgica Gerdau S.A.	Brasil	Productos de metal y metales	2,056	4,770	2,096	4,531
32	Barloworld Ltd	Suráfrica	Diversificado	1,967	3,482	2,380	4,574

Cuadro A-2 (Continuación)

Las 50 ETN's no financieras más grandes de los países en desarrollo, enlistadas por activos en el extranjero, 2003^a

(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	País de origen	Industria	Activos		Ventas	
				En el extranjero	Total	En el extranjero	Total
33	Quanta Computer Inc	Taiwán Provincia de China	Computadoras y actividades relacionadas	1,934	4,593	737	8,657
34	First Pacific Company Limited	Hong Kong, China	Equipo eléctrico y electrónico	1,910	2,074	2,162	2,162
35	Hyundai Motor Company	Corea del Sur	Automotriz	1,780	20,334	12,008	20,935
36	Taiwan Semiconductor Manufacturing Co Ltd	Taiwán Provincia de China	Computadoras y actividades relacionadas	1,539	11,957	3,787	6,067
37	Benq Corp.	Taiwán Provincia de China	Computadoras y actividades relacionadas	1,497	2,778	1,838	3,774
38	China National Offshore Oil Corp.	China	Petróleo y gas natural	1,467	14,479	1,877	6,507
39	Fraser & Neave Limited	Singapur	Alimentos y bebidas	1,395	4,536	1,232	2,140
40	Swire Pacific Limited	Hong Kong, China	Servicios de negocio	1,387	12,060	1,042	2,263
41	Keppel Corporation Limited	Singapur	Diversificado	1,361	5,928	898	3,496
42	Yue Yuen Industrial Holdings Limited	Hong Kong, China	Textil y cuero	1,317	2,569	2,470	2,520
43	Acer Inc.	Taiwán Provincia de China	Equipo eléctrico y electrónico	1,244	3,451	3,637	4,640
44	Delta Electronics Inc.	Taiwán Provincia de China	Electrónicos	1,219	1,861	266	1,458
45	Grupo Bimbo SA De Cv	México	Alimentos	1,156	2,716	1,417	4,153
46	China Minmetals Corporation	China	Minería y procesamiento de metales	1,150	5,352	1,933	1,168
47	The MUI Group	Malasya	Hoteles	1,135	1,840	499	621
48	Gruma S.A. De C.V.	México	Alimentos y bebidas	1,086	2,081	1,396	2,051
49	Hongkong Electric Holdings Limited	Hong Kong, China	Electricidad, gas y agua	1,074	7,305	258	1,449
50	Nan Ya Plastics Corporation	Taiwán Provincia de China	Plástico y goma	1,030	8,576	936	5,052

Cuadro A-2 (Continuación)

Las 50 ETN's no financieras más grandes de los países en desarrollo, enlistadas por activos en el extranjero, 2003^a

(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	Trabajadores		TNI ^b	Número de filiales		II ^c	Ventas Activos	Ventas Trabajadores
		En el extranjero	Total		En el extranjero	Total			
1	Hutchison Whampoa Limited	104,529	126,250	71.40	1,900	2,350	80.85	23.27	14.81
2	Singtel Ltd.	8,642	21,716	43.10	23	30	76.67	317.74	317.04
3	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	3,625	30,634	25.70	167	234	71.37	48.00	83.77
4	Samsung Electronics Co., Ltd.	19,026	55,397	44.10	80	89	89.89	96.15	98.11
5	Cemex S.A.	17,051	25,965	69.00	35	48	72.92	44.74	27.60
6	América Móvil	8,403	18,471	50.40	12	16	75.00	57.30	41.41
7	China Ocean Shipping (Group) Company	4,600	64,586	40.10	22	56	39.29	50.89	14.19
8	Petróleo Brasileiro S.A. - Petrobras	5,810	48,798	15.60	13	79	16.46	79.63	87.48
9	LG Electronics Inc.	36,268	63,951	46.80	134	151	88.74	147.95	46.67
10	Jardine Matheson Holdings Ltd	57,895	110,000	62.30	16	23	69.57	94.73	7.71
11	Sappi Limited	9,454	16,939	70.40	115	456	25.22	69.31	25.38
12	Sasol Limited	5,643	31,150	36.70	21	25	84.00	92.27	31.21
13	China National Petroleum Corporation	22,000	1,167,129	5.00	119	204	58.33	58.80	4.92
14	Capitaland Limited	5,033	10,175	50.70	2	61	3.28	21.83	22.13
15	City Developments Limited	11,549	13,703	70.90	228	275	82.91	12.69	6.79
16	Shangri-La Asia Limited	12,619	16,300	78.40	29	31	93.55	11.43	3.33
17	Citic Pacific Ltd.	8,045	12,174	62.50	2	3	66.67	47.05	27.70
18	CLP Holdings	488	4,705	18.30	3	11	27.27	37.21	77.34
19	China State Construction Engineering Corp.	17,051	121,549	26.40	28	75	37.33	94.39	7.51
20	MTN Group Limited	2,601	6,063	49.80	6	16	37.50	74.60	59.29
21	Asia Food & Properties	32,295	41,800	89.40	2	4	50.00	35.99	3.05
22	Flextronics International Ltd.	80,091	82,000	70.20	92	106	86.79	148.03	10.17
23	Companhia Vale do Rio Doce	224	29,632	40.50	16	55	29.09	61.23	23.63
24	YTL Corp. Berhad	1,518	4,895	41.10	24	115	20.87	16.97	21.65
25	Hon Hai Precision Industries	78,575	93,109	54.90	25	33	75.76	178.93	11.59
26	China Resources Enterprises	76,364	80,000	70.40	4	19	21.05	110.31	5.56
27	Oil & Natural Gas Corp.	4,515	38,033	11.40	1	40	2.50	61.45	24.64
28	Neptune Orient Lines Ltd.	10,367	11,322	77.50	6	10	60.00	135.90	48.78
29	United Microelectronics Corporation	1,045	10,576	33.20	7	75	9.33	26.99	26.30
30	Singapore Airlines Limited	2,465	29,734	24.80	4	11	36.36	54.81	20.79
31	Metalurgica Gerdau S.A.	5,334	19,597	38.90	19	53	35.85	94.99	23.12
32	Barloworld Ltd	10,514	22,749	51.60	2	4	50.00	131.36	20.11

Cuadro A-2 (Continuación)

Las 50 ETN's no financieras más grandes de los países en desarrollo, enlistadas por activos en el extranjero, 2003^a
(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	Trabajadores		TNI ^b	Número de filiales		II ^c	Ventas Activos	Ventas Trabajadores
		En el extranjero	Total		En el extranjero	Total			
33	Quanta Computer Inc	5,772	17,318	28.00	4	4	100.00	188.48	49.99
34	First Pacific Company Limited	46,926	46,951	97.30	28	34	82.35	104.24	4.60
35	Hyundai Motor Company	4,825	51,837	25.10	8	10	80.00	102.96	40.39
36	Taiwan Semiconductor Manufacturing Co Ltd	4,442	16,997	33.80	4	12	33.33	50.74	35.69
37	Benq Corp.	11,100	14,911	59.00	1	14	7.14	135.85	25.31
38	China National Offshore Oil Corp.	1,000	24,000	14.40	41	105	39.05	44.94	27.11
39	Fraser & Neave Limited	9,951	12,878	55.20	80	148	54.05	47.18	16.62
40	Swire Pacific Limited	18,791	56,700	30.20	231	470	49.15	18.76	3.99
41	Keppel Corporation Limited	11,364	20,402	34.80	10	53	18.87	58.97	17.14
42	Yue Yuen Industrial Holdings Limited	241,800	242,000	83.10	18	33	54.55	98.09	1.04
43	Acer Inc.	5,374	6,368	66.30	9	14	64.29	134.45	72.86
44	Delta Electronics Inc.	1,356	3,238	41.90	13	78	16.67	78.34	45.03
45	Grupo Bimbo SA De Cv	15,525	70,644	32.90	50	232	21.55	152.91	5.88
46	China Minmetals Corporation	973	33,000	63.30	22	162	13.58	21.82	3.54
47	The MUI Group	9,022	11,000	74.70	166	199	83.42	33.75	5.65
48	Gruma S.A. De C.V.	8,519	15,104	58.90	12	52	23.08	98.56	13.58
49	Hongkong Electric Holdings Limited	295	2,092	15.50	1	7	14.29	19.84	69.26
50	Nan Ya Plastics Corporation	16,478	22,027	35.10	3	11	27.27	58.91	22.94

a. Todos los datos están basados en el reporte anual de las empresas mencionadas.

b. Índice de Transnacionalidad, está calculado como la media de las siguientes 3 razones: activos en el extranjero/activos totales, ventas del extranjero/ventas totales y empleo en el extranjero/empleo total.

c. Índice de Internacionalización, está calculado como el número filiales en el extranjero dividido entre el número total de filiales.

FUENTE: UNCTAD. *Anexo estadístico del World Investment Report 2005.*

Cuadro A-3

Las 50 ETN's financieras más grandes del mundo, enlistadas por total de activos, 2003^a.

(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	País de origen	Activo total	Trabajadores	Número de filiales		II ^b	Número de países anfitriones
					En el extranjero	Total		
1	Citigroup	Estados Unidos	1,264,032	275,000	320	601	53.20	77
2	UBS	Suiza	1,221,066	65,929	344	410	83.90	48
3	Allianz Group	Alemania	1,179,298	173,750	606	852	71.10	48
4	Mizuho Financial Group	Japón	1,115,081	27,900	41	87	47.10	15
5	Crédit Agricole SA	Francia	1,102,800	63,140	196	447	43.80	41
6	HSBC Bank plc	Reino Unido	1,034,216	218,000	573	971	59.00	48
7	Deutsche Bank	Alemania	1,012,554	67,682	469	679	69.10	40
8	Mitsubishi Tokyo Financial Group	Japón	995,403	37,000	49	82	59.80	37
9	BNP Paribas SA	Francia	986,675	89,071	351	641	54.80	48
10	ING Group	Holanda	981,740	114,344	429	1,098	39.10	34
11	Sumitomo Mitsui Financial Group	Japón	967,978	22,431	27	59	45.80	14
12	The Royal Bank of Scotland Group	Reino Unido	813,030	120,900	166	968	17.10	26
13	Barclays Bank PLC	Reino Unido	791,754	74,800	117	507	23.10	37
14	UFJ Holdings	Japón	782,330	17,565	25	63	39.70	11
15	Credit Suisse	Suiza	777,525	60,837	296	356	83.10	37
16	JP Morgan Chase Group	Estados Unidos	770,912	93,453	209	411	50.80	27
17	Bank of America NA	Estados Unidos	764,132	133,549	40	273	14.60	14
18	HBOS	Reino Unido	729,344	66,200	215	560	38.40	10
19	ABN AMRO	Holanda	706,150	97,000	441	1,031	42.80	48
20	Société Générale	Francia	679,630	87,920	338	525	64.30	47
21	AIG Group	Estados Unidos	678,350	86,000	141	349	40.40	38
22	Fortis Group	Bélgica/Holanda	659,295	64,454	83	598	13.90	15
23	Industrial & Commercial Bank of China	China	637,823	389,000	71	22,000	..	12
24	HVB Group	Alemania	626,850	60,214	572	935	61.20	30
25	Morgan Stanley	Estados Unidos	602,843	51,196	102	174	58.60	16
26	Axa Group	Francia	567,250	117,113	340	432	78.70	28
27	GE Capital Services	Estados Unidos	554,526	87,000	1,068	1,398	76.40	50
28	Rabobank Nederland	Holanda	508,164	57,055	146	459	31.80	22
29	Merrill Lynch	Estados Unidos	496,316	48,100	140	181	77.30	21
30	Commerzbank AG	Alemania	480,797	32,377	102	217	47.00	20

Cuadro A-3 (Continuación)

Las 50 ETN's financieras más grandes del mundo, enlistadas por total de activos, 2003^a.

(Millones de dólares y número de trabajadores)

Posición	Empresa	País de origen	Activo total	Trabajadores	Número de filiales		I ^b	Número de países anfitriones
					En el extranjero	Total		
31	Caisse des Dépôts et Consignations	Francia	478,178	4,620	58	354	16.40	18
32	Lloyds TSB Bank plc	Reino Unido	450,043	71,600	122	607	20.10	21
33	Groupe Crédit Mutuel	Francia	447,306	55,690	22	159	13.80	6
34	Bank of China	China	442,598	188,716	543	12,090	4.50	26
35	Dexia	Bélgica	440,850	23,865	9	54	16.70	5
36	Nissay (Nippon Life)	Japón	424,700	70,073	3	11	27.30	3
37	Grupo Santander	España	421,608	103,038	310	436	71.10	27
38	DZ Bank Group	Alemania	417,970	25,313	48	232	20.70	15
39	China Construction Bank	China	409,438	410,000	9	21,000	..	8
40	LB-BW	Alemania	406,722	12,648	16	274	5.80	10
41	Goldman Sachs	Estados Unidos	403,799	19,476	37	86	43.00	12
42	Wachovia Bank	Estados Unidos	401,032	86,670	6	165	3.60	4
43	Bayern LB	Alemania	394,923	9,061	28	141	19.80	10
44	Wells Fargo Bank	Estados Unidos	387,798	140,000	13	358	3.60	5
45	Resona Holdings	Japón	377,342	16,090	12	1,533	0.80	5
46	Aviva	Reino Unido	375,623	60,740	235	424	55.40	19
47	Grupo BBVA	España	361,809	86,197	78	149	52.30	22
48	Nordea Bank	Suecia	330,360	8,165	64	119	53.80	12
49	Banca Intesa	Italia	327,870	60,040	51	103	49.50	14
50	Gruppo Assicurazioni Generali	Italia	327,360	60,638	311	359	86.60	38

a. Todos los datos están basados en el reporte anual de las empresas mencionadas.

b. Índice de Internacionalización, está calculado como el número filiales en el extranjero dividido entre el número total de filiales.

FUENTE: UNCTAD. *Anexo estadístico del World Investment Report 2005.*

Cuadro A-4

Empresas extranjeras clasificadas en función del tipo de bien que producen en la industria manufacturera, 2005*.

Clases	Empresas Extranjeras	Clases	Empresas Extranjeras
1. Bienes de consumo no duradero básico		Elaboración de otros productos alimenticios para consumo humano.	141
Matanza de ganado y aves.	2	Elaboración de bebidas destiladas de agaves.	17
Tratamiento y envasado de leche.	13	Elaboración de bebidas destiladas de caña.	1
Elaboración de leche condensada, evaporada y en polvo.	5	Elaboración de bebidas destiladas de uva.	14
Beneficio de arroz.	1	Elaboración de otras bebidas alcohólicas destiladas.	18
Molienda de trigo.	5	Destilación de alcohol etílico.	1
Elaboración de harina de maíz.	5	Vinificación (elaboración de bebidas fermentadas de uva).	7
Elaboración y venta de pan y pasteles (panaderías).	24	Elaboración de pulque.	1
Panadería y pastelería industrial.	7	Industria de la cerveza y la malta.	11
Tortillerías.	3	Elaboración de refrescos y otras bebidas no alcohólicas.	90
Fabricación de aceites y grasas vegetales comestibles.	8	Beneficio de tabaco.	2
Elaboración de azúcar y productos residuales de la caña.	6	Fabricación de cigarros.	16
2. Bienes de consumo no duradero tradicional		Fabricación de puros y otros productos de tabaco.	5
Congelación y empaçado de carne fresca.	5	Fabricación de productos de papelería.	25
Preparación de conservas y embutidos de carne.	18	Fabricación de otros productos de papel, cartón y pasta de celulosa, no mencionados anteriormente.	50
Elaboración de crema, mantequilla y queso.	6	Edición de periódicos y revistas.	37
Elaboración de helados y paletas.	13	Fabricación de velas y veladoras.	12
Deshidratación de frutas y legumbres.	7	Fabricación de armas de fuego y cartuchos.	1
Elaboración de sopas y guisos preparados.	3	3. Bienes de consumo duradero tradicional	
Congelación y empaque de pescados y mariscos frescos.	22	Despepite y empaque de algodón.	2
Preparación y envasado de conservas de pescados y mariscos.	11	Hilado de fibras blandas.	11
Secado y salado de pescados y mariscos.	2	Fabricación de hilo para coser, bordar y tejer.	19
Beneficio de café.	7	Fabricación de estambres de lana y fibras químicas.	1
Tostado y molienda de café.	4	Tejido de fibras blandas.	13
Elaboración de otros productos de molino a base de cereales y leguminosas. Incluye harinas.	9	Acabado de hilos y telas de fibras blandas.	17
Beneficio de otros productos agrícolas no mencionados anteriormente.	34	Fabricación de encajes, cintas, etiquetas y otros productos de pasamanería.	11
Elaboración de cocoa y chocolate de mesa.	9	Fabricación de algodón absorbente, vendas y similares.	2
Elaboración de dulces, bombones y confituras.	26	Fabricación de telas no tejidas.	21
Fabricación de chicles.	3	Confección de sábanas, manteles, colchas y similares.	8
Tratamiento y envasado de miel de abeja.	2	Confección de productos bordados y deshilados.	6
Elaboración de almidones, féculas y levaduras.	7	Fabricación de medias y calcetines.	12
Fabricación de hielo.	6	Fabricación de suéteres.	3

Cuadro A-4 (Continuación)

Empresas extranjeras clasificadas en función del tipo de bien que producen en la industria manufacturera, 2005*.

Clases	Empresas Extranjeras
--------	----------------------

Cuadro A-4 (Continuación)

Empresas extranjeras clasificadas en función del tipo de bien que producen en la industria manufacturera, 2005*.

Clases	Empresas Extranjeras	Clases	Empresas Extranjeras
Elaboración de mayonesa, vinagre y otros condimentos. Incluye refinación de sal.	9	Fabricación de aparatos fotográficos.	4
Elaboración de gelatinas, flanes y postres en polvo para preparar en el hogar.	2	Fabricación de discos y cintas magnetofónicas.	31
Elaboración de botanas y productos de maíz no mencionados anteriormente.	10	Fabricación de componentes y refacciones para radios, televisores y reproductores de sonido.	45
Envasado de té.	1	Fabricación de aparatos y artículos deportivos.	47
Fabricación de productos farmacéuticos.	216	Fabricación y ensamble de refrigeradores de uso doméstico.	9
Fabricación de perfumes, cosméticos y similares.	100	Fabricación y ensamble de lavadoras y secadoras de uso doméstico.	3
Fabricación de jabones, detergentes y dentífricos.	23	Fabricación y ensamble de enseres domésticos menores.	69
Fabricación de limpiadores, aromatizantes y similares.	14	Fabricación y ensamble de calentadores eléctricos de uso doméstico.	2
Fabricación de artículos y útiles para oficina, dibujo y pintura artística.	19	Fabricación y ensamble de automóviles y camiones.	49
		Fabricación y ensamble de carrocerías y remolques para automóviles y camiones.	17

Cuadro A-4 (Continuación)

Empresas extranjeras clasificadas en función del tipo de bien que producen en la industria manufacturera, 2005*.

Clases	Empresas Extranjeras	Clases	Empresas Extranjeras
Fabricación de celulosa.	3	Fabricación de productos diversos de P.V.C. (vinilo).	21
Fabricación de papel.	43	Fabricación de diversas clases de envases y piezas similares de plástico soplado.	38
Fabricación de cartón y cartoncillo.	25	Fabricación de artículos de plástico para el hogar.	23
Fabricación de envases de cartón.	46	Fabricación de piezas industriales moldeadas con diversas resinas y los empaques de poliestireno expandible.	28
Fabricación de envases de papel.	6	Fabricación de artículos de plástico reforzado.	19
Impresión y encuadernación.	32	Fabricación de laminados decorativos e industriales.	6
Fabricación de productos químicos básicos orgánicos.	39	Fabricación de espumas uretánicas y sus productos.	18
Fabricación de productos químicos básicos inorgánicos.	29	Fabricación de otros productos de plástico no enumerados anteriormente.	301
Fabricación de colorantes y pigmentos.	22	Fabricación de ladrillos, tabiques y tejas de arcilla no refractaria.	5
Fabricación de gases industriales.	14	Fabricación de vidrio plano, liso y labrado.	5
Fabricación de otros productos químicos básicos.	71	Fabricación de fibra de vidrio y sus productos.	16
Fabricación de fertilizantes.	26	Fabricación de envases y ampollitas de vidrio.	4
Mezcla de insecticidas y plaguicidas.	23	Fabricación de cemento hidráulico.	12
Fabricación de resinas sintéticas y plastificantes.	25	Elaboración de cal.	4
Fabricación de hule sintético o neopreno.	14	Elaboración de yeso y sus productos.	7
Fabricación de fibras químicas.	13	Fabricación de concreto premezclado.	6
Fabricación de pinturas, barnices, lacas y similares.	60	Fabricación de partes prefabricadas de concreto para la construcción.	19
Fabricación de adhesivos, impermeabilizantes y similares.	36	Fabricación de mosaicos, tubos, postes y similares, a base de cemento.	3
Fabricación de tintas para impresión y escritura.	13	Fabricación de productos de asbesto cemento.	5
Fabricación de películas, placas y papel sensible para fotografía.	8	Fabricación de abrasivos.	13
Fabricación de explosivos y fuegos artificiales.	6	Fabricación de otros materiales a base de minerales no metálicos aislantes.	3
Fabricación de aceites esenciales.	8	Fabricación de acero.	18
Refinación de grasas y aceites animales no comestibles.	1	Fundición de piezas de hierro y acero.	19
Fabricación de otros productos químicos secundarios.	45	Fabricación de laminados de acero.	12
Refinación de petróleo.	1	Fabricación de tubos y postes de acero.	27
Elaboración de aceites lubricantes y aditivos.	28	Fabricación de otros productos de acero.	101
Fabricación de materiales para pavimentación y techado a base de asfalto.	9	Fundición y/o refinación de metales no ferrosos.	6
Fabricación de piezas y artículos de hule natural o sintético.	41	Laminación, extrusión y/o estiraje de metales no ferrosos.	1
Fabricación de película y bolsas de polietileno.	29	Fundición y/o refinación de cobre y sus aleaciones.	1
Fabricación de perfiles, tubería y conexiones de resinas termoplásticas.	20	Laminación, extrusión y/o estiraje de cobre y sus aleaciones.	2

Cuadro A-4 (Continuación)

Empresas extranjeras clasificadas en función del tipo de bien que producen en la industria manufacturera, 2005*.

Clases	Empresas Extranjeras	Clases	Empresas Extranjeras
Fundición, laminación, extrusión, refinación y/o estiraje de aluminio.	18	Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo para madera y metales.	29
Fabricación de soldaduras a base de metales no ferrosos.	7	Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo para las industrias extractivas y de la construcción.	53
Fabricación de alambre y productos de alambre.	34	Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo para la industria alimentaria y de bebidas.	31
Fabricación de tornillos, tuercas, remaches y similares.	13	Fabricación, ensamble y reparación de máquinas de coser de uso industrial.	16
Fabricación de clavos, tachuelas, grapas y similares.	3	Fabricación, ensamble y reparación de maquinaria y equipo para otras industrias específicas.	277
Fabricación de envases y productos de hojalata y lámina.	7	Fabricación, ensamble y reparación de motores no eléctricos. Excluye para vehículos automotrices y de transporte.	7
Fabricación de corcholatas y otros productos troquelados y esmaltados.	1	Fabricación, ensamble, reparación e instalación de máquinas para transportar y levantar materiales.	35
Galvanoplastia en piezas metálicas.	10	Fabricación, ensamble y reparación de otra maquinaria y equipo de uso general no asignable a una actividad específica.	134
Fabricación de otros productos metálicos.	158	Fabricación de 94.2196 Tm(1)34.2196 Tm(1)34.215 51.8j1w 72.84d7/MC	

Cuadro A-4 (Continuación)

Empresas extranjeras clasificadas en función del tipo de bien que producen en la industria manufacturera, 2005*.

Clases	Empresas Extranjeras	Clases	Empresas Extranjeras
Fabricación y reparación de embarcaciones.	23		
Fabricación y reparación de equipo ferroviario.	11		
Fabricación, ensamble y reparación de aeronaves.	4		
Fabricación y reparación de otro equipo y material de transporte.	15		
Fabricación y reparación de equipo e instrumental médico y de cirugía.	49		
Fabricación de equipo y accesorios dentales.	24		
Fabricación y reparación de aparatos e instrumentos de medida y control técnico científico.	44		
Fabricación y reparación de máquinas fotocopadoras.	2		
Fabricación y reparación de aparatos e instrumentos para pesar.	5		
8. Fabricación de otros productos no clasificados en otra parte.	398		

* Los criterios utilizados para clasificar a las empresas en base al tipo de bien que producen se encuentran en: Casar I., José, et. al.; *La organización industrial en México*; Siglo XXI editores e ILET; México, 1990; Anexo general 3.

Fuente: Elaborado con datos de la Secretaría de Economía. Registro Nacional de Inversión Extranjera.

Cuadro A-5

Participación porcentual de las Empresas Extranjeras en las ramas de la industria manufacturera mexicana en 2003*

	CODIGO	DESCRIPCION	Unidades Económicas*	Empresas Extranjeras*	Participación % de Empresas Extranjeras*
	31-33	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	328,718	8,649	2.63
1	3342	FABRICACION DE EQUIPO DE COMUNICACION	106	248	234.0
2	3361	FABRICACION DE AUTOMOVILES Y CAMIONES	30	48	160.0
3	3341	FABRICACION DE COMPUTADORAS Y EQUIPO PERIFERICO	95	147	154.7
4	3333	FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA EL COMERCIO Y LOS SERVICIOS	101	135	133.7
5	3359	FABRICACION DE OTROS EQUIPOS Y ACCESORIOS ELECTRICOS	307	377	122.8
6	3311	INDUSTRIA BASICA DEL HIERRO Y DEL ACERO	20	18	90.0
7	3346	FABRICACION Y REPRODUCCION DE MEDIOS MAGNETICOS Y OPTICOS	38	31	81.6
8	3343	FABRICACION DE EQUIPO DE AUDIO Y DE VIDEO	72	51	70.8
9	3312	FABRICACION DE PRODUCTOS DE HIERRO Y ACERO DE MATERIAL COMPRADO	215	141	65.6
10	3332	FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS, EXCEPTO LA METALMECANICA	496	318	64.1
11	3221	FABRICACION DE CELULOSA, PAPEL Y CARTON	134	71	53.0

MANUFA

Cuadro A-5 (Continuación)

Participación porcentual de las Empresas Extranjeras en las ramas de la industria manufacturera mexicana en 2003*

	CODIGO	DESCRIPCION	Unidades Económicas*	Empresas Extranjeras*	Participación % de Empresas Extranjeras*
32	3336	FABRICACION DE MOTORES DE COMBUSTION INTERNA, TURBINAS Y TRANSMISIONES	55	7	12.7
33	3321	FABRICACION DE PRODUCTOS METALICOS FORJADOS Y TROQUELADOS	403	50	12.4
34	3344	FABRICACION DE COMPONENTES ELECTRONICOS	372	45	12.1
35	3329	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS METALICOS	1,659	184	11.1
36	3114	CONSERVACION DE FRUTAS, VERDURAS Y GUIOSOS	914	94	10.3
37	3315	MOLDEO POR FUNDICION DE PIEZAS METALICAS	827	81	9.8
38	3391	FABRICACION DE EQUIPO Y MATERIAL PARA USO MEDICO, DENTAL Y PARA LABORATORIO	1,583	155	9.8
39	3314	INDUSTRIAS DE METALES NO FERROSOS, EXCEPTO ALUMINIO	104	10	9.6
40	3272	FABRICACION DE VIDRIO Y PRODUCTOS DE VIDRIO	805	67	8.3
41	3326	FABRICACION DE ALAMBRE, PRODUCTOS DE ALAMBRE Y RESORTES	430	34	7.9
42	3255	FABRICACION DE PINTURAS, RECUBRIMIENTOS, ADHESIVOS Y SELLADORES	459	36	7.8
43	3335	FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LA INDUSTRIA METALMECANICA	364	28	7.7
44	3112	MOLIENDA DE GRANOS Y DE SEMILLAS OLEAGINOSAS	933	65	7.0
45	3324	FABRICACION DE CALDERAS, TANQUES Y ENVASES METALICOS	413	27	6.5
46	3117-19	OTRAS INDUSTRIAS ALIMENTARIAS	3,124	204	6.5
47	3262	FABRICACION DE PRODUCTOS DE HULE	942	60	6.4
48	3399	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	10,149	571	5.6
49	3111	ELABORACION DE ALIMENTOS PARA ANIMALES	507	26	5.1
50	3322	FABRICACION DE HERRAMIENTAS DE MANO SIN MOTOR Y UTENSILIOS DE COCINA METALICOS	614	31	5.0
51	3222	FABRICACION DE PRODUCTOS DE PAPEL Y CARTON	2,520	126	5.0
52	313	FABRICACION DE INSUMOS TEXTILES	4,127	172	4.2
53	3212	FABRICACION DE LAMINADOS Y AGLUTINADOS DE MADERA	100	4	4.0
54	315	FABRICACION DE PRENDAS DE VESTIR	22,429	764	3.4
55	3379	FABRICACION DE PRODUCTOS RELACIONADOS CON LOS MUEBLES	304	10	3.3
56	3169	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS DE CUERO, PIEL Y MATERIALES SUCEDANEOS	1,683	55	3.3
57	3362	FABRICACION DE CARROCERIAS Y REMOLQUES	526	17	3.2
58	3113	ELABORACION DE AZUCAR, CHOCOLATES, DULCES Y SIMILARES	1,383	44	3.2
59	3121	INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS	6,946	160	2.3
60	3231	IMPRESION E INDUSTRIAS CONEXAS	14,521	318	2.2
61	3328	RECUBRIMIENTOS Y TERMINADOS METALICOS	422	9	2.1
62	3327	MAQUINADO DE PIEZAS METALICAS Y FABRICACION DE TORNILLOS	4,470	83	1.9
63	3162	FABRICACION DE CALZADO	4,911	79	1.6
64	3274	FABRICACION DE CAL, YESO Y PRODUCTOS DE YESO	699	11	1.6
65	3372	FABRICACION DE MUEBLES DE OFICINA Y ESTANTERIA	930	13	1.4
66	3279	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS	2,606	32	1.2

Cuadro A-5 (Continuación)

Participación porcentual de las Empresas Extranjeras en las ramas de la industria manufacturera mexicana en 2003*

	CODIGO	DESCRIPCION	Unidades Económicas*	Empresas Extranjeras*	Participación % de Empresas Extranjeras*
67	314	CONFECCION DE PRODUCTOS TEXTILES, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR	13,353	157	1.2
68	3116	MATANZA, EMPACADO Y PROCESAMIENTO DE CARNE DE GANADO Y AVES	2,486	25	1.0
69	3161	CURTIDO Y ACABADO DE CUERO Y PIEL	897	9	1.0
70	3273	FABRICACION DE CEMENTO Y PRODUCTOS DE CONCRETO	4,847	45	0.9
71	3211	ASERRADO Y CONSERVACION DE LA MADERA	757	7	0.9
72	3371	FABRICACION DE MUEBLES, EXCEPTO DE OFICINA Y ESTANTERIA	20,335	150	0.7
73	3271	FABRICACION DE PRODUCTOS A BASE DE ARCILLAS Y MINERALES REFRACTARIOS	16,080	92	0.6
74	3219	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS DE MADERA	16,872	65	0.4
75	3115	ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS	12,922	44	0.3
76	3323	FABRICACION DE ESTRUCTURAS METALICAS Y PRODUCTOS DE HERRERIA	41,072	57	0.1
77	3118	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA Y TORTILLAS	94,034	47	0.0

* Las unidades económicas de cada rama corresponden al año 2003, en tanto que el número de empresas extranjeras en cada rama corresponde a 2005. Por lo que los datos obtenidos en la última columna no son reales, sólo reflejan la tendencia de las empresas extranjeras a concentrarse en determinadas ramas.

NOTA: Las 77 ramas se formaron a partir de las 86 ramas que presenta el INEGI en los Censos Económicos de 2004. Para formar 77 de las 86 ramas se realizó lo siguiente: 1) las ramas 3117 y 3119 se unieron para formar una sola, 2) las 8 ramas que conforman el sector de textiles y prendas de vestir (excepto industria del cuero y calzado) se agruparon en 3 ramas y 3) las ramas 3363, 3364, 3365 y 3366 se agruparon para formar una sola. El resto son exactamente las mismas ramas que publica el INEGI.

Fuente: Elaborado con datos de INEGI. Censos Económicos 2004.
Secretaría de Economía. Registro Nacional de Inversión Extranjera.

Cuadro A-6

Características de las ramas en que abundan y escasean las empresas extranjeras en 2003 (miles de pesos de 2003)

RAMA*	Activos fijos por empresa	Pagos por publicidad por empresa	FBKF ¹ por empresa	Tasa de ganancia por empresa ²	Ganancia bruta por empresa ³	Remuneraciones por trabajador ⁴
1	40,030	31	593	16.30	49,563	65
2	3,441,680	61,429	147,614	309.97	2,023,299	221
3	67,209	123	5,217	5.84	80,091	77
4	8,943	60	1,936	1.81	22,773	74
5	24,549	348	1,195	1.42	30,313	80
6	1,638,328	26	8,355	43.68	310,554	147
7	39,455	101	1,690	20.42	44,776	104
8	65,785	177	2,043	1.48	172,659	101
9	237,027	47	6,352	7.27	54,629	137
10	2,990	18	100	0.50	3,259	81
11	253,400	542	8,366	0.85	63,904	92
12	54,009	358	2,730	4.14	55,301	76
13	74,855	59	8,388	247.12	71,118	84
14	9,960	149	-111	1.82	15,246	85
15	46,260	10,861	6,995	12.87	98,604	168
16	4,564	66	227	7.94	12,414	73
17	13,102	152	745	5.77	32,330	97
18	9,020	48	521	1.83	13,421	63
19	50,719	9,472	5,119	6.95	186,184	174
20	164,925	80	11,730	2.98	62,154	227
21	175,946	151	27,087	0.73	41,506	107
57	5,924	17	186	0.11	3,999	70
58	24,218	1,028	969	0.01	11,145	97
59	10,072	740	497	0.51	8,676	92
60	1,029	10	60	0.04	800	48
61	9,866	54	381	8.90	12,557	90
62	1,077	2	50	0.27	699	54
63	916	22	85	0.01	1,338	40
64	4,928	11	77	0.13	2,152	63
65	1,616	25	57	3.29	1,714	45
66	1,063	10	37	0.01	1,175	48
67	512	4	25	0.01	402	36
68	3,909	40	409	0.02	4,045	61
69	2,128	5	122	0.10	1,484	39
70	13,524	169	635	0.12	7,484	99
71	1,320	1	33	0.06	1,228	30
72	284	4	21	1.52	435	34
73	808	14	56	0.07	505	40
74	157	1	10	0.01	174	21
75	1,405	101	155	0.00	1,813	59
76	179	1	7	0.03	187	25
77	285	2	19	0.00	297	26

* El número de cada rama corresponde con las ramas presentadas en el cuadro A-5.

1. Formación Bruta de Capital Fijo.

2. Se obtuvo de restar al valor agregado las remuneraciones, el resultado se dividió entre el valor de los activos fijos.

3. Se obtuvo por la diferencia entre el total de los ingresos por suministro de bienes y servicios y el total de gastos por consumo de bienes y servicios.

4. Se obtuvo al dividir las remuneraciones entre el personal ocupado (miles de pesos por trabajador).

Fuente: Elaborado con datos de INEGI. Censos Económicos 2004.

Secretaría de Economía. Registro Nacional de Inversión Extranjera.

Cuadro A-7

Exportaciones e importaciones de las principales mercancías pertenecientes a las 21 ramas en que abundan las ETN's, 1993 y 2005*.
(Miles de dólares)

Capítulo	Exportaciones		Importaciones		Saldo		TMCA ¹		
	1993	2005	1993	2005	1993	2005	Exportaciones	Importaciones	
85	Máquinas y material eléctrico	13,778,178	52,095,933	12,821,132	48,218,082	957,046	3,877,851	11.7	11.7
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	195,692	314,552	340,068	787,261	-144,376	-472,709	4.0	7.2
87	Vehículos terrestres y sus partes	7,050,790	32,092,439	1,928,519	22,043,759	5,122,271	10,048,680	13.5	22.5
84	Aparatos mecánicos, calderas, partes	5,081,041	28,976,606	9,454,562	35,984,530	-4,373,521	-7,007,924	15.6	11.8
73	Manufacturas de fundición de hierro o acero	989,832	3,214,324	2,180,884	5,506,204	-1,191,052	-2,291,880	10.3	8.0
74	Cobre y sus manufacturas	574,455	1,184,809	413,408	1,968,561	161,047	-783,752	6.2	13.9
38	Productos de las industrias químicas	140,779	530,910	585,736	2,419,409	-444,957	-1,888,499	11.7	12.5
92	Instrumentos musicales	44,216	57,626	41,057	61,964	3,159	-4,338	2.2	3.5
48	Papel, cartón y sus manufacturas	506,609	1,274,275	1,594,854	3,962,246	-1,088,245	-2,687,971	8.0	7.9
94	Muebles; medicoquirúrgico; no expresados en otra parte	926,600	5,725,199	582,805	1,831,986	343,795	3,893,213	16.4	10.0
86	Vehículos, material para vías férreas	77,811	584,937	61,174	611,011	16,637	-26,074	18.3	21.1
89	Barcos y artefactos flotantes	21,525	117,761	37,157	46,814	-15,632	70,947	15.2	1.9
30	Productos farmacéuticos	139,226	1,257,250	260,848	2,435,047	-121,622	-1,177,797	20.1	20.5
91	Aparatos de relojería y sus partes	44,560	121,738	110,431	217,242	-65,871	-95,504	8.7	5.8
90	Instrumentos y aparatos de óptica y médicos	1,149,039	7,708,569	1,872,781	7,004,332	-723,742	704,237	17.2	11.6
24	Tabaco y sucedáneos elaborados	79,974	24,814	40,775	68,087	39,199	-43,273	-9.3	4.4
28	Productos químicos inorgánicos	321,719	552,891	411,361	894,927	-89,642	-342,036	4.6	6.7
29	Productos químicos orgánicos	905,093	1,566,922	1,743,098	5,567,297	-838,005	-4,000,375	4.7	10.2
39	Plástico y sus manufacturas	1,267,035	4,580,238	79,884	581,593	1,187,151	3,998,645	11.3	18.0
	Suma	33,294,174	141,981,793	34,560,534	140,210,352	-1,266,360	1,771,441	12.8	12.4
	Suma sin considerar capítulo 87	26,243,384	109,889,354	32,632,015	118,166,593	-6,388,631	-8,277,239	12.7	11.3
	Participación en el total manufacturero (%)	81	81	58	71	7	-8		
	Participación sin considerar capítulo 87 (%)	64	63	54	60	34	37		
	Industria manufacturera ²	41,073,554	175,166,200	60,094,741	197,401,413	-19,021,187	-22,235,213	12.8	10.4

* Se excluyó el capítulo que contiene productos derivados del petróleo y del carbón.

1. Tasa Media de Crecimiento Anual.

2. Excluye los derivados del petróleo y del carbón.

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México. Indicadores Económicos y Financieros.

Cuadro A-8

Exportaciones e importaciones de las principales mercancías pertenecientes a las 21 ramas en que escasean las ETN's, 1993 y 2005.
(Miles de dólares)

Capítulo	Exportaciones		Importaciones		Saldo		TMCA ¹		
	1993	2005	1993	2005	1993	2005	Exportaciones	Importaciones	
17	57,384	557,709	105,529	252,011	-48,145	305,698	20.9	7.5	
18	35,724	129,715	79,091	254,927	-43,367	-125,212	11.3	10.2	
19	69,812	450,952	172,289	613,935	-102,477	-162,983	16.8	11.2	
22	367,230	2,441,048	273,505	471,677	93,725	1,969,371	17.1	4.6	
49	132,255	415,207	490,292	817,306	-358,037	-402,099	10.0	4.4	
64	252,523	301,452	259,167	418,784	-6,644	-117,332	1.5	4.1	
25	246,360	400,483	178,756	322,424	67,604	78,059	4.1	5.0	
68	112,791	544,917	122,253	395,056	-9,462	149,861	14.0	10.3	
69	228,797	776,969	177,560	402,034	51,237	374,935	10.7	7.0	
51	8,538	58,964	43,221	127,294	-34,683	-68,330	17.5	9.4	
56	49,143	211,848	159,945	477,278	-110,802	-265,430	12.9	9.5	
57	61,745	55,557	93,798	170,739	-32,053	-115,182	-0.9	5.1	
58	44,259	133,484	179,339	625,464	-135,080	-491,980	9.6	11.0	
60	8,574	92,515	42,507	925,328	-33,933	-832,813	21.9	29.3	
63	426,096	806,592	187,282	244,608	238,814	561,984	5.5	2.3	
59	21,972	110,715	176,618	696,505	-154,646	-585,790	14.4	12.1	
15	41,271	80,726	445,541	761,789	-404,270	-681,063	5.8	4.6	
44	386,977	408,235	578,132	1,331,544	-191,155	-923,309	0.4	7.2	
21	89,162	563,454	222,464	921,337	-133,302	-357,883	16.6	12.6	
	Suma	2,640,613	8,540,542	3,987,289	10,230,040	-1,346,676	-1,689,498	10.3	8.2
	Participación en el total manufacturero (%)	6	5	7	5	7	8		
Industria manufacturera²									
		41,073,554	175,166,200	60,094,741	197,401,413	-19,021,187	-22,235,213	12.8	10.4

1. Tasa Media de Crecimiento Anual.

2. Excluye los derivados del petróleo y del carbón.

Fuente: Elaborado con datos del Banco de México. Indicadores Económicos y Financieros.

Cuadro A-9

Participación de las ventas externas en el total de las ventas de las 21 ramas en que abundan y escasean las ETN's, 2003.

ABUNDAN		%	ESCASEAN		%
1	FABRICACION DE EQUIPO DE COMUNICACION	52	57	FABRICACION DE CARROCERIAS Y REMOLQUES	24
2	FABRICACION DE AUTOMOVILES Y CAMIONES	76	58	ELABORACION DE AZUCAR, CHOCOLATES, DULCES Y SIMILARES	3
3	FABRICACION DE COMPUTADORAS Y EQUIPO PERIFERICO	91	59	INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS	9
4	FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA EL COMERCIO Y LOS SERVICIOS	86	60	IMPRESION E INDUSTRIAS CONEXAS	2
5	FABRICACION DE OTROS EQUIPOS Y ACCESORIOS ELECTRICOS	31	61	RECUBRIMIENTOS Y TERMINADOS METALICOS	26
6	INDUSTRIA BASICA DEL HIERRO Y DEL ACERO	15	62	MAQUINADO DE PIEZAS METALICAS Y FABRICACION DE TORNILLOS	28
7	FABRICACION Y REPRODUCCION DE MEDIOS MAGNETICOS Y OPTICOS	40	63	FABRICACION DE CALZADO	10
8	FABRICACION DE EQUIPO DE AUDIO Y DE VIDEO	40	64	FABRICACION DE CAL, YESO Y PRODUCTOS DE YESO	9
9	FABRICACION DE PRODUCTOS DE HIERRO Y ACERO DE MATERIAL COMPRADO	21	65	FABRICACION DE MUEBLES DE OFICINA Y ESTANTERIA	12
10	FABRICACION DE MAQUINARIA Y EQUIPO PARA LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS, EXCEPTO LA METALMECANICA	19	66	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS	16
11	FABRICACION DE CELULOSA, PAPEL Y CARTON	4	67	CONFECCION DE PRODUCTOS TEXTILES, EXCEPTO PRENDAS DE VESTIR	22
12	FABRICACION DE APARATOS ELECTRICOS DE USO DOMESTICO	50	68	MATANZA, EMPACADO Y PROCESAMIENTO DE CARNE DE GANADO Y AVES	2
13	FABRICACION DE PARTES PARA VEHICULOS AUTOMOTORES	47	69	CURTIDO Y ACABADO DE CUERO Y PIEL	29
14	FABRICACION DE OTRO EQUIPO DE TRANSPORTE	7	70	FABRICACION DE CEMENTO Y PRODUCTOS DE CONCRETO	1
15	FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS	6	71	ASERRADO Y CONSERVACION DE LA MADERA	2
16	FABRICACION DE ACCESORIOS DE ILUMINACION	28	72	FABRICACION DE MUEBLES, EXCEPTO DE OFICINA Y ESTANTERIA	15
17	FABRICACION DE EQUIPO DE GENERACION Y DISTRIBUCION DE ENERGIA ELECTRICA	24	73	FABRICACION DE PRODUCTOS A BASE DE ARCILLAS Y MINERALES REFRACTARIOS	23
18	FABRICACION DE INSTRUMENTOS DE NAVEGACION, MEDICION, MEDICOS Y DE CONTROL	37	74	FABRICACION DE OTROS PRODUCTOS DE MADERA	26
19	INDUSTRIA DEL TABACO	2	75	ELABORACION DE PRODUCTOS LACTEOS	1
20	FABRICACION DE PRODUCTOS QUIMICOS BASICOS	11	76	FABRICACION DE ESTRUCTURAS METALICAS Y PRODUCTOS DE HERRERIA	11
21	FABRICACION DE HULES, RESINAS Y FIBRAS QUIMICAS	22	77	ELABORACION DE PRODUCTOS DE PANADERIA Y TORTILLAS	2

Fuente: Elaborado con datos de INEGI. Censos Económicos 2004.

BIBLIOGRAFÍA

1. Bain S., Joe; *Organización industrial*; Ediciones Omega; Barcelona, 1963.
2. Buckley J., Peter; *The Multinational Enterprise*; MacMillan Press LTD; London, 1989.
3. Casar I., José, et. al.; *La organización industrial en México*; Siglo XXI editores e ILET; México, 1990.
4. Caves, Richard; *Multinational enterprises and economic analysis*; Cambridge University Press, 1996.
5. Chudnovski, Daniel; *Empresas multinacionales y ganancias monopólicas*, en Fernando Fajnzylber (selección de), "Industrialización e internacionalización en América Latina"; FCE, Lecturas del Trimestre Económico; núm. 34, México, 1988.
6. Domínguez Villalobos, Lilia y Brown Grossman, Flor; *Estructuras de mercado de la industria mexicana. Un enfoque teórico y empírico*; Facultad de Economía, UNAM y Miguel Ángel Porrúa librero-editor; México, 2003
7. Dunning, John H.; *La empresa multinacional*, Fondo de Cultura Económica; México, 1976.
8. Dunning, John H.; *Multinationals, Technology and Competitiveness*, Allen & Unwin; London, 1981.
9. Eichner, Alfredo; *Una teoría de la determinación del margen de ganancia en el oligopolio*; en: Ocampo, José Antonio (selección de), "Economía Poskeynesiana"; FCE, Lecturas del Trimestre Económico núm. 60; México, 1988.
10. Fajnzylber, Fernando; *La Industrialización Trunca de América Latina*; Nueva Imagen; México, 1983.
11. Fajnzylber, Fernando y Martínez Tarragó, Trinidad; *Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*; Fondo de Cultura Económica; México, 1976.
12. Huerta González, Arturo; *La economía política del estancamiento*; Diana; México, 2004.
13. Huerta González, Arturo; *La globalización, causa de la crisis asiática y mexicana*; Diana; México, 1998.
14. Hymer Stephen; *Las empresas multinacionales y la ley del desarrollo desigual*; en: "La economía y el orden mundial en el año 2000", Jagdish Bhagwati y World Law Fund (Comps.); Siglo XXI; México, 1976.
15. Kalecki, Michal; *Teoría de la Dinámica Económica*, FCE, México, 1977.

16. Koutsoyiannis, Anna; *Microeconomía moderna*; Amorrortu editores, Buenos Aires, 2000.
17. Lenin, Vladimir Ilich; *El imperialismo, fase superior del capitalismo: ensayo popular*; Quinto Sol; México, 1992.
18. Marx, Karl; *El capital: crítica de la economía política*; FCE, México, 1979.
19. Mortimore Michael y Vergara Sebastián; *Nuevas estrategias de empresas transnacionales. México en el contexto global*; en: "Perspectivas y retos de la competitividad en México", Dussel Peters, Enrique (Comp.); Facultad de Economía de la UNAM junto con la CANACINTRA; México, 2003.
20. Raymond Vernon; *Tormenta sobre las multinacionales. Las cuestiones esenciales*; FCE; México, 1980.
21. Sepúlveda Bernardo y Chumacero Antonio; *La inversión extranjera en México*; Fondo de Cultura Económica; México, 1977.
22. Steindl, Josef; *Precios, costos y márgenes de ganancia*, en: Ocampo, José Antonio (selección de), "Economía Poskeynesiana"; FCE, Lecturas del Trimestre Económico núm. 60; México, 1988.
23. Stephen A. Ross, et. al.; *Finanzas Corporativas*; McGraw-Hill, 5ª edición; México, 2000.
24. Sylos Labini, Paolo; *La determinación del precio*, en: Ocampo, José Antonio (selección de), "Economía Poskeynesiana"; FCE, Lecturas del Trimestre Económico núm. 60; México, 1988.
25. Sylos Labini, Paolo; *Oligopolio y progreso técnico*, Oikos-tau; Barcelona, 1966.
26. Tamames Ramón y Huerta Begoña; *Estructura económica internacional*; 20ª ed.; Alianza Editorial; Madrid, 2003.
27. Vaitsos, Constantine; *Distribución del ingreso y empresas transnacionales*; Fondo de Cultura Económica; España, 1977.
28. Valdaliso, Jesús Ma. y López, Santiago; *Historia económica de la empresa*; Crítica; Barcelona, 2000.
29. Varian, R. Hal; *Microeconomía intermedia. Un enfoque actual*; Antoni Bosch Editor, 5ª ed.; Barcelona, 1999.
30. Wood, Adrian; *El margen de ganancia a largo plazo*, en: Ocampo, José Antonio (selección de), "Economía Poskeynesiana"; FCE, Lecturas del Trimestre Económico núm. 60; México, 1988.
31. Zeuthen F.; *Problems of Monopoly and Economic Warfare*; en: Gould, John P. y Lazear, Edwar P.; "Teoría microeconómica"; 3ra edición, FCE; México, 2000.

HEMEROGRAFÍA

32. Dussel Peters, Enrique y Álvarez Galván, José Luis; *Causas y efectos de los programas de promoción sectorial en la economía mexicana*; en: "Comercio Exterior", Bancomext; Vol. 51, Núm. 5; México, Mayo, 2001.
33. Dussel Peters, Enrique y González Pacheco, Alejandra León; *El comercio intraindustrial en México, 1990-1999*; en: "Comercio Exterior", Bancomext; Vol. 51, Núm. 7; México, Julio, 2001.
34. El Financiero, *Caerá la inversión extranjera en México durante 2006: AmCham*; Año XXV, Núm. 6,940; México, Noviembre de 2005.
35. Expansión, *Las 500 Empresas más importantes de México*; varios números.
36. Fortune, varios números.
37. Guillén Romo, Arturo; *Flujos comerciales en el marco del Tratado de Libre Comercio de América del Norte*; en: "Comercio Exterior", Bancomext; Vol. 51, Núm. 7; México, Julio, 2001.
38. Minián Laniado, Isaac y Brown Grossman, Flor; *Redes interfirma internacionales. El caso de las redes de proveedores en México*; Facultad de Economía, UNAM; Documento de trabajo (S/N); Febrero de 1997.
39. Trajtenberg, Raúl; *El concepto de empresa transnacional*; Documento de Trabajo No. 10/99, Universidad de la República de Uruguay; Agosto de 1999.
40. UNCTAD, *World Investment Report*; New York and Geneva, 1999 y 2005.
41. Williamson, Oliver E.; *The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes*; Journal of Economic Literature, Vol. 19, Núm. 4; Diciembre, 1981.