

# LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, LAS EMPRESAS MULTINACIONALES Y LOS INGRESOS EN MÉXICO

Δ → VÍCTOR M. BERNAL SAHAGÚN\*

- MEXICO, INVERSIÓN EXTRANJERA
- MULTINACIONALES E INVERSIONES, MEXICO
- INGRESOS Y MULTINACIONALES, MEXICO

## INTRODUCCIÓN

El presente artículo es una versión someramente revisada y actualizada —en los pocos datos recientes que se lograron obtener— de la segunda parte de una investigación más amplia realizada para la Oficina Internacional del Trabajo, de mediados de 1975 a mediados del año de 1976.

Dicho estudio fue publicado por esa Oficina como “Documento de Trabajo”, en inglés y en español, con el título de *El impacto de las empresas multinacionales en el empleo y los ingresos. El caso de México*,<sup>1</sup> el cual forma parte de una serie de trabajos similares llevados a cabo en varios países del llamado “Tercer Mundo”.

Debido a que, por su misma naturaleza, un “documento de trabajo” tiene una circulación muy limitada, generalmente circunscrita a un breve directorio de funcionarios públicos y privados, organismos internacionales y, en ocasiones, investigadores de instituciones académicas dedicados al tema y, por otra parte, a que no está prevista hasta el momento otra edición completa, *Investigación Económica* da cabida en sus páginas a esta parte del material, con el propósito de fomentar la discusión alrededor de la presencia de las Corporaciones Transnacionales (CT) —o empresas multinacionales (EMN), términos que usa-

\* Investigador de tiempo completo del Instituto de Investigaciones Económicas, profesor del Seminario de Desarrollo y Planificación de la Facultad de Economía, UNAM.

<sup>1</sup> Ginebra-México, julio de 1976, 206 p. Para su elaboración el autor contó con la valiosa ayuda de Angelina Gutiérrez y Bernardo Olmedo.

remos como sinónimos en esta presentación— y algunos de sus efectos económico sociales en nuestro país.

Las limitaciones y defectos del documento que a continuación se presenta son de diversa orden, aún sin atender a los derivados de los propiamente atribuibles a la formación del autor; sírvanos los siguientes comentarios como aclaraciones al lector:

En primer lugar, el objetivo central era el de presentar los hechos “puros”, sin la menor connotación “política”, y con la máxima información posible, lo que resulta fácil de comprender si consideramos la heterogénea —y frecuentemente contradictoria— composición de los organismos internacionales (con sus representaciones “tripartitas”, sus presiones y contrapresiones financieras y los antagónicos regímenes políticos que se dan en su seno).

Esta situación le confiere al estudio un cierto carácter monográfico, aunque con una clara posición crítica. (Además, desde nuestro punto de vista, en muchas ocasiones es más útil para la comprensión de cualquier fenómeno y la consiguiente decisión de actuar políticamente, la información presentada “en frío”, que una buena proporción de las pretendidas “aportaciones” teóricas, bordadas en el vacío y que con frecuencia más que aclarar opacan la visión histórica y se convierten en poderosas fuentes de desviacionismo y confusión.<sup>2</sup>)

En segundo término, las condiciones en que se efectuó el trabajo de campo —hace casi tres años— y las que prevalecen en la actualidad son en absoluto diferentes, por lo que la tarea de actualizar los datos de la muestra era imposible, sobre todo si se toma en cuenta los pocos días de que disponíamos para la entrega de este artículo. No es un secreto el que, adicionalmente a la confusión que ha traído consigo la llamada “Reforma Administrativa”, el acceso a la información (en especial la desagregada) de los últimos años es más difícil, debido a las condiciones políticas de un régimen en el que las presiones empresariales —de dentro y de fuera— son cada día más duras y que también se manifiestan en este aspecto.

(Y aún la que corresponde a las amplias agregaciones: todavía es hora en que el XI Censo Industrial brilla por su ausencia.) De cualquier modo, el lapso no es muy largo ni las variaciones en las tenden-

<sup>2</sup> Piénsese nada más en lo revelador y “subversivo” que resulta el más leve repaso a la “pirámide” de la distribución del ingreso en México —y en casi todos los países capitalistas—, o de la propiedad de la tierra, para citar sólo un par de ejemplos.

cias demasiado severas, y las habidas serán comentadas en su oportunidad.

En tercer lugar —y a nuestro juicio, lo de mayor importancia—, estamos convencidos que el estudio de las EMN no puede seguir girando sólo alrededor de la empresa como tal; es más, ni siquiera en agregaciones de “clase” o “grupo” tal como aparecen en los censos nacionales y los catálogos internacionales, las cuales nos brindan marcos demasiado estrechos para comprender cabalmente las tendencias del proceso de acumulación a escala mundial— y el rol que en él juegan las EMN.

Consideramos que a la par que se logran avances en la ubicación teórica del fenómeno —estrechamente ligada con aspectos tales como el capitalismo monopolista de Estado, el surgimiento de diversos esquemas políticos de dominación, y de insurgencia, en gran parte del mundo, etcétera— se debe intentar la reordenación del instrumental cuantitativo<sup>3</sup> existente a fin de penetrar en el núcleo dinámico que determina en última instancia la magnitud del crecimiento y *la dirección* en que se mueve una rama productiva cualquiera.

En otras palabras, la interdependencia tecnológica, financiera, e incluso del propio proceso de producción (bienes de capital y otros insumos) existente entre los modernos conglomerados transnacionales, impide conocer con objetividad la influencia de una empresa en una rama industrial, si no se tienen en cuenta sus requerimientos de productos de otras aparentemente ajenas a ellas.

Por ejemplo, es inútil analizar el peso —absoluto o relativo— de una firma dedicada a la confección de telas, prendas de vestir, hule sintético o medicamentos sin conocer la dependencia de esas actividades con respecto a la petroquímica, o bien, la de otra automotriz tomada al margen de la hulera o de “minerales no metálicos.” He aquí una gran tarea para el investigador en Economía Política y otras ciencias sociales.

Por el momento, creemos que la información por empresa que se logró recabar para este estudio aclarará algunos puntos confusos sobre las EMN, en especial en lo relativo a la distribución del ingreso entre diversos grupos de trabajadores y lo que corresponde al capital. Con-

<sup>3</sup> No podemos extendernos demasiado en esto, pero recomendamos que se vean la *nota metodológica* de Raúl Trajtemberg, ILET, México, 1977, o nuestros comentarios sobre el particular en “Las empresas trasnacionales y la acumulación de capital en México”, ILET, en revisión.

fiamos en que le será de utilidad al lector interesado en estos problemas, sin duda de enorme importancia para países como el nuestro.

### ACUMULACIÓN DE CAPITAL

#### *La formación de capital y el financiamiento*

Es evidente la necesidad de profundizar en el conocimiento de la magnitud y de las tendencias de la acumulación de capital, puesto que ésta es la que condiciona todo el proceso de desarrollo económico.

Sin embargo, ante la ausencia de información reciente y confiable, y las limitaciones que nos impone el presente estudio, deberemos conformarnos con analizar algunos de sus aspectos más cercanos a nuestro interés inmediato: los efectos de la operación de empresas controladas desde el exterior sobre el excedente producido en México, su impacto sobre la balanza de capitales y la distribución del ingreso generado.

El comportamiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) y, dentro de ella, las Empresas Multinacionales (EMN), en la formación bruta de capital fijo (FBCF) nacional no guarda un patrón definido; antes bien su tendencia es errática.

De 1962 a 1970, únicos años para los que existe información ha evolucionado así:

CUADRO 1. *México: FBCF de la IED*  
— 1962 - 1967—

<i>Año</i>	FBCF	% de la FBCF nacional	<i>Año</i>	FBCF	% de la FBCF nacional
1962	95.7	4.8	1967	268.4	5.6
1963	103.2	4.0	1968	161.3	3.1
1964	167.3	5.2	1969	252.8	4.4
1965	222.9	6.3	1970	356.2	5.5
1966	260.2	6.4			

FUENTE: Banco de México, tomado de Sepúlveda y Chumacero, *La inversión extranjera en México*, p. 163.

En la industria manufacturera ocurre algo similar. En 1962 la IED contribuía con el 16.0% a la FBCF del sector, proporción que disminu-

ye al 14.7% en 1967, después del máximo, 16.5% en 1965.

Sin duda esto se debe, como razón principal, al hecho de que las EMN (y las corporaciones extranjeras en general) persiguen objetivos corporativos y no tienen interés en conservar un flujo constante de acumulación en un país determinado. Esta explicación parece la más lógica, dado que la tasa de rentabilidad de la IED pasó del 14.1% en 1962 al 18.4% en 1970, correspondiendo al sector industrial tasas del 15.7% y del 19.4% en los mismos años, por lo que no cabe aducir problemas financieros de las subsidiarias locales.<sup>4</sup>

Por otro lado, el uso cada vez mayor de recursos internos para el financiamiento de sus activos disminuye todavía más su aportación real a la acumulación de capital nacional. Aprovechando sus relaciones con el sistema bancario del país, y el hecho de que son buenos "sujetos de crédito," utilizan el ahorro interno para la compra de empresas y el aumento de sus activos, como lo revelan las siguientes cifras:

CUADRO 2. *México: fuentes de financiamiento del activo total de la IED*  
—1965 - 1971—  
(millones de dólares)

	1965	%	1970	%	1971	%
Variación del activo total	608.0	100.0	1 230.6	100.0	1 199.0	100.0
Recursos externos	290.3	47.8	448.2	36.4	464.2	38.7
Recursos internos	317.7	52.3	782.4	63.6	734.8	61.3
Industria, variación del activo total	481.4	100.0	724.3	100.0	644.2	100.0
Recursos externos	260.1	54.0	313.2	43.2	294.5	45.7
Recursos internos	221.2	46.0	411.1	56.8	349.8	54.3
Comercio, variación del activo total	85.9	100.0	406.3	100.0	420.8	100.0
Recursos externos	16.6	19.3	74.2	18.3	120.8	28.7
Recursos internos	69.3	80.7	332.1	81.7	300.0	71.3

FUENTE: Banco de México, 1965 y 1970 tomado de Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*; 1971, *Informe Anual*, Oficina de Cuenta del Exterior.

<sup>4</sup> Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*, p. 63. (La tasa de rentabilidad representa el cociente de la suma de las utilidades, los intereses, las regalías y otros pagos entre la inversión acumulada del año anterior.)

Más del 60% del financiamiento de los activos de la IED en 1971 provino de recursos locales, que se sustrajeron de otros fines quizá más útiles en términos de intereses nacionales. Por otro lado, esta situación es más grave si se piensa que una parte de lo que aparece como "inversión extranjera" no es una aportación de capital, sino asientos contables por concepto de marcas, patentes y otros intangibles y maquinaria sobrevaluada que eleva artificialmente la entrada real de capital. No se disponen de elementos de juicio que permitan hacer una estimación más o menos aproximada, pero sin duda el capital que en realidad ingresa al país es mucho menor que lo que muestran las apariencias.

Y no hay que olvidar que hay otros elementos, como las prácticas de depreciación o la manipulación de los precios de transferencia, que permiten el ocultamiento de beneficios y disminuyen de modo artificial la capacidad de formación de capital en México —y en otros países "de acogida"— transfiriéndola a los países "sede".

Veamos algunos de ellos: el manejo de las tasas de depreciación de las EMN se finca en las amplias facilidades de la legislación fiscal mexicana, que permite —sin consulta y mediante la aplicación del "método de línea recta" sobre los costos de adquisición— porcentajes anuales de depreciación hasta del 20% de equipo de transporte y material rodante, del 10% en maquinaria y equipo, del 5% en las inversiones de edificios y construcciones, y hasta 5% por concepto de amortización de las inversiones en activo fijo intangible.

Pero, además, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público autoriza "con fines de fomento económico... métodos de depreciación acelerada... mediante acuerdos de carácter general que señalan las ramas de la producción industrial, agrícola, ganadera o pesquera, que podrán gozar del beneficio."<sup>5</sup>

A reserva de revisarlo con más detalle en capítulos siguientes, permítasenos adelantar que en una parte de nuestra muestra se ha llegado a establecer un promedio de depreciación anual del 9.3%, sobre maquinaria y equipo, porcentaje que de manera inobjetable, permite el escamoteo de ganancias y afecta las estimaciones sobre inversión neta.

Los precios de transferencia, guardados con celo por las EMN, son probablemente el factor determinante en el ocultamiento de benefi-

<sup>5</sup> *Ley del Impuesto sobre la Renta.*

cios. Ante la imposibilidad de obtener datos precisos, acudamos a los supuestos del único estudio realizado en México sobre el particular, sólo como ejemplo (para 1970).

Para ilustrar la importancia relativa de los valores de sobrefacturación que se obtienen, se les ha comparado con la remesa de utilidades a los distintos países de origen de las ET [EMN] para la hipótesis 'baja' de sobrefacturación (20%) los recursos transferidos bajo esa modalidad alcanzan un valor de 120 millones de dólares. Para la hipótesis "alta", la cifra se eleva a 300 millones.<sup>6</sup>

Y la remesa de utilidades para ese año, según el Banco de México, fue de 136.0 millones de dólares, es decir, la transferencia de recursos por sobrefacturación sería del 88.2% y del 121%, en las hipótesis baja y alta, respectivamente, en relación a las utilidades remitidas.

En el análisis de los ingresos del capital de la IED y las EMN revisaremos con detalle estos problemas.

#### LA BALANZA DE CAPITAL Y LA IED

La salida del excedente generado en el país, cualquiera que sea la forma que tome, es sin duda un factor que deprime y distorsiona el proceso interno de acumulación de capital. Además del saldo negativo del comercio exterior, las remesas por concepto de dividendos, intereses y otros pagos a compañías con inversión del exterior crecen absoluta y relativamente: de 1951 a 1955, estos pagos representaban el 6.1%, porcentaje que aumentó al 6.9 en 1956-60, al 7.8 en los siguientes cinco años, al 8.7 de 1966 a 1970 y al 9.4 de 1970-1973, sumando en todo el lapso —1951/1973— 4 327 millones de dólares, un 19.6% más que el total de la IED en 1973.<sup>7</sup>

A partir de 1959, el saldo de los movimientos de capital originados por la IED, computados por el Banco de México, ha sido negativo para nuestro país, problema que se agrava sin cesar: de 1960 a 1964, dicho saldo fue de 267.0 millones de dólares, que casi se duplicó en el periodo 1965-1969, en el que México sufrió un déficit de 513.4 millones de dólares por el mismo concepto, correspondiendo, para 1970, 150.8 millones de saldo negativo, casi 50% por arriba del promedio anual del quinquenio anterior.

<sup>6</sup> Fajnzylber y Martínez T., *op. cit.*, pp. 531-533.

Es decir, el país sufrió una descapitalización de 931.2 millones de dólares en sólo diez años, cerca del 45% del valor total en libros de la IED en 1970.

Las cifras acumuladas de los años 1961/1965 y 1966/1970 son definitivas:

CUADRO 3. *México: remesas al exterior de la inversión extranjera directa*  
(millones de dólares)

	61/65	66/70	Incremento %
Utilidades remitidas	245.3	448.6	82.9
Intereses	121.2	315.7	160.5
Regalías	119.8	166.6	39.1
Asistencia técnica	160.2	309.7	93.3
<b>Total:</b>	<b>646.5</b>	<b>1 240.6</b>	<b>91.9</b>

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México, B. Sepúlveda y A. Chumacero, *op. cit.*, apéndice estadístico.

Y las tendencias se agudizan, atendiendo nada más a las cifras de la balanza de pagos ya que la información ajustada sobre IED de 1971 a 1974 no está disponible aún:

En millones de dólares

	1971/1974 <sup>p</sup>
Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con capital extranjero	1 996.6
Inversiones extranjeras directas	1 035.0
Créditos del exterior (neto) a empresas con inversión extranjera	740.3
<i>Saldo...</i>	(221.3)

FUENTE: Banco de México: 1971 tomado de Nacional Financiera, *Statistics on...* *op. cit.*; 1972 a 1974 de *Indicadores Económicos*, Gerencia de Investigación Económica, vol. III, núm. 8, julio de 1975.

<sup>p</sup> Cifras preliminares para 1974.

<sup>†</sup> Nacional Financiera, *op. cit.*, cuadro 7.1.



De acuerdo con estas estadísticas, en los cuatro primeros años de la década las remisiones de las empresas con capital extranjero fueron un 70% mayores que las de los cinco años anteriores, lo que da una idea bastante cercana a la realidad del impacto de la IED sobre el proceso de acumulación de capital, vía sustracción de recursos locales hacia el exterior.

La tasa media de crecimiento anual de las utilidades remitidas, las regalías y los pagos por asistencia técnica, entre 1955 y 1970 fueron de 7.2%, 17.2% y 15.7% respectivamente correspondiendo a la industria manufacturera tasas de 11.8%, 18.1% y 24.0%, para los mismos años y rubros. Con ese comportamiento, no es aventurado afirmar que en un futuro más o menos mediano los pagos por esos conceptos serán igual —o mayores— que las utilidades obtenidas. (La relación entre regalías, intereses y asistencia técnica contra utilidades, era en 1960 de 71.2% y pasó a 81.4% en 1970, lo que parece confirmar nuestra aseveración.<sup>8</sup>)

Y conforme se profundiza la crisis y se acerca el momento de la “decisión” de devaluar el peso mexicano, el comportamiento de las empresas extranjeras —y nacionales, ambas con el único objetivo de defender sus intereses—, la exacción de divisas por medio de los pagos al exterior se acelera.

#### Cifras en millones de dólares

	Salidas <sup>a</sup>	Entradas <sup>b</sup> IED	Saldos
1972	451.5	189.8	(261.7)
1973	528.4	286.9	(241.5)
1974	633.7	362.2	(271.5)
1975	632.6	295.0	(337.6)
1976	742.0	273.8	(468.2)
Totales	2 988.2	1 407.7	(1 580.5)

FUENTES: Calculado con datos del *Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos, 1972/1974* y la *Agenda Estadística 1977*, Secretaría de Programación y Presupuesto.

<sup>a</sup> Dividendos, intereses y otros pagos de empresas con capital extranjero.

<sup>b</sup> Inversiones extranjeras directas.

<sup>8</sup> Banco de México, Sepúlveda y Chumacero, *source book of tables based on a study of 187 major U. S. manufacturing corporations*. Graduate School of Business Administration, Harvard University, EUA, 1969, Citado por Comité Bilateral. . . , *op. cit.*, p. 156.

En el cuadro anterior observamos el saldo negativo de la operación de capitales extranjeros, que agravan la debilidad de la moneda nacional.

Aún incluyendo el saldo neto de “créditos del exterior a empresas con capital extranjero”, persiste el saldo negativo en 385.5 millones de dólares, en las operaciones *visibles* de la IED.

Sin considerar los ingresos ocultos —precios de transferencia, depreciación acelerada, etcétera— el crecimiento de los beneficios remitidos en diversas formas por el capital extranjero ha aumentado constantemente, en función de la inversión acumulada. Esas remisiones representaban en 1963, 10.1% de la IED acumulada en 1962, y para 1970 la proporción subió al 12.4% de la inversión del año anterior, correspondiendo a la industria un movimiento del 10.8 al 13.2%, al comercio del 7.3 al 9.3 y a la minería del 12.9 al 14.7 para los mismos años.

En 1963, por cada dólar que salía del país por pagos al exterior entraban 0.38 y 0.73 centavos en minería e industria, por concepto de nuevas inversiones, y el neto de las cuentas intercompañías.

Para 1970, esta relación ya era de 0.29 centavos en minería y 0.53 en industria, sin contar con las disposiciones de utilidades acumuladas de otros ejercicios sino exclusivamente los rendimientos e inversiones del año.

De acuerdo con los datos anteriores, es fácil captar el impacto que tiene la inversión extranjera en la descapitalización del país y, por consiguiente, en la capacidad de generación de empleos y en la distribución del excedente producido.

#### LA DESNACIONALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

Para concluir estos breves comentarios sobre las características de la acumulación de capital, permítasenos agregar otro factor que distorsiona la contribución del capital extranjero al proceso: la compra o aumento de control en las empresas ya establecidas.

Los cambios en la proporción nacional-extranjera de la propiedad —en 1970— de 118 empresas, en relación a la que tenían en la fecha de su fundación, se muestran en el cuadro 4.

Sólo el 1.7% de las empresas pasaron a ser totalmente nacionales, mientras que el 13.6% pasaron a control absoluto del exterior, y el 62.7% fueron fundadas ya como extranjeras.

Otras fuentes arrojan resultados aún más determinantes: el conocido estudio de la Universidad de Harvard sobre las 187 más impor-

tantes corporaciones manufactureras de los EUA, reveló que 162 de ellas establecieron 411 subsidiarias en México hasta 1967 (el 58.4% entre 1958-1967). De éstas, sólo 173 fueron de nueva creación, en tanto que 177 (el 43.1%) ya eran empresas en funcionamiento y las compraron las EMN; 35 (8.5%) nacieron como resultado de fusiones

CUADRO 4. *México: tendencias del cambio de propiedad de empresas extranjeras*

	%
<i>Disminuyó la propiedad extranjera:</i>	13.5
De 90% o más a 50-89%	4.2
De 90% o más a 49% o menos	4.2
De 50-89% a 49% o menos	3.4
Se "mexicanizaron" totalmente	1.7
<i>Aumentó la propiedad extranjera:</i>	19.5
50-89% a 90% o más	1.7
49% o menos a 90% o más	2.6
49% o menos a 50-89%	11.0
Cambio mayor a 10%, sin cambiar de "grupo"	4.2
Se conservó la proporción	62.7

FUENTE: Encuesta directo del Comité Bilateral de Hombres de Negocios México-EUA, *op. cit.*, p. 265.

y ampliaciones de otras subsidiarias; y del resto (26 empresas, 6.3%) se desconoce su origen.<sup>9</sup>

La práctica de las EMN de introducirse al mercado mexicano a través de la adquisición de empresas ya establecidas tiende a agudizarse visiblemente. Únicamente el 9% de las subsidiarias establecidas antes de 1945 fueron adquisiciones de firmas nacionales; cifra que llega al 39% en el periodo de 1956 a 1960, al 64% de 1966 a 1970, y al 75% de 1971 a 1972.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Vaupel, J. W. y Purham, J. P., *The making of multinational enterprise, a source book of tables based on a study of 187 major U.S. manufacturing corporations*. Graduate School of Business Administration, Harvard University, EUA, 1969, citado por el Comité Bilateral... p. 156.

<sup>10</sup> Newfarmer y Mueller, *op. cit.*, p. 69.

Ésta ha sido la propensión:

CUADRO 5. *México: adquisiciones de empresas manufactureras por 197 de las mayores EMN de los EUA*

<i>Periodos</i>	<i>Porcentaje de nuevas afiliadas establecidas por adquisición</i>	<i>Total de afiliadas establecidas</i>
Antes de 1945	9	35
1946 a 1950	6	18
1951 a 1955	11	18
1956 a 1960	39	54
1961 a 1965	43	60
1966 a 1970	64	77
1971 a 1972	75	32
<b>Total:</b>	<b>43</b>	<b>294</b>

FUENTE: Newfarmer y Mueller, *op. cit.*, p. 69.

Y estos datos —insistimos— se refieren sólo a empresas con más de la cuarta parte de capital extranjero, y a un número reducido de EMN estadounidenses, lo que a todas luces subestima la magnitud real de la desnacionalización.

Las empresas adquiridas, en general, carecían de problemas financieros, eran sólidos negocios con altos beneficios.

La comparación entre beneficios antes de impuestos en los 12 meses previos a la compra con el monto pagado por la matriz de los EUA, proporciona un conservador índice de rentabilidad. El 74% de todas las firmas adquiridas reportaron utilidades. Más del 65% tenían beneficios mayores al 4%, y 53% de más del 9%.<sup>11</sup>

Los autores citados estiman, además que “del crecimiento de los activos de las afiliadas de los EUA en México, entre 1960 y 1972, un 20% se derivó de las empresas adquiridas [y]. En las ramas de minerales no metálicos y ‘otras’ industrias, constituyeron una mitad o

<sup>11</sup> *Ibid.*

más de todo el crecimiento”,<sup>12</sup> lo que a todas luces refleja la sobreestimación de las cifras oficiales sobre la contribución de la IED a la FBCF.

## LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

### *Ingreso del capital*

No es ocioso repetir la precaución con que deben ser manejadas las cifras de ingresos de capital.

El sistema productivo capitalista, uno de cuyos principales objetivos es la obtención del máximo beneficio posible, pone al alcance de las empresas un sinfín de expedientes contable-administrativos, de manejo de precios, de especulación, de aplicación de tasas de depreciación y obsolescencia, etcétera, que les facilitan el ocultamiento de ganancias y oscurecen el panorama real para el observador ajeno a ellas.

Y si esas prácticas impiden una visión clara de los ingresos de capital de las empresas nacionales que las aplican —con excelentes resultados al parecer, según las constantes quejas sobre la inestimada evasión fiscal en México—, pese a que podrían ser controladas y descubiertas con facilidad, el intento de estimar el excedente generado por los trabajadores de las EMN es una tarea ingrata, que por lo general lleva al investigador a resultados discutibles, y difícilmente comparables en forma empírica, aún aceptando un gran margen de error.

La costumbre de considerar como ingreso de capital a las utilidades obtenidas en un ejercicio se presta cada vez más a subestimaciones peligrosas. Si bien los pagos de intereses, regalías, asistencia técnica y otros pagos son costos reales para una empresa local, ... “para una empresa extranjera, el costo de usar la tecnología de la matriz es un costo marginal y aunque puede haber un cargo por regalías éste es irrelevante, ya que sólo representa una transferencia de utilidad dentro de la corporación”,<sup>13</sup> puesto que en ella las partes funcionan cual contribuyentes interdependientes sin autonomía propia. Es decir, los estados de resultados de las EMN como corpora-

<sup>12</sup> *Ibid.*

<sup>13</sup> Rhys O. Jenkins, *Multinational Corporations and the Denationalization of Latin American Industry: the case of the Motor Industry*, University of East Anglia, mimeo, 1975. p. 6.

ción, o conglomerado, reflejan la suma algebraica de los saldos correspondientes a sus filiales y subsidiarias.

Desde el exterior de la EMN —y aún en la mayoría de los empleos “no confidenciales” de la misma— es imposible el determinar con precisión las fugas de recursos a través del mecanismo de los costos. A guisa de ejemplo, y sin pretender generalizar nuestras experiencias concretas, en el curso del trabajo de campo y de más de diez años de labor del coordinador de este estudio en subsidiarias de EMN en México, se llegaron a identificar *decenas de productos terminados cuyo precio de venta en los EUA era considerablemente menor que el costo de los insumos importados de ese país, para la fabricación local de la misma mercancía.*<sup>14</sup>

En otras palabras, merced al doble papel de monopsonio-monopolio que juega la corporación, los cargos de transferencia efectivos hacen aparecer conservadora la hipótesis “alta” de sobrefacturación de los autores citados en páginas anteriores. Aún aceptando su carácter especulativo, estimamos que la sobrefacturación de las EMN en México representa una cifra igual a la suma de lo erogado en todos los demás pagos al exterior (utilidades remitidas, intereses, regalías y asistencia técnica).

Sin embargo, ante la imposibilidad de obtener suficiente evidencia que pruebe esa estimación nos atendremos exclusivamente a los datos conocidos. En el cuadro, comparamos los ingresos y rendimientos de la IED en 1963 y 1970, último año para el que el Banco de México proporcionó información (cuadros 6 y 7).

Las cifras de los cuadros 6 y 7 nos proporcionan una visión bastante clara de lo sucedido en la década pasada con los ingresos del capital y su destino.

a) El peso de las actividades industriales en el valor agregado de la IED ha crecido del 64.5% en los primeros años del decenio a casi el 76% en los últimos, lo que confirma la preocupación del capital del exterior en ese sector;

b) Hay un ligero descenso en la relación entre los beneficios/valor agregado y las transferencias al exterior/valor agregado, lo que a primera vista podría tomarse como una baja de la tasa de ganancia. Sin embargo, es aquí en donde la influencia de los pagos ocultos adquiere su verdadera magnitud: el aumento en el valor agregado industrial ha requerido, obviamente, un volumen creciente de insu-

<sup>14</sup> Principalmente productos químicos y artículos eléctricos y electrónicos.

CUADRO 6. *México: ingresos y rendimientos de la IED*

—Total y principales actividades—

Comparaciones 1963 y 1970

(millones de dólares)

	IED acumulada al año anterior <sup>a</sup> (1)	Valor agregado (2)	Ingresos de capital <sup>b</sup> (3)	Cuenta del exterior		(4)/(1) (6)	(3)/(2) (7)	(4)/(2) (8)	(5)/(4) (9)
				Egresos <sup>c</sup> (4)	Ingresos <sup>d</sup> (5)				
<i>1963:</i>									
Minería	144.2	138.8	22.4	18.6	7.1	12.9	16.1	13.4	0.38
Industria ma- nufacturera	778.7	550.1	123.7	84.0	63.3	10.8	22.5	15.3	0.75
Comercio	230.2	133.4	26.5	16.7	7.0	7.3	19.9	12.5	0.42
Total:	1 285.9	863.8	185.6	130.2	81.4	10.1	21.5	15.1	0.63
<i>1970:</i>									
Minería	141.3	180.6	32.9	20.8	6.1	14.7	18.2	11.5	0.29
Industria ma- nufacturera	1 907.0	1 745.6	370.6	251.5	132.2	13.2	21.2	14.4	0.53
Comercio	398.8	222.7	55.6	36.9	50.2	9.3	25.0	16.6	1.36
Total:	2 576.1	2 242.9	473.6	319.3	200.7	12.4	21.1	14.4	0.63

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México, tomados de Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*, apéndice estadístico.

<sup>a</sup> La parte del capital de las empresas en poder extranjero.

<sup>b</sup> Incluye: utilidades obtenidas, más envíos por intereses, regalías y otros pagos.

<sup>c</sup> Incluye: intereses, regalías, utilidades remitidas y otros pagos al exterior.

<sup>d</sup> Incluye: nuevas inversiones y saldo de las cuentas intercompañías.

CUADRO 7. México: rendimiento y valor agregado de la IED  
1963-1970

(millones de dólares)

	Valor agregado (1)	Ingresos del capital <sup>a</sup> (2)	Cuenta del exterior		(2)/(1) (5)	(3)/(1) (6)	(4)/(1) (7)	(4)/(3) (8)
			Egresos <sup>b</sup> (3)	Ingresos <sup>c</sup> (4)				
<i>1962-1964</i>								
Industria	1 716.9	388.3	256.5	203.0	22.6	14.9	11.8	0.79
Total:	2 663.1	581.0	398.6	283.5	21.8	15.0	10.6	0.71
<i>1965-1967</i>								
Industria	2 692.6	607.2	387.6	269.5	22.6	14.4	10.0	0.70
Total:	3 929.6	835.3	525.8	350.3	21.3	13.4	8.9	0.67
<i>1968-1970</i>								
Industria	4 522.7	999.1	667.9	353.4	22.1	14.8	7.8	0.53
Total:	5 960.1	1 284.9	860.6	513.1	21.6	14.4	8.6	0.60

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México, tomados de Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*, apéndice estadístico.

<sup>a</sup> Utilidades, intereses, regalías y otros pagos.

<sup>b</sup> Remisiones al exterior por concepto de intereses, regalías, utilidades y otros pagos.

<sup>c</sup> Nuevas inversiones y saldo de cuentas intercompañías.



mos —primarios e intermedios— cuya importación posibilita a las EMN la manipulación de los precios de transferencia y el consiguiente encubrimiento de ganancias;

c) Debido a la disminución más que proporcional de las nuevas inversiones y del saldo intercompañías, sobre todo en la industria, la relación de ingresos/egresos se ha deteriorado siguiendo el mismo patrón que el correspondiente a la balanza comercial (véase cuadro 2, página 38 del estudio original): de cada dólar que salió del país entre 1962 y 1964, sólo eran devueltos 71 centavos, cociente que se redujo a 63 para el total de la IED y a 53 en la industria, lo que reafirma que el uso de recursos internos es una práctica generalizada entre las empresas del exterior; y

d) Atendiendo exclusivamente al capital de las firmas en poder del extranjero, se observa un franco crecimiento en su tasa de beneficio: mientras en 1963 la relación entre remesas enviadas/inversión del año anterior era del 10.1% (10.8 en la industria), para 1970 dichas tasas de rentabilidad fueron del 12.4 y del 13.2% para el total y la industria respectivamente, respecto a la IED de 1969.

Si desglosamos los conceptos principales de las remesas de las empresas extranjeras en el mismo lapso, tenemos:

CUADRO 8. *México: remesas de la IED-total e industria*  
—1962-1970—  
(millones de dólares)

	<i>Utilidades remitidas</i> (1)	<i>Intereses, regalias y otros pagos</i> (2)	<i>Sólo intereses</i> (3)	(2)/(1)	(3)/(1)
<i>1962-1964</i>					
Industria	98.2	158.3	49.0	161.2	49.9
Total:	154.6	244.0	72.4	157.8	46.8
<i>1965-1967</i>					
Industria	133.9	253.7	78.0	189.5	58.3
Total:	199.9	325.9	111.0	163.0	55.5
<i>1968-1970</i>					
Industria	224.6	443.3	163.4	197.4	72.8
Total:	302.7	557.9	250.7	184.3	76.2

FUENTE: Misma del cuadro anterior.

En tanto que las remisiones por concepto de utilidades pierden importancia relativa, los intereses, merced a su acelerado crecimiento, se han convertido en la segunda fuente de ganancias de las corporaciones. En el último trienio de la década, significaron cerca de la cuarta parte de los pagos al exterior.

CUADRO 9. *México: tasas de depreciación IED-total nacional*  
Industria y ramas seleccionadas  
—1970—

	<i>Tasas de depreciación nacional (1)</i>	<i>Tasa de la IED (2)</i>	<i>Diferencia (2-1)</i>
Productos de caucho	6.9	8.4	1.5
Industria química	6.5	8.0	1.5
Minerales no metálicos	5.9	6.9	1.0
Metálicas básicas	5.4	7.1	1.7
Productos metálicos	6.6	13.1	6.5
Maquinaria no eléctrica	6.2	8.5	2.3
Maquinaria eléctrica	7.5	15.1	7.6
Material de transporte	7.7	10.7	3.0
Manufacturas diversas	6.9	3.2	(3.7)
Total industria manufacturera	6.4	9.0	2.6

FUENTES: Calculado con información del IX Censo Industrial, Dirección General de Estadística, para el total nacional y del Banco de México, Informe Anual 1970, Oficina de Cuenta del Exterior, para la IED.

Sin duda esto tiene su origen en razones fiscales, por un lado y, por el otro, en el hecho de que las tasas de interés en México han sido más altas que las internacionales, precisamente con el fin de atraer capitales, lo que ha sido una buena oportunidad para la especulación.

Todo lo anterior es sólo el aspecto más visible de los rendimientos del capital, hay varios elementos adicionales que deben ser revisados: los impuestos, las amortizaciones y la depreciación acelerada de los activos fijos. Ante la inexistencia de información sobre esta última, virtualmente imposible de obtener, trataremos de hacer una estimación con los escasos elementos disponibles. Partimos del supuesto de que la depreciación efectiva de los equipos e instalaciones de las empresas con participación extranjera es igual a la del total nacional de la rama, y que la diferencia que se presenta entre estas tasas pro-

medio y las manifestadas por una empresa constituyen una “sobredespreciación.”

Los resultados obtenidos para el total y algunas ramas seleccionadas de la industria manufacturera en 1970 pueden apreciarse en el cuadro 9.

Con todo lo discutible que puedan parecer las estimaciones anteriores, abrigamos pocas dudas respecto a una posible sobreestimación de la depreciación “excesiva” de los activos fijos de la IED, antes bien, las cifras se antojan conservadoras, dada la flexibilidad fiscal.

Ahora estamos en posibilidades de acercarnos bastante al rendimiento real de las empresas con capital exterior en el total de la industria y algunas ramas seleccionadas, en 1970, repetimos, último año para el que el Banco de México ha proporcionado información desagregada.

Es evidente que el cuadro hace referencia exclusivamente a conceptos de valor agregado, pues los reportes de la fuente citada no registran por separado rubros de pagos por tecnología, ni asistencia técnica y otros pagos, que son contabilizados como costos reales. De hecho, el renglón de “otros gastos” incluye una serie de cargos que no corresponde al proceso productivo y que, por tanto, deberían ser tratados de otra manera.

Si sumamos las remisiones por tecnologías y otros pagos al exterior, *que —insistimos— no constituyen un gasto para las EMN*, el rendimiento de las empresas extranjeras en México se eleva al 19.0% en relación a la inversión total —52.1% del valor agregado. Y eso sin contar con las fugas por sobrefacturación, que, aún asumiendo las estimaciones más conservadoras de autores multicitados elevarían el rendimiento de las empresas en manos del exterior al 23 o 24% de su inversión total.<sup>15</sup>

La información posterior a 1970, es escasa y fragmentaria. El Registro de Inversiones Extranjeras aún no funciona eficazmente y el Banco de México, la fuente más completa sobre el particular, es renuente a proporcionarla. Es por eso que tendremos que valernos de los datos recogidos y tabulados por nuestro equipo de investigación. Reiteramos que la muestra de 255 EMN a que haremos mención no es completa, por las razones que explicamos en las notas metodológicas, pero sí es lo suficientemente representativa para permitirnos llegar a conclusiones válidas. Su peso dentro del total de la IED se aprecia en el cuadro 11.

<sup>15</sup> Fajnzylber y Martínez T., *op. cit.*, p. 532.

CUADRO 10. *México: rendimientos de la IED*  
 Total industria y ramas seleccionadas  
 (millones de dólares)

—1970—

	<i>Inversión total</i> <sup>a</sup> (1)	<i>Valor agregado</i> (2)	<i>Rendimientos del capital</i> <sup>b</sup> (3)	<i>Excedente reportado</i> <sup>c</sup> (4)	(3)/(1)	(3)/(2)	(4)/(1)
Productos de caucho	150.1	74.8	13.2	32.9	8.8	17.7	21.9
Industria química	1 311.0	441.1	97.7	194.7	7.5	22.2	14.9
Minerales no metálicos	328.9	81.5	35.7	41.8	10.9	43.8	12.7
Metálicas básicas	318.2	104.4	32.3	51.3	10.2	30.9	16.1
Maq. no eléctrica	337.0	82.9	9.6	31.2	2.9	11.6	9.3
Productos metálicos	260.6	105.8	21.4	38.9	8.2	20.3	14.9
Maq. eléctrica	580.5	233.4	63.8	108.3	11.0	27.3	18.7
Mat. de transporte	472.2	179.4	32.4	66.1	6.9	18.1	14.0
Total industria (IED)	4 814.5	1,760.3	380.6	813.4	7.9	21.6	16.9

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México, Informe Anual 1970 (no publicado), Oficina de Cuenta del Exterior.

<sup>a</sup> Capital contable más deudas a corto y largo plazo. Incluye la parte de los inversionistas residentes en México.

<sup>b</sup> Utilidades netas, depreciación acelerada e intereses netos.

<sup>c</sup> Utilidades netas, depreciación acelerada, intereses netos, impuestos y amortización.

CUADRO 11. *México: ventas-utilidades netas, IED-EMN*  
(millones de dólares)  
—1970-1971—

	1970			1971				
	IED <sup>a</sup> (1)	EMN <sup>b</sup> (2)	(2)/(1)	IED <sup>c</sup> (3)	EMN <sup>b</sup> (4)	(4)/(3)	(3)/(1)	(4)/(2)
<i>Total:</i>								
Ventas netas	6 503.3	3 383.1	52.0	7 102.9	3 700.2	52.1	9.2	9.4
Utilidades netas	277.0	168.3	60.8	227.0	165.3	72.8	(18.1)	(3.6)
%	4.3	5.0		3.2	4.5			
<i>Industria:</i>								
Ventas netas	4 893.0	3 211.6	65.6	5 473.3	3 529.7	64.5	11.9	9.9
Utilidades netas	228.0	143.5	62.9	189.2	145.9	77.1	(17.0)	1.7
%	4.7	4.5		3.5	4.1			

FUENTE: IED, Banco de México, Informes Anuales 1970-1971 (no publicados) Oficina Cuenta del Exterior; EMN: tabulación del equipo de investigación *iec-oir*, con datos proporcionados por las empresas a las Secretarías de Industria y Comercio, de Hacienda y Crédito Público, a la Bolsa de Valores de México, informes anuales de las empresas.

<sup>a</sup> 1 915 empresas con participación extranjera (1 118 industriales).

<sup>b</sup> Muestra de 255 EMN, definidas en la primera parte del estudio (247 industriales).

<sup>c</sup> 1 969 empresas con participación extranjera (1 148 industriales).

En 1970, la muestra agrupaba al 13.3% del total de empresas extranjeras —22.1% de las industriales— registradas por el Banco de México y, oficialmente, el universo de las empresas extranjeras en México. Un año después, debido al ingreso de nuevas firmas a la contabilidad de la IED, esos porcentajes habían disminuido al 13.0 en el total y al 21.5 en la industria.

A despecho de ese decremento relativo en número, en el mismo lapso incrementaron su participación del 52.0% al 52.1% en ventas netas y del 60.8% al 72.8% en las utilidades netas, respecto al total, y, habiendo bajado su peso en las ventas industriales —con mucho el renglón más importante—, en 1.1%, el correspondiente a las utilidades pasó de 62.9% en 1970 al ¡77.1% en 1971!

Es decir, en ese último año, 901 empresas obtenían el 22.9% de las utilidades generadas en la industria extranjera y entre ellas se encontraban todavía algunas EMN que no pudimos incorporar a la muestra seleccionada.

Y esa concentración no se explica únicamente por el tamaño absoluto de las empresas o instalaciones, sino que está estrechamente ligada con los atributos propios de la multinacionalidad. En la muestra se encuentran muchas empresas medianas —y hasta pequeñas— de altos rendimientos y productividad, debido a las facilidades de financiamiento (externo e interno), de acceso a la tecnología, a patentes y marcas, a técnicas de comercialización, etcétera, que les brindan ventajas comparativas en el mercado. Es manifiesto que esas empresas se han desarrollado y dominado a la competencia nacional y lo siguen haciendo, no porque fuesen de gran tamaño desde el inicio de sus operaciones, sino que, gracias a sus prerrogativas multinacionales, han crecido adquiriendo a otras firmas, fusionándose y estableciendo nuevas “divisiones” productivas, que funcionan en ocasiones en forma independiente, en apariencia, pero con lazos indisolubles entre sí.

Confiamos en que no habrá mayores dudas respecto a la representatividad de la muestra y a las razones por las cuales se llegó a ella.

En los siguientes cuadros vemos las tendencias en ventas y utilidades de las 255 EMN estudiadas, entre 1970 y 1973.

Como mencionamos, 1971 fue un año de recesión económica en el país, una de cuyas causas fundamentales internas —influida, desde luego por acontecimientos externos— residió en el cambio del gobierno central, y no había ninguna razón para que las empresas extranjeras fuesen una excepción.

CUADRO 12. *México: ventas y utilidades netas de 255 EMN*  
(millones de dólares)  
—1970-1973—

	1970			1971			% crecimiento 1971/70	
	Ventas netas (1)	Utilidades netas (2)	(2)/(1)	Ventas netas (3)	Utilidades netas (4)	(4)/(3)	Ventas	Utilidades
Agricultura	2.4	0.2	8.3	2.6	0.2	7.7	8.3	—
Minería	113.5	15.3	13.5	102.1	6.8	6.7	(10.0)	(55.6)
Industria manufacturera	3 211.6	143.5	4.5	3 529.7	145.9	4.1	9.9	1.7
Comercio	55.6	9.0	16.2	65.8	12.4	18.8	18.4	37.8
<b>Total</b>	<b>3 383.1</b>	<b>168.0</b>	<b>5.0</b>	<b>3 700.2</b>	<b>165.3</b>	<b>4.5</b>	<b>9.4</b>	<b>(3.6)</b>
Alimentos	286.7	5.4	1.9	312.5	6.2	2.0	9.0	14.8
Bebidas	25.7	0.2	0.8	23.0	(0.2)	(0.9)	(10.5)	—
Tabaco	142.4	5.7	4.0	180.0	6.4	3.6	26.4	12.3
Textiles	19.2	1.5	7.8	16.9	1.2	7.1	(12.0)	(20.0)
Calzado y vestido	6.1	0.2	3.3	7.1	0.4	5.6	16.4	100.0
Papel y prods. de papel	75.9	5.3	7.0	82.4	6.2	7.5	8.6	17.0
Imprentas y editoriales	18.2	0.2	1.1	19.1	(0.6)	(3.1)	5.0	—
Productos de caucho	160.1	10.5	6.6	169.6	9.3	5.5	5.9	(11.4)
Productos químicos	861.6	63.4	7.4	971.3	6.8	65.6	12.7	3.5
Derivados del petróleo y carbón	19.3	1.7	8.8	20.2	1.7	8.4	4.7	0.0
Minerales no metálicos	70.4	8.4	11.9	106.1	10.0	9.4	50.7	19.1
Metálicas básicas	195.0	(8.5)	(4.4)	195.2	2.9	1.5	0.1	134.1
Produs. metálicos	119.7	8.5	7.1	117.5	8.4	7.2	(1.8)	(1.2)
Maq. no eléctrica	83.5	2.1	2.5	88.2	(2.0)	(2.3)	5.6	—
Maq. y arts. eléctricos	264.4	14.4	5.5	273.8	11.0	4.0	3.6	(23.6)
Mat. de transporte	814.2	20.9	2.6	890.1	19.3	2.2	9.3	(7.7)
Diversas	49.3	3.8	7.7	56.7	0.2	0.4	15.0	(94.7)
<b>Total industrial</b>	<b>3 211.6</b>	<b>143.5</b>	<b>4.5</b>	<b>3 529.7</b>	<b>145.9</b>	<b>4.1</b>	<b>9.9</b>	<b>1.7</b>

FUENTE: Elaborado por el equipo de investigación IIE-OIT con la información de las propias empresas a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y de Industria y Comercio; a la Bolsa de Valores de México e informes anuales de las mismas.

CUADRO 13. *México: ventas y utilidades netas de 255 EMN*  
(millones de dólares)  
—1970-1973—

	1971		1972		(4)/(3)	1972/1971	
	Ventas netas (1)	Utilidades netas (2)	Ventas netas (3)	Utilidades netas (4)		% de crecimiento Ventas	Utilidades
Agricultura	2.6	0.2	4.2	0.2	4.8	61.5	—
Minería	102.1	6.8	112.8	9.8	8.7	10.5	44.1
Industria manufacturera	3 529.7	145.9	4 065.4	187.3	4.6	15.2	28.4
Comercio	65.8	12.4	77.2	6.4	8.3	17.3	(48.4)
Total:	3 700.2	165.3	4 259.6	203.7	4.8	15.1	23.2
Alimentos	312.5	6.2	334.7	12.3	3.7	7.1	98.4
Bebidas	23.0	(0.2)	27.0	0.3	1.1	17.4	50.0
Tabaco	180.0	6.4	181.3	9.1	5.0	0.7	42.2
Textiles	16.9	1.2	21.6	1.7	7.9	27.8	41.7
Calzado y vestido	7.1	0.4	7.5	*	—	5.6	—
Papel y prods. de papel	82.4	6.2	100.2	8.8	8.8	21.6	41.9
Imprentas y editoriales	19.1	(0.6)	20.6	0.3	1.5	7.9	—
Productos de caucho	169.6	9.3	187.9	12.5	6.7	10.8	34.4
Productos químicos	971.3	6.8	1 164.8	71.8	6.2	19.9	9.5
Derivados del petróleo y carbón	20.2	1.7	22.9	2.0	8.7	13.4	17.7
Minerales no metálicos	106.1	10.0	123.3	11.7	9.5	16.2	17.0
Metálicas básicas	195.2	2.9	215.3	6.8	3.2	10.3	134.5
Prods. metálicos	117.5	8.4	137.3	9.5	6.9	16.9	13.1
Maq. no eléctrica	88.2	(2.0)	109.8	3.1	2.8	24.5	—
Maq. y arts. eléctricos	273.8	11.0	323.8	15.2	4.7	18.3	38.2
Mat. de transporte	890.1	19.3	1 027.6	19.9	1.9	15.5	3.1
Diversas	56.7	0.2	59.8	2.4	4.0	5.5	1 100.0
Total industrial	3 529.7	145.9	4 065.4	187.3	4.6	15.2	28.4

FUENTE: Misma del cuadro anterior.

\* Menos de 100 000 dólares.



CUADRO 14. *México: ventas y utilidades netas de 255 EMN*  
(millones de dólares)  
—1970-1973—

	1972		1973		(4)/(3)	1973/1972 % de crecimiento	
	Ventas netas (1)	Utilidades netas (2)	Ventas netas (3)	Utilidades netas (4)		Ventas	Utilidades
Agricultura	4.2	0.2	4.9	0.2	4.1	16.7	—
Minería	112.8	9.8	165.8	13.9	8.4	47.0	41.8
Industria manufacturera	4 065.4	187.3	5 138.1	246.7	4.8	26.4	31.7
Comercio	77.2	6.4	94.1	19.2	20.4	21.9	200.0
Total:	4 259.6	203.7	5 403.0	280.0	5.2	26.8	37.5
Alimentos	334.7	12.3	385.7	16.6	4.3	15.2	35.0
Bebidas	27.0	0.3	29.8	0.2	0.7	10.4	(33.3)
Tabaco	181.3	9.1	264.5	4.5	1.7	45.9	(50.5)
Textiles	21.6	1.7	25.1	2.3	9.2	16.2	35.3
Calzado y vestido	7.5	*	9.2	(0.2)	(2.2)	22.7	—
Papel y prods. de papel	100.2	8.8	124.0	12.9	10.4	23.8	46.6
Imprentas y editoriales	20.6	0.3	23.1	(0.1)	(0.4)	12.1	(66.7)
Productos de caucho	187.9	12.5	232.4	19.8	8.5	23.7	58.4
Productos químicos	1 164.8	71.8	1 426.1	94.0	6.6	22.4	30.9
Derivados del petróleo y carbón	22.9	2.0	29.3	2.8	9.6	28.0	40.0
Minerales no metálicos	123.3	11.7	157.6	11.6	7.4	27.8	(0.8)
Metálicas básicas	215.3	6.8	298.0	12.3	4.1	38.4	80.9
Prods. metálicos	137.3	9.5	181.0	10.2	5.6	31.8	7.4
Maq. no eléctrica	109.8	3.1	134.7	7.0	5.2	22.7	125.8
Maq. y arts. eléctricos	323.8	15.2	427.8	22.2	5.2	32.1	46.1
Mat. de transporte	1 027.6	19.9	1 317.6	25.7	2.0	28.2	29.2
Diversas	59.8	2.4	72.3	4.9	6.8	20.9	104.2
Total industrial	4 065.4	187.3	5 138.1	246.7	4.8	26.4	31.7

FUENTE: Misma del cuadro anterior.

\* Menos de 100 000 dólares.

CUADRO 15. *México: ventas y utilidades netas de 141 EMN industriales*  
(millones de dólares)

	<i>Ventas netas</i>		<i>Utilidades netas</i>		(2)/(1)	(4)/(3)	(3)/(1)	(4)/(2)
	1973 (1)	1974 (2)	1973 (3)	1974 (4)				
Alimentos	273.71	363.73	11.28	17.42	32.9	54.4	4.1	4.7
Bebidas	0.60	0.84	(0.02)	(0.03)	40.0	(50.0)	(3.3)	(3.6)
Tabaco	57.98	78.21	2.18	2.17	34.9	(0.5)	3.8	2.8
Textiles	8.54	11.28	0.43	0.56	32.1	30.2	5.0	5.0
Calzado y vestido	15.82	16.89	0.26	0.74	6.8	184.6	1.6	4.4
Papel y prods. de papel	94.06	136.07	10.26	17.74	44.7	72.9	10.9	13.0
Imprentas y editoriales	10.74	10.82	(0.12)	0.12	0.7	200.0	(1.1)	1.1
Productos de caucho	157.11	172.01	12.62	8.59	9.5	(32.1)	8.0	5.0
Industria química	751.12	998.97	64.93	86.70	33.0	33.5	8.6	8.7
Derivados del petróleo y carbón	19.27	27.38	1.94	3.70	42.1	90.7	10.1	13.51
Minerales no metálicos	157.01	208.25	13.23	18.71	32.6	41.4	8.4	9.0
Metálicas básicas	282.28	393.96	18.57	32.66	39.6	75.9	6.6	8.3
Productos metálicos	145.89	220.70	9.03	11.18	51.3	23.8	6.2	5.1
Maquinaria no eléctrica	50.18	75.72	5.90	6.26	50.9	6.1	11.8	8.3
Maquinaria eléctrica	304.76	378.45	14.63	24.62	24.1	68.3	4.8	6.5
Material de transporte	686.71	925.57	28.61	24.80	34.8	(13.3)	4.2	2.7
Manufacturas diversas	47.72	64.01	3.60	5.18	34.1	43.9	7.5	8.1
<b>Total:</b>	<b>3 063.50</b>	<b>4 082.86</b>	<b>197.33</b>	<b>261.12</b>	<b>33.3</b>	<b>32.3</b>	<b>6.4</b>	<b>6.4</b>

FUENTES: Mismas del cuadro anterior.

A pesar de la "atonía económica" generalizada, como la llamaron los economistas oficiales, la capacidad de maniobra de las EMN industriales les permitió tener un ligero crecimiento en sus utilidades (1.7%) y casi un 10% en ventas, aunque el total de la IED sufrió una baja de sus beneficios, por concepto de utilidades, del 18.1%.<sup>16</sup>

Pasados los meses de incertidumbre, la recuperación no se hizo esperar, y fue realmente extraordinaria: las tasas de utilidad neta de las EMN en todos los sectores pasaron de 4.5% en 1971 al 4.8 en 1972 y al 5.2% en 1973 y en la industria del 4.1 al 4.6 y al 4.8%, para iguales años. Las ventas netas totales tuvieron alzas del 9.4% (9.6 en la industria) en 1971-70, del 15.1% de 1972 sobre 1971 y del 26.8% de 1973 sobre 1972, y las utilidades, después de la baja en 1971, subieron un 23.2% (72/71) y un 37.5% en el siguiente lapso (1973/72), llegando a sumar, en 1973, 280.0 millones de dólares, *un 7% más que las obtenidas por toda la IED apenas tres años antes.*

Y el proceso se acelera al año siguiente (1974). Una muestra menor, de 141 empresas industriales, el máximo que se pudo obtener —el 12.3% del total de empresas extranjeras de 1971 y casi el 60% de nuestra muestra— tuvieron utilidades netas de 197.3 millones de dólares, con ventas de 4 082.9 millones (6.4% de utilidad neta), con crecimiento del 33.3 y del 32.3 en ventas y utilidades sobre las logradas en 1973.

Este sorprendente avance, se efectuó a pesar de que en 1973 entraron en vigor las leyes de Transferencia de Tecnología y de Regulación de la Inversión Extranjera —que trataremos en el apéndice de este trabajo—, como una patente demostración de la adaptabilidad de las EMN a las más diversas reglas del juego.<sup>17</sup>

Como consecuencia, la balanza de pagos registró los comentados —y fuertes— aumentos en la salida de capital por concepto de dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera.

Con los datos obtenidos de las mismas fuentes de los cuadros anteriores, estimamos que el porcentaje de ingresos totales del capital de las empresas de la muestra —incluyendo los mismos pagos que para los cálculos de la IED en 1970— fue de cerca de 1 200 millones de dólares, el 22.2% de sus ingresos en 1973.

<sup>16</sup> Véase las notas metodológicas de este mismo trabajo.

<sup>17</sup> Son desproporcionados los pagos de la IED en relación a su aporte al valor de la producción del país: en 1970 contribuyó con el 28.7% del valor de la producción minera e industrial, en tanto que sus cargos por regalías e intereses representaron el 39.8 y el 34.4%, respectivamente, del total nacional.

Teniendo ya, en rasgos más o menos definidos el paisaje de los ingresos del capital, veamos ahora qué sucede con los ingresos del trabajo.

*La IED y las remuneraciones a los trabajadores*

Es muy generalizada la creencia de que los trabajadores de las empresas extranjeras, y en especial las consideradas como multinacionales, perciben remuneraciones significativamente mayores a las pagadas en las empresas nacionales.

Para México, estudios recientes sobre el tema señalan diferencias salariales hasta del 90% en favor de los empleados de la EMN.<sup>18</sup>

De acuerdo a la información censal que apoya esa afirmación, el ingreso *per capita* en la industria del país era de 1 669.2 dólares en 1970, y según datos del Banco de México, el de la IED, también en la industria (incluyendo extractivas) era de 2 610.0, o sea una diferencia del 60%.

Sin embargo, una comparación de este tipo es totalmente inútil si se tiene conciencia de que en los promedios nacionales están incluidas pequeñas plantas que harían sonrojarse al más tímido burgués del siglo XVI.

Matizando las bases de relación, nos encontramos que la desigualdad en ingresos *per capita* entre industria nacional e industria de capital extranjero se reduce al 31.2% en los establecimientos que tienen entre 251 y 350 trabajadores (las firmas industriales del exterior tenían un promedio de 280 empleados en ese año).<sup>19</sup>

Y si vamos más allá y establecemos la comparación en función de la producción bruta, nos encontramos con que el ingreso *per capita* industrial en las empresas con capital extranjero es sólo 16.5% mayor que el de los establecimientos con valor de la producción entre 4-8 millones de dólares anuales e inferior en un 10.8 que el de los que obtienen una producción mayor a esa última cantidad (el valor promedio de la producción industrial de la IED fue de 4.3 millones de dólares en el año comentado).

Sin duda, esa relativización de las diferencias salariales se debe en

<sup>18</sup> Véase Fajnzylber y Martínez T., *op. cit.*, p. 376.

<sup>19</sup> Para los fines de este trabajo, la diversa unidad estadística —establecimiento para el total nacional y firma para la IED— pierde significado si tenemos en cuenta que las características de la EMN, compensan con creces las posibles ventajas de establecimientos de uso intensivo de mano de obra.

CUADRO 16. *México: empleo total e ingresos del trabajo de la IED*

—1970—

	Número de trabajadores			Millones de dólares			Dólares				
	Empleo total (1)	Obreros (2)	Empleados (3)	Remuneraciones totales (4)	Salarios (5)	Sueldos (6)	Prestaciones (7)	Ingreso per cápita promedio (8)	Ingreso per cápita obreros (9)	Ingreso per cápita empleados (10)	(10)/(9)
Agricultura	1 190	976	214	0.99	0.31	0.56	0.09	831.93	393.25	2 692.45	6.85
Minería	33 368	28 172	5 196	78.67	42.77	24.65	11.27	2 357.65	1 855.92	5 081.78	2.74
Petróleo	932	683	249	4.01	0.96	2.46	0.59	4 302.58	2 038.61	10 512.57	5.16
Industrias	312 181	197 007	115 174	823.19	292.06	419.81	111.33	2 636.90	1 839.11	4 001.63	2.18
Construcción	5 329	4 695	634	4.35	1.79	2.28	0.28	816.29	433.80	3 648.75	8.41
Electricidad	295	133	162	0.80	0.18	0.52	0.10	2 711.86	1 692.36	3 548.86	2.10
Comercio	49 162	11 759	37 403	122.92	9.36	101.29	12.28	2 500.31	1 045.78	2 957.86	2.83
Transportes	2 413	166	2 247	8.79	0.18	7.58	1.03	3 642.77	1 511.19	3 800.24	2.51
Otras	14 237	3 548	10 689	31.87	2.73	26.31	2.84	2 238.53	968.93	2 660.89	2.75
Total:	419 107	247 139	171 968	1 075.62	350.33	585.49	139.81	2 566.46	1 751.13	3 738.24	2.13

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México. Informe Anual 1970 (no publicado). Oficina de Cuenta del Exterior.

\* Las sumas pueden no ser exactas, debido a la conversión a dólares y al redondeo de cifras.

CUADRO 17. *México: empleo total e ingresos del trabajo de la IED*

—1973—<sup>p</sup>

	Número de trabajadores			Millones de dólares				Dólares			(10)/ (9)
	Empleo total (1)	Obreros (2)	Empleados (3)	Remuneraciones totales (4)	Salarios (5)	Sueldos (6)	Prestaciones (7)	Ingreso per cápita promedio (8)	Ingreso per cápita obreros (9)	Ingreso per cápita empleados (10)	
Agricultura	1 348	1 117	231	1.60	0.64	0.80	0.16	1 186.94	691.65	3 581.89	5.18
Minería	30 108	24 817	5 291	99.52	52.24	31.36	15.92	3 305.43	2 633.77	6 455.81	2.45
Petróleo	753	575	178	3.60	0.64	2.00	0.96	4 780.88	2 387.94	12 510.86	5.24
Industrias	401 893	260 456	141 437	1 410.00	499.52	660.96	249.52	3 508.40	2 538.73	5 294.04	2.09
Construcción	2 983	2 581	402	4.72	1.76	2.56	0.40	1 582.30	816.00	6 502.25	7.97
Electricidad	122	41	81	1.12	0.16	0.72	0.24	9 180.33	5 869.65	10 856.10	1.85
Comercio	65 520	19 364	46 156	190.08	14.24	147.84	28.00	2 901.10	1 162.74	3 630.40	3.12
Transportes	3 368	112	3 256	16.16	0.16	13.36	2.64	4 798.10	2 212.42	4 887.04	2.21
Otras	22 214	2 241	19 973	32.72	3.52	23.20	6.00	1 472.94	1 840.83	1 431.67	0.78
Total:	528 309	311 304	217 005	1 759.52	572.88	882.80	303.84	3 330.48	2 415.38	4 643.23	1.92

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México. Informe Anual 1973 (no publicado), Oficina de Cuenta del Exterior.

<sup>p</sup> Preliminares.

\* Las sumas pueden no ser exactas, debido a la conversión a dólares y al redondeo de cifras.

parte al peso de la IED en grandes establecimientos industriales, pero no la anula. Con fines comparativos, obtuvimos información de empresas nacionales con características similares a las filiales mexicanas de EMN, en cuanto a capital, número de trabajadores, relación capital/trabajo, etcétera: el ingreso *per capita* de estas últimas resultó ser sólo un 0.6% mayor que el de las firmas locales.<sup>20</sup>

En otras palabras, consideramos que el nivel de los ingresos de los trabajadores depende más del propio mercado de trabajo y de la productividad de la mano de obra, que de la nacionalidad de la empresa.

En los cuadros siguientes se proporciona el total de remuneraciones recibidas por los trabajadores de la IED, por sector para 1970 y 1973, y por ramas de la industria manufacturera para 1970, ya que no se disponen de cifras desagregadas para el último año.

Las cifras de los cuadros permiten algunas conclusiones importantes de lo sucedido entre 1970 y 1973 con los ingresos del trabajo (a menos que se indique lo contrario, las cifras son a precios corrientes):

a) El crecimiento de las remuneraciones fue del 63.6% en el total y el 71.3% en la industria manufacturera, debido en gran parte a la incorporación de nuevas empresas a los registros. Esto habrá aumentado con seguridad la participación de la IED en los pagos al trabajo industrial del país, que en 1970 era ya de más de 34%, según los datos censales.

b) El ingreso *per capita* general de la IED aumentó en un 29.8%, y el de la industria en 33.1%, lo cual no es sorprendente si sabemos que el producto interno bruto creció en un 48.2% en ese lapso.<sup>21</sup>

c) Hay que destacar hechos importantes: primero, que el tipo de cambio se había mantenido estable desde 1954; segundo, el aumento de los salarios mínimos urbanos —promedio diario— que se revisaban cada dos años hasta 1973, fue del 16.8% entre 1966/1967 y 1965/66, del 15.5% en el siguiente periodo, 15.4% entre 1970/71 y 1968/69 y del 17.6% entre 1973/72 y el lapso anterior,<sup>22</sup> y tercero, que el “índice del costo de vida de los trabajadores”, a precios de 1954, pasó de 207.1 en 1970 a 257.0 en 1973,<sup>23</sup> con lo que el ingreso real de los trabajadores sufrió un serio descenso.

<sup>20</sup> En el apartado siguiente explicamos con detalle la metodología empleada para la determinación del ingreso *per capita*.

<sup>21</sup> Banco de México, tomado de Nacional Financiera, *op. cit.*, cuadro 2.5.

<sup>22</sup> *Ibid.*, cuadro 6.3.

<sup>23</sup> *Ibid.*, cuadro 8.5.

CUADRO 18. *México: empleo total e ingresos del trabajo de la IED en la industria manufacturera*

—1970—

	Número de trabajadores			Millones de dólares			Dólares			(10)/ (9)	
	Empleo total	Obreros	Empleados	Remuneraciones totales	Salarios	Sueldos	Prestaciones	Ingreso per cápita promedio (8)	Ingreso per cápita obreros (9)		Ingreso per cápita empleados (10)
								(4)/(1)	(7)/(1)+(5)/(2)		(7)/(1)+(6)/(3)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(4)/(1)	(7)/(1)+(5)/(2)	(6)/(3)	(10)/ (9)	
Alimentos	24 958	17 573	7 385	46.54	16.22	25.71	4.61	1 864.73	1 107.72	3 666.09	3.31
Bebidas	7 355	4 353	3 002	20.21	6.06	12.03	2.12	2 747.79	1 680.38	4 295.57	2.56
Tabaco	16 426	12 117	4 309	23.57	7.57	11.06	4.93	1 434.92	924.87	2 866.85	3.10
Textiles	7 193	5 857	1 336	16.76	8.19	5.87	2.70	2 330.04	1 773.69	4 769.07	2.69
Calzado y vestido	4 480	3 438	1 042	7.26	3.15	3.36	0.75	1 620.54	1 083.64	3 391.98	3.13
Madera y corcho	468	419	49	0.55	0.34	0.17	0.04	1 175.21	896.93	3 554.86	3.96
Muebles y accesorios	2 942	939	2 003	6.33	2.74	2.18	1.41	2 151.60	3 397.27	1 567.64	0.46
Papel y prods. de papel	9 325	6 422	2 903	24.00	9.48	11.09	3.43	2 573.73	1 844.01	4 188.02	2.27
Imprentas y editoriales	3 825	1 278	2 547	11.37	3.40	6.76	1.21	2 972.55	2 976.75	2 970.44	1.00
Cuero y prods. de cuero	302	205	97	0.85	0.26	0.44	0.14	2 814.57	1 731.87	4 999.66	2.89



<b>Productos de caucho</b>	<b>7 968</b>	<b>4 336</b>	<b>3 632</b>	<b>36.90</b>	<b>15.71</b>	<b>10.96</b>	<b>10.23</b>	<b>4 631.02</b>	<b>4 907.04</b>	<b>4 301.51</b>	<b>0.88</b>
<b>Subs. y prods. químicos</b>	<b>64 092</b>	<b>32.767</b>	<b>31 325</b>	<b>210.51</b>	<b>48.86</b>	<b>132.87</b>	<b>28.78</b>	<b>3 284.50</b>	<b>1 940.17</b>	<b>4 690.70</b>	<b>2.42</b>
<b>Prods. derivados del petróleo y caucho</b>	<b>7 968</b>	<b>4 336</b>	<b>3 632</b>	<b>36.90</b>	<b>15.71</b>	<b>10.96</b>	<b>10.23</b>	<b>3 667.43</b>	<b>1 925.76</b>	<b>5 235.67</b>	<b>2.72</b>
<b>Minerales no metálicos</b>	<b>11 729</b>	<b>8 034</b>	<b>3 695</b>	<b>30.61</b>	<b>12.69</b>	<b>13.57</b>	<b>4.34</b>	<b>2 609.77</b>	<b>1 949.56</b>	<b>4 042.55</b>	<b>2.07</b>
<b>Ind. metálicas básicas</b>	<b>15 798</b>	<b>11 966</b>	<b>3 832</b>	<b>42.62</b>	<b>19.38</b>	<b>15.58</b>	<b>7.65</b>	<b>2 697.81</b>	<b>2 103.83</b>	<b>4 550.00</b>	<b>2.16</b>
<b>Fab. de prods. metálicos</b>	<b>25 061</b>	<b>14 065</b>	<b>10 996</b>	<b>61.01</b>	<b>19.82</b>	<b>34.69</b>	<b>6.51</b>	<b>2 434.46</b>	<b>1 668.94</b>	<b>3 414.55</b>	<b>2.05</b>
<b>Maquinaria no eléctrica</b>	<b>17 121</b>	<b>10 284</b>	<b>6 837</b>	<b>46.02</b>	<b>15.72</b>	<b>24.89</b>	<b>5.41</b>	<b>2 687.93</b>	<b>1 844.58</b>	<b>3 956.48</b>	<b>2.14</b>
<b>Maq., arts. y aparatos eléctricos</b>	<b>52 934</b>	<b>37 883</b>	<b>15 051</b>	<b>111.25</b>	<b>47.27</b>	<b>51.40</b>	<b>12.58</b>	<b>2 101.67</b>	<b>1 485.44</b>	<b>3 652.71</b>	<b>2.46</b>
<b>Material de transporte</b>	<b>29 448</b>	<b>18 680</b>	<b>10 768</b>	<b>98.42</b>	<b>45.87</b>	<b>41.33</b>	<b>12.22</b>	<b>3 342.16</b>	<b>2 870.54</b>	<b>4 253.19</b>	<b>1.48</b>
<b>Manufacturas diversas</b>	<b>9 878</b>	<b>5 975</b>	<b>3 903</b>	<b>25.21</b>	<b>8.76</b>	<b>13.72</b>	<b>2.73</b>	<b>2 552.14</b>	<b>1 742.48</b>	<b>3 791.61</b>	<b>2.18</b>
<b>Total:</b>	<b>312 181</b>	<b>197 007</b>	<b>115 174</b>	<b>823.19</b>	<b>292.06</b>	<b>419.81</b>	<b>111.33</b>	<b>2 636.90</b>	<b>1 839.11</b>	<b>4 001.63</b>	<b>2.18</b>

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México. Informe Anual 1970 (no publicado). Oficina de Cuenta del Exterior.

\* Las sumas pueden no ser exactas, debido a la conversión a dólares y al redondeo de cifras.

d) Se nota una tendencia a la disminución de las diferencias entre el ingreso de los obreros y el de los empleados; el de los primeros tuvo un aumento del 37.9% (38.0 en la industria) mientras el de los segundos fue del 24.2% (32.3% en la industria). Mas, si corregimos las cifras, de acuerdo a los factores de deflación del Banco de México, tenemos los siguientes incrementos en los ingresos reales *per capita*, de 1970 a 1973:

—a precios de 1960—

Total IED	4.5%
Empleados	0.0%
Obreros	11.1%
Industria IED	7.1%
Empleados	6.5%
Obreros	8.0%

Como vemos, el “dinamismo” de la IED no alcanza igual medida al “factor” trabajo, el cual ha visto disminuir su nivel de vida en los años comprendidos entre la terminación de este estudio y la publicación de esta parte como artículo, debido a la política económica impuesta por el Fondo Monetario Internacional, testaferrero del imperialismo y las EMN.

Sin pretender entrar en discusiones cuantitativas, es evidente que a partir de la devaluación, el *salario* real de la clase obrera en México se ha deteriorado hasta llegar a uno de los puntos más bajos de la historia. Y la tendencia se acentúa ante la desesperación de los trabajadores, que ven aumentar las ganancias de sus patrones y “recuperarse” a la economía nacional a costa de una explotación en ascenso. Aunque sí ha modificado, decíamos, la relación entre ingresos de empleados/ingresos de obreros, los cuales se comportaron así, en la década de 1963 a 1973 (véase el cuadro 19).

En todas las actividades en donde la IED tiene intereses importantes, la relación ha evolucionado a favor de la mano de obra directa entre los años 1963 y 1973, después de haberse deteriorado en varios sectores entre 1963 y 1970.

CUADRO 19. *México: relación ingresos per capita empleados/obreros de la IED en México*

—Por actividades y ramas industriales seleccionadas—  
1963, 1970, 1973

	1963	1970	1973 <sup>p</sup>
Agricultura	4.0	6.9	5.2
Minería	2.6	2.7	2.5
Petróleo	3.7	5.2	5.2
Industrias	2.6	2.2	2.1
Construcción	5.3	8.4	8.0
Electricidad	0.9	2.1	1.9
Comercio	4.9	2.8	3.1
Transportes	1.5	2.5	2.2
Otras	2.9	2.8	0.8
Algunas ramas industriales:			
Alimentos	2.2	3.3	Información
Bebidas	5.1	2.6	desagregada no
Caucho	1.6	0.9	disponible
Química	2.8	2.4	
Minerales no metálicos	2.4	2.1	
Metálicas básicas	2.3	2.2	
Productos metálicos	2.8	2.1	
Maq. no eléctrica	2.5	2.1	
Maq. y arts. eléctricos	2.5	2.1	
Material de transporte	1.9	1.5	
Manufacturas diversas	3.0	2.2	
Total:	2.6	2.1	1.92

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México. Informes Anuales 1970 y 1973 (no publicado) Oficina de Cuenta del Exterior.

<sup>p</sup> Preliminares.

De 1970 a 1973, en casi todos los sectores se observa esa situación, excepto en el comercio, en donde el tipo de funciones propias de la actividad hace que el número de obreros sea mucho menor, y poco calificados.

La relación favorable al trabajador directo en el sector de "otras" se debe a que en él se incluyen hoteles, restaurantes, y otros servicios que absorben una gran cantidad de empleados de bajo entrenamiento (re-camareras, meseros, etcétera), y los pocos obreros son generalmente semicalificados, que se ocupan en labores de mantenimiento, electricidad, jardinería, etcétera, mejor pagados que aquéllas.

En el interior de la industria, la tendencia es más clara; de las ramas de más peso sólo en la de productos alimenticios la relación que revisamos se ha movido en favor del ingreso de los empleados.

No puede pasar desapercibido que la rama de productos de caucho y hule —de hecho totalmente en manos de EMN— es la única en que el ingreso *per capita* de los obreros es mayor, y su ingreso *per capita* ocupa el tercer lugar de toda la industria, sólo superado por los empleados de las ramas de "derivados del petróleo y del carbón" y de "cuero y productos del cuero", que sumados representaban en 1970 el 12.9% del total de los primeros. Es sabido que los obreros de esa rama han librado una larga lucha sindical —con cierta independencia del movimiento oficial— lo que, sin duda, es una de las principales razones de su situación de relativo privilegio.

En el total de la industria privada del país (censo industrial de 1970) la diferencia ingresos *per capita* empleados/obrero era ligeramente más alta (2.4) y en el sector de la industria manufacturera paraestatal más baja (2.0), aunque es difícil conocer sus tendencias por los cambios que han sufrido las clasificaciones y definiciones de términos. Pero los datos anteriores sugieren que esa situación se debe más bien al proceso capitalista de crecimiento que a características propias de la IED, aunque ésta ha jugado un importante papel en él.

Para concluir este breve análisis, presentamos, en el cuadro 20, las diferencias del promedio de ingresos por empleado de la IED industrial en México, y la reportada por fuentes norteamericanas, para 1970.

Como se ve, no existen diferencias significativas, y no requiere aclaraciones adicionales más que en la rama de alimentos, en donde los menores ingresos seguramente obedecen a que es una rama en donde la IED ha penetrado menos profundamente, la oferta de mano de obra es abundante y requiere de poca especialización.

CUADRO 20. *México: diferencias salariales de trabajadores de EMN*

—Total industria manufacturera y ramas seleccionadas—  
—1970—  
(Dólares)

	EMN estadounidenses en países "en desarrollo"	IED en México
Industria manufacturera	2 810	2 637
Alimentos	2 280	1 864
Química	3 320	3 285
Productos metálicos	2 260	2 434
Maquinaria	2 440	2 688
Equipo de transporte	3 510	3 342

FUENTE: Banco de México, Informe Anual, U.S. Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Washington, Oct. 1973, p. 39.

## DISTRIBUCIÓN DE INGRESOS EN LAS GRANDES EMN EN MÉXICO

De mucha mayor importancia para nuestro estudio que la distribución del ingreso entre funciones diferentes, definidas en forma ambigua, es la estratificación y polarización de los mismos hacia el interior de las firmas.

Es un secreto a voces que ese tipo de información es uno de los que es protegido con más celo por sus diversas implicaciones, políticas, económicas y sociales, y en México está bajo el amparo de leyes que le otorgan el derecho a permanecer confidencial.

Como era imprescindible el contar con ella, pues de otra manera el análisis hubiese quedado sumamente incompleto, nos empeñamos en la tarea de reunir la mayor cantidad de elementos que nos permitiera estimarla, con el mínimo margen de error posible y, juzgando por los resultados, lo conseguimos. Al menos hasta donde sabemos, ésta es la primera ocasión en que datos de este tipo se publican y confiamos en que el esfuerzo realizado contribuya al avance de las investigaciones que, en las más variadas direcciones, se realizan para conocer mejor el alcance de la operación de las EMN.

A continuación explicamos brevemente la metodología utilizada:

1) Partimos de un cúmulo de datos conocidos como: nombre de la empresa, matriz y lugar de origen, rama industrial, número de trabajadores, etcétera, plenamente comprobada a través de cruces de información de varias fuentes (ver pies de los cuadros correspondientes);

2) Con base en una relación de más de seiscientas empresas, entre las que se encontraban las integrantes de nuestra muestra, el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) nos proporcionó la información de empleo total y número de trabajadores por grupo de cotización;

3) Conocíamos también los ingresos diarios que sirven de criterios de clasificación para los pagos al IMSS;

4) Una vez conseguidos esos datos para nuestra muestra, agrupamos a las empresas en la rama respectiva por su producción principal, de acuerdo con los lineamientos del Catálogo Mexicano de Actividades Económicas, que sigue a su vez a los establecidos por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas, de la ONU;

5) Con los promedios de ingresos por trabajador, de cada grupo del IMSS, más la parte proporcional del promedio de prestaciones sociales, por sector y rama, determinamos la estratificación y el total de ingresos de los trabajadores de la muestra que, recordamos, representa el 44.1% del empleo total de la IED en el mismo año, y el 53.4% del correspondiente a la industria.

El cuadro que a continuación presentamos, resume la información obtenida, en valores absolutos y porcentajes.

Las diferencias que se perciben entre los ingresos *per capita* de la muestra y los reportados por el Banco de México, son explicables dado que:

a) En el caso de la minería, más del 40%, sin duda obedece a la poca representatividad de la muestra;

b) En parte puede aplicarse al comercio la misma explicación, aunque nos inclinamos a pensar que la causa principal es el tamaño de las empresas consideradas, el promedio de trabajadores de las empresas de la IED (603) es de 109, mientras que las de la muestra (6) es de cerca de 1 200, lo que vuelve muy comprensible el 26.3% de diferencia con la IED en el ingreso por empleado; y

c) El 24% que separa a los ingresos de la industria manufacturera (IED-muestra), se antoja más bien conservador, por los criterios ya expresados de las peculiaridades de las EMN. Dado que el último gru-

CUADRO 21. *México: distribución de ingresos de trabajadores de 254 empresas multinacionales*  
(Número de trabajadores y millones de dólares)

—1973—

	<i>Grupos de trabajadores<sup>1</sup></i>								<i>Ingreso per capita (dólares)</i>
	<i>A</i>		<i>B</i>		<i>C</i>		<i>Totales</i>		
	<i>Trab.</i>	<i>Ingre.</i>	<i>Trab.</i>	<i>Ingre.</i>	<i>Trab.</i>	<i>Ingre.</i>	<i>Trab.</i>	<i>Ingre.</i>	
Minería	1 106	2.26	4 245	15.04	6 007	52.11	11 358	69.41	6 111.1
Comercio	2 515	4.66	3 149	10.65	1 369	10.57	7 033	25.88	3 679.8
Industria manufacturera	59 660	115.81	97 238	339.08	57 596	477.95	214 494	932.84	4 349.0
Alimentos	3 720	7.33	6 380	20.92	3 138	25.25	13 238	53.50	4 041.4
Bebidas	970	2.05	2 332	7.54	1 107	9.60	4 409	19.19	4 352.5
Tabaco	1 008	2.09	2 745	9.00	1 090	9.18	4 843	20.27	4 185.4
Textiles	247	0.46	945	3.08	143	1.14	1 335	4.68	3 505.6
Calzado y vestido	392	0.77	390	1.18	251	1.71	1 033	3.66	3 543.1
Papel y prod. de papel	948	1.89	2 884	9.82	1 746	13.92	5 578	25.63	4 594.8
Imprentas y editoriales	496	0.93	933	3.19	469	3.63	1 898	7.75	4 083.3
Productos de caucho	21	0.04	2 154	8.10	4 887	41.21	7 062	49.35	6 988.1
Industria química	21 125	38.68	18 172	60.53	12 478	104.20	51 775	203.41	3 928.7
Derivados del petróleo y carbón	25	0.05	154	0.56	150	1.23	329	1.84	5 592.7
Minerales no metálicos	1 375	2.79	4 395	14.68	1 704	13.50	7 474	30.97	4 143.7
Metálicas básicas	2 064	4.20	8 204	28.86	2 795	21.18	13 063	54.24	4 152.2
Productos metálicos	4 974	9.27	4 835	15.97	1 813	14.37	11 622	39.61	3 408.2
Maquinaria no eléctrica	3 097	5.89	5 119	17.50	2 210	17.65	10 426	41.04	3 936.3
Maq. y arts. eléctricos	8 080	15.49	13 925	47.10	7 813	64.36	29 818	126.95	4 257.5
Material de transporte	9 533	20.87	22 192	86.14	14 936	128.80	46 661	235.81	5 053.7
Manufacturas diversas	1 585	3.01	1 479	4.91	866	7.02	3 930	14.94	3 801.5
<b>Total</b>	<b>63 281</b>	<b>122.73</b>	<b>104 632</b>	<b>364.77</b>	<b>64 972</b>	<b>540.63</b>	<b>232 885</b>	<b>1 028.13</b>	<b>4 414.8</b>

FUENTE: Calculado por el equipo de investigación IIE-OIT con base en información proporcionada por las empresas al Instituto Mexicano del Seguro Social y las Secretarías de Industria y Comercio y de Hacienda y Crédito Público.

<sup>1</sup> Grupos de ingreso anual: A 750 a 2 200 dólares. B: 2 201 a 4 400 dólares. C: Más de 4 400 dólares.

po del IMSS es semiabierto, preferimos estimar su ingreso promedio con cautela, más cerca de su límite inferior para evitar distorsiones exageradas.

Dadas las pocas probabilidades de error o desviación en los demás grupos, y al hecho de que confrontamos las remuneraciones totales pagadas por 30 de las empresas de diferentes ramas (información de ellas mismas) con los estimados por nosotros, y se obtuvo un error promedio del 3.1% (de remuneraciones reales *más altas* que las estimadas) y uno máximo del 5.3% consideramos que las cifras de los cuadros pueden ser tomadas con absoluta seguridad como mediciones de magnitud.

De acuerdo con ellas, y con los grados de participación de las EMN en algunas ramas industriales<sup>23</sup> hay una estrecha relación entre ambos parámetros. De las diez ramas en donde la presencia de las EMN es más determinante, ocho coinciden —no necesariamente en el mismo orden— con los ingresos *per capita* más altos; lo que no contradice nuestra afirmación sobre la relativización de las diferencias entre sueldos y salarios pagados por EMN y nacionales. Más bien confirma la interdependencia entre concentración monopólica y pagos elevados a la mano de obra, ya comentada antes. Esto se proyecta también en la distribución del ingreso: la parte correspondiente a los trabajadores de más altos ingresos es superior al 50% en toda la industria, y en ocho de las ramas más concentradas participan con más del 40%.

El cuadro siguiente, revela la polarización de los grupos extremos de ingresos (cuadro 23).

En el grupo de ingresos bajos, el 18.1% de los trabajadores recibieron el 7.4% de los ingresos, en tanto que en el de los mayores el 10.9% obtuvo el 26.2% en el total de la industrial, y en algunas ramas, como la de maquinaria y artículos eléctricos, la de bebidas, la de tabaco, y la de productos químicos, la desigualdad era más aguda.

Existen algunos factores condicionantes de esa situación: La Cámara Americana de Comercio realiza cada año entre sus miembros una encuesta sobre niveles de ingresos. En la última de ellas, publicada en 1975, aparecen los sueldos y salarios para 62 puestos diferentes, de las tres divisiones en que está organizada cualquier empresa multinacional (administración, ventas o mercadotecnia y producción). Es bastante conservador, dado el tamaño de las EMN de la muestra y del mercado en México, asumir que todas y cada una de las firmas que la integran, tiene al menos un empleado de cada posición.

<sup>23</sup> Véase Fajnzylber y Martínez T., *op. cit.*, p. 313.



**CUADRO 22. México: distribución porcentual de ingresos de trabajadores de 254 empresas multinacionales**

—1973—

	<i>Grupos de trabajadores<sup>1</sup></i>					
	<i>A</i>		<i>B</i>		<i>C</i>	
	<i>Trab.</i>	<i>Ingre.</i>	<i>Trab.</i>	<i>Ingre.</i>	<i>Trab.</i>	<i>Ingre.</i>
Minería	9.7	3.3	37.4	21.7	52.9	75.1
Comercio	35.8	18.0	44.8	41.2	19.5	40.8
Industria manufacturera	27.8	12.4	45.3	36.4	26.9	51.2
Alimentos	28.1	13.7	48.2	39.1	23.7	47.2
Bebidas	22.0	10.7	52.9	39.3	25.1	50.0
Tabaco	20.8	10.3	56.7	44.4	22.5	45.3
Textiles	18.5	9.8	70.8	65.8	10.7	24.4
Calzado y vestido	37.9	21.0	37.8	32.2	24.3	46.7
Papel y prods. de papel	17.0	7.4	51.7	38.3	31.3	54.3
Imprentas y editoriales	26.1	12.0	49.2	41.2	24.7	46.8
Productos de caucho	0.3	0.1	30.5	16.4	69.2	83.5
Industria química	40.8	19.0	35.1	29.8	24.1	51.2
Derivados del petróleo y carbón	7.6	2.7	46.8	30.4	45.6	66.8
Minerales no metálicos	18.4	9.0	58.8	47.4	22.8	43.6
Metálicas básicas	15.8	7.7	62.8	53.2	21.4	39.1
Productos metálicos	42.8	23.4	41.6	40.3	15.6	36.3
Maquinaria no eléctrica	29.7	14.4	49.1	42.6	21.2	43.0
Maq. y arts. eléctricos	27.1	12.2	46.7	37.1	26.2	50.7
Material de transporte	20.4	8.9	47.6	36.5	32.0	54.6
Manufacturas diversas	40.3	20.1	37.6	32.9	22.1	47.0
Total:	27.2	11.9	44.9	35.5	27.9	52.6

FUENTE: Calculado por el equipo de investigación IEG-OIT con base en información proporcionada por las empresas al Instituto Mexicano del Seguro Social y las Secretarías de Industria y Comercio y de Hacienda y Crédito Público.

<sup>1</sup> Grupos de ingreso anual: A: 750 a 2 200 dólares.

B: 2 201 a 4 400 dólares.

C: Más de 4 400 dólares.

Tomando sólo las posiciones con ingresos promedio superiores al ingreso *per capita* del grupo "C" de los cuadros de ingresos, llegamos a estimar que el 1.7% de los funcionarios de las EMN de la muestra obtienen el 6.6% de las remuneraciones totales y un ingreso personal promedio, repetimos, calculado conservadoramente, de más de 16 500 dólares anuales<sup>24</sup> que alcanza, para ciertos puestos, hasta sesenta o setenta mil.

CUADRO 23. *México: distribución porcentual de los grupos extremos de ingresos de trabajadores de 254 empresas multinacionales*  
—1973—

	<i>Grupos extremos de ingresos</i>			
	<i>Mayor</i> <sup>1</sup>		<i>Menor</i> <sup>2</sup>	
	<i>Trab.</i>	<i>Ingre.</i>	<i>Trab.</i>	<i>Ingre.</i>
Minería	31.2	52.2	3.2	0.9
Comercio	7.2	19.9	25.8	12.1
Industria manufacturera	10.9	26.2	18.1	7.4
Alimentos	10.3	26.0	14.7	6.4
Bebidas	14.7	34.5	4.2	1.7
Tabaco	11.6	28.4	5.3	2.2
Textiles	4.7	13.6	13.1	6.5
Calzado y vestido	5.2	15.0	20.0	9.9
Papel y prods. de papel	13.1	29.2	7.1	2.7
Imprentas y editoriales	9.3	23.3	18.8	8.1
Productos de caucho	35.5	51.9	0.1	—
Industria química	12.3	32.0	32.1	14.2
Derivados del petróleo y carbón	21.0	38.2	4.3	1.3
Minerales no metálicos	9.7	23.9	6.7	2.8
Metálicas básicas	7.1	17.4	5.4	2.3
Productos metálicos	6.6	19.8	31.8	16.3
Maquinaria no eléctrica	9.1	23.5	19.5	8.7
Maq. y arts. eléctricos	12.8	30.8	17.4	7.2
Material de transporte	6.9	16.2	11.5	4.5
Manufacturas diversas	10.0	26.8	26.8	12.3
Total:	11.8	27.8	17.6	7.1

FUENTE: Mismas del cuadro anterior.

<sup>1</sup> Mayores a 7 500 dólares anuales.

<sup>2</sup> Menores a 2 300 dólares anuales.

<sup>24</sup> Encuesta de Tendencias de Salarios, Sueldos y Prestaciones, American Chamber of Commerce, México, 1975, pp. 425 y ss.

Y no hay que perder de vista que se trata de los ingresos computados como sueldos; hay una amplia gama de compensaciones adicionales como gastos de representación, automóviles, primas por alcanzar los objetivos fijados por la empresa, etcétera, que en ocasiones son más importantes que las remuneraciones —y que se prestan para la evasión de impuestos— lo que subestima en alto grado la verdadera polarización del ingreso.

Es en la distribución del ingreso en donde encontramos diferencias entre EMN y las grandes firmas nacionales.

Siguiendo la misma metodología, logramos ordenar una muestra de empresas 100% nacionales con características similares a las EMN estudiadas, que ocupaban más de 20 000 trabajadores (casi el 10% de la ocupación total de la muestra) y que arrojó estos resultados:

CUADRO 24. *México: distribución de ingresos de 30 empresas nacionales*

(Número de trabajadores y millones de dólares)  
—1973—

<i>Grupos de trabajadores</i>						<i>Totales</i>		<i>Ingreso per cápita (dólares)</i>
<i>A</i>		<i>B</i>		<i>C</i>		<i>Trab.</i>	<i>Ingr.</i>	
<i>Trab.</i>	<i>Ingr.</i>	<i>Trab.</i>	<i>Ingr.</i>	<i>Trab.</i>	<i>Ingr.</i>			
1 785	3.42	14 135	47.27	4 360	37.01	20 280	87.70	4 324.5
%	8.8	69.7	53.9	21.5	42.2	100.0	100.0	

FUENTES: Mismas del cuadro anterior.

A pesar de que la muestra es relativamente pequeña —por lo que no la desagregamos— los resultados admiten pocos cuestionamientos:

Si bien, como ya señalamos, el ingreso *per capita* de los trabajadores de esta muestra era casi igual al de las EMN, y en el estrato de ingresos altos la proporción es muy parecida entre ambas, hay una gran proporción de trabajadores, casi el 70% en los grupos medios, y muy baja en los inferiores, sólo el 4.0%. ¿A qué se debe? Hay pocos elementos para contestar en forma determinante, pues la desagregación de ingresos por niveles de entrenamiento o categorías ocupacionales no se puede obtener directamente, sin embargo, no es descabllado pensar que las calificaciones *medias* en los trabajadores de las empresas na-

cionales son más uniformes; mientras que las EMN tienen una división del trabajo más polarizada, con una gran cantidad de obreros y empleados menores, de bajos ingresos, que sirven de cadena de alimentación a los equipos, maquinaria, técnicos y ejecutivos de una alta especialización, las nacionales tienen una composición técnica del capital más baja. Dicho de otra forma, las líneas de producción y los métodos de distribución de las empresas nacionales son, en general, más antiguos y, por consiguiente, requieren de una mayor cantidad relativa de trabajadores de calificación intermedia y menor de empleados sin calificación, lo que afecta a la escala de salarios.

#### EMN Y CONSUMO EN MÉXICO

Resultados directos e inevitables de la distribución del ingreso, son los patrones de consumo de la población. La que corresponde a las EMN adquiere su verdadera importancia si los comparamos con los promedios nacionales:

CUADRO 25. *México: distribución del ingreso de la población urbana*  
—1970—

<i>Ingreso promedio mensual por familia (dólares)</i>	<i>Por ciento del total de la población urbana con esos ingresos (1970)</i>
Más de 492	7.9
De 165 a 491	39.5
De 33 a 164	49.0
De 0 a 32	3.6

FUENTE: Gormly, William G., "Industrial Policies and Plant Site Selection" en *Business Mexico 1973*, Redvers Opie (ed.), American Chamber of Commerce of Mexico, A. C., México, 1973, p. 175.

Es decir, el 52.6% de las *familias urbanas* tenían ingresos anuales promedio inferiores a 2 000 dólares.

No se requieren mayores argumentos para demostrar que las EMN (y algunas nacionales, como vimos) han sido un factor determinante en la formación y desarrollo de los estratos de ingresos medios y altos de la población.

Estos grupos, dada la interrelación ingresos/gastos de “subsistencia”, presentan una clara propensión al consumo de artículos suntuarios, entre los que se encuentra una elevada proporción de mercancías importadas, legalmente o por intermedio de una de las “cadenas distribuidoras” más importante del país: la “cadena comercial del contrabando”.

El segundo renglón es, como dijimos, incalculable, en el primero, una gruesa estimación nos indica que, por lo menos, entre el 12 y 15% —458 a 572 millones de dólares— de la importación total en 1973<sup>26</sup> fue de artículos superfluos, cuyo destino, seguramente, no era las chozas de nuestros campesinos ni las “ciudades perdidas” de los grandes centros urbanos. Por otro lado, la multinacionalidad, y el hecho de tener su base de operaciones en países altamente desarrollados, con un mercado cuya base de sustentación y crecimiento es el lanzamiento cotidiano de nuevos productos y la creación de necesidades artificiales, hace que las EMN alteren los patrones de consumo tradicionales en los países de acogida.

Sus técnicas de ventas y diferenciación de productos son bien conocidas y México ha sido un excelente receptor secundario de ellas, por la misma cercanía con los Estados Unidos y por el tamaño y evolución de su mercado interno.

El instrumento preferido por las EMN es la publicidad y la promoción de ventas, en donde conservan el liderato absoluto. Las únicas estimaciones del peso de dichas firmas en el uso comercial de los medios de comunicación masiva en el país lo situaron —en 1971— en el orden del 84% en la radio, 77% en la televisión y del 75 al 80% en los medios impresos.<sup>26</sup>

Asimismo, ocho de las diez principales agencias de publicidad en México, que manejan cerca del 50% de los gastos en grandes medios, están controladas por agencias multinacionales estadounidenses,<sup>27</sup> las agencias informativas, los servicios de asesoría de mercadotecnia y promoción de ventas, etcétera, pertenecen también a capitales multinacionales.

Ante esos hechos, la afirmación de que las EMN funcionan como impulsoras del llamado “efecto demostración” tendrá pocos detractores. Las EMN producen la gran mayoría de los bienes de consumo —durable y no durable— de los estratos medios y altos de ingresos, los

<sup>26</sup> Bernal Sahagún, V. M., *op. cit.*, pp. 117-118.

<sup>26</sup> *Anuario de Comercio Exterior*, Dirección General de Estadística.

<sup>27</sup> *Ibid.*, pp. 107-110.

anuncian y los distribuyen, aglutinando cada vez más a su alrededor a los sectores económicos de mayor dinamismo. Dichas empresas son muy conscientes del papel del consumo, que es la condición ineludible para la reproducción y, por ende, para su crecimiento, y actúan en consecuencia, principiando por su propio personal.

No es casual que los empleados medios y alto de las EMN sean los principales difusores del consumo de los productos que fabrican, lo que en cierta medida los ata a un nivel de vida impuesto por el medio en que viven: automóviles, refrigeradores, televisores a color, ropa y bebidas importadas forman parte de su "tarjeta de presentación". De la misma manera en que reciben ingresos superiores, éstos deben encaminarse a conservar su *status*. En una encuesta reciente, realizada en las principales ciudades de la república se encontró que:

...Durante los diez años 1963-1972 el porcentaje anual promedio en el alza del índice del nivel ejecutivo (no en número promedio de puntos en el índice, que por supuesto, es mayor) para la ciudad de México fue de 6.3% y durante los tres años 1970-1972 el alza promedio fue de 9.5%. En 1973, el alza fue de 23.2% en comparación con 11.2% para 1972, y en 1974, la tasa de aumento se aceleró a 37.5%.

De manera similar, aunque menor, han ocurrido cambios en el índice de clase media para la ciudad de México, que se empezó en 1968: subió 2.3, 4.4, 4.2 y 7.4% durante los cuatro años 1969-1972; después, en 1973 brincó 17.2%, y en 1974 saltó 29.7%.<sup>28</sup>

De esta manera, se cierra el círculo que ilustra el impacto de las EMN acumulación-producción-distribución del ingreso-consumo-producción-acumulación.

### COLOFÓN

Como decíamos en la presentación de este artículo, el análisis de la etapa actual del imperialismo y sus efectos en nuestro país no puede seguirse haciendo desde el limitado punto de observación que nos proporciona la EMN. La realidad nacional es mucho más compleja y tiene que ser estudiada —a juicio nuestro— a partir de su ubicación histórica dentro de la fase del capitalismo monopolista de Estado y de la crisis general del sistema.

<sup>28</sup> *Índice del costo de la vida, nivel ejecutivo junior y clase media en México, Guadalajara y Monterrey*, American Chamber of Commerce of Mexico, 1975, pp. 4-5.

El capital financiero internacional —del cual las EMN son sólo una parte— se ha convertido en el factor decisivo del proceso de acumulación mundial y, por consiguiente, el que determina la dirección de las “estrategias” de desarrollo económico de los países dependientes.

La creciente influencia de los organismos financieros internacionales sobre la política económica del país —y virtualmente de todas las naciones capitalistas—, la lucha de las potencias imperialistas y sus empresas por los mercados internacionales, la enorme capacidad tecnológica que ocasiona día a día mayores problemas de obsolescencia de maquinaria y equipos, en breve, un mundo “occidental” en crisis debido a un proceso de acumulación cada vez más errático, ha potencializado las ya de por sí graves contradicciones internas y ha colocado a la economía mexicana en un callejón sin salida aparente, dentro del cauce del capitalismo del subdesarrollo.

Bajo esas condiciones, la crítica a la operación y efectos de las EMN en México no puede estar separada de la estrategia —antimperialista— y anticapitalista en general, puesto que las graves distorsiones que dichas empresas han ocasionado en la estructura económica y social interna no se derivan, en última instancia, de ser multinacionales solamente, sino del hecho de que *son de propiedad privada*, y representan las formas más elevadas de explotación del trabajo por el capital, de una clase por otra, que ve acercarse el fin de su dominio y eso la hace altamente represiva por medio de sus aparatos de poder.

En otras palabras, a nuestro juicio, es inseparable la lucha contra las EMN —tanto en el plano teórico como en el político— de la que debe darse contra el capital monopolista “nacional” y el Estado de clase que les permite desarrollarse.

#### BIBLIOGRAFÍA

- /Sepúlveda y Chumacero//La inversión extranjera en México, FCE, México, 1973.  
Ley del Impuesto sobre la Renta
- /Fajnzylber, E. y Martínez T.//Las empresas transnacionales: expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, versión preliminar, mimeo, CIDE-CONACYT, 1975.
- /Nacional Financiera//Statistics on the Mexican Economy, México, 1974.
- /Vaupel, J. W. y Curham, J. P.//The making of multinational enterprise a source book of tables based on a study of 187 major U.S. manufacturing corporations. Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1969.
- /Jenkins, Rhys, O.//Multinational Corporations and the Denationalization of Latin

- American Industry: the case of the Motor Industry, University of East Anglia, mimeo, 1975.
- American Chamber of Commerce // Encuesta de Tendencias de Salarios, Sueldos y Prestaciones, México, 1975.
- Dirección General de Estadística // Anuario de Comercio Exterior, 1974. MG
- Bernal Sahagún, V. M. // Anatomía de la Publicidad en México, Ed. Nuestro Tiempo, México, 2a. ed., 1977.