

RAÚL ORNELAS BERNAL

**Inversión extranjera
directa y
reestructuración
industrial**

PREMIO JESÚS SILVA HERZOG 1989



RAÚL ORNELAS BERNAL

INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA Y
REESTRUCTURACIÓN
INDUSTRIAL

MÉXICO, 1983-1988

Primer lugar

Premio Anual de Investigación Económica, 1989

“Maestro Jesús Silva Herzog”

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. José Sarukhán Kermez
Rector

Dr. Salvador Malo Álvarez
Secretario General

Mtro. Julio Labastida Martín del Campo
Coordinador de Humanidades

Instituto de Investigaciones Económicas

Lic. Benito Rey Romay
Director

Dr. José Luis Rangel Díaz
Secretario Académico

Verónica Villarespe
Secretario Técnico

Dolores de la Peña
Jefa del Departamento de Ediciones

Departamento de Ediciones

Edición al cuidado de: Ramón Saavedra García

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONOMICAS, UNAM.
Primera edición: 1991

ISBN 968-36-1782-4

Derechos reservados conforme a la ley

Impreso y hecho en México
Printed and made in México

ÍNDICE

	<i>Pág.</i>
INTRODUCCIÓN	7
CAPÍTULO I	
Inversión extranjera directa y reestructuración mundial de la industria	17
La IED en la economía capitalista mundial. Planteamiento del problema	18
Tendencia histórica de la IED	19
Evolución de la IED en la segunda posguerra	31
Evolución de la IED en el periodo de la crisis	33
La dinámica de la reestructuración capitalista	50
Anexo	63
CAPÍTULO II	
Inversión Extranjera directa y reestructuración industrial, México, 1983-1988	99
Economías subdesarrolladas y economía mundial	100
El período de posguerra	105
Evolución de la inversión extranjera directa en el período de la crisis (1973-1988)	111
Los elementos centrales de la reestructuración capitalista	115
Indicadores de la evolución de la inversión extranjera directa	122
La reestructuración de la industria	131
Anexo	145

CAPÍTULO III

Política económica e inversión extranjera directa	175
El discurso oficial acerca de la crisis	176
Desequilibrios del aparato productivo y estrategias para lograr la modernización de la economía nacional	177
Problema ligado al financiamiento del desarrollo	182
El contexto internacional	183
Balance de la estrategia gubernamental	184
Las políticas de fomento de la inversión extranjera directa	190
Legislación en materia de inversión extranjera directa	190
Inversiones extranjeras y estrategia del gobierno, 1983-1988	192
Contradicciones de la política de inversiones extranjeras	197
Conclusiones	203
Bibliografía consultada	209

PRESENTACIÓN

La preocupación por establecer las líneas generales del comportamiento del capital extranjero en la industria de México es la principal motivación del trabajo que ahora presentamos a la atención de los lectores. Bajo la guía de la hipótesis general que propone al capital extranjero como el principal vehículo de la reestructuración industrial en México, se intenta mostrar el vínculo existente entre las estrategias de deslocalización productiva llevadas a cabo por las empresas transnacionales y las transformaciones de la planta industrial del país, por un lado, y por el otro, los principales rasgos de la inversión extranjera en México, todo ello para el periodo reciente.

Estas ideas están respaldadas por una amplia recopilación de datos estadísticos y por dos muestras representativas de las principales empresas transnacionales y nacionales.

Deseo agradecer a la maestra Ana Esther Ceceña su inapreciable colaboración —y su paciencia— así como los valiosos comentarios que hizo al trabajo. De igual manera, agradezco los aportes de Alejandra Ramírez y Eduardo Manzo, sin cuya participación habría sido imposible llevar a buen término las tareas de recopilación estadística; a Raúl Urbán y Rolando Ramírez por la asesoría y las facilidades dadas para el uso de los equipos de cómputo de la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía.

Por último, se debe señalar que esta investigación constituye una síntesis y una reelaboración de un trabajo más extenso, el cual sustenté como tesis de licenciatura. Por una parte, se han dejado de lado algunas referencias históricas y diversos cuadros estadísticos que hacían aún más voluminoso el texto. Por otra, se incluyen nuevos aspectos sobre las tendencias actuales de la reestructuración capitalista, que no habían sido abordados en esa primera versión. He dejado de lado la tentación de

actualizar la información estadística utilizada porque las cifras más recientes no hacen sino remarcar las tendencias señaladas: los cambios recientes (sobre todo en Europa) aún no han comenzado a figurar en las estadísticas. Por razones de espacio fue suprimido un anexo con la relación de empresas trasnacionales y nacionales, que es la parte de trabajo estadístico original desarrollado por nosotros; estos listados así como otros datos adicionales sobre el tema, pueden ser consultados en la tesis *Inversión extranjera directa y reestructuración industrial. México 1983-1988*, en la Facultad de Economía de la UNAM.

abril de 1990

INTRODUCCIÓN

La importancia creciente del capital extranjero hace imprescindible su análisis para la comprensión de las tendencias del desarrollo económico de México. Durante la década de los setenta esta preocupación generó una gran cantidad de investigaciones, entre las que destacan: *México en la órbita imperial* de José Luis Ceceña, *La inversión extranjera en México* de Bernardo Sepúlveda y Antonio Chumacero y *Las empresas trasnacionales* de Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez, las cuales constituyen el fundamento del presente trabajo. En los años ochenta, los esfuerzos por aprender el fenómeno de la penetración extranjera en la economía nacional están marcados por la rediscusión de la teoría del desarrollo económico y se han enriquecido con nuevas perspectivas teóricas, fundamentalmente con los análisis sobre la crisis y recomposición del proceso de trabajo y la discusión en torno al proceso de internacionalización del capital: estos cambios rebasan los ámbitos de la producción académica marxista y permean los análisis de otras escuelas de pensamiento e incluso las investigaciones de los organismos económicos multilaterales.¹ En este marco se inscribe nuestro trabajo.

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

Actualmente, el proceso de internacionalización de capital alcanza un nivel de desarrollo incomparablemente mayor al de cualquier período histórico anterior: la empresa trasnacional y las tendencias de la disgregación geográfica de la producción (deslocalización productiva) constituyen su expresión más acabada. El conjunto de relaciones económicas (producción e intercambio) que caracteriza la actividad de

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

las transnacionales constituye lo que llamaremos circuitos internacionales de la valorización del capital; estas relaciones son dominantes en la economía mundial. El comportamiento de las empresas transnacionales y, particularmente, la evolución de las inversiones extranjeras, ocupan un lugar central en la explicación de la crisis y de las transformaciones que vive la economía mexicana: tomando como referencia las estrategias de valorización del capital transnacional, estudiamos el proceso de reestructuración de la industria en México, intentando mostrar hasta qué punto ambos procesos siguen una lógica de desarrollo común.

La hipótesis básica de la investigación plantea que, en el contexto de crisis (contracción económica, dificultades para penetrar los mercados externos, deuda externa, escasez de divisas, etc.) y debido a las características de la industrialización (dependencia del exterior en tecnología y bienes de capital, falta de competitividad), será la IED el principal vehículo de la reestructuración industrial y, por lo tanto, será el elemento definitorio de las nuevas formas que asuma la articulación de la economía de México con el mercado mundial.

Planteamos enseguida cuatro subhipótesis:

1. El comportamiento de la IED está determinado por las estrategias de valorización de los grandes capitales transnacionales. Delinear tales estrategias nos permitirá explicar la orientación de la inversión extranjera en la estructura productiva de México.

2. Las empresas transnacionales cuentan con grandes ventajas competitivas, en cuanto a movilización de recursos financieros y tecnológicos para adecuar sus procesos productivos a los estándares del mercado mundial, lo cual contrasta con la incapacidad de la estructura productiva de México para generar las divisas que requiere su modernización, situación agravada por los problemas del financiamiento externo (pago de la deuda, restricción de los créditos internacionales y altas tasas de interés).

3. Los sectores y actividades en que predomina el capital extranjero serán los que mayor dinamismo presenten, crecimiento de la inversión, el producto y las ventas. El dinamismo de estos sectores señalará las características centrales de la evolución a mediano plazo de la industria en México, y por otra parte, determinará las nuevas formas de relación con la economía mundial.

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

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

En primer lugar, describimos los flujos mundiales de inversión y los aspectos centrales de la reestructuración de la industria con la fina-

lidad de establecer las líneas generales de las estrategias de valorización del capital hegemónico y algunas de las contradicciones de la actual reestructuración capitalista.

En segundo lugar, aportamos diversos indicadores de la evolución reciente de la IED en México (montos, países de origen, distribución sectorial), estimando su importancia en la economía nacional, particularmente en el sector industrial, para establecer el papel de las inversiones extranjeras en la transformación de la planta industrial y planteando algunos de los efectos que acarrearán las políticas económicas entre 1982 y 1987.

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

LA CRISIS: MARCO DE REFERENCIA DE LA INVESTIGACIÓN

La crisis actual del capitalismo significa la ruptura de las bases del proceso de valorización de capital en escala mundial, es decir, la quiebra de los procesos que desde finales de la segunda guerra mundial permitieron un crecimiento económico acelerado. En el terreno de la internacionalización del capital, la crisis implica que las formas que asumieron la expansión capitalista obstaculizan la valorización de la fracción hegemónica, el capital transnacional.

En el centro de las contradicciones que originan la crisis, ubicamos el agotamiento de los procesos de trabajo basados en el taylorismo-fordismo,² principal forma de organización productiva del período. Tres factores explican esta crisis.

En primer término, la parcelación de las tareas, la degradación de los contenidos del trabajo y las precarias condiciones de la reproducción de la fuerza de trabajo, se conjugan para dar lugar a un cuestionamiento de la organización capitalista del trabajo por parte de las clases obreras de los países capitalistas desarrollados. Las causas de la "aversión al trabajo fabril" son "condiciones de trabajo penosas, sucias, tareas ingratas y sin gran interés [...] relaciones humanas desagradables y difíciles y salarios insuficientes, inseguridad en el empleo, perspectiva de promoción limitada",³ es decir, formas de gestión de la fuerza

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

³ Comisión de empleo, subcomisión política de empleo, "La désaffection a l'emploi industriel", informe de Jean Dupront, 1970, citado por Benjamin Coriat en *El taller y el cronómetro*, cap. 8, p. 131.

de trabajo propias del taylorismo-fordismo que, inicialmente, sustentaron los avances de la productividad.

Hacia finales de los años sesenta se producen grandes luchas obreras que ponen en evidencia la vulnerabilidad de esta forma de organización del trabajo; prácticamente en todos los países capitalistas desarrollados tienen lugar movimientos obreros que demandan cambios en la organización fabril, mejores condiciones de trabajo y mayores remuneraciones. En la base de estas luchas está el obrero descalificado propio de la línea de montaje, del trabajo parcelado al máximo; asimismo, el cuestionamiento de la clase obrera da relieve a otras formas de resistencia "subterránea" y cotidiana al dominio capitalista en el proceso de trabajo, ausentismo, elevada rotación del personal, aumento de los desperfectos de la producción, sabotaje. De esta forma, el taylorismo-fordismo pierde su efectividad como forma de gestión de la fuerza de trabajo en el proceso de producción. En el caso de los países subdesarrollados, si bien las luchas de los trabajadores de las industrias fordistas no alcanzan las dimensiones de las suscitadas en el polo desarrollado, son también sustento de la reorganización de los movimientos obreros nacionales, sea en conflicto con dictaduras militares o bien en el enfrentamiento con el capital transnacional;⁴ en cualquier caso, la vulnerabilidad de las industrias fordistas frente a las grandes concentraciones obreras es un hecho que actúa también en las economías subdesarrolladas.

En segundo término, el taylorismo-fordismo enfrenta obstáculos muy grandes para aumentar la productividad del trabajo. La parcelación de las tareas y la coordinación (y cohesión) del proceso alcanzan un nivel tal de complejidad que obstaculizan el crecimiento constante de la productividad. Por una parte, la división del trabajo se profundiza hasta el punto en que se alcanzan los límites de la resistencia física (y psíquica) de los trabajadores, por lo que esta vía de aumentar la productividad se bloquea; por otra, la atomización del proceso de trabajo provoca el crecimiento de las tareas de coordinación del proceso y los tiempos muertos de la producción, por lo que la cadena de montaje en tanto forma general de la unidad de los procesos de trabajo fordistas, comienza a obstruir los aumentos de productividad. El capital ensaya diversos mecanismos de coerción (aumento de la vigilancia en el trabajo, nuevos estudios de tiempos y movimientos) que enfrentan la oposición de los trabajadores y, en general son poco viables pues implican fuertes aumentos de los costos.⁵

⁴ "Este proceso ha sido particularmente claro en el caso de Brasil, cuyo desarrollo capitalista se acelera en los años setenta. Al respecto, véanse los trabajos de John Humphrey, publicados en *Cuadernos Políticos*, México, ed. Era: "El proletariado y la industria automotriz brasileña", núm. 24, abril-junio de 1980; "La fábrica moderna en Brasil" núm. 31, ene.-mar., 1982.

⁵ Coriat, Benjamin. *El taller y el cronómetro*, caps. 8 y 9, México, Siglo XXI Editores, 1985; Michel Aglietta, *Regulación y crisis del capitalismo*, primera parte, cap. 2, México, Siglo XXI Editores, 1986.

En tercer lugar, las industrias fordistas son sumamente vulnerables frente a las fluctuaciones del mercado. Dadas las escalas productivas y la "rigidez" de la tecnología (y en alguna medida de la fuerza de trabajo), estas actividades enfrentan graves dificultades de acuerdo al ciclo económico, capacidades ociosas crecientes que alcanzan su máximo con el estallido de la crisis (sobreproducción); por ello, en un determinado nivel de satisfacción de la demanda, la producción fordista implica la no valorización de enormes masas de capital.

Las actividades organizadas de manera fordista ven cuestionada su base productiva en estas vertientes, lo cual impone la necesidad de emprender transformaciones sustanciales. El objetivo principal de la ofensiva capitalista es modificar las relaciones de fuerza frente a los trabajadores en la producción, proceso que trasciende indudablemente a los ámbitos de la sociedad y el Estado; tal es el núcleo de los conflictos en los países capitalistas durante los años setenta y ochenta; a partir de la necesidad objetiva del capitalismo de modificar las condiciones de la valorización, las clases sociales (y fracciones de clase) impulsan opciones diversas acerca de la orientación del cambio productivo y del resto de los aspectos de la reproducción social.

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

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

Las nuevas tecnologías modifican las relaciones de fuerza en favor del capital tanto al incrementar la amenaza del desempleo (en términos relativos, existen menos puestos "fordistas" de trabajo), como al reducir la eficacia de las formas de resistencia obrera;⁶ por su parte, los sindicatos se han mostrado incapaces de formular alternativas y nuevas formas de organización, colocándose en una posición defensiva fren-

⁶ Shaiken, Harley. "Computadoras y relaciones de poder en la fábrica", en *Cuadernos Políticos*, núm. 30, México, ed. Era, octubre-diciembre de 1981, pp. 7-32.

te a los ataques del capital, por lo que han aceptado el replanteamiento de las normas que rigen el trabajo e incluso la contención de los salarios. En otra vertiente, la aplicación de las nuevas tecnologías requiere de la modificación de las normas laborales en tanto se redefine la parcelación de las tareas; el capital busca aprovechar la "polivalencia" del trabajador en lugar de profundizar en su especialización. No obstante, la expansión capitalista hereda un conjunto de "acuerdos" que fijan los límites máximos para la utilización de la fuerza de trabajo y obstaculizan la implantación de las nuevas tecnologías, por lo que el capital busca destruir los contratos colectivos. De esta manera, la reestructuración tecnológica y la flexibilización del trabajo aparecen como aspectos complementarios en la estrategia capitalista.

Estos procesos se desarrollan de manera contradictoria:

La reestructuración comprende tanto las transformaciones productivas como la exacerbación del taylorismo-fordismo en aquellas actividades en que el contexto social lo permite, es decir, el desarrollo tecnológico y la flexibilización del trabajo son inducidos de manera desigual, de acuerdo a las necesidades de la valorización. Desde el punto de vista de la demanda, esto significa que los avances en la productividad del trabajo no alcanzan al conjunto de las actividades económicas, asimismo, la importante reducción del empleo implicada por la introducción de las nuevas tecnologías merma el crecimiento de la demanda en el nivel social. En el proceso de trabajo, la implantación de la automatización flexible enfrenta el surgimiento de nuevas formas de control y resistencia de los trabajadores, alrededor de la contradicción entre concepción y ejecución y de las demandas de recalcificación, además de las luchas en torno a la salud, la reducción de la jornada, etcétera.

Así, aun cuando significa avances importantes en la recomposición de las bases de la acumulación, la automatización flexible no ha alcanzado aún la extensión necesaria para constituirse en una salida a la crisis económica actual.

Por lo que toca a la IC, la crisis también ha significado el bloqueo de los mecanismos que, en este terreno, sustentaban la valorización del capital. Por ello, la reestructuración implica transformaciones en las pautas de la internacionalización.

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

ten el desplazamiento de la producción hacia regiones donde las ganancias son más elevadas (mayores mercados y/o menores costos).

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

Por otra, la automatización implica el movimiento inverso en el caso de otras actividades, es decir, la reconcentración de fases a partir de las nuevas posibilidades de la maquinaria y la trasmisión de la información. Dados los altos contenidos tecnológicos de esta producción, el capital busca mayores niveles de calificación del trabajador en el sentido ya no de la habilidad manual sino del "pensamiento abstracto" y la responsabilidad, y requiere la cercanía de los mercados consumidores y la "seguridad" (jurídica, socio política) de los países desarrollados.

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

PLANTEAMIENTO DEL OBJETO DE ESTUDIO

Proponemos abordar el estudio de la inversión extranjera en México como manifestación del proceso internacional de desarrollo capitalista. La mayor parte de las perspectivas teóricas que han abordado el problema de la relación entre economías subdesarrolladas y capita-

les transnacionales, carecen de un planteamiento metodológico correcto, pues postulan la identidad teórica entre los distintos niveles de desarrollo de los espacios económicos y, en ese sentido, hablan de países en vías de desarrollo, utilizando los mismos conceptos y mediaciones para el análisis de ambas realidades. O bien, se reconocen las características propias del desarrollo de cada espacio económico, convirtiéndolas, erróneamente, en los determinantes centrales de la evolución económica. En nuestro caso, planteamos la necesidad de considerar el capitalismo como una *totalidad orgánica y jerarquizada, donde sus principales elementos se condicionan mutuamente*, es decir que, aun cuando existe una tendencia de evolución, una lógica de desarrollo, ésta no actúa en el vacío, sino en medio de múltiples obstáculos y contratendencias: para el análisis de nuestro objeto de estudio planteamos la necesidad de considerar como determinante central la lógica de valorización de los capitales internacionalizados, incorporando los determinantes de segundo orden como la relación interna de las clases sociales, la intervención del Estado y el peso de los capitales locales en la economía mexicana, de tal manera que podamos plantear un panorama lo más cercano posible a la realidad. Dicha lógica dominante encuentra su expresión en las nuevas tendencias de la localización productiva y en la evolución de las inversiones extranjeras.

En este terreno, el concepto de heterogeneidad estructural ocupa un sitio privilegiado, pues nos permite aprender las disparidades del desarrollo capitalista en México.

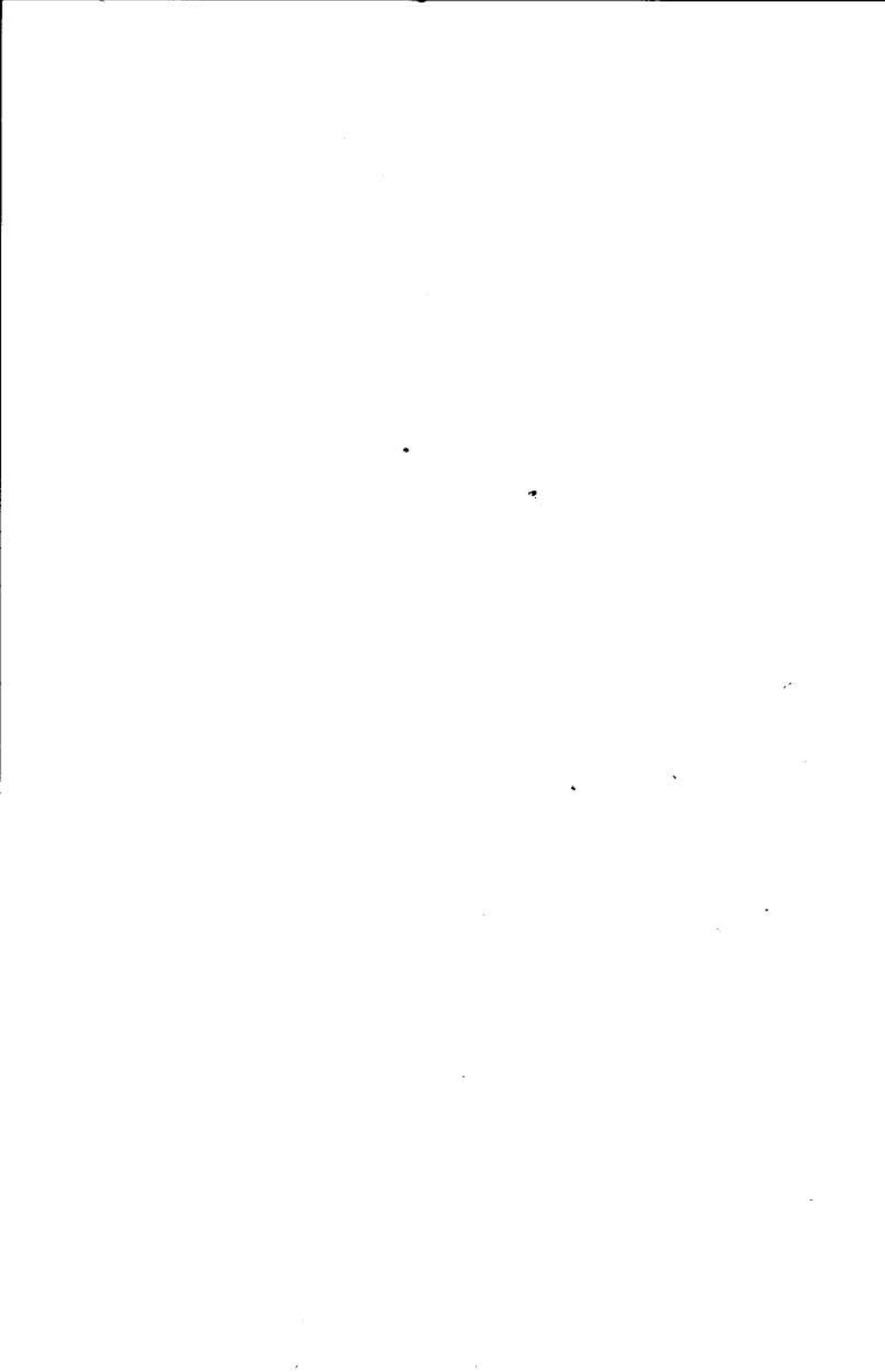
Históricamente, el capital extranjero ha tenido una influencia decisiva en la economía mexicana. La estructura productiva del país se ha desarrollado bajo el dominio directo (empresas) e indirecto (créditos, venta de tecnología) de dicho capital; sin embargo, la presencia del Estado, tanto a través de sus empresas como de la regulación institucional, ha impuesto límites mínimos a la penetración del capital extranjero, a diferencia de lo que sucedió en otros países subdesarrollados (hoy semiindustrializados). En ese contexto, el cambio fundamental que experimenta la economía mexicana en el período reciente es la búsqueda, en el corto plazo, de una integración estrecha con las economías desarrolladas, para lo cual se precisa el desmantelamiento de los instrumentos de intervención y regulación estatal: la privatización, la liberalización comercial y la reformulación de los ordenamientos legales en materia de IED, son los vehículos de este proceso. En su base, encontramos las nuevas tendencias de localización productiva puestas en acción por las fracciones hegemónicas del capital, entre 1983 y 1988, el ingreso de la IED a la estructura productiva estuvo ligado a tres mecanismos principales, la capitalización de pasivos (*swaps*), las maquiladoras y el establecimiento de nuevas firmas, formas en que se dio la expansión de las actividades que liderean la reestructuración internacional: automotriz, electrónica, entre otras.

Se asiste al aumento en el peso económico de las empresas con capital extranjero, producto de la posibilidad de acceder a la tecnología,

los recursos financieros y a los mercados externos; las inversiones extranjeras tienden a controlar los aspectos centrales de la actividad económica: empresas dinámicas, nuevas tecnologías, exportaciones. El curso de la crisis ha mostrado que la posición de los capitales nacionales tiende a declinar, a menos que se asocien con la fracción extranjera: de ahí la importancia de las políticas de regulación y fomento de la IED, en tanto mecanismos que deberían coadyuvar a la modernización tecnológica pero resguardando la soberanía nacional sobre los recursos humanos y económicos. Por el contrario, la política de IED ha estado sobredeterminada por necesidades coyunturales impuestas por el gobierno: en contradicción con lo establecido en los planes de gobierno, la autorización de las inversiones extranjeras no ha considerado las necesidades (tecnológicas y financieras) de la reestructuración productiva, quedando sujeta tan sólo al criterio de la obtención de divisas, destinadas al pago puntual de la deuda externa.

Por último, esta forma de abordar el problema nos ha permitido delimitar los principales campos de la reestructuración de la economía mexicana: alrededor del capital extranjero se articulan las actividades dinámicas, quedando en un segundo espacio los sectores protegidos por el Estado; las actividades decadentes sufren desinversión y la quiebra de capitales pequeños y medianos, sin posibilidad alguna de modernización. Desde otra perspectiva, los cambios en las características de los procesos productivos que se instalan en nuestro país están modificando las relaciones de trabajo y la estructura del empleo: la instalación de procesos tayloristas implica la exacerbación de los ritmos de trabajo y el desgaste prematuro de la mano de obra, en una situación similar se encuentran los subcontratistas de las empresas "modernas"; las maquiladoras "de nuevo tipo" modifican las calificaciones y las escalas salariales (niveles superiores al promedio), constituyéndose en un elemento novedoso dentro de la economía; la flexibilización del trabajo ha operado de manera brutal a través de dos vías, en muchos casos complementarias, la quiebra y/o cierre de empresas y la mutilación de los contratos colectivos; durante 1983-1988, la vía más socorrida fue la desaparición de las empresas y su posterior apertura con nuevos contratos colectivos (Ford, por ejemplo). Cuando los ataques se enfocaron hacia los sectores con mayor peso dentro del aparato de control corporativo, se tendió a utilizar el chantaje del cierre o la quiebra para obligar a la mutilación de los contratos.

Tales son los elementos más generales de la investigación; en lo que sigue, dada la diversidad de aspectos que conforman el objeto de estudio, desarrollamos en cada capítulo los aspectos metodológicos que consideramos pertinentes.



CAPÍTULO I

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y REESTRUCTURACIÓN MUNDIAL DE LA INDUSTRIA

La crisis y reestructuración capitalistas contemporáneas, se caracterizan por un conjunto de procesos que redefinen las bases de la valorización del capital en escala mundial, afectando al conjunto de las economías nacionales y fracciones del capital.

El concepto marxista de *crisis* hace referencia no sólo a los mecanismos desencadenantes del proceso, es decir, la contradicción entre el avance de las fuerzas productivas (expresado en el aumento de la composición orgánica del capital) y el descenso de la tasa de ganancia, las desproporciones sectoriales producidas por el desarrollo desigual propio del capitalismo, los obstáculos a la realización, etcétera, sino también a los procesos que mediante la destrucción y desvalorización del capital sientan las bases para un nuevo despliegue de la acumulación de capital (función “saneadora” de la crisis). Entre las tendencias centrales de la crisis actual del capitalismo están, el agotamiento del taylorismo-fordismo como soporte sociotécnico de la acumulación, la introducción de tecnologías basadas en la informática y el control computarizado, la fragmentación y consecuente deslocalización de la producción y los cambios que estos procesos implican para las distintas fracciones del capital, consideradas en diversos espacios nacionales y diferentes sectores productivos.

A partir de este marco general investigamos los flujos de la IED en tanto la consideramos el principal vehículo de la reestructuración industrial en México. Este capítulo está dedicado al análisis de los flujos

mundiales de inversión en diversos niveles de agregación y aborda dos tipos de problemas: la evolución de la IED en la esfera internacional (flujos de capital entre países desarrollados, flujos hacia países subdesarrollados, haciendo énfasis en América Latina) y el proceso de reestructuración mundial de la industria, aportando algunos datos sobre el comportamiento reciente de las principales empresas transnacionales.

LA IED EN LA ECONOMÍA CAPITALISTA MUNDIAL

Planteamiento del problema

La reestructuración capitalista en curso es el punto de inflexión de las tendencias del desarrollo económico internacional desde la segunda posguerra: entre 1940-1945 y 1973-1974, la dinámica económica está liderada por la expansión de las empresas transnacionales (ET), principalmente estadounidenses, hacia regiones en donde las condiciones de valorización eran mejores.

Las principales características de este período son:

i) en la mayoría de los casos, la producción de las ET circula y se realiza dentro de los circuitos mercantiles de la economía receptora; ii) el establecimiento de las ET conlleva un cierto desarrollo de las estructuras industriales que no obstante ser parcial, en tanto refleja las necesidades de la valorización del capital transnacional, sienta las bases del desarrollo de industrias vitales para competir en el mercado mundial (bienes de capital y de consumo duradero).

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

Por otra parte, el hecho de que las enormes potencialidades de la producción basada en la informática y en la automatización estén monopolizadas por el capital transnacional, restringe las posibilidades de que las economías receptoras incorporen los procesos nodales de la acumulación de capital y cuestiona las concepciones del desarrollo que surgieron al calor del auge económico de la posguerra, esto es, cuestiona la expansión acelerada con base en la instalación de grandes ET que incorporan casi la totalidad de los procesos que requiere su producción y cuyo principal espacio de valorización son las economías nacionales. Producto de la crisis, y particularmente de las grandes transformaciones estructurales que acarrea, la complementariedad internacional se convierte en el hecho dominante, desplazando la anterior división en-

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

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

Una de las claves del proceso "polarizador" en curso es el monopolio de la innovación tecnológica que han alcanzado las fracciones dominantes del capital. Si en el interior de las ramas portadoras de la reestructuración (electrónica, telecomunicaciones, etcétera) la innovación ha sido el núcleo de la competencia, en contraste, las fracciones subalternas ubicadas en ramas estancadas o en declive, basan su permanencia en la sobreexplotación del trabajo, generando procesos contradictorios en los que el desarrollo desigual y la heterogeneidad tecnológica, propios del capitalismo, se exacerbaban. En el interior de las industrias ocurre un proceso similar, los capitales que se modernizan introduciendo las nuevas tecnologías y/o las nuevas formas de organización del trabajo subordinan a los capitales más pequeños y débiles, convirtiéndolos en subcontratistas. Entre estos extremos (innovación-sobreexplotación), existe una variedad de situaciones que definen la posición de la rama o industria en cuestión. Lo que aquí enunciamos es la tendencia general que está mediada por múltiples factores, uno de los cuales es la regulación que cada Estado hace de las relaciones entre economía nacional y economía mundial, particularmente en cuanto a la regulación de las IED.

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

TENDENCIA HISTÓRICA DE LA IED

Desde nuestro punto de vista, en el análisis de la tendencia histórica de la IED existen dos elementos nodales: por una parte, las transfor-

maciones del proceso de producción, determinante central de las necesidades y posibilidades de la valorización, y por otra, la ic principal forma de manifestación de la tendencia expansiva del capitalismo.

El objetivo de la producción capitalista, la obtención de ganancias, supone la continua expansión del ámbito de valorización del capital; en tanto dicha producción es realizada por capitales "aislados e independientes" cuya unidad reside en el mercado, el desarrollo capitalista apunta al constante aumento de las escalas de producción y a la expansión del espacio de realización de las mercancías. Existen por tanto, dos movimientos propios de la valorización; por un lado, la continua revolución de las bases productivas (progreso técnico, cambios en la organización del trabajo), y por otro, la reducción del tiempo de circulación (ampliación de los mercados y de la racionalización de las funciones circulatorias del capital). En ambos movimientos está implícita la internacionalización.

La IED constituye otra expresión del movimiento expansivo del capital, ubicada en un nivel de abstracción menor que el de la ic. Definida como un flujo de recursos entre países destinado a la creación de una unidad económica productora de bienes y/o servicios, la IED es uno de los indicadores centrales de la exportación de capital y de la internacionalización productiva. Por lo que toca al problema de las relaciones de determinación, como veremos, la inversión extranjera señala los resultados del complejo proceso en que interactúan las transformaciones de la producción y la lucha entre las clases y fracciones del capital, dando lugar a estrategias particulares de valorización. Las tendencias del cambio productivo y de la localización geográfica, es decir, las estrategias de valorización, explican la evolución de los flujos de inversión entre las economías del mundo.

En un primer nivel del análisis, podemos plantear que el desarrollo de las fuerzas productivas y la lucha de clases constituyen los determinantes centrales de las modalidades que, históricamente, asume la valorización del capital.

El avance de las fuerzas productivas reduce el tiempo de trabajo necesario para la producción de las mercancías y el tiempo de circulación de las mismas (maquinismo, mejoras de las comunicaciones y transportes); este proceso es contradictorio puesto que las relaciones capitalistas de producción son un límite a la aplicación de las fuerzas productivas. La ciencia como palanca de la producción, es monopolio del capital y sólo se aplica si ello resulta en una mayor obtención de ganancias:

Para el capital la ley del incremento de la fuerza productiva del trabajo no tiene validez incondicionada. Para el capital, esa fuerza productiva se incrementa no cuando se economiza en general en materia de trabajo vi-

vo, sino sólo cuando se economiza en la parte pagada del trabajo vivo más de lo que se adiciona en materia de trabajo pretérito.¹

El otro determinante central de la valorización es la lucha de clases. La relación fundamental del capitalismo es la relación capital-trabajo que abarca diversos terrenos de antagonismo, lucha en torno al tiempo de trabajo necesario, a las condiciones en que se realiza la producción, al control del proceso de trabajo, etcétera; asimismo, entre las fracciones del capital existe una disputa en torno a la apropiación del plusvalor. Por ello, el enfrentamiento entre las clases y fracciones del capital permea las modalidades que asume la valorización; los cambios en el proceso productivo incorporan la necesidad del capital de controlar y subordinar a la clase obrera y las condiciones en que se da la expansión del capital (conflicto con la clase obrera, pugna intercapitalista, regulación estatal, entre otras).

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

Expresada de manera totalmente general, la contradicción consiste en que el modo capitalista de producción implica una tendencia al desarrollo absoluto de las fuerzas productivas, con prescindencia del valor y el plusvalor encerrado en él, y haciendo abstracción asimismo de las relaciones sociales dentro de las cuales se efectúa la producción capitalista; mientras que, por otra parte, tiene como finalidad la conservación del valor de capital existente y su valorización en medida extrema[. . .] Los métodos mediante los cuales lo logra incluyen: disminución de la tasa de ganancia, desvalorización del capital ya existente y desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo a expensas de las fuerzas productivas ya producidas.

El medio —desarrollo incondicional de las fuerzas productivas-sociales— entra en constante conflicto con el objetivo limitado, el de la valorización del capital existente. Por ello, si el modo capitalista de producción es un medio histórico para desarrollar la fuerza productiva material y crear el mercado mundial que le corresponde, es al mismo tiempo la constante contradicción entre esta su misión histórica y las relaciones sociales de producción correspondientes a dicho modo de producción.²

La caída tendencial de la tasa de ganancia subyace en estos procesos: la búsqueda de mejores condiciones de rentabilidad impulsa a los capitales a incorporar los desarrollos de la ciencia y la tecnología al proceso productivo, así como a realizar sus actividades en escala internacional.

¹ Marx, Carlos. *El capital* tomo III, vol. 6, México, Siglo XXI Editores, 1982, p. 336. Subrayado en el original.

² *Op. cit.*, tomo III, vol. 6, pp. 320-321.

En un segundo nivel, podemos establecer que las transformaciones de los procesos de producción son el determinante central de las formas que asume la ic. Es a partir de las características de la estructura económica y principalmente con base en las necesidades y obstáculos implicados en los procesos de trabajo que el capital diseña su estrategia de expansión espacial.

En el capitalismo, el proceso de la reproducción material de la sociedad, el metabolismo entre el hombre y la naturaleza del que habla Marx, se caracteriza por la contradicción (relación de unidad y subordinación) entre proceso de valorización y proceso de trabajo; ya que la lógica que domina la reproducción social es la lógica de la obtención de la máxima ganancia, las relaciones en el proceso de trabajo se caracterizan por ser antagonicas:

El motivo impulsor y el objetivo determinante del proceso capitalista de producción, ante todo, consiste en la mayor *autovalorización* posible del *capital*, es decir, en la mayor producción posible de plusvalor y por consiguiente la mayor explotación posible de la fuerza de trabajo por el capitalista.³

El sustrato de esta contradicción se halla en la propia relación fundacional del capitalismo. De una parte, la existencia del trabajador libre para vender su fuerza de trabajo y carente de medios de subsistencia, de otra, el monopolio del capitalista sobre los medios de producción y de vida: el carácter obligado de la venta de la fuerza de trabajo y la reunión de los elementos de la producción permitida por el adelanto de capital, constituyen el fundamento de la relación de subordinación del trabajo al capital. Desde la perspectiva del proceso de trabajo, el antagonismo se plantea como la escisión entre trabajo manual y trabajo intelectual, entre las tareas de ejecución y concepción del proceso. La organización del trabajo aparece frente al trabajador como un proceso ajeno que lo controla y domina:

La cooperación entre los asalariados no es nada más que un efecto del capital que los emplea simultáneamente. La conexión entre sus funciones, su unidad como cuerpo productivo global, radican *fuera* de ellos, en el capital, que los reúne y los mantiene cohesionados. La conexión entre sus trabajos se les enfrenta idealmente como *plan*, prácticamente como *autoridad* del capitalista, como poder de una voluntad ajena que somete a su objetivo la actividad de ellos.⁴

³ *Op. cit.*, tomo 1, vol. 2, p. 402 Subrayado en el original.

⁴ *Op. cit.*, tomo 1, vol. 2, p. 403. Subrayado en el original. El medio de trabajo, la máquina, deviene vehículo del control capitalista: "Mediante su transformación en autómeta, el medio de trabajo se enfrenta al obrero, durante el proceso mismo de trabajo, como *capital*, como trabajo inanimado que domina y succiona la fuerza de trabajo viva. La escisión entre las *potencias intelectuales* del proceso de producción y el trabajo manual, así como la transformación de las mismas en *poderes del capital sobre el trabajo*, se consuma en la gran industria, erigida sobre el fundamento de la maquinaria." (*ibidem*, p. 516).

En este terreno, la tendencia central de la organización capitalista del trabajo apunta a la continua expropiación del "saber obrero" y al vaciamiento de los contenidos del trabajo (simplificación constante), procurando el máximo control de la actividad del trabajador; procesos articulados siempre en torno al objetivo de la producción capitalista.⁵

Ante tales antagonismos, la clase obrera desarrolla diversas formas de resistencia al dominio del capital en la producción, surgiendo a la postre como elemento constitutivo de la organización del trabajo, esto es, la base material de la valorización incorpora no sólo las necesidades del capital sino también el "momento" que vive la lucha de clases y la organización obrera.

Ubicamos como tercer nivel del análisis los procesos que obstaculizan la continuidad de la valorización del capital derivados de la resistencia de la clase obrera. El agotamiento de una determinada forma de organización del trabajo no obedece sólo a la lógica del desarrollo capitalista (tendencia a la sobreacumulación) sino que está también determinado por los límites que la lucha de la clase obrera históricamente ha impuesto en distintos terrenos: limitación de la duración e intensidad de la jornada de trabajo, niveles salariales, mejoramiento de las condiciones de trabajo, seguridad social, "contractualización" de las relaciones laborales, etcétera.

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

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

⁵ Véase el ensayo: "La división capitalista del trabajo en *El capital* de Marx" (en "La división capitalista del trabajo, *Cuadernos de Pasado y Presente*, núm. 31, México, Siglo XXI Editores, 1982), donde Armando de Palma muestra la unidad existente entre los conceptos de dirección capitalista y enajenación. Con relación a lo que aquí se trata, De Palma afirma: "La historia de las relaciones enajenadas en la sociedad capitalista se configura como un proceso necesario que tiende —a través de las fases de la cooperación simple, de la manufactura y de la fábrica a una agudización progresiva de la escisión entre el trabajo manual y la función directiva, y a la consiguiente pérdida progresiva del valor del trabajo;" (*op. cit.*, p. 34).

Es en la crisis misma donde se gestan e inician los cambios en las formas de la ic. La crisis se caracteriza por la agudización de la competencia capitalista y uno de los mecanismos fundamentales para “triunfar” en ella es la aplicación del progreso técnico y la incursión en nuevos campos de producción: la reestructuración capitalista significa desvalorización del capital (sobreproducción, obsolescencia moral, destrucción del capital), surgiendo la necesidad de crear un nuevo soporte de la valorización que anule los obstáculos de la base productiva anterior.

La sobreacumulación, en tanto producto característico del desarrollo capitalista, implica el choque entre el crecimiento de la masa de capitales y la reducción de la tasa de ganancia. El avance de las fuerzas productivas se expresa en una mayor acumulación y en el descenso de la tasa de ganancia; al aumentar las escalas de producción se incrementa la composición orgánica del capital (sea por los efectos de la cooperación en gran escala, por la introducción de nuevas máquinas o de mejoras en la división del trabajo), de ahí el descenso de la tasa de ganancia. En un estadio dado de desarrollo de las fuerzas productivas, el crecimiento del nivel de ganancias es menor que el crecimiento de los capitales, por lo que para una parte de éstos no existe la posibilidad de obtener la ganancia media. Las condiciones “normales” de la acumulación capitalista se rompen, dando lugar a la inmovilización de tales fracciones del capital que no pueden resistir la marcha ascendente de la competencia. Es la lucha intercapitalista, la competencia quien se encarga de restablecer el funcionamiento “sano” de la acumulación de capital:

Una parte del capital se hallaría total o parcialmente inactivo (porque para poder valorizarse primeramente tendría que desplazar de su posición al capital que ya se halla en funciones), mientras que la otra parte, a causa de la presión del capital desocupado o semiocupado, se valorizaría a una tasa más baja de la ganancia.

¿Cómo se habría de dirimir este conflicto, pues, y restablecer las condiciones correspondientes al movimiento “sano” de la producción capitalista? La manera de llegar a esta componenda ya se halla contenida en el simple planteamiento del conflicto que se trata de dirimir. La misma incluye el poner en barbecho y hasta aniquilar una parte de capital por el monto de valor de todo el capital adicional, o siquiera por una porción de ese monto.⁶

Los efectos del proceso de desvalorización atañen tanto a la ruptura de la resistencia obrera (desempleo, ataques a las conquistas y organizaciones de los trabajadores) como a la redefinición de las relaciones entre las fracciones del capital, expresada en la concentración y centralización de capitales y en la introducción del progreso técnico.

En el campo de la estructura tecnológica, la sobreproducción se expresa en el proceso de obsolescencia moral del capital. La existencia

⁶ *Op. cit.*, tomo III, vol. 6, pp. 323 y 325.

de tecnologías alternativas caracteriza el período de recesión; las inversiones se detienen porque los procesos productivos dejan de ser rentables y aún no existen las condiciones para la aplicación de las nuevas tecnologías. La crisis implica la creación de tales condiciones por lo que el capital acelera el desarrollo y la aplicación productiva del progreso técnico y busca replantear las orientaciones de su expansión internacional.

Este conjunto de elementos y sus respectivos niveles de análisis deben ser retomados para estudiar la IED. El esclarecimiento de las pautas de la internacionalización productiva permitirá plantear las tendencias actuales de la inversión extranjera, tarea que abordan las secciones 4 y 5 de este capítulo.

A manera de breve marco histórico, y muy esquemáticamente, distinguimos cuatro momentos en el proceso de la IC.⁷

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

Cuando el capitalismo se ha puesto “sobre sus propios pies”, es decir, cuando el proceso de trabajo se organiza en torno a la máquina y la producción capitalista se extiende y domina la producción social destruyendo y subordinando a las formas de producción precapitalistas, en los marcos de ciertas economías, principalmente en Inglaterra, la acumulación de capital requiere romper con sus barreras (población, realización de la producción, provisión de materias primas) mediante el comercio internacional: las exportaciones de manufacturas y, en general, de mercancías producidas de manera capitalista, amplían los mercados y proveen de recursos para la expansión del capital; por su parte, las importaciones abaratan los elementos del capital productivo, aumentando las ganancias y permitiendo también la mayor acumulación. De esta forma, los capitales excedentarios se canalizan a la subsunción de la producción no capitalista, expandiéndose centralmente en las esferas nacionales de los países desarrollados, no alcanzando, sin embargo, la dimensión necesaria para inducir una expansión en escala internacional; por ello la IED tiene un papel completamente marginal, casi exclusivo de Inglaterra.

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

⁷ Entre las investigaciones más relevantes acerca de la IC, destacamos: *El capitalismo tardío* de Ernest Mandel; *De la universalización como condición de la reproducción*, de Ana E. Ceceña; y los trabajos de Christian Palloix, *Proceso de producción y crisis del capitalismo* (1980), *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización* (1982) y *La internacionalización del capital* (1978).

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

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

Existen dos elementos característicos de este período.

En primer lugar, como producto de las crisis recurrentes y cada vez más graves que vive el capitalismo, los capitales se concentran aceleradamente formando enormes masas de recursos con posibilidades de controlar actividades diversas; asimismo, buscando aumentar sus ganancias y evitar la sobreproducción, las fracciones dominantes del capital formulan acuerdos para el reparto de la producción y del mercado en escala mundial. La concentración y el control de múltiples industrias y ramas impulsa las actividades financieras; los grandes capitales se expanden sobre la base del crédito y la intermediación bancaria-financiera (banca comercial y bolsa de valores). De la interpenetración del capital industrial y el capital bancario, surge el capital financiero, nueva fracción dominante, que va a marcar el rumbo del desarrollo capitalista con base en la casi ilimitada cantidad de recursos a su disposición.

En segundo lugar, la existencia de capitales que no pueden obtener la ganancia media en las economías desarrolladas caracteriza el crecimiento de las actividades económicas de la época, dando origen a la búsqueda de nuevos campos de valorización en regiones de menor desarrollo; los capitales internacionalizados implantan en los nuevos emplazamientos aquellas actividades que permiten una operación productiva a menores costos. Así, la ic comprende los flujos comerciales y, de manera creciente, la exportación de capital —forma novedosa de la valorización del capital dominante— desde las metrópolis imperialistas.

A través de este proceso, el capitalismo delinea los rasgos que aún hoy lo caracterizan: la preeminencia de la fracción financiera del capital⁸ y la tendencia a la creación de una economía mundial cuya unidad radica en los flujos comerciales y sobre todo, en la internacionalización de la producción, a través de la exportación de capital.

Históricamente, estos rasgos generales asumen determinadas características que marcan los rumbos de la evolución económica mundial; para el período que nos ocupa (a partir de 1850 y hasta 1914), los flujos de capital estaban dominados por la inversión especulativa (préstamos

⁸ Si bien, la lógica de desarrollo de la esfera productiva constituye el determinante central de la reproducción social, la esfera dineraria tiende a escindirse respecto de la producción, hasta el punto en que la crisis restablece violentamente la unidad entre ambas.

a gobiernos, estafas ferroviarias, en general al llamado “corte de cupón”) y la inversión productiva transnacional se destinaba al control de recursos naturales (agricultura y minería, principalmente) vitales para el capital; el destino primordial de estos flujos eran las colonias (o semicolonias) de los países imperialistas. El desarrollo de los medios de comunicación revistió una gran importancia; buena parte de las IED se destinaron a los astilleros y a los ferrocarriles, primera actividad en gran escala que se internacionalizó, tanto el ferrocarril como el barco aumentaron la capacidad de transporte y facilitaron la integración del mercado mundial; asimismo, los progresos en la navegación marítima y en las comunicaciones (telégrafo y teléfono) coadyuvaban a la instalación y operación de empresas fuera de sus países de “origen”.

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

c) La segunda posguerra y la gran expansión capitalista

Hacia 1940 se inicia otra época de gran expansión para el capitalismo. En el interin de las guerras mundiales y la gran depresión permitió que madurase la estructura industrial y productiva taylorista-fordista en Estados Unidos, la cual se difunde en este período hacia Europa y Japón primero y luego, parcialmente, hacia países subdesarrollados.

Los “avances” que permite el taylorismo-fordismo son:

a) La estandarización de la producción y reproducción del capital. Por primera vez, el capital logra penetrar y dominar la reproducción de la fuerza de trabajo; asimismo, se profundiza en la tendencia propia de la gran industria y del maquinismo, a producir de manera capitalista el capital constante. El punto nodal de estas transformaciones se ubica en el proceso de trabajo; la organización científica del trabajo concluye la expropiación del saber obrero, los últimos conocimientos del “oficio” son incorporados a la máquina y el acto productivo es estandarizado al máximo, la división del trabajo se exagera convirtiéndose en un proceso técnico de medición y cálculo. El fordismo introduce la cadena de montaje, expresión acabada del control capitalista, que dicta ritmos y formas de ejecución de las tareas. Por ello, se profundiza también la separación de los trabajos de concepción y de ejecución, creando una nueva estratificación en la clase obrera.

La introducción del taylorismo-fordismo explica en buena medida la derrota de la clase obrera en el período de entreguerras; aunada a

otros factores, la nueva organización del proceso de trabajo rompe las bases de la resistencia laboral: el oficio y el papel central del obrero calificado en el proceso de trabajo, productor que constituía la columna vertebral de los sindicatos y partidos obreros de la época.

b) En el nivel macroeconómico, se produce una activación de la demanda y la producción sin precedentes, surgen nuevas actividades y nuevas necesidades que relanzan la acumulación de capital. Si en el momento anterior existió un desarrollo "extensivo" del capital, en este período, frente a la salida de importantes regiones de la esfera capitalista y el proceso de luchas nacionalistas en el Tercer Mundo, el capital se expande de manera "intensiva", ahora el desarrollo capitalista se caracteriza por el binomio producción en masa-consumo en masa, sustrato del rápido crecimiento de los países industrializados (Estados Unidos, Europa y Japón) y de los procesos de industrialización en algunos otros países (Brasil, México, Argentina, el Sudeste Asiático, entre los más importantes). De esta manera, los procesos productivos organizados a partir del taylorismo-fordismo se erigen como el soporte de la valorización más adecuado y productivo de cuantos había desarrollado hasta entonces el capital.

En el terreno de la IC, la descomposición-integración que caracteriza al taylorismo-fordismo permitió que procesos de trabajo completos fueran trasladados hacia las regiones que contaban con mejores condiciones de rentabilidad. En este período la acción de las ET se orienta hacia el dominio de los mercados y ello, aunado al hecho de que las grandes empresas eran ya menos dependientes de los recursos naturales o bien tenían asegurado su control, provocó la tendencia, aún presente, a que la IED se canalizara preferentemente hacia los países desarrollados (inicialmente, economías en reconstrucción). En el caso de los países subdesarrollados, a la consideración del mercado se suman los bajos costos salariales y la débil organización obrera.

Desde otra perspectiva, las filiales de las ET instaladas en los países subdesarrollados impedían la obsolescencia moral del capital: la tecnología que aportaban las trasnacionales en este período no era competitiva internacionalmente, sin embargo, implantada en un contexto económico atrasado continuaba produciendo ganancias. Por ello, el capital trasnacional prefiere como emplazamientos de sus filiales aquellos países subdesarrollados que cuentan tanto con los elementos de la producción (infraestructura, fuerza de trabajo) como con la posibilidad de realizar la producción de las filiales.

En lo que atañe al destino sectorial de la IED, ésta se concentra en el sector manufacturero reduciendo en términos relativos su presencia en el sector primario.

En este período, el desarrollo del transporte carretero y aéreo, la modernización de los ferrocarriles y de la navegación marítima, alrededor del uso de los motores de combustión interna, reducen los tiempos de transporte y de circulación, impulsando la IC. En el mismo

sentido actúa el desarrollo de otros medios de comunicación como la radiotelefonía, las comunicaciones trasatlánticas y las telecomunicaciones, que permiten la realización de operaciones internacionales.

La rigidez de la organización taylorista-fordista ocasionó la pérdida de dinamismo de las economías capitalistas; se inicia la actual crisis del capitalismo.

d) Crisis y reestructuración actual del capitalismo

Ante el agotamiento del taylorismo-fordismo como base de la acumulación y su cuestionamiento por las clases obreras involucradas, se impone la búsqueda de un nuevo soporte para la valorización, tal es el reto del capital. Sin constituir aún el reemplazo del anterior, el uso de tecnologías basadas en la informática y el control computarizado, conjugado con la flexibilización del trabajo ha generado cambios en las bases productivas de algunas actividades: son las tendencias reestructuradoras.

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

Tales características ocasionan que la subcontrata cobre una importancia y extensión nunca antes vistas, constituyendo una de las principales formas de relación entre los capitales: el capital que no se moderniza carece de medios para competir, su única alternativa es encargarse de las fases que no han sido tecnificadas o de las fases que por diversos imperativos como la resistencia obrera y el control de la contaminación, no son ejecutadas por las fracciones dominantes del capital. Ello constituye un cuestionamiento radical de las formas del desarrollo económico de la posguerra, en tanto se agudizan al máximo las tendencias “polarizadoras” del capitalismo: así como el conocimiento obrero de la elaboración de un producto se concentra en la máquina, así también los capitales dominantes concentran las potencias productivas, dejando al resto de las fracciones las fases menos rentables, o bien, peligrosas y conflictivas.

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

Reestructuración y relocalización productiva

Las nuevas condiciones del proceso de trabajo permiten que el capital organice la estrategia de valorización sobre la base del conjunto de "oportunidades" existentes en el nivel internacional y a partir de los diferentes requerimientos del propio proceso de trabajo: las nuevas tecnologías no se implantan en todas las fases del proceso de trabajo sea porque ello no es aún rentable, esto es, los costos de la tecnificación y sus efectos en términos de control y aumento de la productividad son de tal magnitud que produce mayores ganancias mantener la base tecnológica, o bien porque el desarrollo tecnológico aún no abarca esas tareas. Ello provoca la existencia de situaciones diferenciadas (fases intensivas en capital o en trabajo, fases ligadas a recursos naturales o a tecnologías de punta, etcétera), que tienden a conformar dos "polos" de inversión para el capital transnacional: por una parte, las economías desarrolladas que reciben las fases con mayores requerimientos de fuerza de trabajo altamente especializada y calificada, con uso intensivo del capital o ligadas a la concepción del proceso o del desarrollo tecnológico; en el otro extremo, las economías subdesarrolladas son receptoras de ciertas fases de la elaboración del producto que pueden o no contar con tecnologías avanzadas pero requieren fuerza de trabajo abundante, resistente y poco organizada, con menores niveles de calificación respecto de las alojadas en el polo desarrollado.⁹

Otro aspecto de la localización es el mercado para el cual se produce. Si en el período anterior el capital transnacional se orientó a la conquista aun de los mercados de mediana magnitud, actualmente, y ante la posibilidad de relocalizar la producción, las facilidades para la exportación otorgadas por las economías subdesarrolladas y la contracción de estos mercados secundarios, las ET buscan realizar su producción preferentemente en las economías desarrolladas, emergiendo como ámbito privilegiado del capital la producción para la exporta-

⁹ Acerca de la importancia del "factor" trabajo como determinante de la localización, véase M. Storper y R. Walker, "La división espacial del trabajo", en *Cuadernos Políticos*, 38, México, ed. Era, octubre-diciembre de 1983.

ción. Es en esta perspectiva que deben ser analizados los nuevos polos dinámicos del capitalismo: como producto de una estrategia de valorización transnacional que maximiza la ganancia porque combina las mejores condiciones de producción y realización en escala mundial.

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

EVOLUCIÓN DE LA IED EN LA SEGUNDA POSGUERRA

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

Origen y destino de la IED

El rasgo principal de este período es la expansión acelerada de las ET estadounidenses entre 1945 y 1960; un elemento a considerar es que tanto la RFA como Japón, principales competidores actuales de Estados Unidos, no efectúan inversiones externas de importancia sino hasta la década de los sesenta; de ahí que podamos afirmar que las ET estadounidenses fueran las artífices (y principales beneficiarias) de dicha expansión. El cuadro 1 nos muestra el establecimiento de las ET entre 1914 y 1970; destaca la expansión de las ET de los Estados Unidos entre 1946 y 1964, período en el cual se establece el 62 por ciento de las filiales existentes en 1970; por su parte, la mayoría de las ET de Japón (62 por ciento), Francia (67 por ciento), Holanda (55 por ciento) y Alemania (53 por ciento) se establecen entre 1965 y 1970, signo del surgimiento de importantes capitales en competencia con los estadounidenses. Los datos disponibles plantean la existencia de una enorme brecha en el valor de las IED de Estados Unidos, respecto de sus competidores: en 1960 superaban en 2.5 veces las inversiones del Reino Unido, RFA y Japón (valor en libros) mientras que en 1971 la diferencia era de 2.4; el otro dato a destacar es el dinamismo de las IED de Japón y RFA, que presentan las mayores tasas de crecimiento: 28.3 y 22.8 por ciento entre 1960 y 1971, mientras que las estadounidenses crecen a tasas moderadas pero constantes durante un período más largo (cuadro 2).

Los países capitalistas desarrollados (PCD) son hacia 1967 los principales receptores de la IED, concentrando el 68 por ciento del total mundial; en consecuencia, los países subdesarrollados (PSD) reciben 31

por ciento, siendo América Latina la región que aloja los mayores montos de inversión extranjera dentro de este grupo, 17 por ciento sobre el total mundial. Estados Unidos tiene una gran ventaja sobre el resto de los países que realizan IED, ya que aporta el 57 por ciento del total mundial, 60 por ciento sobre la cuota de los PCD y 50 por ciento sobre el total de las inversiones destinadas a los PSD; América Latina recibe el 19.8 por ciento de las inversiones de Estados Unidos, siendo el principal destino dentro de las regiones subdesarrolladas. Los principales competidores de Estados Unidos son el Reino Unido, que realiza el 16 por ciento del total mundial, Francia con el cinco, Canadá con el 3.5 y RFA con el 2.8 por ciento. Los restantes inversionistas colocan más del 15 por ciento de sus inversiones en América Latina destacando los Países Bajos que colocan el 41.6 por ciento, Canadá con el 36 por ciento, Japón y RFA con 27.8 y 26.2 por ciento, respectivamente. Asia recibe sólo el 4.8 por ciento de las inversiones mundiales y África el 6.3 por ciento. Reino Unido, Francia y Bélgica destinan la mayor parte de sus inversiones en los PSD, a la región africana (cuadro 3).

Distribución sectorial

El cuadro 4 muestra la distribución sectorial de las inversiones extranjeras; de acuerdo con estos datos, la IED se localiza preferentemente en el sector manufacturero: 40.5 por ciento frente a 28.9 por ciento invertido en el sector petrolero, segundo rubro receptor. Esta distribución es similar en los PCD, donde las manufacturas concentran el 47.3 por ciento de las IED de este grupo. Por lo que toca a los PSD la situación se invierte, recibiendo el petróleo el 39.7 por ciento de las IED y la manufactura el 26.9 por ciento en 1966.

Diferenciando por países de origen, observamos que la RFA y Estados Unidos cuentan con la mayor IED en las manufacturas. Las inversiones del Reino Unido también se dirigen primordialmente a las manufacturas pero el renglón "otros" tiene un peso similar; en el caso de Japón destaca el hecho de que las manufacturas son minoritarias como destino de IED (cuadro 5).

Para este período carecemos de información desagregada de los principales destinos; sin embargo, debido a su gran peso, las IED de Estados Unidos constituyen un buen indicador de la evolución general, por lo que es necesario profundizar en su análisis: desde 1950 la manufactura se constituye en el principal destino de las IED estadounidenses seguida por el sector petrolero. En 1971 la diferencia entre ambos rubros es de más de 10 mil millones de dólares (31 por ciento superior la manufactura). Entre 1950 y 1960, Canadá constituye el principal receptor de las IED estadounidenses, destinadas mayoritariamente al sector manufacturero. Europa es la segunda región receptora desplazando a Canadá hacia 1970; las manufacturas son el principal destino de las IED en esta región. En América Latina, la inversión estadounidense se orien-

ta preferentemente al petróleo hasta 1960, desplazándose hacia la manufactura en los años setenta: este movimiento se explica por el comportamiento de las IED en Venezuela, principal receptor en la región, ya que tanto en México como en Brasil y Argentina, las inversiones se orientan desde 1950 a las manufacturas (cuadro 6).

En el cuadro 7, presentamos la evolución de la producción mundial entre 1955 y 1977 con un panorama de las ramas que liderean el crecimiento, la metalmecánica, la química y en menor medida, la de alimentos y tabacos. Si bien carecemos de datos precisos, cabría señalar que la industria metalmecánica abarca las porciones más dinámicas de la producción: bienes de capital, bienes de consumo durables y los automóviles, sin duda sectores que marcaron las pautas del desarrollo económico en la posguerra. En el caso de la química, destaca la industria petroquímica que se desarrolla bajo el impulso de los cambios en las fuentes de energía ocurridos en este período. Estos datos complementan los de las IED, para establecer la posición de cada grupo de países: destaca en primer lugar, los cambios en la composición del producto de América Latina derivada del desarrollo de las ramas química, metálicas básicas y mecánica, que en 1955 aportaban el 30 por ciento del PIB industrial de la región, pasando al 54 por ciento en 1977. Asia vive un proceso similar pero de menores magnitudes, ya que si bien las ramas metálica-básica y mecánica crecen, en 1977 las actividades "tradicionales" aun aportan el grueso del PIB industrial (65 por ciento). En Japón la rama mecánica crece aceleradamente, mientras que el grupo A (alimentos, textiles, cuero) reduce su participación relativa en el PIB industrial. Finalmente, para América del Norte y la Comunidad Económica Europea (CEE) existe una cierta constancia en la distribución del producto industrial, sobresaliendo en ambas regiones el crecimiento de la química, y para la CEE además, la reducción del grupo A.

Los datos disponibles para Estados Unidos, Reino Unido, RFA y Japón apuntan al establecimiento de una relación entre el PIB y la IED: exceptuando a Japón, las inversiones extranjeras de estos países se orientan hacia la química, el equipo de transporte y la maquinaria; las inversiones en la industria de productos eléctricos son relevantes para Estados Unidos y RFA (cuadro 8).

EVOLUCIÓN DE LA IED EN EL PERÍODO DE LA CRISIS

Como señalábamos, la crisis que vive la economía capitalista desde mediados de los años setenta marca un cambio radical en las tendencias de la IED. Si bien algunas características generales se mantienen (por ejemplo el que los países desarrollados sean el origen y destino principal de las IED), surgen procesos que tienden a configurar una nueva organización económica internacional. Los cambios fundamentales en la evolución de la IED durante el período de la crisis son la redistribución de las cuotas de participación en los flujos y montos de inversión

entre países y actividades económicas —con todo lo que ello implica en cuanto a competitividad y obtención de ganancias— y el surgimiento de nuevos mecanismos que desplazan a la IED en las operaciones de las ET. Para los países, este proceso ha significado una mayor transnacionalización y competencia global: al lado de los capitales estadounidenses, surgen los europeos y japoneses disputando, de manera incipiente, la hegemonía económica. A diferencia del relativamente lento crecimiento de los países y la inestabilidad de la economía mundial, las ET muestran una evolución sostenida.

En este período la IED se ha caracterizado por:

a) Su menor importancia en los flujos mundiales de capital, producto tanto de la mayor utilización de nuevas formas de participación del capital extranjero que no involucran a la inversión directa (licenciamiento tecnológico, subcontrata, etcétera) como del gran peso que adquieren las actividades especulativas, que cobran importancia por la inestabilidad económica internacional.

b) Ahondamiento de la diferencia entre países desarrollados y subdesarrollados como receptores de capital, resultado de la mayor gravedad de la crisis en éstos y de la orientación de las IED hacia los PCD; en general, la caída de los niveles salariales estimula la penetración del capital transnacional. Aun cuando la participación de los PSD no cae dramáticamente, los flujos se concentran en aquellos que ofrecen ventajas fiscales, dotación de insumos e incentivos a las actividades exportadoras.

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

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

A partir de 1985, otros factores coyunturales han favorecido este proceso: i) el proteccionismo y la incertidumbre económica se combinan para hacer poco previsibles los resultados de la producción orien-

tada a la exportación,¹⁰ por lo que en las decisiones de localización de las ET ha adquirido mayor peso la magnitud de los mercados, destacando el de Estados Unidos principal mercado consumidor; ii) la depreciación del dólar desde 1985, frente a las divisas de sus competidores, lo cual reduce para los capitales no estadounidenses los costos de instalación (o compra) de una empresa en Estados Unidos y iii) el *crack* bursátil de 1987, que estimuló la participación extranjera en las empresas de este país.

e) Una participación creciente de las ET japonesas y europeas en la actividad económica mundial. Entre 1980 y 1985 la diferencia entre los montos de la IED de Estados Unidos, europeos y japoneses se reducen notablemente; en particular, cobran relevancia las inversiones del Reino Unido y Japón.

En el nivel de las empresas, las transnacionales del Japón son el grupo más dinámico por dos factores centrales: su capacidad innovadora, que comprende la aplicación productiva de las tecnologías informáticas y de control computarizado y, característica peculiar de estas empresas, un sistema novedoso de gestión empresarial de la producción y en particular de la organización del trabajo. Las ET de este país se sitúan en la vanguardia mundial de la innovación, centralmente en cuanto a las aplicaciones productivas del progreso técnico. En la base de la exportación de capitales están los crecientes volúmenes de bienes y servicios comerciados por la economía japonesa, que emerge como uno de los principales polos dinámicos del mundo capitalista.

Ahora bien, el dinamismo de la economía japonesa (y de la economía de la RFA) debe ser analizado a la luz de los sectores en que se ubican las ET de los principales países capitalistas. Si tomamos los indicadores cuantitativos (crecimiento del producto, ventas, exportaciones, etcétera), las ET japonesas y alemanas constituyen el núcleo dinámico, sin embargo, las transnacionales de Estados Unidos se ubican en sectores clave, en la avanzada de la reestructuración económica mundial (superconductores, circuitos de control numérico, la industria aeroespacial, entre otras) sectores que si bien aún no logran éxitos contundentes en cuanto a ventas o volúmenes exportadores, sin duda desempeñarán un papel crucial en la disputa por la hegemonía económica mundial:

El nivel general de desarrollo tecnológico del Japón es actualmente comparable al de Estados Unidos y la CEE; Japón se destaca en la tecnología aplicada y el desarrollo de nuevos productos, mientras Estados Unidos lo supera en investigación básica.

¹⁰ Es preciso diferenciar entre la instalación de una empresa que se propone realizar su producción en el mercado mundial y aquellas filiales que sólo realizan una fase del proceso y cuya producción circula preferentemente en el interior de la transnacional: el primer tipo de inversión es el que está siendo inhibido por el proteccionismo y la incertidumbre económica.

Al examinar la evolución estadounidense en el campo industrial y tecnológico, se observa una gradual pero persistente disminución de los porcentajes de participación en el mercado mundial de la industria norteamericana. Aun en aquellas de alta tecnología (las *sunrise industries*), Estados Unidos ha perdido porcentaje en siete de diez sectores considerados (según datos de la Comisión presidencial de competitividad industrial de Estados Unidos).

Estados Unidos invierte en investigación y desarrollo más del doble que Japón, Francia y la RFA juntos y casi la mitad de esas inversiones (46.7 por ciento [1982]) son realizadas con fondos del gobierno. Dos tercios de éstas están concentradas en los programas espacial y de defensa; mientras que la inversión en el sector industrial civil es menor que en la RFA y Japón.¹¹

A ello habría que sumar los desarrollos de la industria militar de Estados Unidos, quizá la actividad en que este país guarda la diferencia más grande respecto de sus competidores. De esta forma, se observa que en la actualidad no existe todavía una ventaja de productividad definitiva para ninguno de estos países. El futuro inmediato les plantea retos gigantescos: mientras que Estados Unidos debe procurar equilibrar su cuenta externa y resolver los problemas de endeudamiento sin perder el liderazgo en los sectores punta, para las economías del Japón y RFA es imprescindible acelerar su propio desarrollo tecnológico. Será en estos terrenos donde se resuelva la pugna entre los principales países capitalistas por la hegemonía mundial.¹²

En esta discusión, cabe destacar dos aspectos casi exclusivos del Japón que coadyuvan a su ventaja competitiva internacional. Se trata en principio, de las características que reviste el mundo del trabajo en tanto organización laboral, social y sindical que presenta rasgos tradicionales y permite una gestión de la fuerza de trabajo que no es siquiera imaginable en Europa y aun en Estados Unidos; el segundo aspecto se refiere a las características del consumo y la distribución del ingreso, mucho más concentradas y regresivas que en los otros PCD durante los años sesenta y setenta, lo cual favoreció la expansión transnacional.

Las ET europeas crecen en pugna constante con las estadounidenses, procurando (y consiguiendo) abatir los diferenciales tecnológicos que les impedían competir en escala internacional: debido a su fortalecimiento y ante el retroceso relativo de las inversiones estadounidenses,

¹¹ Moneta, Carlos J. "Las interacciones Estados Unidos-Japón en el contexto de la transformación del sistema económico mundial", en Luis Maira (ed.), *¿Una nueva era de la hegemonía norteamericana?*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1986, pp. 309 y 312.

¹² Existen una gran cantidad de estudios sobre la recomposición de la economía mundial y la disputa de la hegemonía entre los principales países desarrollados. De entre ellos destacan: Víctor Godínez, "¿Hacia una nueva economía? La experiencia norteamericana en la década de los años ochenta", en *Cuadernos Semestrales*, núm. 19, México, CIDEA, primer semestre, 1986. Alain Lipietz, "Hacia una nueva inserción europea en la economía mundial", en *Informe anual de relaciones internacionales de A.L.*, Santiago de Chile, PNUD-CEPAL, octubre de 1989.

ses, las ET de Europa se expanden rápidamente, abarcando tanto la región europea como los países socialistas vecinos y Estados Unidos. Desde el punto de vista macroeconómico, factores como el menor ritmo de crecimiento de las economías europeas respecto de la estadounidense, la aplicación de políticas recesivas y los estímulos gubernamentales a la transnacionalización, han jugado un importante papel en esta expansión.

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

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

En primer lugar, la importancia creciente del sector servicios en la economía mundial y como destino de la IED. En tanto fenómeno de largo plazo, el crecimiento del sector servicios está asociado a la mayor complejidad de la reproducción económica y social que implica el desarrollo capitalista: surgimiento de sociedades de ingeniería, de servicios públicos, de publicidad y comercialización y en la mayor complejidad del sector financiero; dentro de este proceso los servicios cobran importancia, también, como "complemento" de las actividades industriales. En este terreno, hay dos perspectivas centrales: cuantitativamente, la complejidad del sector financiero explica buena parte del crecimiento del sector servicios en el período reciente; por otra parte, surgen nuevas actividades ligadas a la industria que representan posibilidades de relanzamiento de la acumulación, tal ha sido el papel de las sociedades de ingeniería, de telecomunicaciones y en general, las sociedades que nacen a partir de la deslocalización industrial y que se caracterizan por ubicarse en segmentos dinámicos de la demanda y fundamentalmente por crear nuevas necesidades. Si bien, en términos cuantitativos estas actividades tienen un peso marginal, cualitativamente representan una de las tendencias centrales de la reestructuración.

Como fenómeno coyuntural, dos factores inciden en el gran auge de este sector. Por una parte la actividad financiera es impulsada por la crisis y la inestabilidad de la economía mundial; en los últimos años las actividades especulativas han alcanzado un peso muy importante en la actividad económica internacional. Por otra, ante las dificultades económicas implicadas por la crisis (financiamiento, rentabilidad, realización del producto, etcétera) y ante la complejidad adquirida por el sector industrial, la inversión se orienta hacia los servicios cuya instalación y operación es relativamente más sencilla y sobre todo, más rentable en el corto plazo, es decir, los obstáculos a la obtención de ganancias son menores en el sector servicios; exceptuando a las actividades financieras, los servicios se caracterizan por utilizar fuerza de trabajo abundante y escasa tecnología (por ejemplo, el comercio) o bien

por dedicarse a la satisfacción e incluso a la creación de nuevas necesidades, lo cual les otorga mejores condiciones de rentabilidad.

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

El componente principal de los flujos internacionales de capital es el relacionado con la deuda: pagos de intereses y del capital, nuevos préstamos, aportaciones a los organismos financieros internacionales (FMI, BM). Por otra parte, como hemos mencionado, la reestructuración productiva en curso ha significado una mayor transnacionalización de la actividad económica incluyendo al sector financiero; recientemente, la liberalización de los principales mercados financieros, esto es, la desaparición o flexibilización de las normas que regulan en cada país la participación del capital extranjero en dichos mercados, dio un mayor impulso a la transnacionalización de los bancos y a la formación de un mercado financiero integrado internacionalmente.

Ambos factores, endeudamiento e internacionalización de las transacciones financiero-especulativas se constituyen en vehículos de obtención segura de ganancias reduciendo la importancia de la IED en los flujos mundiales de capital, al menos hasta 1985.

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

Economía mundial y transnacionales

Un primer elemento que deseamos destacar es la importancia de las ET en la actividad económica internacional. Estimaciones recientes del Centro de Empresas Transnacionales (CET) de la ONU muestran,¹³ por ejemplo, que las 600 ET más grandes, clasificadas por ventas, aportan entre una quinta y una cuarta parte del valor agregado en la producción de bienes de las economías capitalistas, su peso en el comercio mundial es todavía mayor alcanzando entre el 80 y el 90 por ciento en los casos de Estados Unidos y Reino Unido; asimismo, en el período reciente, la influencia directa de estas empresas (inversión, producción, comercio internacional, etcétera) se ve reforzada por el auge de los nuevos mecanismos de participación "indirecta" que les permiten aumentar su peso en la economía mundial. De estos mecanismos sobresalen los

¹³ CET, *Transnational corporations in world development. Trends and prospects*, editado por el CTC, dependiente del Consejo Económico y Social de la ONU, Nueva York, 1988.

acuerdos de cooperación entre filiales para operar nuevas tecnologías y productos, las coinversiones (u operaciones de riesgo compartido), los acuerdos de investigación y desarrollo que reducen los costos del desarrollo tecnológico y los arreglos de subcontratación a largo plazo con empresas menores que, según el citado estudio de la ONU significan una cuasi-integración de las empresas participantes.

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

En este apartado nos interesa contrastar la dinámica de crecimiento de las ET con la economía mundial. Comparando los ritmos de crecimiento del producto y de las IED, encontramos que el crecimiento de los *stocks* externos de la IED (SEIED, ésto es, los flujos de inversión considerados por países de origen) es mayor respecto al crecimiento del producto a lo largo del período 1960-1985; asimismo, mientras que las IED alcanzan un importante ritmo de crecimiento en 1975-1980, el producto pierde dinamismo. Entre 1980 y 1985, las IED reducen su crecimiento, presentando un comportamiento similar al del producto mundial. Tomando el comportamiento regional, encontramos una situación particular para cada grupo: los países socialistas sufren una caída gradual en el crecimiento del producto, proceso más acentuado para los PCD; en estos últimos, el ritmo de crecimiento del *stock* interno de la IED (SIDIED), las inversiones consideradas por países receptores) se reduce en menor medida que el del producto y respecto del SIDIED de los PSD, entre 1975 y 1985. Al parecer la crisis afecta más duramente el crecimiento de las economías desarrolladas que a la expansión transnacional del capital.

La situación de los PSD es diferente, existiendo cierta asociación entre la IED recibida y la evolución del producto. En el período posterior al estallido de la crisis el crecimiento del producto es el mayor (como grupo de países) mientras que entre 1981-1986 viven una caída dramática pasando de una tasa de crecimiento del 5.1 por ciento entre 1974-1980 a sólo el 1.5 por ciento, mientras que la caída en el crecimiento del SIDIED es menor (7.1 por ciento en 1983-1985). Este proceso afecta especialmente a América Latina, considerando que durante la posguerra recibió buena parte de los recursos multilaterales (IED y créditos) siendo la región con mayor desarrollo económico entre los PSD; Asia por el contrario, ha mantenido su crecimiento por encima de la media mundial en cada período, incluso frente a los PCD; el crecimiento de las IED en la región asiática sólo es superado por el de Estados Unidos, principal receptor en el período reciente; en Asia se ubican algunos de los polos dinámicos de la economía mundial, las llamadas plataformas de exportación (Hong Kong, Taiwán, Corea y Singapur)

con importantes ritmos de crecimiento del producto y las inversiones (cuadros 9 y 10).

El crecimiento sostenido de las actividades de las ET en medio de la crisis económica mundial es producto fundamentalmente de dos procesos:

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

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

De esta forma, las transnacionales mantienen la vanguardia del proceso económico. Como veremos, son las actividades y países que incorporan las nuevas tecnologías e IED en mayor cuantía los que logran las posiciones de preeminencia entre 1982 y 1988.

Origen y destino de las inversiones extranjeras (1970-1988)

Los flujos de IED indican la medida en la que las distintas economías se incorporan a los circuitos internacionales de la valorización y señalan la magnitud de los recursos (productivos y financieros) con que cuentan las ET. Los cambios operados en la inversión nos permiten establecer cuáles son las fracciones más dinámicas, mientras que las entradas de capital marcan las regiones y países en los que existen mejores condiciones de rentabilidad para el capital transnacional. Los *stocks* (internos y externos) de inversión extranjera dan una visión aproximada de los recursos controlados por ET; finalmente planteamos el destino sectorial de la IED en tanto indicador de las actividades que encabezan la reestructuración capitalista. A partir de estos indicadores, sustentamos las tendencias de la IED en el período de la crisis, enunciadas anteriormente.

La evolución del *stock* de capital en el extranjero entre 1960 y 1985 muestra que la propiedad de recursos en el exterior se concentra en los PCY y de entre ellos en Estados Unidos, Reino Unido, Japón, RFA, Suiza y los Países Bajos que en 1960 controlaban el 81 por ciento de dicho *stock* y en 1985 el 82.4 por ciento, alcanzando un punto máximo en 1975 con el 84.4 por ciento. Existe una cuota relativa más o menos constante aportada por este grupo de países; sin embargo, en su interior ha operado una redistribución contraria a Estados Unidos y en favor de la diversificación de las fuentes de la IED: en el período 1975-1985, la participación estadounidense pasa del 44 al 35 por ciento, casi diez puntos de diferencia, ante el crecimiento constante en los *stocks* mun-

diales; Reino Unido, RFA, Canadá y Japón surgen como los principales sustitutos de Estados Unidos; destacan por su crecimiento acelerado, las inversiones de Japón y RFA que pasan de 16 y 18 miles de millones de dólares (mmd) en 1975 a 83 y 60 mmd en 1985 respectivamente. Otro indicador de este proceso lo constituye el menor peso del SEDIED en el PNB de la economía estadounidense; esta relación pasa de 8.1 en 1975 a 6.4 por ciento en 1985, mostrando que la orientación hacia el exterior de los capitales estadounidenses ha perdido importancia con relación al dinamismo de su economía, proceso inverso al vivido por los países competidores de Estados Unidos, en los cuales la relación SEDIED/PNB ha aumentado. La participación de los PSD en la exportación de capital aumentó hasta 19 mmd en 1985, cuota que si bien sigue siendo pequeña plantea la emergencia de capitales competitivos internacionalmente, fenómeno reciente en la economía capitalista (cuadro 11).

En cuanto al destino del SEDIED, los datos disponibles muestran que los países europeos concentran su participación en las economías desarrolladas: en Europa Occidental, RFA y Países Bajos; en Estados Unidos, el Reino Unido, orientándose todos hacia Estados Unidos en los ochenta. Japón muestra una distribución más equilibrada: en 1986 el *stock* de IED en los PCD ascendió a 57 297 md y el ubicado en PSD a 48 477 (54 y 45 por ciento del total japonés respectivamente), la mayor parte de la inversión japonesa se ubica en Estados Unidos y el Sur y Sudeste asiáticos. Por su parte, los capitales estadounidenses prefieren los PCD y particularmente Europa Occidental. Canadá concentra sus inversiones en Estados Unidos (cuadro 12).

El panorama de los países receptores de IED es el siguiente:

El (SIDIED) aumenta de manera sostenida entre 1975 y 1985. La distribución entre PCD y PSD permanece casi constante, operando una redistribución entre los países de cada grupo. Estados Unidos aloja el mayor monto de IED; en 1970 el SIDIED era de 12 900 md y en 1985 de 209 328; en segundo lugar, el SIDIED como proporción del PNB aumentó de 1.8 por ciento en 1975 a 4.7 por ciento en 1985, indicando que el capital extranjero adquirió mayor peso en la economía estadounidense; asimismo, la participación en el total mundial creció del 11.2 al 29 por ciento. Los países de Europa Occidental aportan la parte principal de las IED en Estados Unidos.

Desde 1950, los PCD de Europa habían recibido la mayor parte de las inversiones extranjeras; sin embargo, entre 1975 y 1985, su participación se reduce sustancialmente pasando de 40.8 por ciento sobre el total en 1975 a 28.9 por ciento en 1985; sin embargo, la relación del SIDIED a PNB aumenta, por lo que a pesar de su reducción, las inversiones extranjeras aumentaron ligeramente su importancia para las economías europeas (proceso que probablemente esté asociado al lento crecimiento de estas economías, siendo plausible suponer que el sector más dinámico sea el dominado por las transnacionales). Los datos de RFA, Países Bajos y Reino Unido son muy fragmentarios para establecer un comportamiento regional, pero cabe destacar el lento crecimiento

de las IED destinadas a la RFA entre 1976 y 1985, mientras que se decuplican en el Reino Unido entre 1971 y 1984 (particularmente, entre 1981 y 1984 pasan de 16 962 millones de libras a 38 477). Estados Unidos aporta la cuota mayor de las IED en el Reino Unido, mientras que los países europeos lo hacen en la RFA y Países Bajos.

Japón se caracteriza por una penetración muy limitada del capital transnacional: aun cuando el valor del SIDIED pasa de 1.5 mmd en 1975 a 6.1 en 1985, la participación de dicho *stock* en el total y como proporción del PNB no rebasan, en los mismos años, el 1 y el 0.5 por ciento respectivamente. En términos absolutos, el valor de las IED en 1970 es de 596 md pasando a 7 007 en 1986; los años ochenta aportan la mayor parte de este crecimiento. Estados Unidos es el principal inversionista en Japón con 48 por ciento de las IED en 1986.

Dentro de los PSD, destaca el comportamiento de Asia Oriental, cuya participación en el SIDIED total aumenta de 5.3 por ciento en 1975 a 7.8 por ciento en 1985 siendo la región de mayor atractivo para el capital transnacional dentro de los PSD. América Latina incrementa ligeramente su participación en el *stock* total, sin que dispongamos de datos para ahondar en el comportamiento dentro de cada una de estas regiones; destaca no obstante, la relación SIDIED/PNB que crece más rápido en América Latina que en Asia, lo cual indica, para la primera región, un proceso similar al de Europa Occidental donde el mayor dinamismo recae en las ET. Brasil presenta un comportamiento singular, dado que en 1986 alojó IED con valor de 25 664 millones de dólares cifra importante incluso para países desarrollados (cuadros 13 y 14).

Los datos sobre salidas y entradas de IED nos permitirán reafirmar las tendencias apuntadas, tratando de llenar los vacíos existentes, particularmente para los principales países de Asia y América Latina. Esta información tiene la ventaja de abarcar hasta 1987 y proviene de la Balanza de Pagos elaborada por el FMI. Los datos aportados no comprenden el valor de las IED, que corresponden a los *stocks*, sino solamente los flujos anuales de IED (nuevas inversiones, reinversión de utilidades y endeudamiento entre compañías). El cuadro 15 presenta la evolución de las inversiones en el extranjero de los principales PCD: destaca en primer lugar la concentración de las salidas de capital en los PCD, los cuales aportan en promedio el 98 por ciento. En los últimos años, los PSD han incrementado su participación en términos absolutos, producto de las IED de los países del Sudeste Asiático, centralmente China que realizó inversiones en el extranjero por 628, 450 y 645 md en 1985, 1986 y 1987 respectivamente, Singapur (83, 207 y 173) y Corea del Sur (33, 109 y 185) mientras que Taiwán efectuó inversiones por 70 y 80 md en 1984 y 1985.

El cambio fundamental ha sido la reducción en las diferencias en los montos aportados por los principales inversionistas en el extranjero: la enorme brecha que separaba a Estados Unidos de sus competidores se ha cerrado. En 1970 Estados Unidos aportaba el 61.6 por ciento de las IED mundiales mientras que en 1987 su participación fue del 32.2

por ciento; por su parte el Reino Unido pasó en esos mismos años del 10.6 al 18.7 por ciento, Japón del 2.8 al 14.1 por ciento y RFA de 7.1 al 6.7 por ciento. Este proceso es más claro si tomamos la cuota de cada país en los totales acumulados: entre 1970 y 1987, los PCD de Europa aportan la mayor cuota de inversiones en el exterior, 46.4 por ciento, siendo el período 1981-1987 el que mayor peso tiene (50.9 por ciento). Estados Unidos aporta entre 1970 y 1980 el 46.8 por ciento y entre 1981 y 1987 el 25 por ciento, teniendo una participación de 33.7 por ciento en el período 1970-1987. Así en el período 1981-1987, las inversiones del Reino Unido, Japón y RFA superan por más de 70 mmd a las inversiones estadounidenses; en cuanto a participación en las IED mundiales, en 1970-1987 estos tres países representaron el 35.8 por ciento y en 1981-1987 el 40.4 por ciento. Finalmente, resulta relevante el dinámico crecimiento de las IED del Reino Unido y de Japón, que en 1970-1980 aportaban el 14.6 y el 5.9 por ciento respectivamente, mientras que en 1981-1987 saltan hasta 19.3 y 12.8 por ciento del total mundial.

Las regiones y países receptores de la IED presentan las siguientes características centrales:

Estados Unidos se convierte en el principal campo de inversión en la década de los ochenta. Entre 1981 y 1987 este país aloja 39.8 por ciento de las entradas mundiales de la IED, frente al 23.8 por ciento del período 1970-1980, por lo que en el período reciente existe una gran diferencia frente al resto de las economías receptoras. En contrapartida, las inversiones extranjeras destinadas a los PCD de Europa se reducen rápidamente, pasando de 42.8 por ciento del total mundial en 1970-1980, a 31.6 por ciento en 1981-1987. A excepción de España, los países de esta región ven reducirse los montos de entradas de la IED durante 1981-1987 con relación al período 1970-1980; particularmente, Francia y RFA sufren fuertes reducciones en dicho período. Canadá ha sido, fuera de la región europea, otro de los perdedores en la redistribución de las entradas de la IED, pasando de alojar el 3.7 por ciento del total mundial en 1970-1980 a sólo el 0.87 por ciento en 1981-1987. Japón continúa recibiendo una parte muy pequeña de la IED aun cuando las entradas a dicho país han crecido ligeramente, producto de la desregulación reciente en materia de la IED. En conjunto, las economías desarrolladas alojan el 78.1 por ciento de las entradas de la IED entre 1970 y 1987, con una participación creciente entre los dos subperíodos que analizamos: mientras en 1970-1980 estos países reportan el 77.2 por ciento del total mundial, en 1981-1987 alcanzan el 78.6 por ciento.

Los PSD ven reducida ligeramente su cuota, operando una redistribución favorable a Asia Media y Oriental. Los flujos hacia América Latina sufren las mayores reducciones, pasando del 13 por ciento sobre el total mundial en 1970-1980 al 8.3 por ciento en 1981-1987; Brasil es el principal receptor en ambos períodos, seguido de México, Colombia y Argentina: estos cuatro países alojan el 78 por ciento de las inversiones dirigidas a la región entre 1970 y 1987. Asia Media y

Oriental aumenta su participación en el total desde 6.9 por ciento en 1970-1980 a 8.6 por ciento en 1981-1987. Buena parte de este crecimiento se explica por la apertura de la República Popular China al capital extranjero y por el dinamismo de las entradas de la IED en Singapur y Malasia (cuadro 16).

Distribución sectorial

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

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

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

Los Países Bajos redistribuyen sus IED entre actividades extractivas y de servicios, en detrimento de los flujos destinados a la manufactura; el caso del Reino Unido es relevante porque opera la mayor reducción de la cuota destinada a la manufactura, 27.7 por ciento en 1975-1985, y porque corre paralela al mayor aumento de la cuota del sector extractivo, 22.2 por ciento, en tanto que el movimiento de las IED hacia los servicios es de 5.4 por ciento (el segundo menor de los seis países analizados). Canadá presenta los menores cambios en la distribución sectorial de sus IED (cuadro 17). Estos datos muestran un crecimiento importante de las IED en el sector servicios, lo cual es más significativo tomando en cuenta que es en este sector donde existen las mayores restricciones legales a la IED. Sin embargo, esta tendencia general debe ser matizada, según lo apuntábamos con anterioridad, a la luz de los movimientos en el interior tanto de la industria como de los servicios, para establecer puntualmente qué ramas y actividades en particular están encabezando la dinámica económica.

ET y comercio mundial

En términos generales, la producción de las ET se orienta bien a la exportación, bien a la sustitución de importaciones, de tal forma que in-

cide directamente en la evolución del comercio mundial. Asimismo, las nuevas formas de participación que no involucran la inversión directa impactan también el comercio mundial, al impulsar cambios en las exportaciones (subcontratación), en las importaciones (licenciamiento tecnológico) y en los flujos monetarios bajo la forma de pagos de regalías, de patentes, etcétera.

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

El comercio intrafirma es uno de los principales instrumentos para maximizar los beneficios de operación de estas empresas, constituyendo un vehículo de redistribución del excedente con importantes consecuencias para los países receptores de la IED.

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

La búsqueda de una utilización óptima, en el corto plazo, de la capacidad instalada en plantas ubicadas en diferentes países, puede conducir al establecimiento de corrientes de intercambios que se justifican económicamente desde el punto de vista de la rentabilidad global de las empresas pero no desde el punto de vista del país importador o exportador. Este proceso, que tiene el carácter de "corto plazo" para cada producto, se transforma en un fenómeno de largo plazo por la agregación de los productos que se van incorporando secuencialmente en la actividad productiva de la empresa.¹⁴

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

No existe información sobre el comercio intrafirma para el conjunto de los PCD, sin embargo, diversos trabajos establecen indicadores

¹⁴ Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez. *Las empresas transnacionales. Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*. México, FCE, 1976, p. 76.

de la magnitud de este fenómeno. El estudio citado de Fajnzylber y Martínez estima que alrededor del 25% de las exportaciones manufactureras se realizaba bajo la forma de comercio cautivo en 1970; información más reciente, que comprende Estados Unidos, Japón y Reino Unido, muestra que el comercio intrafirma abarca porciones significativas del comercio mundial, y que ha tendido a aumentar su importancia en lo que respecta a las exportaciones. En Japón, las importaciones asociadas con *ET* han reducido su participación en el total (cuadro 18). Respecto de 1970, el comercio intrafirma ha aumentado su cuota en el comercio mundial, por lo que es factible suponer que los mecanismos de transferencia de ganancias implicados por este tipo de comercio no sólo continúan operando, sino que lo hacen sobre una base mayor. En buena medida, este fenómeno está asociado a la crisis económica y el consecuente desplome del comercio mundial, ya que el comercio cautivo constituye un vehículo que posibilita la realización de las mercancías (si bien tiene límites cuantitativos que no pueden ser soslayados y, finalmente, todas las mercancías se canalizan hacia los mercados "tradicionales").

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

En términos reales (precios de 1980) las exportaciones crecen de manera sostenida entre 1970 y 1980, pasando de 640 a 1 992 mmd; hacia 1985 el valor de las exportaciones se reduce 27 por ciento respecto de 1980 y para 1986 aumenta hasta 1 584 mmd, sin alcanzar aun los niveles de 1980.¹⁵ Los *PCD* contribuyen con la mayor parte del comercio mundial, por lo que la evolución de las exportaciones de estos países es similar a la descrita para el total mundial. En términos relativos, sin embargo, la cuota de los *PCD* disminuye entre 1970 y 1980, de 71.1 por ciento del total pasa a 62.8 por ciento, recuperando en 1987 el nivel de 1970. La cuota de los países subdesarrollados, por el contrario, crece de 18 por ciento en 1970 a 28 por ciento en 1980 producto de la industrialización acelerada de algunos de estos países, descendiendo desde esa fecha hasta 1987 (18 por ciento). Los países socialistas (*PEP*) mantienen su participación alrededor del 10 por ciento de las exportaciones mundiales; en este caso es interesante destacar que el crecimiento de las *IED* dirigidas a estos países no produce incrementos importantes de las exportaciones, a diferencia de lo que se observa en las economías capitalistas.

Entre las regiones, destaca el comportamiento de Europa Occidental, cuya participación desciende entre 1970 y 1985 saltando en 1987

¹⁵ Los valores de las exportaciones mundiales presentados en el cuadro 19, fueron deflactados con el índice de precios del *PNB* de Estados Unidos.

hasta el 56% del total, a consecuencia de la penetración en el mercado estadounidense; Asia constituye la principal región exportadora entre los PSD alcanzando cuotas importantes en el total mundial. Tanto América Latina como África reducen su participación en las exportaciones mundiales entre 1970 y 1987. La diferente evolución de estas regiones respecto de Asia obedece a que las primeras exportan fundamentalmente productos primarios y las exportaciones manufactureras se concentran en unos cuantos países, en tanto que las exportaciones de Asia son en buena medida, manufacturas cuyos precios y mercados no se ven afectados tan duramente como aquellos de los productos primarios.

Para completar este análisis, presentamos la evolución de las exportaciones de los principales países de cada región. Destaca entre los PCD el crecimiento sostenido de las exportaciones de la RFA, desplazando a Estados Unidos como primer país exportador del mundo hacia 1987 (12% del total), si bien ya desde 1970 aportaba cuotas significativas del comercio mundial. Si aunamos a ello el hecho de que la IED de la RFA no ha aumentado en las proporciones en que lo han hecho las de Japón y Reino Unido, podemos plantear que en la explicación de la expansión económica de Alemania el factor transnacional tiene una importancia menor con relación a sus competidores internacionales (Estados Unidos, Japón y Reino Unido).

Estados Unidos reduce desde 1970 su participación en las exportaciones mundiales pasando de 13.7 a 10.4 por ciento en 1987; si bien desde el período de posguerra la reconstrucción de las economías de Europa y Japón ocasionó una expansión acelerada del comercio mundial y una ligera reducción de la cuota de Estados Unidos (16 por ciento en 1950 y 13.7 por ciento en 1970), a partir de 1980, la reducción de la cuota exportada por Estados Unidos corre al parejo del lento crecimiento del comercio mundial, que como mencionamos, aun en 1987 no ha alcanzado el nivel de 1980. Debido a que las importaciones de Estados Unidos crece constantemente (en 1987 realizó 17 por ciento del total de las economías capitalistas), encontramos que la década de los ochenta ha visto a Estados Unidos convertirse en el país deficitario más importante.

Japón, por su parte, es el único PCD que incrementa sin altibajos su participación en el total mundial, hecho relevante por dos factores: la reducida participación de este país en las exportaciones mundiales en 1950 y 1960 (1 y 3 por ciento) mientras que en 1987 alcanza el 9.5 por ciento; y la cuota de importaciones significativamente menor respecto de las exportaciones, por lo que surge como el principal país superavitario. Tanto Japón como la RFA colocan cuotas significativas de sus exportaciones en Estados Unidos, por lo que el déficit de este país juega un papel contradictorio con relación a la reestructuración, impulsándola en un primer momento mediante las importaciones provenientes de los polos dinámicos de la economía mundial (Japón, RFA, países "semiindustrializados"), y frenándola cuando los desequilibrios finan-

cieros de Estados Unidos ponen en peligro el crecimiento de las economías acreedoras.¹⁶

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

Entre los PSD, destacan los países asiáticos cuyas exportaciones se expanden sin pausa desde 1970, logrando altas cuotas en el total mundial (alrededor de 2 por ciento para Taiwán, Hong Kong y Corea) hecho aún más relevante si consideramos que esta expansión está basada fundamentalmente en las actividades manufactureras y de servicios; el crecimiento de las exportaciones de estos países está asociado fuertemente con la presencia de ET; incluso en el caso de Corea donde la IED tenía un peso marginal, se observa que el dinamismo del comercio es mayor toda vez que las restricciones a la IED se suavizan. En América Latina destaca Brasil, que expande sus exportaciones desde 1970 basado en las manufacturas y en una presencia importante del capital transnacional; México presenta un comportamiento similar, sin embargo, el petróleo explica el crecimiento entre 1975 y 1985, mientras que las manufacturas que se exportan son de menor complejidad (electrónica, textiles). Ambos países reducen sus cuotas hacia 1987, a pesar de la recuperación del mercado mundial (cuadro 19).

Los datos disponibles muestran que las exportaciones manufactureras cuentan con el mayor dinamismo: por un lado, son el componente principal de las exportaciones realizadas por las economías capitalistas (65 por ciento o más desde 1970) y tienden a aumentar su peso (71 por ciento en 1986). Por otro, el volumen exportado de manufacturas es el único que no se reduce hacia 1986, frente a la recuperación del comercio mundial (cuadro 20).

Dentro de las exportaciones de manufacturas, destaca el comportamiento de los PSD, cuya participación en este tipo de exportaciones crece sostenidamente desde finales de los años sesenta: en 1966, estos países aportaban el 9.6 por ciento de las exportaciones mundiales de manufacturas, pasando a 13.3 por ciento en 1983. Sin embargo, la aportación de las diversas regiones en desarrollo es desigual, ya que mientras América Latina y África reducen su participación de 3.7 y 1.7 por ciento en 1966 a 3.0 y 0.5 por ciento en 1983, respectivamente, la región asiática aumenta sostenidamente su participación a pesar incluso de la crisis económica mundial.¹⁷

¹⁶ Peterson, Peter G. "A la mañana siguiente", en *Nexos*, núm. 127 y 128, México, julio y agosto, 1988. Michel Aglietta, "Europa: el decenio de todos los peligros", en *EURAL, Crisis y regulación estatal: dilemas de política en América Latina y Europa*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1986.

¹⁷ Datos tomados de *Transnational corporations...*, p. 160.

De acuerdo con el análisis del CET,¹⁸ no sólo opera un aumento en los montos de las exportaciones manufactureras de los PSD sino también un cambio cualitativo en su composición: si bien los alimentos procesados, los textiles y otras manufacturas similares conforman aun la mayor parte de las exportaciones de estos países, los rubros que crecen con mayor rapidez son los productos químicos, la maquinaria y el equipo de transporte; asimismo, los países del sudeste asiático y Brasil han logrado incursionar en líneas de producción que involucran tecnologías avanzadas.

La competitividad en el mercado mundial es una de las claves de las transformaciones estructurales implicadas por la crisis. La estrategia de cambio tecnológico y redistribución espacial, conjugada con políticas económicas favorables a la expansión transnacional provocan que el mercado mundial surja como el principal ámbito de realización mercantil para las fracciones hegemónicas del capital. En la base de esta tendencia se ubica la optimización de la rentabilidad alcanzada merced a las estrategias de valorización mundializadas permitidas, a su vez, por las actuales formas de internacionalización económica. Cabe mencionar que esta tendencia no es la única operante en la realidad contemporánea sino que está mediada por algunos obstáculos que, desde nuestro punto de vista son coyunturales: el endeudamiento y el proteccionismo. Los riesgos de crisis generalizada del sistema financiero internacional producidos por la magnitud y características del endeudamiento en todas sus formas, han llevado a los principales PCD, especialmente a Estados Unidos, hacia la implementación de políticas proteccionistas que permitan la continuidad del crecimiento —así sea lento— de sus respectivas economías, sin superar definitivamente los desequilibrios mundiales. Tales barreras a la producción extranjera han inducido, por una parte, la creación de filiales de ET en los principales mercados consumidores del mundo, y por la otra una cierta pérdida de dinamismo de la producción orientada al mercado mundial. Ello no anula el hecho de que la producción mundializada sea la de menores costos y por ello, la que mayores ganancias acarrea, por el contrario, la propia instalación de filiales en los PCD implica esta producción mundializada, cuya realización, sin embargo, no se efectúa por completo en el mercado mundial. En el mismo sentido, hacia finales de los ochenta la magnitud de los desequilibrios de la economía mundial ha hecho urgente e insoslayable la solución de los obstáculos que se oponen a la reestructuración capitalista, siendo el endeudamiento y el proteccionismo dos de los más importantes.

¹⁸ *Op. cit.*, pp. 158-160.

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

Reestructuración productiva

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

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

En estrecha relación con las características y transformaciones del proceso de trabajo, las tareas de coordinación y reproducción económica (acopio y transmisión de la información, investigación científica y su aplicación, diversificación de la actividad financiera, etcétera) y las tareas de reproducción social (educación y formación para el trabajo, servicios de salud, servicios “públicos”, etcétera) se vuelven cada vez más complejas, dando lugar al surgimiento de actividades que han mostrado gran dinamismo en el período de la crisis, se trata del sector terciario o de servicios. Con anterioridad, hemos descrito la relación entre actividades manufactureras y terciarias en un nivel general, destacando la importancia de los servicios ligados al diseño y adaptación de los procesos de trabajo; desgraciadamente los datos disponibles no permiten el análisis por actividades para establecer la dinámica de crecimiento de este sector.

En lo que atañe a la reestructuración de la industria, la mayor complejidad de la reproducción capitalista y la ruptura de las bases de la valorización, determinan el aumento continuo en la importancia de las ramas creadoras del progreso técnico. La productividad del trabajo constituye el elemento diferenciador de las ramas industriales. Frente a actividades en que el desarrollo tecnológico tiene pocos márgenes de acción (o bien, puede implicar el desplazamiento de tales actividades), surgen ramas que se desarrollan con base en la innovación constante, representando cambios cualitativos en la configuración de las estructuras industriales: en el contexto de crisis económica (sobreproducción

y contracción de los mercados) las actividades innovadoras están en posición de realizar mayores ganancias tanto por sus menores costos como porque su producción se dirige a segmentos no saturados de la demanda e incluso, crean nuevas necesidades.

En un trabajo reciente, Ugo Pipitone analiza la evolución de las ramas industriales de la economía estadounidense y a partir de la división entre actividades tradicionales y “de punta”, arriba a las siguientes conclusiones:¹⁹

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

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

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

¹⁹ Pipitone, Ugo, *El capitalismo que cambia*, primera parte, apartado 3, México, ed. Era, 1986, pp. 38-54.

predominan en las actividades productoras de bienes de consumo duradero (por ejemplo la producción de televisores).²⁰

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

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

Hemos clasificado las ramas industriales en siete grupos, a partir de semejanzas en los productos y en los procesos de producción. Las ramas productoras de productos semielaborados y bienes de consumo no duradero (grupos I al IV) presentan pocos cambios en el período 1980-1987, sus ventas no sufren fluctuaciones bruscas y sólo las ganancias del grupo II (alimentos, tabaco y bebidas) aumentan sensiblemente, 87 por ciento entre 1980 y 1987. En conjunto, estos cuatro grupos concentran 18 por ciento de las ventas totales en 1987 (16.8 por ciento en 1980) y 22 por ciento de las ganancias (frente a 18 por ciento en 1980). El grupo II es el más importante tanto por su peso y dinamismo: hacia 1987 las ganancias de este grupo son 15.6 por ciento del total, participación superior incluso a la cuota de la actividad automotriz (incluida en el grupo VIII).

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

²⁰ Acerca de la reestructuración de la economía de Estados Unidos véase también el trabajo de María Concepción Tavares, "La recuperación de la hegemonía norteamericana", en *Revista de la CEPAL*, núm. 26, agosto de 1985.

hecho, en los tres períodos considerados, los indicadores de este grupo de ramas se sitúan por debajo de la media muestral.²¹

El grupo VII (electrónica, equipo científico, aeroespacial y computadoras) sigue en importancia, aportando en 1987 el 20 por ciento de las ventas y 22 por ciento de las ganancias; a diferencia del grupo V, su cuota en las ventas totales ha crecido constantemente entre 1980 y 1987, en tanto que la participación en las ganancias totales alcanza el 26 por ciento en 1985 frente al 22 por ciento de 1980, descendiendo en 1987 a 22 por ciento. El crecimiento de sus ventas es mayor que la media muestral, 61 por ciento entre 1980 y 1987; por el contrario, las ganancias se sitúan en el nivel promedio (34 por ciento en el mismo período).

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

Una situación diferente existe en el grupo VI (materiales para construcción, metales, productos metálicos, equipo agrícola e industrial), que a pesar de comprender más de 100 empresas situadas en sectores fundamentales de la economía capitalista, muestra poco dinamismo: su participación en las ventas totales en 1980-1987 se mantiene alrededor de 14 por ciento, mientras que las ganancias descienden 2 por ciento; por otra parte, el crecimiento de las ventas y ganancias entre 1980 y 1987 es el segundo menor de todos los grupos analizados (25 y 0 por ciento, respectivamente).

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

El tercer indicador que utilizamos es el cociente ganancias ventas (G/V), que en términos generales nos indica las actividades que son más

²¹ Esta afirmación debe tomarse con reserva ya que la caída de los indicadores del grupo V puede deberse a la diferencia en el número de empresas consideradas en ambos años (144 en 1985 y 131 en 1987); entre las empresas ausentes contamos varias petroleras cuyo peso es crucial.

rentables (cabe recalcar que el rubro ganancias que utilizamos es una categoría contable y no el concepto considerado por Marx). Esta relación decrece para los grupos que producen materias primas y bienes de consumo no duradero, a excepción del grupo II, que en 1987 presenta la relación G/v más alta de todos los grupos, 5.6 por ciento.

Esta relación también disminuye, entre 1980 y 1985, para los restantes grupos, aumentando en 1987 para los grupos V, VI y VIII, en tanto que la relación G/v del grupo VII continúa bajando. De estos grupos, el V y el VII muestran las relaciones G/v más altas, después del grupo II, 5 por ciento y 5.1 respectivamente, en 1980 y 4.2 por ciento para ambos en 1987. Esta situación puede conducir a afirmar que las actividades más rentables son las comprendidas por los grupos II y VIII, lo cual debe ser tomado con reserva. En tanto la ganancia no está referida al capital global utilizado, la relación G/v debe ser analizada a la luz del destino de las ganancias (las actividades con bajas ganancias pueden estar capitalizándose) y de la evolución de los precios en cada una de las ramas que componen estos grupos. Particularmente, el crecimiento del grupo VII, que comprende algunas de las ramas de punta, ocurre en el contexto de reducción de los precios de sus productos, particularmente importante en los casos de las ramas electrónica y computadoras; así, el aumento de las ventas es más rápido que el de las ganancias y buena parte de los recursos obtenidos por las empresas de este grupo se destinan a la expansión de las mismas (la mayoría de estas empresas son medianas y pequeñas) y a la investigación y desarrollo. Estos factores pueden explicar el descenso de la relación G/v del grupo VII. Este indicador confirma el estancamiento del grupo VI, cuya relación G/v es la menor de los grupos analizados y para el grupo V desciende de 5 por ciento en 1980 a 4.2 en 1987 (cuadros 21 y 22).

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

Tomando las ventas promedio, encontramos que la rama productora de vehículos de motor asume el liderazgo, con ventas por 15 mmd en 1987, mientras que las ganancias promedio en ese año ascienden a 553 millones de dólares, indicador de la recomposición de las ganancias en este sector. En términos de crecimiento de las ventas en el período 1980-1987, esta rama se ubica en la primera posición con un aumento de 79 por ciento; su participación en las ventas totales crece de 11.8 por ciento en 1980 hasta 16 por ciento en 1987, sólo detrás de la rama de refinación de petróleo; en cuanto a las ganancias totales, la rama automotriz pasa de las pérdidas de 1980 a 12 por ciento en 1985 y 14.6 por ciento en 1987.

Si bien en función de las ventas medias, la rama de refinación de petróleo se ubica en el segundo lugar con 12 mmd en 1987, el crecimiento de sus ventas y ganancias es el menor de todas las ramas analizadas para el período 1980-1987 (-12 y -48 por ciento, respectivamente). Las

cuotas de esta rama en las ventas y ganancias totales declinan entre 1980 y 1987, particularmente la cuota en las ganancias totales, que pasa de 40.7 por ciento en 1980 a 26 por ciento en 1985 y 16 por ciento en 1987. Esta evolución fue determinada por el desplome del mercado petrolero, particularmente grave en los ochenta años. De igual forma, hay que destacar que en términos absolutos esta rama aún es al que concentra las mayores masas de ventas y ganancias, aunque en 1987 las ramas automotriz y electrónica habían acortado las diferencias. El descenso marcado de los indicadores de esta rama explica en buena parte el comportamiento mencionado del grupo V, que durante la expansión capitalista de la posguerra constituyó uno de los dos grupos más dinámicos de la economía mundial (así como la actividad petrolera fue una de las ramas de más rápido crecimiento en dicho período).

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

La rama electrónica aumenta su cuota en las ventas totales, pasando de 9.9 por ciento en 1980 a 11.6 por ciento en 1987, en tanto que su cuota en las ganancias totales apenas varía de 10 a 9.9 por ciento en los mismos años. Sus ventas promedio son cercanas a las de la rama de computadoras (7.9 mmd) pero su peso en el total es mayor, constituyendo la tercera rama en participación sobre el total de las ventas y ganancias. El crecimiento de las ventas entre 1980 y 1987 es de 51 por ciento, y el de las ganancias 31 por ciento; esta rama muestra un crecimiento relativo más lento, producto de su difusión en los países semiindustrializados y de la estandarización de sus productos, de tal forma que la mayor parte de su actividad se enfoca al ensamblaje y a la producción de bienes de consumo duradero, sectores donde la competencia es mayor y las ganancias tienden a mantenerse en un nivel menor respecto de las actividades de mayor contenido tecnológico. Desde otra perspectiva, la subcontratación ha permitido la expansión de esta actividad pero también ha fijado límites al crecimiento de las ganancias.

La rama aeroespacial, una de las actividades de mayor contenido tecnológico, muestra un crecimiento lento de sus indicadores, aumen-

tando ligeramente su participación en los totales entre 1980 y 1987. Esta rama está dominada por los capitales de Estados Unidos y el crecimiento lento puede ser atribuido a dos factores: el carácter sofisticado de sus productos, que aun no encuentran aplicaciones en escalas similares a las de otras ramas, y las dificultades que atraviesan las empresas menores de la rama, dado que las principales empresas tienen una marcha ascendente.

La química reduce su cuota en las ventas totales, al pasar de 8.1 en 1980 a 7.3 por ciento en 1985, recuperándose en 1987 con 7.9 por ciento del total; contrariamente, la cuota de esta rama en las ganancias crece sostenidamente entre 1980 y 1987, pasando de 6.2 a 9.4 por ciento. Destaca el crecimiento de las ganancias entre 1985 y 1987 (137 por ciento), que empuja el crecimiento en el período 1980-1987 hasta alcanzar 101 por ciento, el mayor de las ganancias para las ramas consideradas.

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

La farmacéutica muestra un crecimiento sostenido entre 1980 y 1987, particularmente de las ganancias, cuya cuota en el total pasa de 4.4 a 6.7 por ciento (cuadros 23 y 24).

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

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

Modalidades actuales de la internacionalización del capital

Hemos señalado que las estrategias de valorización de las ET logran maximizar las ganancias a partir de las oportunidades que ofrecen las distintas situaciones económicas en escala mundial. Ahora queremos destacar algunas de las formas que asumen dichas estrategias en el terreno de la IC.

En primer lugar, la concentración y centralización de capitales, producto característico de las crisis, ha asumido la forma de adquisiciones y fusiones entre las empresas, proceso particularmente intenso en el caso de la economía estadounidense, principal receptora de la IED en

el período reciente:²² la penetración de las ET en una economía que ofrezca perspectivas de rentabilidad se realiza bajo la forma de adquisiciones y fusiones en las industrias “maduras”, productoras de bienes de consumo, cuyo mercado tiene una extensión más o menos precisa y es poco factible que se transformen radicalmente las líneas de producción; por ello la adquisición de una empresa garantiza el acceso inmediato a la tecnología y a un mercado estable y sobre todo protegido (para el caso de Estados Unidos, el mayor y más dinámico mercado de la economía mundial). Por otra parte, en las ramas en que el progreso técnico es el centro de la competencia, las ET prefieren ingresar creando una nueva empresa; éste ha sido el caso de las trasnacionales japonesas que, dadas sus ventajas en la producción, la tecnología y el mercadeo, han elegido las nuevas inversiones como la vía para penetrar en Estados Unidos y Europa. En el caso de la IED dirigida a PSD, esta diferencia en el método de ingreso también es válida. Para ilustrar el proceso de adquisiciones en la economía estadounidense, presentamos el cuadro 25.

En segundo lugar, se generan respuestas ante los mayores costos del desarrollo tecnológico. Las transformaciones tecnológicas que buscan reducir los costos del producto han aumentado los riesgos de las inversiones tanto por la fuerte competencia y el peligro de la obsolescencia de los equipos como por el aumento de los costos de la investigación y desarrollo (I+D) de tecnologías productivas: mientras que la recuperación del capital se hace más lenta, los montos de recursos exigidos para la operación de las empresas crecen constantemente. Ante ello han surgido dos tipos de respuesta:

a) Penetración simultánea de los mayores mercados para amortizar en el menor tiempo posible los gastos de I+D, mediante la integración mundial de la producción y las operaciones financieras y la trasmisión de la información; esto explica el que las finanzas y las telecomunicaciones sean dos de los principales campos de la expansión trasnacional.

b) Formulación de acuerdos de cooperación en materia de I+D, procurando reducir los costos y, fundamentalmente, buscando la expansión hacia nuevos campos de actividad. Estos acuerdos pueden implicar la absorción de una empresa pequeña que posea innovaciones tecnológicas importantes, o puede asumir la forma de aportaciones de capital para que una empresa realice cierto desarrollo o aplicación de la tecnología. Abarcan relaciones de cooperación entre empresas de similar magnitud.²³ Según los datos del cuadro 26 son los sectores de alto contenido tecnológico los que recurren en mayor medida a las relaciones de cooperación tecnológica: la electrónica, tecnología de información y aeroespacial.

²² *Op. cit.*, capítulo IV.

²³ Al respecto, Moneta afirma: “A diferencia de los acuerdos gobierno a gobierno que,

En tercer lugar, surgen las nuevas formas de participación (NFP) del capital trasnacional, dirigidas a penetrar las economías subdesarrolladas; durante la expansión de la posguerra y sobre todo en los años setenta, las inversiones de riesgo compartido, los contratos de gestión y "llave en mano" (fábrica, producto o mercado), fueron los mecanismos alternativos a las inversiones directas; en la presente década ha cobrado fuerza la subcontratación y los acuerdos de provisión de tecnologías, si bien los mecanismos anteriores no han dejado de funcionar. Las NFP constituyen una respuesta de las trasnacionales a la creciente incertidumbre económica y a la gravedad de la crisis en los PSD, ya que permiten que los capitales trasnacionales se beneficien de las ventajas que ofrecen estos países (bajos salarios, infraestructura, estímulos para la actividad exportadora, etcétera) sin asumir los riesgos que implica la IED. De acuerdo con el citado estudio del CET,²⁴ inicialmente y en el contexto de la industrialización acelerada de algunos PSD, las NFP tienen un gran auge, principalmente en los sectores de tecnologías maduras y en las operaciones de ensamblado (electrónica y textil, por ejemplo), cuyo destino era el mercado local:

Las desalentadoras perspectivas económicas y la gran inestabilidad de la mayoría de los países en desarrollo, ha tenido una gran influencia en las estrategias de las ET. Muchas de ellas han encontrado que pueden obtener atractivos beneficios de ciertos activos, tangibles e intangibles, al proveer proyectos de inversión, sin ser, necesariamente, propietarios o financiar dichos proyectos. Aportando activos esenciales mediante acuerdos desiguales [non-equity], pueden beneficiarse del apalancamiento de esos recursos, aun cuando los socios locales o los proveedores internacionales absorban los costos iniciales y proporcionen el capital de trabajo. Y algo muy importante es que estos acuerdos reducen la exposición a los riesgos comerciales y políticos que acompañan la IED.²⁵

Toda vez que las actividades (o subfases del proceso de trabajo) que utilizan nuevas tecnologías pueden ser deslocalizadas, tienden a incrementarse las IED, en especial, cobran importancia las empresas de propiedad 100 por ciento extranjeras que operan con tecnologías de punta y orientadas al mercado internacional.

Desde la perspectiva de los PSD, la articulación a los circuitos de la producción mundializada reviste una importancia crucial en la solu-

salvo en el sector energético, no han funcionado bien, la lógica de las grandes ET parece aconsejar, tras una cuidadosa evaluación de costos y beneficios, la asociación, la coordinación y división de tareas y el intercambio de conocimientos tecnológicos y de gestión. Esto de manera alguna elimina la competencia, ni resuelve el problema de quien predominará en el largo plazo, pero contribuye a encaminar las interacciones hacia un marco de referencia que privilegia, en grado suficiente, el entendimiento y la fijación de reglas para dirimir los conflictos, se trata de un régimen de cooperación con limitación acordada y selectiva de conflictos." (*Op. cit.*, p. 316).

²⁴ *Op. cit.*, pp. 164-172.

²⁵ *Op. cit.*, p. 67.

ción de la crisis. La reorientación hacia la producción de manufacturas competitivas internacionalmente, constituye el objetivo primordial de las políticas económicas aplicadas en las economías subdesarrolladas, políticas que, como veremos para el caso de México, están determinadas por las necesidades de la valorización del capital trasnacional. Las ET han jugado un papel central en la redefinición de las relaciones entre dichas economías y el mercado mundial, a través de sus filiales y de las NFP que hemos mencionado. Dentro de este proceso, por la importancia que han cobrado para las economías subdesarrolladas, queremos destacar dos modalidades actuales de la IC:

i) Los acuerdos de subcontratación. Son relaciones contractuales entre empresas manufactureras y sus proveedores de componentes y/o ensambladoras, de duración limitada, estableciendo precios y estándares de calidad competitivos en el mercado mundial, así como tiempos de entrega. El cuadro 27 muestra algunos ejemplos de subcontratación, éstos son una expresión característica del desarrollo desigual del capitalismo; con anterioridad se realizaban en niveles regionales y actualmente se extienden en escala mundial. La subcontratación puede abarcar fases de la producción o incluso la elaboración completa de un producto, como en el caso de la subcontrata que realizan las cadenas distribuidoras de los PCD con empresas manufactureras de PSD. (las cuales carecen del potencial económico y de la experiencia para penetrar en los principales mercados consumidores).

Como apuntábamos, estos acuerdos permiten que las empresas contratantes se beneficien de los bajos costos salariales y de operación imperantes en PSD, abarcando tanto a grandes trasnacionales como a empresas pequeñas y medianas de los PCD que, incapaces de efectuar inversiones directas, alcanzan así las ventajas de la operación internacionalizada. Por ello, en los últimos años muchas empresas dedicadas al subcontratismo han desplazado su producción hacia regiones de menores tasas salariales (de Hong Kong hacia China, de Singapur hacia Malasia, de Estados Unidos hacia México y el Sudeste asiático) buscando las condiciones económicas que las mantengan como proveedoras de las grandes empresas.

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

nalmente, las subcontratistas dependen en gran medida de sus contratantes, tanto en la provisión de tecnología como en el acceso a los mercados.

ii) *Zonas francas industriales (ZFI)*. Son regiones de los PSD en las cuales la importación de bienes y servicios se realiza libre de impuestos y restricciones comerciales, los gobiernos aportan la infraestructura para la industria y en algunos casos estímulos financieros; por otra parte, se ha procurado la reducción y normalización de los trámites administrativos y legales para la instalación de empresas en estas zonas. Aunados a los bajos salarios, estos estímulos convierten a las ZFI en polos dinámicos de la producción orientada al mercado mundial.

Desde 1970, ha crecido aceleradamente el número de regiones, de empresas y puestos de trabajo creados; en ese año, las ZFI sólo existían en menos de 10 países, mientras que en 1986, 156 países contaban con una o más, actualmente existen alrededor de 260, localizadas principalmente en Hong Kong, México, Corea, Singapur y Taiwán y empiezan a surgir otros emplazamientos importantes (China). El empleo pasa de 500.000 trabajadores en 1975 a 1,3 millones en 1988, en tanto que las exportaciones totales (10 mmd en 1988) han crecido anualmente 15 por ciento desde 1977.²⁶ Si bien las grandes ET cuentan con filiales, las empresas medianas y pequeñas que inician su internacionalización son las que predominan en las ZFI: las empresas de países receptores también tienen un papel destacado debido a la subcontratación y a las coinversiones con los capitales extranjeros.

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

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

Flujos mundiales de capital

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

²⁶ *Op. cit.*, pp. 169-170.

de los flujos mundiales de capital; hemos señalado este aspecto como causa de la reducción de la importancia relativa de la IED, ahora queremos dar algunos indicadores de la evolución de este fenómeno.

La importancia del endeudamiento externo es evidente incluso frente a variables como la producción o el comercio mundiales. Los componentes principales de este proceso residen en la deuda externa de Estados Unidos (primer deudor del mundo) y la de los países latinoamericanos (Brasil, México, Argentina, centralmente) y algunos asiáticos. El endeudamiento ocupa un lugar privilegiado en la reestructuración en tanto representa, junto con la actividad de las grandes ET, el vehículo central de la obtención de ganancias de los capitales hegemónicos desde la posguerra. La constitución de un sistema monetario internacional articulado en torno al dólar, permitió que buena parte de las ganancias generadas en las economías capitalistas fluyera hasta los principales centros financieros: ante la pérdida de dinamismo de la economía mundial, y en particular de la industria, los capitales excedentarios buscan y encuentran una salida en los préstamos internacionales. Los centros financieros actúan como intermediarios del proceso, centralizando los capitales sujetos de ser prestados, pagando intereses "atractivos" y canalizando los capitales bajo la forma de deuda; los organismos financieros multilaterales asumen la regulación del proceso, garantizando a los capitales que se colocan como deuda el pago de los préstamos e intereses.

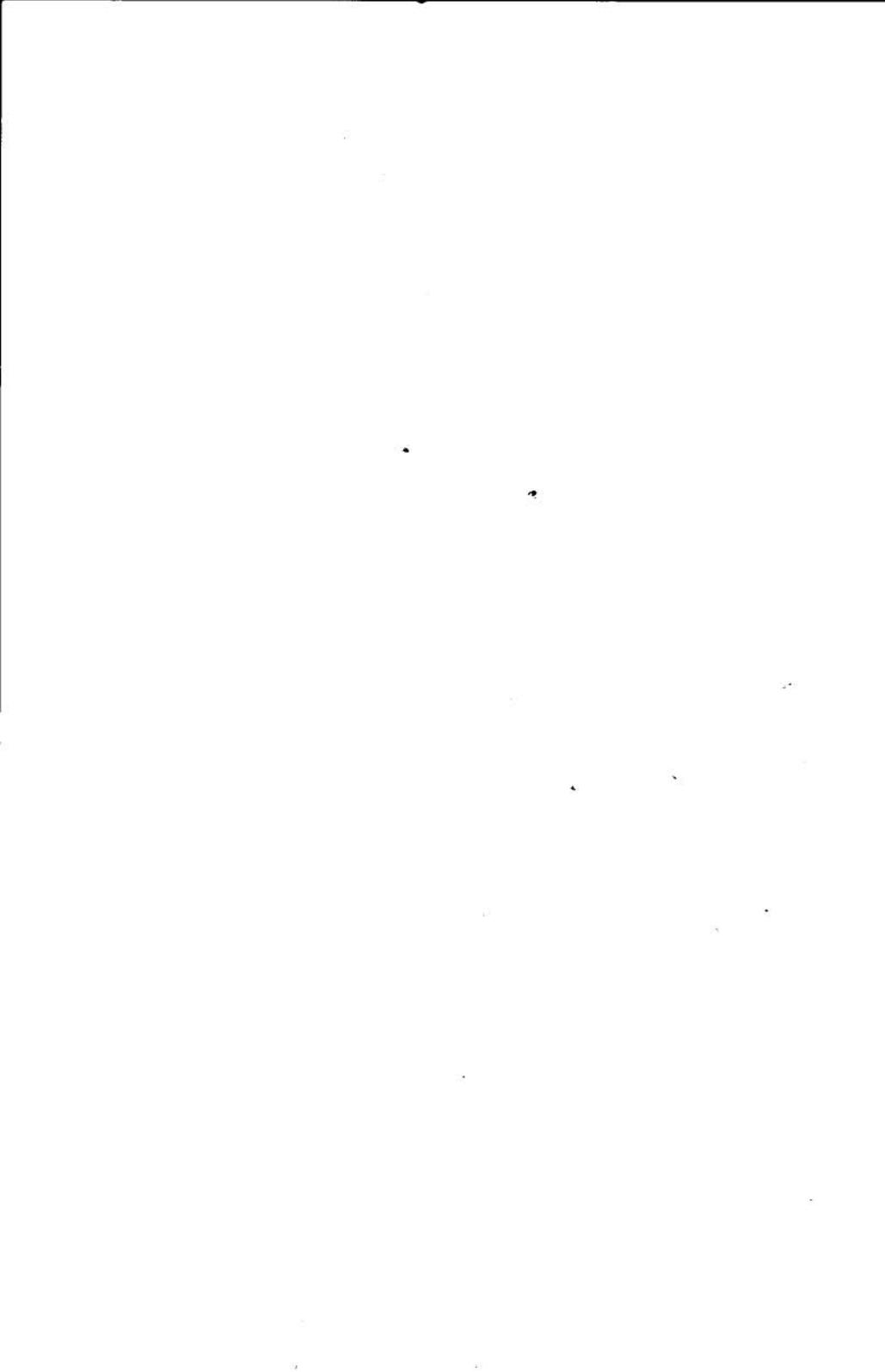
Para describir este fenómeno, comparamos el crecimiento de los activos externos de los bancos creadores de dinero (indicador de la corriente crediticia total) con la evolución de los flujos de la IED por países receptores. Además de las enormes diferencias en los montos implicados por ambas corrientes y su diversa evolución coyuntural —mientras que la IED decrece entre 1980-1985, los créditos sólo disminuyen el ritmo de su crecimiento— nos interesa destacar los cambios en su relación proporcional: entre 1975 y 1985, la relación IED-corriente crediticia desciende aceleradamente pasando de 3.72 a 1.08 por ciento, ello es particularmente grave en 1980-1985, en que su tasa anual de crecimiento es de -17 por ciento; aumentando hacia 1987 (2.13 por ciento). No obstante, en los PCD donde la relación IED a corriente crediticia aumenta considerablemente en estos últimos (1.27 en 1985 y 1.88 por ciento en 1987), en tanto que los PSD han visto decrecer sin término esta relación, en 1975 la IED representaba el 1.07 por ciento de la corriente crediticia total, pasando a sólo 0.24 en 1987 (cuadro 28).

Ahora bien, los fenómenos financieros no son el nudo de la reestructuración, esto es, la solución de los desequilibrios financieros que sufre la economía mundial no significa necesariamente la solución de la crisis; existe una relación de determinación que va desde la acumulación de capital, particularmente desde la esfera de la producción, hacia la circulación del capital, abarcando los aspectos financieros. Actualmente, la circulación capitalista ha dejado de ser posibilite de la valorización del capital para pasar a ser el freno más grave a la

reestructuración; ello no quiere decir que el mecanismo de la deuda externa haya dejado de producir ganancias, sino que enfrenta sus límites como mecanismo expoliador de las economías endeudadas: a los obstáculos políticos, se suma la incapacidad de los principales deudores de seguir pagando los créditos, proceso característico de la segunda mitad de los ochenta. En otra vertiente, el desequilibrio, financiero y comercial, de Estados Unidos ha frenado el crecimiento de las principales economías desarrolladas centralmente, la RFA y Japón.²⁷ Ello ha conducido a la formulación de estrategias económicas que, sin perjudicar los intereses de las fracciones dominantes del capital, permitan desactivar el problema de la deuda externa (amenaza de crisis financiera generalizada), centrandó la atención en la reestructuración productiva ("ajuste estructural") como la vía principal para solucionar los desequilibrios de la economía mundial. Así, la solución al problema de la deuda externa se plantea a través de la apertura irrestricta de las economías deudoras al capital transnacional, mediante la privatización de las empresas del Estado, la capitalización de la deuda (*swaps*), la desregulación y el fomento de las IED, principalmente.

²⁷ Los costos de los desequilibrios del sistema financiero mundial han sido soportados también por las economías europeas y la japonesa; las fluctuaciones del dólar y de las tasas de interés han provocado la transferencia de grandes masas de capital a Estados Unidos, sobre este problema véase el artículo citado de Michel Aglietta, "Europa, el decenio de todos los peligros".

ANEXO



CUADRO 1

EVOLUCIÓN TEMPORAL DEL ESTABLECIMIENTO DE FILIALES

Proporción de las filiales existentes en la actualidad establecidas en cada período

<i>País</i>	<i>Antes 1924</i>	<i>1914-1945</i>	<i>1946-1958</i>	<i>1959-1964</i>	<i>1965-1970</i>	<i>% Total</i>
Estados Unidos	2.5	17.5	23.0	39.0	18.0	100.00
Japón	0.0	8.6	4.1	25.4	62.2	100.30
Alemania	5.7	13.1	14.0	14.3	53.0	100.10
Canadá	1.1	22.0	16.3	24.9	36.0	100.30
Francia	1.8	6.5	10.2	14.5	67.0	100.00
R. Unido	2.4	11.0	13.9	26.0	47.0	100.30
Italia	1.6	8.9	22.2	30.0	37.3	100.00
Suecia	2.9	28.8	12.9	13.4	41.0	100.00
Suiza	12.0	21.4	11.8	16.4	38.0	99.60
Holanda	2.9	14.3	9.4	18.2	55.0	99.80
Belg-Lux	7.7	18.8	11.9	8.4	53.2	100.00

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

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

CUADRO 2

ALGUNAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS CARTERA DE IED,
1960-1971

<i>Año</i>	<i>Japón</i>	<i>RFA</i>	<i>R. Unido</i>	<i>Estados Unidos</i>
A. Valor en libros (millones de dólares)				
1960	289.0	758.1	11 988.2	32 765.0
1961	453.8	968.7	12 912.1	34 664.0
1962	535.2	1 239.6	13 649.1	37 149.0
1963	679.2	1 527.3	14 646.2	40 686.0
1964	799.5	1 811.7	16 415.6	44 386.0
1965	956.2	2 076.1	16 796.5	49 328.0
1966	1 183.2	2 513.2	17 531.4	54 711.0
1967	1 458.1	3 015.0	17 521.1	59 486.0
1968	2 015.3	3 587.0	18 478.8	64 983.0
1969	2 682.9	4 774.5	20 043.2	71 016.0
1970	3 596.3	5 774.5	21 390.5	78 090.0
1971	4 480.0	7 276.9	24 019.0	86 001.0
B. Tasa media de crecimiento anual				
1960-1965	27.0	22.3	7.0	8.5
1965-1971	29.4	23.2	6.1	9.7
1960-1971	28.3	22.8	6.5	9.2

FUENTE: CET ONU, *Las empresas trasnacionales y el desarrollo económico mundial*, tercer estudio, Nueva York, 1973, p. 138.

CUADRO 3

PAÍSES DEL CAD: ESTIMACIÓN DE LA CARTERA DE LA IED
 PAÍS DE ORIGEN Y REGIÓN DE INVERSIÓN, 1967
 (millones de dólares y porcentajes)

País de origen	MUNDO		Países capitalistas desarrollados (PCD)			Países subdesarrollados (PSD)							
	Valor total en libros *	% sobre el total mundial	Valor en libros	% sobre total mundial	% sobre total de PCD	Valor total en libros	% sobre total mundial	% sobre total de PSD	África	América Latina	Oriente Medio	Asia	Total PSD
	Participación porcentual												
Estados Unidos	59 486	57.07	42 783	41.05	60.18	16 703	16.02	50.41	2.3	19.8	3.0	3.0	28.1
R. Unido	17 521	16.81	10 939	10.49	15.39	6 582	6.31	19.86	11.3	9.7	4.8	11.8	37.6
Francia	6 000	5.76	3 311	3.18	4.66	2 689	2.58	8.12	28.8	7.8	2.7	5.5	44.8
P. Bajos	2 250	2.16	556	0.53	0.78	1 694	1.63	5.11	14.4	41.8	7.7	11.4	75.3
Canadá	3 728	3.58	2 275	2.18	3.20	1 453	1.39	4.39	1.5	36.0	0.2	1.3	39.0
RFA	3 015	2.89	1 997	1.92	2.81	1 018	0.98	3.07	4.6	26.2	0.8	2.2	33.8
Japón	1 458	1.40	758	0.73	1.07	700	0.67	2.11	0.9	27.8	5.8	13.5	48.0
Italia	2 110	2.02	1 414	1.36	1.99	696	0.67	2.10	11.7	18.6	1.2	1.4	33.0
Belgica	2 040	1.96	1 427	1.37	2.01	613	0.59	1.85	23.6	5.5	0.1	0.8	30.0
Suiza	4 250	4.08	3 685	3.54	5.18	565	0.54	1.71	1.4	10.1	0.1	1.7	13.3
Suecia	1 514	1.45	1 334	1.28	1.88	180	0.17	0.54	5.3	5.4	—	1.2	11.9
Australia	380	0.36	280	0.27	0.39	100	0.10	0.30	—	—	—	26.3	16.3
Otros**	480	0.46	338	0.32	0.48	142	0.14	0.43	13.7	32.4	1.0	2.7	49.8
Total países del CAD	104 232	100.00	71 097	68.21	100.00	33 135	31.79	100.00	6.3	17.7	3.0	4.8	31.8

* No incluye las economías de planificación centralizada.

** Incluye Portugal, Dinamarca, Noruega y Austria.

FUENTE: *Op. cit.* (1973), p. 140.

CUADRO 4

PAÍSES DEL CAD: ESTIMACIÓN DE LA CARTERA DE IED POR SECTORES
FINES DE 1966
(millones de dólares y porcentajes)

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

* No incluye las economías de planificación centralizada.

FUENTE: *Las empresas transnacionales...* (1973), p. 141.

CUADRO 5

CARTERA DE IED POR SECTOR, ALGUNOS PAÍSES DESARROLLADOS,
1970
(millones de dólares)

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

* Los datos de minería incluyen al sector petróleo.

** Datos de finales de 1965.

FUENTE: *Op. cit.* (1973), p. 143.

CUADRO 6

EUA: VALOR DE LAS IED EN PAÍSES SELECCIONADOS
 POR SECTORES
 (millones de dólares)

<i>Pais o región y años</i>	<i>Total</i>	<i>Minería</i>	<i>Petróleo</i>	<i>Manufactura</i>	<i>Otros</i>
1950					
TOTAL	11 788	1 129	3 390	3 831	3 438
Canadá	3 579	334	418	1 897	930
Europa	1 733	31	426	932	343
Asia	1 001	21	769	60	151
A. Latina	4 445	628	1 233	780	1 804
Venezuela	993	*	857	24	113
Brasil	644	*	112	285	248
México	415	121	13	133	149
Argentina	356	*	*	161	195
Chile	540	351	*	29	160
1960					
TOTAL	32 765	3 011	10 498	11 152	7 654
Canadá	11 198	1 329	2 667	4 827	2 375
Europa	6 645	49	1 726	3 797	1 072
Asia	2 315	24	1 655	286	350
A. Latina	8 387	1 153	2 887	1 610	2 738
Venezuela	2 569	*	1 995	180	394
Brasil	953	10	76	515	353
México	795	130	32	391	243
Argentina	472	*	*	213	260
Chile	738	517	*	22	200
1971					
TOTAL	86 001	6 720	24 258	35 475	19 549
Canadá	24 030	3 265	5 134	10 537	5 095
Europa	27 621	78	6 202	15 538	5 803
Asia	6 523	158	3 512	1 830	1 024
A. Latina	12 978	1 356	3 303	4 708	3 611
Venezuela	2 698	**	1 634	516	548
Brasil	2 045	119	145	1 409	372
México	1 840	126	30	1 272	412
Argentina	1 350	**	**	813	537
Chile	721	452	**	50	219
Colombia	745	**	345	256	144

* Menos de 500 000 dólares.

** Incluido en otros.

FUENTE: Alma Chapoy, *Empresas multinacionales...*, pp. 52-54.

CUADRO 7

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL MUNDIAL, 1955-1977
(porcentajes sobre el producto bruto industrial a precios de 1970)

<i>Región</i>	<i>Año</i>	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>	<i>E</i>
Mundo	1955	30	16	10	10	34
	1977	22	13	14	7	43
A. del Norte*	1955	22	17	9	10	42
	1977	19	15	16	6	44
CFE	1960	28	14	9	10	38
	1977	22	14	15	8	40
Europa Oriental y URSS	1955	39	13	8	10	30
	1977	23	10	11	7	49
Japón	1955	35	26	13	8	18
	1977	19	10	15	10	46
A. Latina y el Caribe	1955	56	14	13	5	12
	1977	34	12	20	8	26
Asia	1955	71	8	11	3	7
	1977	54	11	10	5	20

* Estados Unidos y Canadá

Industrias: A: alimentos, bebidas y tabaco; textiles, vestuario, cuero, calzado y diversos. B: madera y muebles; papel e imprentas; productos minerales no metálicos. C: productos químicos derivados del petróleo y caucho. D: metálicas básicas. E: mecánicas. FUENTE: Fernando Fajnzylber, *La industrialización trunca de América Latina*, México, ed. Nueva Imagen, 1982.

CUADRO 8

CARTERA DE IED POR INDUSTRIA, ALGUNOS PAÍSES DESARROLLADOS,
1970
(millones de dólares)

<i>Industrias manufactureras</i>	<i>RFA</i>		<i>Japón</i>		<i>R. Unido*</i>		<i>Estados Unidos</i>	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Total	4 443	100.0	963	100.0	5 894	100.0	32 231	100.0
Prod. alimenticios	234	5.3	61	6.3	583	9.9	2 680	8.3
Textiles	110	2.5	190	19.7	98	1.7	n d	n d
Madera y pasta	63	1.4	212	22.0	129	2.2	n d	n d
Prod. químicos	1 589	35.8	60	6.2	594	10.1	6 272	19.5
Acero/met. no ferrosos	436	9.8	138	14.3	377	6.4	3 576	11.1
Maquinaria	428	9.6	67	7.0	943	16.0	4 012	12.4
Prod. eléctricos	677	15.2	71	7.4	519	8.8	2 606	8.1
Prod. p/transporte	563	12.7	103	10.7	850	14.4	5 871	18.2
Otras industrias	343	7.7	61	6.3	1 801	30.6	7 214	22.4

* Datos de finales de 1965.

FUENTE: *Op. cit.* (1973), p. 143.

CUADRO 9
TASAS DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO POR REGIONES
(porcentajes)

	<i>1961-1973</i>	<i>1974-1980</i>	<i>1981-1986</i>
Producción mundial*	5.5	3.6	2.7
PCD	5.0	2.5	2.2
Estados Unidos	4.0	2.2	2.4
Europa Occidental	4.8	2.4	1.5
Japón	9.8	3.8	3.6
PSD	6.3	5.1	1.5
África	5.5	4.4	(0.9)
Asia	5.1	6.0	4.8
Medio Oriente	8.2	3.9	(0.9)
Europa del Sur	5.5	6.4	2.9
A. Latina y el Caribe	6.7	5.2	1.0
Países europeos de economía planificada	6.6	4.6	3.3
China	3.8	5.6	8.8

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

FUENTE: CET, *op. cit.* Nueva York, 1988, p. 17

CUADRO 10
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DE LA IED
(porcentajes)

	<i>1960-1975</i>	<i>1975-1980</i>	<i>1980-1985</i>
SEDIED	9.98	14.34	5.28
		1975-1983	1983-1985
SIDIED		10.27	8.69
PCD		10.13	9.20
Europa Occ.		5.94	7.46
Estados Unidos		22.13	16.04
PSD		10.67	7.18
África		2.18	6.67
A. Latina		11.94	4.87
Asia		15.12	11.22

FUENTE: *Op. cit.* (1988), p. 25.

CUADRO 11

STOCKS EXTERNOS DE IED POR PRINCIPALES REGIONES Y PAÍSES DE ORIGEN
1960-1985
(miles de millones de dólares)

Países y regiones	1960			1975			1980			1985		
	Porcentaje del			Porcentaje del			Porcentaje del			Porcentaje del		
	\$	total	PNB									
PCD	67.0	99.0	6.7	275.4	97.7	6.7	535.7	97.2	6.7	693.3	97.2	8.0
Estados Unidos	31.9	47.1	6.2	124.2	44.0	8.1	220.3	40.0	8.2	250.7	35.1	6.4
R. Unido	12.4	18.3	17.4	37.0	13.1	15.8	81.4	14.8	15.2	104.7	14.7	23.3
Japón	0.5	0.7	1.1	15.9	5.7	3.2	36.5	6.6	3.4	83.6	11.7	6.3
RFA	0.8	1.2	1.1	18.4	6.5	4.4	43.1	7.8	5.3	60.0	8.4	9.6
Suiza	2.3	3.4	26.9	22.4	8.0	41.3	38.5	7.0	37.9	45.3	6.4	48.9
P. Bajos	7.0	10.3	60.6	19.9	7.1	22.9	41.9	7.6	24.7	43.8	6.1	35.1
Canadá	2.5	3.7	6.3	10.4	3.7	6.3	21.6	3.9	8.2	36.5	5.1	10.5
Francia	4.1	6.1	7.0	10.6	3.8	3.1	20.8	3.8	3.2	21.6	3.0	4.2
Italia	1.1	1.6	2.9	3.3	1.2	1.7	7.0	1.3	1.8	12.4	1.7	3.4
Suecia	0.4	0.6	2.9	4.7	1.7	6.4	7.2	1.3	5.8	9.0	1.3	9.0
Otros	4.0	5.9	3.1	8.5	3.0	1.7	17.4	3.2	1.9	25.6	3.6	3.3
PSD	0.7	1.0	—	6.6	2.3	—	15.3	2.8	—	19.2	2.7	—
Total*	67.7	100.0	—	282.0	100.0	—	551.0	100.0	—	712.5	100.0	—

* No incluye a las economías centralmente planificadas.

FUENTE: *Op. cit.* (1988), p. 24.

CUADRO 12
DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE LOS STOCKS EXTERNOS DE IED PARA ALGUNOS PCD

AÑO	PCD				PSD				Europa oriental	Total Mundial	
	TOTAL	Europa Occidental	Japón	Estados Unidos	Otros	Total	A. Latina y el Caribe	Sur y Sureste asiático			Otros
Estados Unidos (Millones de dólares)											
1970	53 110	24 469	1 491	x	27 150	21 421	14 686	2 476	4 259	—	78 094
1975	93 854	49 533	3 339	x	40 982	23 288	19 167	5 747	(1 626)	—	124 212
1980	169 037	96 065	6 255	x	66 747	47 355	32 688	8 505	6 162	—	220 347
1986	209 063	122 942	11 333	x	74 788	62 433	36 559	16 022	9 852	5	276 075
Japón (Millones de dólares)											
1970	1 795	641	x	702	452	1 784	565	792	427	—	3 579
1975	7 457	2 395	x	3 468	1 594	8 362	2 520	4 365	1 477	123	15 942
1980	16 859	4 278	x	8 997	3 584	19 446	5 677	10 064	3 705	193	36 497
1986	57 297	14 277	x	35 596	7 424	48 477	19 615	22 168	6 694	194	105 970
R. Unido (Millones de libras esterlinas)											
1971	4 934.6	1 446.2	15.9	2 677.8	1 768.2	1 768.2	450.5	675.1	642.6	—	6 666.9
1978	15 060.2	5 919.3	111.7	3 558.6	4 067.8	4 067.8	1 073.4	1 367.0	1 627.4	1.0	19 107.7
1984	63 557.0	18 612.0	629.0	26 326.0	12 196.0	13 196.0	3 954.0	5 147.0	3 095.0	—	75 715.0
RFA (Millones de marcos alemanes)											
1976	36 104	25 767	490	6 630	3 217	10 167	6 749	816	2 602	11	49 081
1980	64 980	41 076	999	18 260	4 645	15 206	10 390	1 679	3 137	86	84 485
1985	118 460	63 550	2 166	44 798	7 946	21 990	14 688	2 898	4 404	110	147 794
P. Bajos (Millones de florines)											
1973	36 956	24 597	—	6 200	6 159	7 217	5 278	1 738	201	—	44 173
1975	44 958	31 129	—	7 126	6 703	8 603	6 079	1 923	601	—	53 561
1980	74 706	48 882	—	16 864	8 960	14 979	10 145	3 991	843	—	89 685
1984	121 740	62 805	1 089	44 328	13 518	21 996	13 083	6 902	2 011	—	143 736

AÑO	PCD					PSD					
	TOTAL	Europa Occidental	Japón	Estados Unidos	Otros	Total	A Latina y el Caribe	Sur y Sureste asiático	Otros	Europa oriental	Total Mundial
Canadá (Millones de dólares canadienses)											
1970	4 860	1 075	48	3 262	475	1 328	1 181	86	61	—	6 188
1975	8 571	1 865	74	5 559	1 073	1 955	1 671	243	41	—	10 526
1980	22 713	4 386	101	16 386	1 840	3 140	1 965	1 039	136	—	25 853
1985	45 873	7 359	244	35 516	2 754	4 544	2 534	1 852	158	—	50 417

FUENTE: *Op. cit.* (1988), cuadro 5 del anexo estadístico.

CUADRO 13

STOCKS INTERNOS DE IED POR PRINCIPALES REGIONES Y PAÍSES RECEPTORES
1960-1985*(miles de millones de dólares)*

<i>Países y regiones</i>	<i>1975</i>			<i>1983</i>			<i>1985</i>		
	<i>Porcentaje del</i>			<i>Porcentaje del</i>			<i>Porcentaje del</i>		
	<i>\$</i>	<i>total</i>	<i>PNB</i>	<i>\$</i>	<i>total</i>	<i>PNB</i>	<i>\$</i>	<i>total</i>	<i>PNB</i>
PCD	185.3	75.1	4.5	401.0	75.6	5.1	478.2	75.0	5.5
Europa O.	100.6	40.8	5.8	159.6	30.1	5.6	184.3	28.9	6.6
Estados Unidos	27.7	11.2	1.8	137.1	25.9	4.2	184.6	29.0	4.7
Otros*	57.0	23.1	7.0	104.3	19.7	6.0	109.2	17.1	5.7
Japón	1.5	0.6	0.3	5.0	0.9	0.4	6.1	1.0	0.5
PSD	61.5	24.9	6.4	138.4	24.4	7.4	159.0	25.0	8.5
África	16.5	6.7	15.7	19.6	3.7	9.4	22.3	3.5	10.8
Asia	13	5.3	3.2	40.1	5.8	4.9	49.6	7.8	5.7
A. Latina	29.7	12	8.9	73.2	13.8	11.9	80.5	12.6	13.6
Otros	2.3	0.9	2.1	5.4	1	2.4	6.6	1	3.4
TOTAL**	246.8	100.0	4.9	539.4	100.0	5.5	637.2	100.0	6.1

* Australia, Canadá, Japón, Nueva Zelanda y Sudáfrica.

** No incluye a las economías centralmente planificadas.

FUENTE: *Op. cit.* (1988), p. 25.

CUADRO 14
STOCKS INTERNOS DE IED POR REGIONES, REPORTADOS POR LOS PAÍSES RECEPTORES

Año	PCD					PSD				Europa Oriental	Total Mundial
	TOTAL	Europa Occidental	Japón	Estados Unidos	Otros	Total	A. Latina y el Caribe	Sur y Sureste asiático	Otros		
Estados Unidos (millones de dólares)											
1970	12 900	9 554	229	x	3 117	369	248	—	121	—	13 269
1975	24 563	18 584	591	x	5 388	3 098	2 773	—	325	—	27 661
1980	72 642	54 602	4 723	x	13 317	10 358	8 952	279	1 127	47	83 047
1986	189 638	141 547	23 433	x	24 658	19 637	12 783	1 288	5 566	53	209 328
Japón (millones de dólares)											
1970	514.8	129.5	x	372.1	13.2	25.7	6.7	2.1	16.9	—	596.1
1975	1 254.5	316.6	x	901.0	37.8	52.6	10.3	13.1	29.2	—	1 499.6
1980	2 380.9	693.0	x	1 611.1	76.8	170.9	17.2	92.0	61.7	—	2 978.5
1986	5 170.0	1 637.0	x	3 407.0	126.0	716.0	—	288.0	428.0	—	7 007.0
R. Unido (millones de libras esterlinas)											
1971	3 766.8	891.6	13.3	2 448.0	413.9	50.8	38.9	11.9	—	—	3 817.0
1978	10 865.8	3 258.7	(23.9)	6 162.7	1 162.7	215.2	125.6	148.6	(59.0)	—	11 098.0
1984	36 530.0	14 389.0	659.0	19 691.0	1 791.0	1 686.0	869.0	812.0	5.0	—	38 477.0
RFA (millones de marcos alemanes)											
1976	61 455	33 450	1 415	2 611	579	1 335	688	96	551	207	63 531
1980	68 023	35 559	2 359	29 498	607	2 259	962	248	1 049	363	71 758
1985	83 880	43 121	5 291	34 087	1 381	2 940	1 416	317	1 207	629	88 286
P. Bajos (millones de florines)											
1973	19 468	10 889	159	7 689	731	1 191	744	51	696	—	20 659
1975	23 896	13 430	285	9 114	1 067	2 485	1 984	67	435	—	26 382
1980	34 262	17 647	594	14 034	1 987	6 555	6 093	175	287	—	40 817
1984	49 128	25 489	1 638	19 388	2 613	9 127	833	745	49	—	58 255

Canadá	(millones de dólares canadienses)										
1970	27 640	4 955	187	22 443	55	363	138	29	196	—	28 003
1975	37 036	6 825	257	29 666	288	353	229	52	72	—	37 389
1980	61 119	10 986	605	48 686	842	525	280	107	138	—	61 644
1985	82 666	16 251	1 768	63 375	1 272	1 275	502	516	257	—	83 941
Indonesia											
1975	3 921.1	708.0	244.2	686.5	282.4	1 174.8	49.2	1 125.6	—	3.0	5 518.0
1980	6 116.1	1 163.9	3 703.7	935.8	312.7	1 856.2	52.8	1 794.6	8.8	3.0	9 852.1
1986	10 737.2	3 244.9	5 333.5	1 102.6	1 056.2	3 199.5	206.6	2 992.4	0.5	—	16 153.8
Tailandia											
1974	2 472.0	368.6	1 544.0	540.3	19.1	972.2	35.2	856.2	80.8	—	3 713.7
1978	2 552.9	571.0	1 412.2	533.9	35.8	1 045.6	49.8	915.0	80.8	—	3 827.9
1985	6 247.5	1 447.1	2 768.3	1 717.2	314.9	2 557.7	49.8	2 491.1	16.8	—	10 358.9
Corea	(millones de dólares)										
1976	614.5	30.4	437.5	136.2	10.4	44.3	36.2	4.0	4.1	—	647.7
1980	1 003.1	117.2	620.6	252.0	13.3	74.8	38.7	14.9	21.2	—	1 101.0
1985	1 679.5	204.2	869.0	586.7	19.6	107.0	40.6	43.1	24.3	—	1 829.3
Brasil	(millones de dólares)										
1971	2 700.3	1 172.4	124.9	1 096.5	306.5	211.2	199.5	0.2	11.5	—	2 911.5
1975	6 762.1	3 064.7	841.2	2 395.2	461.0	541.3	483.6	14.9	42.6	0.3	7 303.7
1980	15 839.0	8 260.0	1 724.0	5 007.0	848.0	1 636.4	1 135.0	57.0	444.4	—	17 482.4
1985	22 967.9	11 021.6	2 385.2	8 055.0	1 506.1	2 695.6	(1 770.0)	153.6	772.0	0.8	25 664.4
Chile	(millones de dólares)										
1983	6 879.9	795.2	57.2	5 149.5	878.0	365.7	329.6	20.3	15.8	3.1	7 285.5
1985	6 770.7	836.8	57.5	5 081.5	794.9	404.7	—	—	—	—	7 612.6
Colombia	(millones de dólares)										
1979	779.7	240.0	—	507.5	32.2	176.4	165.1	11.3	—	—	957.4
1982	1 094.0	334.6	—	713.0	46.4	218.7	206.1	12.6	—	—	1 314.2
1985	1 974.0	482.7	—	1 429.3	62.0	254.8	215.5	39.3	—	—	2 230.7

Año	PCD					PSD			Europa oriental	Total Mundial	
	TOTAL	Europa Occi- dental	Japón	Estados Unidos	Otros	Total	A Latina y el Caribe	Sur y Sureste asiático			Otros
Vene- zuela	(millones de bolívares)										
1979	5 407.0	1 009.4	38.4	3 780.6	578.6	984.9	756.9	—	228.0	—	6 551.9
1982	7 395.2	1 416.6	313.3	5 089.5	575.8	1 096.8	853.9	—	242.9	—	8 689.8
1985	9 542.1	2 562.1	338.6	5 992.1	649.3	1 335.9	1 092.5	—	243.4	—	11 075.4

FUENTE: *Op. cit.*, (1988), cuadro 6 del anexo estadístico.

FLUJOS DE IED DE ALGUNOS PCD, 1970-1987
(millones de dólares)

	1970	1975	1980	Acumulados								
				1985	1986	1987	1970-1980		1981-1987		1970-1987	
							\$	%	\$	%	\$	%
Total mundial	12 310.5	26 871.0	57 633.2	59 889.2	97 589.0	137 066.7	306 437.2	100.00	461 216.4	100.00	767 653.6	100.00
PCD	12 094.0	26 447.8	56 551.8	58 712.9	96 138.9	135 815.0	301 453.4	98.37	454 221.6	98.48	755 675.0	98.44
Europa Occ.	3 721.0	9 262.7	27 220.2	30 203.3	44 573.4	64 198.3	121 328.8	39.59	235 010.6	50.95	356 339.4	46.42
Estados Unidos	7 589.0	14 242.0	21 898.6	15 236.1	28 254.6	44 166.1	143 416.7	46.80	115 619.3	25.07	259 036.0	33.74
R. Unido	1 310.0	2 599.5	11 379.0	11 206.3	16 593.3	25 745.0	44 732.1	14.60	89 382.0	19.38	134 114.1	17.47
Japón	355.0	1 760.5	2 394.8	6 427.1	14 339.7	19 396.1	18 250.1	5.96	59 154.0	12.83	77 404.1	10.08
RFA	873.0	2 015.5	4 177.9	4 934.6	9 600.1	9 208.0	26 213.8	8.55	38 159.2	8.27	64 373.0	8.39
P. Bajos	519.0	1 647.6	5 983.1	3 175.0	4 422.9	7 856.7	18 522.9	6.04	32 379.3	7.02	50 902.2	6.63
Canadá	300.0	896.0	3 697.6	4 913.2	3 334.1	5 068.8	14 367.1	4.69	28 311.2	6.14	42 678.3	5.56
Francia	373.0	1 578.4	3 100.2	2 201.3	5 221.8	9 079.9	14 576.8	4.76	27 763.3	6.02	42 340.1	5.52
Italia	110.0	346.0	744.5	1 833.7	2 681.9	2 335.3	3 700.0	1.21	13 366.6	2.90	17 066.6	2.22
Suecia	213.0	435.9	624.7	1 278.3	3 022.1	3 138.3	4 798.8	1.57	11 323.7	2.46	16 122.5	2.10
Australia	111.0	161.5	468.6	1 824.6	564.3	2 901.6	2 492.4	0.81	8 405.8	1.82	10 898.2	1.42
Suiza ^a				3 627.8	1 360.9	1 211.6	—		7 830.9	1.70		
Belg.-Lux.	156.0	235.5	204.3	272.1	1 705.8	2 762.0	4 408.8	1.44	5 447.0	1.18	9 855.8	1.28

^a Datos a partir de 1983.

Nota: Total mundial excluye a los países socialistas.

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

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

FUENTE: Elaboración propia con base a las siguientes fuentes.

Datos 1970-1979, *Las empresas trasnacionales...* (1983), cuadro II.1 del anexo.

Datos 1980-1985, *Trasnational corporations...* (1988), cuadro A.2 del anexo.

Datos 1986 y 1987, *Anuario de balanza de pagos*, FMI, 1987-1988.

CUADRO 16

INVERSIÓN EXTRANJERA EN LOS PRINCIPALES PAÍSES Y REGIONES
(millones de dólares)

	1970	1980	1985	1987	Acumulados								
					1970-1980			1981-1987			1970-1987		
					\$	% región	% total	\$	% región	% total	\$	% región	% total
Total	9 740.0	52 205.4	32 183.4	100 537.5	242 458.3	100.0	407 160.2	100.00	649 618.5	100.00			
PCD	7 906.0	42 099.9	37 836.8	89 031.7	187 408.0	77.29	320 266.3	78.66	507 674.3	78.15			
PSD	1 834.0	10 105.5	11 475.0	11 505.7	55 050.3	22.71	86 891.7	21.34	141 942.0	21.85			
Europa Occ.	4 226.0	21 420.9	16 616.8	33 124.0	103 910.5	42.86	128 823.6	31.64	232 734.1	35.83			
A. Latina	815.0	6 219.4	4 530.0	5 335.2	31 609.1	13.04	33 872.8	8.32	65 481.9	10.08			
Asia (M. Ote.)	486.0	3 197.1	4 494.9	5 932.6	16 908.6	6.97	35 100.6	8.62	52 009.2	8.01			
África	369.0	243.2	1 726.5	646.5	7 343.7	3.03	9 806.3	2.41	17 150.0	2.64			
A. Latina						100.00		100.00		100.00			
Brasil	145.0	1 913.0	1 361.6	—	14 998.2	47.45	6.19	10 410.0	30.73	2.56	25 408.2	38.80	3.91
México	323.0	2 184.0	501.6	3 228.8	8 211.4	25.98	3.39	9 666.5	28.54	2.37	17 877.9	27.30	2.75
Colombia	43.0	157.5	1 023.5	385.3	689.6	2.18	0.28	3 916.2	11.56	0.96	4 605.8	7.03	0.71
Argentina	11.0	680.7	967.6	(16.8)	1 267.8	4.01	0.52	3 027.2	8.94	0.74	4 295.0	6.56	0.66
Chile	(79.0)	213.5	64.0	104.7	0.9	n s	n s	1 225.1	3.62	0.30	1 226.0	1.87	0.19
Venezuela	(23.0)	54.7	105.6	59.4	(966.6)	n s	n s	756.2	2.23	0.19	—	—	—
Asia Media y Oriental						100.00		100.00		100.00			
China	—	57.0	1 659.1	2 314.6	57.1	0.34	0.02	8 436.7	24.04	2.07	8 493.8	16.33	1.31
Singapur	93.0	1 119.3	973.7	1 156.0	5 781.0	34.19	2.38	7 446.1	21.21	1.83	13 227.1	25.43	2.04
Malasia	94.0	934.5	694.5	575.4	4 257.8	25.18	1.76	6 520.9	18.58	1.60	10 778.7	20.72	1.66

Hong Kong	26.3	373.9	(216.0)	—	1 821.7	10.77	0.75	2 808.4	8.00	0.69	4 630.1	8.90	0.71
Tailandia	43.0	190.0	161.4	188.8	981.9	5.81	0.40	1 847.4	5.26	0.45	2 829.3	5.44	0.44
Indonesia	83.0	179.6	272.1	305.1	2 175.5	12.87	0.90	1 711.0	4.87	0.42	3 886.5	7.47	0.60
R. D. Corea	73.0	7.8	230.5	597.4	757.9	4.48	0.31	1 607.1	4.58	0.39	2 365.0	4.55	0.36
Taiwán	—	166.0	340.0	—	166.0	0.98	0.07	945.0	2.69	0.23	1 111.0	2.14	0.17
PCD					100.00			100.00			100.00		
Estados Unidos	1 464.0	16 906.9	19 169.6	41 962.7	57 705.5	30.79	23.80	162 426.5	50.72	39.89	220 132.0	43.36	33.89
R. Unido	850.0	10 129.8	5 520.4	9 400.6	28 367.7	15.14	11.70	38 797.6	12.11	9.53	67 165.3	13.23	10.34
Francia	622.0	3 290.3	2 526.2	5 083.0	18 200.8	9.71	7.51	19 023.7	5.94	4.67	37 224.5	7.33	5.73
España	222.0	1 492.9	1 949.5	4 560.6	6 305.4	3.36	2.60	16 852.0	5.26	4.14	23 157.4	4.56	3.56
Australia	898.0	1 833.9	1 594.1	2 958.5	12 370.6	6.60	5.10	13 243.2	4.14	3.25	25 613.8	5.05	3.94
P. Bajos	537.0	2 266.0	1 185.9	2 352.1	9 361.4	5.00	3.86	11 619.0	3.63	2.85	20 980.4	4.13	3.23
Italia	606.0	584.4	1 003.2	4 077.0	7 467.9	3.98	3.08	8 875.7	2.77	2.18	16 343.6	3.22	2.52
RFA	595.0	286.3	710.7	1 952.5	13 370.1	7.13	5.51	7 037.3	2.20	1.73	20 407.4	4.02	3.14
Canadá	866.0	521.9	(1 093.5)	4 145.6	8 971.7	4.79	3.70	3 546.7	1.11	0.87	12 518.4	2.47	1.93
Japón	94.0	286.3	629.5	1 189.6	1 536.1	0.82	0.63	3 081.1	0.96	0.76	4 617.2	0.91	0.71

Nota: La misma del cuadro 15.

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

FUENTE: Elaboración propia con base a las siguientes fuentes:

Datos 1970-1979, *Las empresas transnacionales...* (1983), cuadro II.2 del anexo estadístico.

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

Datos 1986 y 1987, *Anuario de balanza de pagos*, FMI, 1987-1988.

CUADRO 17

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DEL SEDIED, ALGUNOS PCD
1975 y 1985
(porcentajes)

Países	Extractivo		Manufactura		Servicios ^a		Otros ^b	
	1975	1985	1975	1985	1975	1985	1975	1985
Estados Unidos								
Total	26.4	23.1	45.0	37.9	24.3	33.7	4.3	5.2
PSD	20.0	27.6	44.9	31.7	24.5	34.5	10.5	6.4
PCD	26.4	19.9	48.4	41.1	22.2	34.4	3.0	4.5
Japón ^c								
Total	28.1	15.5	32.4	29.2	36.2	51.8	3.4	3.5
PSD	31.9	21.9	43.8	32.7	19.1	41.5	5.1	3.9
PCD	23.6	9.2	19.1	25.7	56.0	62.0	1.3	3.1
RFA ^d								
Total	4.1	3.8	48.3	43.0	41.9	48.3	5.7	4.9
PSD	12.6	9.9	64.1	57.7	23.4	32.4	—	—
PCD	2.1	3.0	47.7	43.0	50.2	54.1	—	—
R. Unido ^e								
Total	11.1	33.3	59.9	31.8	29.4	34.8	—	—
PSD	18.2	31.9	48.2	24.7	33.6	43.4	—	—
PCD	8.9	33.6	63.0	33.4	28.1	32.9	—	—
P. Bajos ^f								
Total	46.5	55.4	38.6	22.2	14.7	22.1	0.3	0.3
PSD	34.1	41.9	38.7	23.3	25.9	34.8	1.2	—
PCD	48.9	57.9	38.5	22.0	12.5	19.8	0.1	0.3
Canadá ^g								
Total	21.1	22.9	50.5	46.2	28.4	30.9	—	—
PSD	21.2	46.4	18.2	20.4	60.6	33.2	—	—
PCD	21.1	18.6	60.3	50.9	18.6	30.4	—	—

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

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

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

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

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

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

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

FUENTE: *Op. cit.* (1988), p. 86.

CUADRO 18

PARTICIPACIÓN DE LAS TRANSACCIONES INTRAFIRMA EN EL
COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS, JAPÓN y REINO UNIDO
(porcentajes)

<i>País</i>	<i>Comercio de las ET del país de origen</i>	<i>Comercio de ET de otros países de origen</i>	<i>Comercio asociado con todas las ET</i>
Estados Unidos			
Exportaciones			
1977	26.7	2.6	29.3
1982	21.9	1.1	23.0
1985	29.0	2.0	31.0
Importaciones			
1977	21.7	20.5	42.2
1982	17.1	21.3	38.4
1985	16.1	24.0	40.1
Japón			
Exportaciones			
1980	24.1	1.7	25.8
1983	30.6	1.2	31.8
Importaciones			
1980	31.5	10.6	42.1
1983	18.4	11.9	30.3
R. Unido			
Exportaciones			
1981	16.0	14.0	30.0

FUENTE: *Op. cit.*, p. 92.

CUADRO 19

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES MUNDIALES POR REGIONES Y ALGUNOS PAÍSES
(millones de dólares)

<i>Países y regiones</i>	1970		1975		1980		1985		1986		1987	
Total	313 652	100.0	875 113	100.0	1 992 509	100.0	1 924 918	100.0	2 115 881	100.0	2 429 000	100.0
PCD	223 130	71.1	575 068	65.7	1 251 560	62.8	1 266 392	65.8	1 468 124	69.4	1 727 000	71.0
PSD	56 832	18.1	213 530	24.4	564 012	28.3	455 022	23.6	422 398	20.0	455 000	18.7
PEP	33 690	10.7	86 515	9.9	176 937	8.9	203 504	10.6	225 288	10.6	247 000	10.2
Europa Occ.	136 127	43.4	359 117	41.0	796 076	40.0	753 197	39.1	921 762	43.6	1 367 387	56.3
África	12 746	4.1	35 258	4.0	93 295	4.7	59 519	3.1	48 193	2.3	64 320	2.6
A. Latina	16 882	5.4	45 021	5.1	107 076	5.4	106 003	5.5	89 200	4.2	89 780	3.7
Asia	25 045	8.0	128 031	14.6	350 732	17.6	276 991	14.4	275 739	13.0	296 060	12.2
RFA	34 228	10.9	90 176	10.3	192 930	9.7	183 406	9.5	242 411	11.5	294 167	12.1
Estados Unidos	43 246	13.8	108 113	12.4	220 786	11.1	213 146	11.1	217 336	10.3	254 484	10.5
Japón	19 319	6.2	55 840	6.4	129 812	6.5	175 683	9.1	209 153	9.9	231 286	9.5
R. Unido	19 430	6.2	43 417	5.0	110 140	5.5	101 332	5.3	107 013	5.1	131 264	5.4
Brasil	2 739	0.9	8 670	1.0	20 132	1.0	25 639	1.3	22 392	1.1	26 225	1.1
México	1 311	0.4	2 992	0.3	15 301	0.8	21 822	1.1	15 698	0.7	20 887	0.9
China	2 260	0.7	7 260	0.8	18 270	0.9	27 343	1.4	31 050	1.5	39 542	1.6
Hong Kong	2 514	0.8	6 019	0.7	19 720	1.0	29 927	1.6	35 439	1.7	48 475	2.0
Corea	835	0.3	5 081	0.6	17 505	0.9	30 283	1.6	34 714	1.6	47 281	1.9
Singapur	1 554	0.5	5 376	0.6	14 233	0.7	22 813	1.2	22 495	1.1	28 692	1.2

FUENTE: Elaborado con los datos del *Anuario estadístico de comercio internacional*, ONU, 1988.

CUADRO 20
 ECONOMÍAS CAPITALISTAS: EXPORTACIONES (f.o.b.)
 ESTRUCTURA PORCENTUAL E ÍNDICES DE QUANTUM

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

FUENTE: Elaborado con los datos del *Anuario estadístico mundial*, ONU, 1986.

CUADRO 21
VENTAS Y GANANCIAS (TOTALES Y MEDIAS) DE LAS PRINCIPALES ET POR GRUPO DE ACTIVIDAD
1980, 1985 y 1987
(millones de dólares)

	1980						1985						1987					
	Casos*	VT	VM	GT	GM	GT/VT	Casos	VT	VM	GT	GM	GT/VT	Casos	VT	VM	GT	GM	GT/VT
Grupo I	36	100 908	2 883	4 488	128	4.44	39	105 459	2 704	3 965	104	3.76	35	127 954	3 656	4 621	136	3.61
Grupo II	75	273 280	3 644	11 386	156	4.17	81	346 531	4 278	14 597	185	4.21	73	383 200	5 249	21 342	305	5.57
Grupo III	14	30 928	2 209	1 127	80	3.64	14	33 178	2 370	663	51	2.00	13	40 157	3 089	1 464	133	3.64
Grupo IV	19	47 481	2 499	2 109	111	4.44	20	57 445	2 872	2 848	142	4.95	20	78 159	3 098	3 068	153	3.92
Grupo V	136	1 073 475	7 893	53 420	408	5.00	144	1 206 343	8 377	38 832	273	3.22	131	1 079 352	8 239	45 830	358	4.24
Grupo VI	109	391 266	3 590	9 935	93	2.54	117	409 663	3 501	3 955	34	1.00	101	490 125	4 853	9 937	99	2.03
Grupo VII	94	449 234	4 779	22 984	247	5.12	100	602 185	6 022	26 768	268	4.44	95	723 513	7 616	30 755	324	4.25
Grupo VIII	39	320 562	8 219	(2 204)	(56)	(1.00)	42	408 024	9 715	12 629	301	3.10	39	576 554	14 783	19 887	510	3.45
Total	522	2 687 134	5 148	103 245	202	3.84	557	3 168 828	5 689	101 373	184	3.20	507	3 499 014	6 901	136 474	274	3.90

Nota: Grupo I: Minería, extracción de petróleo y productos forestales.

Grupo II: Alimentos, tabaco y bebidas.

Grupo III: Textiles y vestido.

Grupo IV: Otros artículos de consumo (editores e impresores, jabón y cosméticos, juguetes y art. deportivos).

Grupo V: Química, refinación de petróleo, productos de hule y farmacéutica.

Grupo VI: Materiales para la construcción, metales, productos metálicos, equipo agrícola e industrial.

Grupo VII: Electrónica, equipo científico y fotográfico, aeroespacial y computadoras.

Grupo VIII: Equipo de transporte, vehículos de motor y partes.

FUENTE: Muestra de empresas trasnacionales construida con los datos de *Las empresas trasnacionales...* (1983); *Op. cit.*, (1988), y los datos de la revista *Fortune*, varios números. de la revista *Fortune*, varios números.

CUADRO 22
 VENTAS Y GANANCIAS DE LAS PRINCIPALES ET
 PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL Y CRECIMIENTO EN EL PERÍODO
 1980, 1985 y 1987
 (porcentajes)

	<i>Ventas</i>			<i>Ingresos</i>			<i>Crecimiento en el período</i>					
	<i>Participación en el Total</i>			<i>Participación en el Total</i>			<i>Ventas</i>			<i>Ingresos</i>		
	<i>1980</i>	<i>1985</i>	<i>1987</i>	<i>1980</i>	<i>1985</i>	<i>1987</i>	<i>1980-85</i>	<i>1985-87</i>	<i>1980-87</i>	<i>1980-85</i>	<i>1985-87</i>	<i>1980-87</i>
Grupo I	3.76	3.33	3.66	4.35	3.91	3.39	5	21	27	(12)	17	3
Grupo II	10.17	10.94	10.95	11.03	14.40	15.64	27	11	40	28	46	87
Grupo III	1.15	1.05	1.15	1.09	0.65	1.07	7	21	30	(41)	121	30
Grupo IV	1.77	1.81	2.23	2.04	2.81	2.25	21	36	65	35	8	45
Grupo V	39.95	38.07	30.85	51.74	38.31	33.58	12	(11)	1	(27)	18	(14)
Grupo VI	14.56	12.93	14.01	9.62	3.90	7.28	5	20	25	(60)	151	0
Grupo VII	16.72	19.00	20.68	22.26	26.41	22.54	34	20	61	16	15	34
Grupo VIII	11.93	12.88	16.48	(2.13)	12.46	14.57	27	41	80	*	57	*
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	18	10	30	(2)	35	32

FUENTE: Cuadro 21.

CUADRO 23
 VENTAS Y GANANCIAS (TOTALES Y MEDIAS) DE LAS PRINCIPALES ET POR RAMA DE ACTIVIDAD
 1980, 1985 y 1987
 (millones de dólares)

Ramas	1980						1985						1987					
	Casos	VT	VM	GT	GM	GT/VT	Casos	VT	VM	GT	GM	GT/VT	Casos	VT	VM	GT	GM	GT/VT
Vehículos de motor	37	317 016	8 568	(2 202)	(60)	(0.70)	39	402 410	10 318	12 547	322	3.12	36	567 439	15 762	19 915	553	3.51
Ref. de Petróleo	58	772 662	13 321	42 114	780	5.45	64	878 237	13 722	26 386	419	3.00	56	676 277	12 076	21 896	405	3.24
Computadoras	16	66 030	4 127	5 952	372	1.36	17	113 562	6 680	8 860	521	1.29	16	135 832	8 489	9 303	581	0.66
Electrónica	50	268 118	5 326	10 425	214	3.91	54	337 405	6 135	12 066	219	3.60	50	406 181	7 964	13 611	267	3.35
Aeroespacial	19	79 307	4 174	2 611	137	3.29	18	108 748	5 723	3 485	183	3.20	18	132 656	6 982	4 117	217	3.10
Química	50	219 232	4 385	6 407	131	2.92	51	233 947	4 587	5 440	107	2.32	47	279 456	5 946	12 890	280	4.61
Eq. cient. y fotog.	9	35 779	3 975	3 926	436	11.00	9	42 470	4 719	2 357	262	5.55	9	48 844	5 427	3 724	414	7.62
Prod. de hule	7	30 886	4 412	352	50	1.14	8	30 869	3 859	776	111	2.51	7	37 660	5 380	1 889	270	5.02
Farmacéutica	21	50 735	2 416	4 547	216	9.00	21	63 290	3 013	6 230	297	9.84	21	85 959	4 093	9 155	436	10.65

FUENTE: La misma del cuadro 21.

CUADRO 24
 VENTAS Y GANANCIAS DE LAS PRINCIPALES ET
 GRUPOS V, VII Y VIII
 PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL Y CRECIMIENTO EN EL PERÍODO
 1980, 1985 y 1987

<i>Ramas</i>	<i>Ventas</i>			<i>Ganancias</i>			<i>Crecimiento en el Periodo</i>					
	<i>Participación en el Total</i>			<i>Participación en el Total</i>			<i>Ventas</i>			<i>Ganancias</i>		
	<i>1980</i>	<i>1985</i>	<i>1987</i>	<i>1980</i>	<i>1985</i>	<i>1987</i>	<i>1980-85</i>	<i>1985-87</i>	<i>1980-87</i>	<i>1980-85</i>	<i>1985-87</i>	<i>1980-87</i>
Vehículos de motor	11.8	12.70	16.22	(2.13)	12.38	14.59	27	41	79	—	59	—
Computadoras	2.46	3.58	3.88	5.76	8.74	6.82	72	20	106	49	5	56
Ref. de petróleo	28.75	27.71	19.33	40.79	26.03	16.04	14	(23)	(12)	(37)	(17)	(48)
Electrónica	9.98	10.65	11.61	10.10	11.90	9.97	26	20	51	16	13	31
Aeroespacial	2.95	3.43	3.79	2.53	3.44	3.02	37	22	67	33	18	58
Química	8.16	7.38	7.99	6.21	5.37	9.45	7	19	27	(15)	137	101
Eq. cient. y fotog.	1.33	1.34	1.40	3.80	2.33	2.73	19	15	37	(40)	58	(5)
Prod. de hule	1.15	0.97	1.08	1.14	0.77	1.38	0	22	22	120	143	437
Farmacéutica	1.89	2.00	2.46	4.40	6.15	6.71	25	36	69	37	47	101

FUENTE: Cuadro 23.

CUADRO 25
LAS MÁS IMPORTANTES ADQUISICIONES DE COMPAÑÍAS DE ESTADOS UNIDOS
HECHAS POR COMPRADORES EXTRANJEROS, 1980-JUNIO DE 1987

<i>Negocio adquirido</i>	<i>Comprador extranjero</i>	<i>País de origen</i>	<i>Monto (dólares)</i>	<i>Año</i>
			miles de millones	
Standard Oil (resta 45%)	BP	Reino Unido	7.56	1987
Shell Oil	Royal Dutch Shell	R. Unido-P. Bajos	5.27	1984
Belridge Oil	Royal Dutch Shell	R. Unido-P. Bajos	3.65	1979
Allied Stores	Campeau	Canadá	3.6	1986
Chesebrough-Pond's	Unilever	R. Unido-P. Bajos	3.1	1986
Carnation	Nestle	Suiza	3	1984
Celanese	Hoechst	RFA	2.85	1986
Dupont (cuota minoritaria)	Bronfman Family	Canadá	2.58	1981
Santa Fe Int.	Kuwait Petroleum	Kuwait	2.5	1981
Texas Gulf Inc.	Elf Aquitaine	Francia	2.5	1981
Utha International	Broken Hill	Australia	2.4	1984
Div. eq. de Telecomunicaciones de ITT	Cía. Gral. D. Elect.	Francia	2	1987
Metromedia Inc.	News Corp.	Australia	1.99	1986
Stauffer Chemicals*	ICI	Reino Unido	1.69	1987

FLUJOS DE IED DE ALGUNOS PCD, 1970-1987
(millones de dólares)

	1970	1975	1980	Acumulados						1970-1987		1970-1987	
				1985	1986	1987	1970-1980		1981-1987		1970-1987		
							\$	%	\$	%	\$	%	
Total mundial	12 310.5	26 871.0	57 633.2	59 889.2	97 589.0	137 066.7	306 437.2	100.00	461 216.4	100.00	767 653.6	100.00	
PCD	12 094.0	26 447.8	56 551.8	58 712.9	96 138.9	135 815.0	301 453.4	98.37	454 221.6	98.48	755 675.0	98.44	
Europa Occ.	3 721.0	9 262.7	27 220.2	30 203.3	44 573.4	64 198.3	121 328.8	39.59	235 010.6	50.95	356 339.4	46.42	
Estados Unidos	7 589.0	14 242.0	21 898.6	15 236.1	28 254.6	44 166.1	143 416.7	46.80	115 619.3	25.07	259 036.0	33.74	
R. Unido	1 310.0	2 599.5	11 379.0	11 206.3	16 593.3	25 745.0	44 732.1	14.60	89 382.0	19.38	134 114.1	17.47	
Japón	355.0	1 760.5	2 394.8	6 427.1	14 339.7	19 396.1	18 250.1	5.96	59 154.0	12.83	77 404.1	10.08	
RFA	873.0	2 015.5	4 177.9	4 934.6	9 600.1	9 208.0	26 213.8	8.55	38 159.2	8.27	64 373.0	8.39	
P. Bajos	519.0	1 647.6	5 983.1	3 175.0	4 422.9	7 856.7	18 522.9	6.04	32 379.3	7.02	50 902.2	6.63	
Canadá	300.0	896.0	3 697.6	4 913.2	3 334.1	5 068.8	14 367.1	4.69	28 311.2	6.14	42 678.3	5.56	
Francia	373.0	1 578.4	3 100.2	2 201.3	5 221.8	9 079.9	14 576.8	4.76	27 763.3	6.02	42 340.1	5.52	
Italia	110.0	346.0	744.5	1 833.7	2 681.9	2 335.3	3 700.0	1.21	13 366.6	2.90	17 066.6	2.22	
Suecia	213.0	435.9	624.7	1 278.3	3 022.1	3 138.3	4 798.8	1.57	11 323.7	2.46	16 122.5	2.10	
Australia	111.0	161.5	468.6	1 824.6	564.3	2 901.6	2 492.4	0.81	8 405.8	1.82	10 898.2	1.42	
Suiza ^a				3 627.8	1 360.9	1 211.6	—		7 830.9	1.70			
Belg.-Lux.	156.0	235.5	204.3	272.1	1 705.8	2 762.0	4 408.8	1.44	5 447.0	1.18	9 855.8	1.28	

^a Datos a partir de 1983.

Nota: Total mundial excluye a los países socialistas.

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

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

FUENTE: Elaboración propia con base a las siguientes fuentes.

Datos 1970-1979, *Las empresas transnacionales...* (1983), cuadro II.1 del anexo.

Datos 1980-1985, *Transnational corporations...* (1988), cuadro A.2 del anexo.

Datos 1986 y 1987, *Anuario de balanza de pagos*, FMI, 1987-1988.

Container Corp. of America (de Mobil)	Jefferson-Smurfit	Irlanda	1.24	1986
Heublein (de RJR Nabisco)	Grand Met	Reino Unido	1.2	1987
Inmont Corp.	Basf	RFA	1	1985
Big Three Industries	L'air Liquide	Francia	1.1	1986
			millones	
Kennecott Corp.	BP	Reino Unido	938	1981
SCM	Hanson Trust	Reino Unido	920	1986
Crocker National Bank	Midland Bank Ltd.	Reino Unido	820	1981
Fred James Ins Co.	Sedgewick Group	Reino Unido	780	1985
Beatrice Chemicals (de Beatrice)	ICI	Reino Unido	750	1986
White Consolidated	Electrolux	Suecia	745	1986
Monsanto Oil Co. (de Monsanto)	R. Holmes à Court	Australia	745	1985
E. J. Brach	Jacobs Suchard	Suiza	730	1987
Charles of the Ritz (de Squibb Corp.)	Yves St. Laurent	Francia	630	1986
Imperial Group	Howard Johnson	Reino Unido	630	1980
Davis Oil Props.	Hiram Walker	Canadá	630	1981
Div. Químicos Especiales de Stauffer (ICI)	Akzo	Países Bajos	620	1987
Jackson National Life	Prudential	Reino Unido	608	1986
cpc International's European Starch Op.	Ferruzzi	Italia	600	1987
Delhi International Oil Co.	CSR Ltd.	Australia	591	1981
Leases	Petrofina	Bélgica	582	1982
Glidden Paints (de Hanson)**	ICI	Reino Unido	580	1986
Unión Carbide's Agrochemical Bussines	Rhone-Poulenc	Francia	575	1986
Div Sun Chemical's Inks	Dainippon Ink	Japón	560	1986
Flint (de Baxter Travenol)	Boots	Reino Unido	555	1986

<i>Negocio adquirido</i>	<i>Comprador extranjero</i>	<i>País de origen</i>	<i>Monto (dólares)</i>	<i>Año</i>
Harris Bancorp	Bank of Montreal	Canadá	546	1984
Purina Mills (de Ralston Purina)	BP Nutrition	Reino Unido	545	1986
Oil and Gas Leases	BP Ltd.	Reino Unido	539	1982
Shearson Lehman (13 por ciento)	Nippon Life	Japón	530	1987
Honeywell Information Systems (57.5 por ciento)	Bull and Nec	Francia y Japón	527	1987
Arrowhead Drinking Water	Perrier	Francia	500	1987

* De Unilever, después de la compra de Chesebrough-Pond's

** Después de la compra de SCM

FUENTE: *Op. cit.*, (1988), p. 64, cuadro IV.4.

CUADRO 26

DISTRIBUCIÓN POR INDUSTRIAS DE LOS ACUERDOS
INTERNACIONALES DE COOPERACIÓN, INFORMACIÓN
DE 151 GRANDES ET, 1982-1985
(porcentajes del total)

<i>Industria</i>	<i>Número de ET</i>	<i>Número de acuerdos</i>
Electrónica	45.0	44.0
Tecnología informática	13.9	28.0
Aeroespacial	13.2	13.1
Instrumentos científicos	8.6	2.8
Farmacéutica	19.3	9.3
Otras		2.8
Todas las industrias	100.0	100.0

FUENTE: *Op. cit.* (1988), p. 59.

CUADRO 27
 ALGUNOS EJEMPLOS DE ACUERDOS PARA LA MANUFACTURA DE PRODUCTOS ENTRE EMPRESAS
 DE PAÍSES DESARROLLADOS Y EMPRESAS DE LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS
 HACIA 1985

<i>Producto</i>	<i>Comprador (país)</i>	<i>Proveedor (país)</i>
Carros montacargas	Caterpillar (Estados Unidos)	Daewoo (Corea)
Camiones pequeños	Fuji Heavy Ind. (Japón)	FNI* (Taiwán)
Autos compactos	Ford (Estados Unidos)	Kia Industries (Corea)
	Pontiac (Estados Unidos)	Daewoo (Corea)
Hornos de microondas	General Electric (Estados Unidos)	Samsung (Corea)
Televisores de color	Magnavox (Estados Unidos)	Goldstar (Corea)
	General Electric (Estados Unidos)	Goldstar (Corea)
Reproductoras de video cassetes	Cabin Industrial (Estados Unidos)	Goldstar (Corea)
Radiograbadoras de cassette	Sanyo (Japón)	FNI (Malasia)
Computadoras personales	Leading Edge (Estados Unidos)	Daewoo (Corea)
	Compaq (Estados Unidos)	Samsung (Corea)
	Ricoh (Japón)	FNI (Taiwán)
	FNI (Estados Unidos)	Hyundai Electronics (Corea)
Calculadoras	Casio (Japón)	Varias Firmas
	Sharp (Japón)	en Taiwán y
	Canon (Japón)	Hong Kong
	Panasonic (Japón)	
	Casio (Japón)	FNI (Corea)

Monitores para computadora	IBM (Estados Unidos) Olivetti (Italia) AT&T (Estados Unidos)	Samsung (Corea) Samsung (Corea) Samsung (Corea)
Modem telefónicos	Vodavi Technology (Estados Unidos)	Goldstar Telecom. (Corea)
Raquetas de tenis	Nippon Gakki (Japón)	FNI (Corea)
Ropa deportiva	Converse (Estados Unidos) Nike (Estados Unidos) y ST Laurent (Francia)	HS Corporation (Corea)
Ropa de lujo	y ST Laurent (Francia)	FNI (Corea)
Relojes de control numérico	Hitachi Seiki (Japón)	Kia Machinery Ind (Corea)
Raquetas de tenis	Spalding (Estados Unidos)	FNI (Corea)
Componentes de aire acondicionado	Several manufacturers (Estados Unidos)	Matsushita Compress P (Malasia)
Relojes sanitarios	Toto Ltd. (Japón)	PT Surya Toto (Indonesia)

II: Firma no identificada.

NTE: *Op. cit.* (1988), p. 168, cuadro X.5.

CUADRO 28
FLUJOS MUNDIALES DE CAPITAL
(1975-1987)

	1975	1980	1985	1987		TAC	
	<i>miles de millones de dólares</i>				1975-1980	1980-1985	1985-1987
I. Activos externos de bancos cread. de dinero							
Total	577.4	1 823.8	2 972.9	4 725.3	25.86	10.27	27.67
PCD	455.1	1 358.7	2 208.7	3 604.1	24.45	10.21	27.50
Estados Unidos	54.7	204.0	446.7	547.5	30.12	16.97	47.98
Japón	20.3	65.6	194.6	576.9	26.44	24.29	72.23
RFA	38.3	85.1	112.9	232.6	17.31	5.82	15.18
R. Unido	125.7	356.3	589.6	875.5	23.17	10.60	28.64
PSD	122.2	465.1	764.2	1 121.2	30.65	10.44	28.18
II. Flujos de IED por países receptores							
Total	21.5	52.2	32.1	100.5	19.41	(9.27)	76.94
PCD	15.2	42.1	37.8	89.0	22.60	(2.13)	53.44
PSD	6.2	10.1	11.4	11.5	10.25	2.54	0.44
II/I (porcentaje)							
Total	3.72	2.86	1.08	2.13	(5.13)	(17.71)	40.35
PCD	2.63	2.31	1.27	1.88	(2.59)	(11.24)	21.71
PSD	1.07	0.55	0.38	0.24	(12.40)	(7.09)	(20.33)

TAC: Tasas anuales de crecimiento.

FUENTE: I. *Estadísticas financieras internacionales*, FMI, 1988.

II. Cuadro 16.

CAPÍTULO II

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y REESTRUCTURACIÓN INDUSTRIAL. MÉXICO, 1983-1988

La reestructuración del capitalismo en México discurre alrededor de dos ejes principales: la rearticulación de la economía en torno al capital extranjero y la búsqueda de nuevas relaciones entre el capital y el trabajo asalariado, procesos que se sustentan en una extensa gama de transformaciones productivas, desde la innovación tecnológica hasta la exacerbación de los métodos tayloristas y la sobreexplotación del trabajo.

En tanto el capital transnacional constituye la fracción hegemónica en la economía mexicana y debido a las modificaciones en su orientación, peso y formas de penetración, se precisa el esclarecimiento de las relaciones existentes entre la mayor apertura al capital extranjero, la privatización de la economía y los ataques contra los niveles de vida, las conquistas y las organizaciones de los trabajadores, para así delinear las tendencias centrales de la reestructuración capitalista: cambios en la estructura productiva y nuevas relaciones de fuerza entre las clases y fracciones de clase.

En este capítulo abordamos el problema de la penetración del capital transnacional en la economía mexicana, particularmente en la industria. En primer término, presentamos los elementos analíticos utilizados para caracterizar la economía de México como parte de la economía mundial. En segundo lugar, enunciamos los rasgos generales de la penetración de las inversiones extranjeras durante la posguerra. En las secciones tres y cuatro, describimos la evolución de la IED entre 1973 y 1988, tanto en general como en el nivel de la industria, marcando las características generales de la transformación industrial en curso.

ECONOMÍAS SUBDESARROLLADAS Y ECONOMÍA MUNDIAL

Buena parte de los estudios sobre el desarrollo del capitalismo en los países subdesarrollados ha considerado como "unidad de análisis" las economías nacionales, aislándolas del resto de los fenómenos económicos internacionales que, en todo caso, constituyen el contexto en el cual se desenvuelven aquéllas: para esta perspectiva analítica los determinantes fundamentales del desarrollo económico radican en el ámbito nacional, por lo que las políticas económicas, la dotación de recursos humanos, naturales y económicos o las "ventajas comparativas", entre otros factores, aparecen como la explicación del lugar que cada país ocupa en la economía mundial; otro de sus corolarios notables es el ubicar a las economías subdesarrolladas en un estadio anterior respecto al de las economías desarrolladas, planteando que es posible abatir las diferencias entre ambas.

En nuestro estudio hemos adoptado otra postura teórica: considerar el sistema capitalista como una totalidad integrada por esferas nacionales de valorización del capital cuya unidad reside en el mercado mundial y en la internacionalización productiva, en la cual la lógica de valorización de las fracciones internacionalizadas es la lógica dominante.

La evolución de las economías subdesarrolladas no puede ser entendida sino en su unidad con las economías desarrolladas. En el capítulo primero hemos estudiado este proceso destacando los determinantes de la internacionalización desde la perspectiva de las esferas desarrolladas; ahora enunciamos las características que hacen "atractivas" a las economías subdesarrolladas como receptoras de capital extranjero. Para delimitar este problema, planteamos tres niveles de análisis: los determinantes de la integración, la heterogeneidad del desarrollo capitalista y las "respuestas" económicas a la penetración del capital extranjero.

El primer factor se refiere a los móviles de la internacionalización, considerados ahora desde la perspectiva de las economías subdesarrolladas. A partir del momento en que la existencia de capitales excedentarios y de medios de comunicación adecuados convierten a la exportación de capital en el rasgo dominante de la internacionalización, las posibilidades del desarrollo capitalista en las economías subdesarrolladas quedan subordinadas a los requerimientos de la fracción hegemónica del capital; los puntos centrales del proceso económico (actividades dinámicas, progreso técnico, comercio internacional, etc.) pasan a ser dominados por las fracciones más poderosas en el plano internacional (las más concentradas y productivas) que subordinan a los capitales nativos y a las actividades basadas en formas precapitalistas de producción. Ocurre entonces un proceso de "desacumulación originaria", de transferencia de plustrabajo hacia las economías desarrolladas; en el interior de las propias economías subdesarrolladas se da la transferencia de valor desde las esferas precapitalistas y capitalis-

tas menos desarrolladas hacia el ámbito de acción del capital extranjero. Analizando el proceso histórico de conformación del subdesarrollo, Mandel afirma:

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

El proceso de penetración del capital extranjero debe ser descrito a través de los determinantes de la tasa de ganancia: para los capitales que se internacionalizan, el operar en espacios económicos atrasados alivia dos problemas propios del desarrollo capitalista, la existencia de capitales excedentarios y el descenso de la tasa de ganancia. Ello es posible gracias a tres elementos centrales:

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

ii) La tasa de plusvalor es mayor debido a la combinación entre los métodos capitalistas de producción y las características del mercado de trabajo: enorme ejército industrial de reserva que determina bajos niveles salariales y debilidad o inexistencia de la organización obrera; permanencia de esferas de producción no capitalistas que, al incorporar algunos aspectos de la reproducción de la fuerza de trabajo, reducen los costos salariales, proceso de menor amplitud en los países desarrollados.

iii) La obtención de ganancias monopólicas merced a la mayor productividad de los capitales extranjeros y/o de la inexistencia de com-

¹ Mandel, Ernest. *El capitalismo tardío*, México, ed. Era, 1979, p. 60.

petidores. El tamaño del mercado interno favorece la conformación de estructuras productivas oligopólicas.

En segundo lugar, destacamos el carácter "desigual y combinado" del capitalismo. La anarquía de la producción capitalista se expresa en el desarrollo desigual; la regulación mercantil del movimiento intra e intersectorial de los capitales, provoca disparidades en todos los ámbitos de la reproducción económica: entre la agricultura y la industria, entre las actividades productivas, entre las regiones y entre las economías del mundo. Éstas atañen principalmente a los niveles de productividad y a las dinámicas de crecimiento, y se sintetizan en la búsqueda de la ganancia extraordinaria.

El avance de las fuerzas productivas es el elemento central en la explicación de tales diferencias. Las actividades y sus productos tienen un ciclo, determinado por la estructura del proceso de producción, los costos, los mercados y la relación con actividades y productos semejantes (posibles sustitutos), que dicta cuáles son las producciones más rentables, de tal forma que hacia estos campos se orientan las inversiones y el desarrollo tecnológico. La crisis "estructural", esto es, la crisis de los procesos productivos, la saturación de la demanda y el surgimiento de campos más rentables, caracteriza el momento en que las actividades otrora dominantes tienden a desaparecer, emergiendo nuevos ejes dinámicos de la acumulación de capital. Tanto en el declive como en el ascenso de las actividades económicas la productividad del trabajo determina el desarrollo ulterior: aquellas que van en ascenso se despliegan a partir de la innovación constante, en tanto que el agotamiento de las posibilidades de aumentar la productividad (o bien, de diversificar la producción) lleva al abandono de las actividades afectadas.

De esta manera, la economía (nacional y mundial) es la unidad de diversas formas de producción cuyos niveles de desarrollo y dinámicas de crecimiento son muy diferentes; igualmente, en el interior de las ramas económicas coexisten diferentes tipos de organización productiva, desde la producción doméstico-familiar hasta la producción automatizada.

Consideremos ahora la heterogeneidad de las estructuras productivas como parte de un régimen de acumulación de capital, entendido éste como las modalidades asumidas por los procesos centrales de la reproducción social del capital: el proceso de trabajo, las características de los mercados, los métodos de extracción del plusvalor, la reproducción de los elementos del capital, principalmente.

Dentro de cada régimen de acumulación, las formas de producción se articulan bajo el dominio de las fracciones que cuentan con los mayores niveles de productividad y ello en una doble dimensión; por una parte, en la perspectiva del proceso de trabajo, bajo el dominio de los procesos maquinizados se organiza el conjunto de formas y fases productivas de tal manera que la elaboración del producto se realice en

el menor tiempo de trabajo y con el menor gasto de capital posibles, dando lugar a una articulación específica de utilización de las máquinas y de niveles de desarrollo de la división del trabajo. Por otra, se asiste a la combinación de formas de extracción del plusvalor, desde la depresión salarial y la prolongación de la jornada que implica el trabajo a domicilio hasta la reducción del valor de la fuerza de trabajo (plusvalía relativa). En este doble aspecto, la articulación de formas productivas se realiza por intermedio de las relaciones de producción y de intercambio; la configuración de la fracción o fase dominante determina tanto los niveles de ganancia de las fases y fracciones subalternas, vía fijación de precios, como las modalidades del proceso de trabajo y de la extracción del plusvalor, mediante los diferenciales de productividad, el monopolio tecnológico y los estándares de calidad.

La expansión del capital no sigue una sola línea de desarrollo, ni tiende a homogeneizar las formas productivas en el sentido de automatizar por completo la producción, sino que, a partir de condiciones históricamente determinadas, tiende a articular una estrategia de valorización que aproveche el conjunto de oportunidades económicas, optimizando las ganancias. El cambio en las condiciones que determinan la existencia de una modalidad de heterogeneidad productiva, esto es, las condiciones que hacen deseable o ineludible para el capital su adopción, conlleva la necesidad de modificar la articulación entre las distintas formas productivas. Al entrar en crisis el régimen de acumulación y con él las modalidades específicas de la heterogeneidad, algunas de las formas productivas que permitían la valorización del capital se convierten en obstáculos: el agotamiento de las bases sociotécnicas del trabajo hace superfluas o inoperantes ciertas formas productivas y convierte en necesidad de la valorización el aprovechamiento de otras, siempre en vistas a aumentar la rentabilidad. En este terreno, la reestructuración capitalista significa destrucción (o abandono) de formas de producción y la redefinición de la heterogeneidad productiva.

En tercer lugar, las "respuestas" a la penetración del capital extranjero juegan también un papel de primer orden en la articulación de las economías subdesarrolladas al mercado mundial. Existen algunas características económicas que resultan atractivas o limitantes para la inversión de capital, las cuales pueden agruparse en: características de la fuerza de trabajo, peso de los capitales locales y la regulación estatal.

Como señalamos, la abundancia de fuerza de trabajo es un importante incentivo para el capital trasnacional; a medida que se fortalece la integración con la economía mundial se requiere también de mayores niveles de calificación y de una cierta magnitud del mercado interno como consumidor de los productos de las empresas con capital extranjero.

La existencia y la fortaleza de capitales nacionales (privados y estatales) y su ubicación en la estructura productiva, inciden en las formas de penetración del capital extranjero y en la conformación de las

estructuras productivas. Existen cuatro posibilidades de relación entre las fracciones local y extranjera del capital, la competencia, la asociación-subordinación, el desplazamiento de los capitales locales y su confinamiento a los espacios de la subcontratación, y la absorción de los capitales locales por los extranjeros. El capital local se desarrolla como socio menor del capital extranjero y sólo en contadas ocasiones alcanza niveles de concentración que le permiten competir, por lo que generalmente se ubica como proveedor de las transnacionales.

La regulación estatal y otro tipo de aspectos sociopolíticos también forman parte de la articulación de las economías subdesarrolladas a la economía mundial. Históricamente, el establecimiento de esquemas normativos (y el sentido de éstos) ha estimulado o inhibido el proceso de penetración del capital extranjero; la intervención del Estado está determinada por la correlación de fuerzas sociales, que en sus constantes transformaciones implica cambios en la postura estatal frente al capital externo.

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

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

Finalmente, en el estudio del proceso de articulación de México a la economía mundial, destaca un aspecto histórico de gran trascendencia: el rumbo que tomó la lucha de clases y sus repercusiones en el desarrollo del capitalismo. El hecho de que la sociedad mexicana haya protagonizado una revolución de contenido anticapitalista, marcó su desarrollo futuro en todos los terrenos. Los resultados de la lucha popular (desde la revolución de 1910 hasta el cardenismo), sintetizados en el espectro de las fuerzas sociales, en el conjunto de leyes que norman la vida económica y social de México, y en la conformación del Estado, cuya evolución desemboca en el corporativismo y en una fuer-

te presencia en la economía, constituyeron el principal límite a la penetración y acción del capital extranjero.

El establecimiento de actividades vedadas al capital trasnacional, la existencia de leyes laborales que al menos formalmente regulaban la relación asalariada, la protección y estímulo estatal a la actividad industrial con el propósito de dar pie a un desarrollo sobre bases nacionales, etc., son elementos que permearon la actividad del capital trasnacional a lo largo del tiempo: no impidieron que este capital dominara los rubros dinámicos de la economía, de tal manera que el desarrollo siguió los rumbos señalados por él, pero tuvieron efectos favorables para el desarrollo de ciertas actividades y de la conformación de la clase obrera y, lo que es más importante, permitieron que la industrialización se diera sin la presencia de regímenes autoritarios, proceso característico del desarrollo capitalista en otros países latinoamericanos.

Las empresas trasnacionales combinaron sus ventajas productivas con los bajos salarios para extender aceleradamente sus actividades en la economía mexicana; partiendo de niveles salariales y de productividad muy bajos, característicos de los años cuarenta y cincuenta, el crecimiento de las trasnacionales entre 1960 y 1976 significó un ascenso importante de la productividad del trabajo² y, en menor medida, del salario real. El crecimiento de los salarios reales, a su vez, constituye la base objetiva de la consolidación del control corporativo sobre las clases explotadas del país; la estabilidad de las formas de control que hicieron posible, junto con otros⁴ factores, la expansión de la economía mexicana en este período, no puede explicarse sin el mejoramiento de los niveles de vida.

Todo ello marcó las limitaciones del desarrollo del capitalismo en México. La presencia de "compromisos" de clase reforzó la baja productividad y la orientación hacia el mercado interno de las actividades económicas. En ese sentido, la crisis actual marca la necesidad de remover tales obstáculos a la valorización más plena del capital extranjero en México y, al menos hasta ahora, las tendencias apuntan en esa dirección.

EL PERÍODO DE POSGUERRA

Durante la segunda posguerra la proporción de las inversiones extranjeras recibidas por México con relación al total se reduce como consecuencia de la orientación de estos flujos hacia las economías en reconstrucción, no obstante, la acelerada expansión trasnacional afec-

² Véase el trabajo de Miguel A. Rivera, *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano. 1960-1985*, cap. 1, México, ed. Era, 1986, pp. 21-27. También el artículo de Enrique de la Garza, Raúl Corral y Javier Melgoza, "México: crisis y reconversión industrial", párrafo 3, en *Brecha*, núm. 3, México, 1987, pp. 54-59.

ta profundamente el desarrollo del capitalismo en nuestro país: se asiste a la penetración en gran escala de la IED en la industria, cambiando en consecuencia las modalidades de inserción de la economía mexicana en el mercado mundial.

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

Desde la perspectiva nacional, al término del gobierno de Cárdenas se abría la disyuntiva entre avanzar hacia nuevas formas de organización económica (profundizando la presencia del Estado en la economía con base en la movilización popular) o utilizar las transformaciones realizadas en beneficio de la acumulación de capital. El que México haya transitado por esta segunda vía se debió, desde nuestro punto de vista, a la ausencia de un proyecto nacional surgido de las organizaciones de trabajadores que carecían, asimismo, de autonomía y de organización política propia. Caso contrario, la pequeña burguesía nacionalista en el poder, aliada con la burguesía liberal y subordinando a la clase obrera y a los campesinos mediante el control corporativo, consigue instituir su proyecto de nación como "proyecto nacional", como el interés de la sociedad en su conjunto. El desarrollo subsecuente de la economía está marcado sí por el crecimiento y diversificación de la planta productiva, pero también por el retorno y paulatino fortalecimiento de los capitales extranjeros, hasta el punto en que dominan las actividades dinámicas de la economía.

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

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

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

Montos y origen de la inversión extranjera

Los datos del cuadro 1 muestran la evolución de las inversiones extranjeras en México entre 1940 y 1970; se observa que después del gobierno de Cárdenas la IED aumenta lentamente hasta 1950 (2.34 por ciento anual), acelerando su ritmo de crecimiento en los años cincuenta, hasta alcanzar entre 1961 y 1970 una tasa anual de 8.12 por ciento; en este último año, la IED en el país asciende a 2 282 millones de dólares (md).

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

que el predominio de Estados Unidos es mayor para el caso de nuestro país aun hacia 1970-1973, cuando las inversiones europeas, y en menor medida las japonesas, se expanden de manera importante. En segundo lugar, destaca la contracción de las inversiones del Reino Unido destinadas a México, pues este país era el segundo inversionista mundial.

Distribución sectorial de la inversión extranjera

Los datos disponibles ilustran el cambio radical operado en la estructura económica de México entre 1940 y 1970 (cuadro 3): las IED destinadas a la industria crecen aceleradamente, pasando de representar 7 por ciento del total, con un monto de 32 md en 1940, a 73 por ciento (2 083 md) en 1970; así, en tanto la industria se convierte en el eje de la acumulación de capital, aloja la mayoría de las IED. La electricidad, los transportes y las comunicaciones pierden drásticamente la importancia que tenían al inicio del período, sin duda por la política reguladora del Estado mexicano, pero también por la reorientación de las IED hacia la industria. La minería reduce su participación como receptora de inversión extranjera pasando de 23.9 por ciento del total en 1940 a 5.4 por ciento en 1970. El comercio es otro sector que cobra gran importancia para las IED: en 1940 alojaba 3.5 por ciento del total mientras que en 1970 avanzó hasta 15.4 por ciento. La agricultura y el petróleo mantienen su participación alrededor del 1-2 por ciento de las inversiones totales.

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

Para el análisis de la IED en la industria manufacturera, hemos conjuntado las ramas en ocho grupos (cuadro 5). Los datos muestran que las inversiones extranjeras destinadas a este sector crecen sostenidamente entre 1950 y 1970, y lo hacen con similar intensidad en los dos períodos considerados, 15.1 por ciento anual en 1950-1960 y 13.1 por ciento en 1961-1970. Tres grupos de ramas son los que cuentan con las mayores cuotas de inversiones extranjeras: el grupo A (alimentos, bebidas

y tabaco) cuya cuota en la IED total era de 25.9 por ciento en 1950 y baja hasta 14.2 por ciento en 1970, el grupo D (productos de hule y sustancias y productos químicos) que alcanza 44 por ciento del total en 1960 frente a 33.8 por ciento en 1970 y el grupo E (minerales no ferrosos, metálicas y maquinaria) que a diferencia de los anteriores aumenta su cuota en el total entre 1950 (14.5 por ciento) y 1970 (19 por ciento). Considerando sus dinámicas de crecimiento, encontramos que el grupo A presenta los incrementos más bajos entre 1950 y 1960 y los segundos más bajos entre 1961 y 1970; por su parte las IED alojadas por el grupo D crecen por encima de la media en el primer período, 17.3 por ciento anual, reduciendo su dinámica en 1961-1970 (10.4 por ciento). Las inversiones destinadas al grupo E se mantienen por encima de los valores promedio, siendo el primer período el de mayor crecimiento (501 por ciento). Una segunda división estaría dada por el comportamiento de las IED dirigidas a los grupos F (maquinaria, aparatos y artículos eléctricos) y G (equipo de transporte), que hacia 1970 representan en conjunto 20.5 por ciento del total; la cuota del grupo F es la de mayor dinamismo en 1950-1960 pues crece 22 por ciento anual, en el siguiente período mantiene su crecimiento a una tasa de 14.9 por ciento para alcanzar el 10.3 por ciento de la IED total en 1970, frente a sólo el 4.9 por ciento de 1950; por su parte el grupo G aumenta su cuota en el total con mayor rapidez en el segundo período, 19.2 por ciento anual frente a 6.9 por ciento en 1950-1960. Estos grupos son los que presentan mayor dinamismo como destino de las inversiones extranjeras totales. Los grupos restantes (B, C y H) están integrados por actividades tradicionales que resultan menos atractivas para el capital extranjero; destaca el crecimiento de las inversiones alojadas en el grupo C (madera, papel, muebles e imprenta) que pasan del 1 por ciento en 1950 al 5 por ciento en 1970, manteniendo su reducido peso en el total.

Participación de la IED en la producción industrial

Para completar el análisis del papel de la IED en la industria manufacturera presentamos datos sobre la participación de las ET en la producción industrial, retomados del estudio de Sepúlveda y Chumacero (cuadro 6). Entre 1962 y 1970 el PIB manufacturero crece a una tasa anual de 13.78 por ciento y el PIB generado por las ET crece 17.45 por ciento anual, pasando a representar 22.72 por ciento del total de la industria en 1970 frente a 17.61 por ciento en 1962, es decir, que en 1970 el capital extranjero aportaba casi 23 por ciento de la producción industrial. Por otra parte, el PIB de las ET aumenta entre 1962 y 1970 para todos los grupos de ramas, a excepción de la cuota del grupo B (textiles, calzado y vestido). La cuota de las transnacionales es predominante en los grupos D (58 y 71 por ciento) y F (43 y 62 por ciento), en tanto que alcanza magnitudes importantes en los grupos E (19 y 27 por cien-

to) y G (33 y 35 por ciento); analizando el dinamismo de estos grupos tenemos que la producción de las ET en el grupo F es la de mayor crecimiento (24.82 por ciento anual en 1962-1970), en tanto que la del grupo D crece a un ritmo inferior del promedio de la industria manufacturera, por su parte, en los grupos G y E, el PIB de las ET crece a ritmos superiores al promedio, por lo que las ramas eléctrica (grupo F), metalurgia, maquinaria y minerales no ferrosos (grupo E) y de equipo de transporte (grupo G) son las más dinámicas de la industria manufacturera, lo cual ocurre aunado a un ingreso dinámico de capitales extranjeros. De los grupos restantes sólo destacaremos el comportamiento del grupo A, en el cual la producción de las ET crece más rápidamente que el total del grupo (15.13 por ciento anual frente a 10.61 por ciento), mostrando que los capitales extranjeros están aumentando su cuota en la producción en mayor medida que el ingreso de nuevas inversiones.³

La información analizada, nos conduce a las siguientes conclusiones:

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

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

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

Finalmente, estudios anteriores muestran que las empresas en que participa el capital extranjero aportan más del 20 por ciento del PIB manufacturero según las estimaciones más conservadoras, tendiendo a aumentar su participación a lo largo del periodo: hacia 1970, la producción de las ET es mayoritaria en la química y en la rama de maqui-

³ En su estudio, Fajnzylber y Martínez establecen la participación de las ET en la producción industrial en 34.9 por ciento para 1970, por lo que la cuota de estas empresas aumenta en todas las ramas consideradas. *Op. cit.*, pp. 154 y 247.

naría y aparatos eléctricos, participando con más de una tercera parte del producto de la rama de equipo de transporte.

EVOLUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PERÍODO DE LA CRISIS (1973-1988)

En los últimos años, se han producido varias investigaciones acerca de la crisis del capitalismo en México⁴ que desde diversas perspectivas de análisis arriban a conclusiones similares: los problemas centrales de la economía mexicana son la dependencia externa (tecnológica, financiera, etcétera), los bajos niveles de la productividad del trabajo que caracterizan a los sectores productivos, el escaso desarrollo de la producción de bienes de capital y la falta de competitividad en el mercado mundial; dichos procesos están en la base del endeudamiento externo, la inflación y la imposibilidad de continuar financiando el desarrollo económico a partir del sector externo (estrangulamiento externo). Por otra parte, coinciden en señalar que las transformaciones actuales de la economía y la sociedad son de carácter estructural, es decir, tienden a modificar los procesos que permiten la reproducción global del capitalismo en nuestro país.

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

Industrialización y crisis

El proceso de industrialización que tuvo lugar a partir de 1940, convirtió a la industria en el eje articulador del desarrollo capitalista; su expansión se basó en la transferencia de valor, vía precios relativos, y de recursos, a través del financiamiento de las importaciones requeridas por la industria, provenientes de los restantes sectores económicos, que por ello sufren un acelerado deterioro. El caso extremo es la crisis agrícola caracterizada por la expansión de los cultivos de exportación, la conversión hacia la ganadería y los déficit crecientes en la producción de alimentos y otros productos agrícolas destinados al mercado interno. Así, las contradicciones que provocan la crisis se orde-

⁴ Además de los señalados a lo largo de trabajo, destacamos: Héctor Guillén Romo, *Orígenes de la crisis económica en México*, México, ed. Era, 1983; Arturo Huerta, *Economía mexicana, más allá del milagro*, México, ECP-INEC, 1985; José Valenzuela, *El capitalismo mexicano en los '80*, México, ed. Era, 1984.

nan alrededor del desarrollo industrial. Entre las características de la estructura industrial que surge durante la posguerra están:

En primer lugar, las ET se dirigieron hacia las actividades que internacionalmente tenían mayor dinamismo, controlando ramas enteras de la economía gracias a su alto grado de concentración; sólo en aquellas actividades en que el peso estatal era importante, producto de la regulación institucional o de la inversión, el capital nacional alcanzó niveles de concentración suficientes para competir y asociarse con el capital extranjero. De cualquier forma, las industrias dinámicas en la economía mexicana han nacido como oligopolios, dominadas por el gran capital, de ahí que su funcionamiento corresponde a tal estructura productiva: tienden a fijar precios mayores con relación a los internacionales por lo que obtienen altas ganancias y extienden su dominio sobre la actividad económica.

En segundo lugar, las estructuras oligopólicas se combinan con la abundancia de fuerza de trabajo y el proceso de obsolescencia "moral" del capital productivo en los países desarrollados. La gran expansión del capitalismo en la segunda posguerra conlleva la aceleración de los cambios en el capital productivo, el rápido progreso de la ciencia y la tecnología volvieron obsoletos equipos que aún no habían transferido su valor, de tal manera que se convierten en un lastre para las empresas; la competencia por los mercados en crecimiento obligaba a la introducción de nuevos equipos y técnicas de producción. Sin embargo, estos equipos obsoletos podían aún depreciarse y producir ganancias en el contexto de atraso económico del subdesarrollo. Además, el capital productivo que se desplaza incorpora la organización taylorista-fordista demandando gran cantidad de trabajo simple, disciplinado y con baja tradición sindical, características de la fuerza de trabajo en México. La tendencia impulsada por las transnacionales es la instalación de equipos obsoletos, cuya producción, en consecuencia, se destina al mercado interno.

La producción de bienes de capital no se desarrolló, en principio porque en este período constituía el eje dinámico del capital transnacional y por lo tanto su monopolio; de hecho, la economía de guerra y la reconstrucción de las naciones europeas y del Japón, constituyeron el primer estímulo para el crecimiento acelerado de esta rama. Desde la perspectiva del proceso de trabajo, no existían las condiciones para su deslocalización; a diferencia de los bienes de consumo duradero, la producción de bienes de capital no era aún serializada y requería de trabajo calificado y alta tecnología, sobre todo en la concepción y el diseño. Resultaba menos costoso importar la maquinaria que emprender su producción localmente, debido a las inversiones que ello implicaba y a las trabas que existían en el mercado interno de estos bienes, en su mayor parte "cautivo" de las empresas transnacionales cuyos intereses dictaban la importación de estos bienes desde las matrices. En suma, el capital transnacional dominó dos importantes campos de valorización: la producción de los bienes de consumo duradero y algu-

nos insumos (automotriz, química, eléctrica) y la provisión de tecnología y bienes de capital.

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

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

Productividad y ganancias

La dinámica de la crisis implica un movimiento acumulativo hacia el deterioro de la productividad. En el nivel global, la rigidez del sistema taylorista-fordista marca el límite al aumento de la productividad del trabajo; esta forma de organización productiva encuentra sus fronteras en las dificultades para profundizar la división del trabajo y en la resistencia del obrero frente al trabajo parcelado. Las tentativas de continuar desarrollando el taylorismo y el fordismo son frenadas por los altos costos que implican frente a los reducidos avances que logran en la productividad.

El estancamiento de la productividad condujo a la reducción de la tasa de ganancia, dada la imposibilidad de aumentar la tasa de plusvalor. La posguerra significó el fortalecimiento sin par de la clase obrera que consigue mantener sus posiciones en materia de empleo, seguridad social y salarios hasta finales de los setenta. En el seno de las actividades fordistas (las ramas más dinámicas, como el automóvil y la química) se genera entonces una tendencia al cambio de los sistemas productivos que comprende a las filiales establecidas en países subdesarrollados.

En la economía mexicana también actúa el deterioro del nivel de ganancias. Si bien el ingreso masivo de la tecnología y maquinaria extranjeras significó un avance en la productividad, a tal punto que el auge del período industrializador ocurrió con aumentos sostenidos de los salarios reales, durante los años sesenta y setenta, el aumento de la composición orgánica de capital, implícito en el crecimiento y diversificación de la industria, no se vio acompañado de modificaciones tecnológicas y organizativas que permitieran saltos en la productividad, la cual tiende a deteriorarse conforme se “complejiza” la industria: operando en un medio oligopólico, el capital de los sectores dinámicos no requiere del progreso técnico y dadas las dimensiones del mercado interno, el auge cíclico no atrae nuevas inversiones sino simplemente reduce las capacidades ociosas. La caída de la rentabilidad se amortigua con la inflación que comienza a manifestarse en los setenta.

Así, la renovación del capital productivo se realiza sin adelantos técnicos significativos y manteniendo la tendencia a incorporar equipos obsoletos: paulatinamente, la productividad del trabajo se debilita frente al crecimiento de la composición orgánica y la relativa constancia de los salarios, provocando la caída de la tasa de ganancia.⁵ Esta crisis “productiva” se expresa también en la imposibilidad de competir en el mercado externo. La expansión de la producción deja de ser rentable, quedando como única alternativa, la contracción de la actividad económica.

Déficit público y desequilibrio externo

Dos procesos se sumaron a la tendencia al deterioro de la ganancia: la crisis del gasto público y el “estrangulamiento externo”. Históricamente, el Estado mexicano utilizó el gasto deficitario como palanca del desarrollo capitalista, financiándolo con recursos externos, ya que la política tributaria y de precios fueron empleadas para el estímulo de la actividad privada. Ello condujo al aumento de la deuda externa y, cuando dejan de fluir los recursos externos, al retraimiento del gasto público, agudizando las tendencias a la contracción económica.⁶ Algunas actividades se vieron afectadas por la reducción de las compras estatales, y otras por la disminución de los consumidores finales producto del “adelgazamiento” del aparato estatal; asimismo, el ajuste de los precios y tarifas de las empresas paraestatales y la reducción de los subsidios acreció las dificultades para el capital privado, al aumentar los costos de operación.

⁵ E. de la Garza, R. Corral y J. Melgoza, “México: crisis y reconversión industrial”, *op. cit.*

⁶ Con relación al problema de la periodización de la crisis, Miguel Ángel Rivera plantea que la intervención del Estado “retrasó” el *crack* hasta 1982, siendo que desde finales de los años sesenta existían signos de deterioro de las ganancias. Véase *Crisis y reorganización...*, introducción y capítulo 1.

Hemos mencionado que la industria se desarrolla incapacitada para financiar sus importaciones de maquinaria, equipo y tecnología, lo cual repercute en presiones sobre la cuenta externa. El proceso de industrialización implicó requerimientos crecientes de importaciones de bienes de capital que debieron cubrirse, en un primer momento, con las exportaciones de otros sectores y, posteriormente, con las divisas provenientes del petróleo y la mediación del Estado, toda vez que las divisas aportadas por la agricultura y el turismo resultaron insuficientes. El deterioro de las actividades exportadoras y la reducción de los ritmos de endeudamiento colocan a la estructura productiva frente a la necesidad de modificar sus patrones de financiamiento, reorientando la producción hacia el mercado externo.

Los elementos centrales de la reestructuración capitalista

En esta perspectiva, los problemas nodales de la economía mexicana se articulan en torno a la productividad del trabajo: el deterioro de la economía es producto de la imposibilidad de elevar la productividad por encima de los costos que implica el aumento de la composición orgánica. A continuación presentamos los principales procesos tendientes a relanzar la acumulación.

Búsqueda de mayores niveles de productividad

El primer elemento del proceso reestructurador es la superación de los obstáculos al aumento de la productividad. En este campo coinciden la tendencia al cambio de los sistemas productivos, presente desde inicios de los setenta en las economías desarrolladas, y las necesidades de la valorización del capital que actúa en la economía mexicana: de ahí que nuestra hipótesis básica coloque al capital extranjero como el principal vehículo de la reestructuración capitalista en México. Los factores que buscan alcanzar tal objetivo pueden resumirse de la siguiente manera:

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

b) La redefinición de la heterogeneidad estructural. En el conjunto de la economía, las formas de producción que ya no permiten la

valorización del capital tienden a desaparecer, dando paso a nuevas formas de relación entre las fracciones del capital. Este proceso discurre por dos caminos: la absorción de los capitales en declive por las fracciones más poderosas y el surgimiento de una amplia red de subcontratación. La falta de recursos para modernizar tecnológicamente las empresas, el abandono de ciertas líneas de producción por parte del gran capital y la apertura a la competencia externa, obligan a ciertas fracciones del capital (principalmente nacional) a la quiebra, la fusión o la conversión en subcontratistas. La concentración de capital permite a las empresas sobrevivientes adueñarse de aquellas fases o líneas de producción que tienen buenas perspectivas de rentabilidad, toda vez que son separadas de las fases o procesos obsoletos y son articuladas a las fases dinámicas de la producción; en otra vertiente, la quiebra de empresas permite que el gran capital desarrolle con su propia tecnología y métodos productivos, ciertas fases que han dejado de realizarse localmente. Cuando los capitales de menor magnitud no son absorbidos tienden a convertirse en socios menores del capital extranjero o bien en subcontratistas, en ambos casos, su permanencia y desarrollo se efectúa mediante la agudización de la explotación capitalista, es decir, jornadas laborales más intensas, inestabilidad laboral, depresión de las condiciones de trabajo y bajos niveles salariales; ello permite un elevamiento de la ganancia que fluye vía precios hacia el capital hegemónico.

A diferencia de las economías desarrolladas, en la economía mexicana no surgen pequeñas y medianas empresas dedicadas a la innovación tecnológica, sino que los capitales nuevos y los expulsados de las actividades de transformación tienden a fluir hacia el comercio (principalmente de artículos extranjeros) y servicios diversos, donde aún existe protección estatal frente al capital extranjero, o bien, hacia la especulación financiera.

c) Debido al gran peso de la intervención estatal en la economía, se han implementado tres vías para lograr una mayor eficiencia y productividad: i) las actividades y procesos con mejores condiciones de rentabilidad, combinan la privatización y la reestructuración productiva (por ejemplo, teléfonos), en otros casos, estos procesos se presentan separados; aun cuando algunas empresas paraestatales se han reorganizado, es más común la apertura de nuevos campos para la acción del capital privado;⁷ ii) las actividades en declive o cuya relación modernización-beneficios futuros es muy alta, son sujetas a la política de desincorporación (VAM, DINA, siderúrgica, etcétera); iii) se reducen los costos de la gestión estatal de la fuerza de trabajo (salud, educación, entre otras) y los subsidios. La intervención estatal se orienta a actividades rentables, preparando, al parecer, su futura privatización

⁷ Hacia 1989, actividades como las telecomunicaciones y la petroquímica básica son abiertas al capital extranjero, confirmando esta tendencia de la reestructuración.

y, en el corto plazo, busca reducir los costos sociales de la reproducción del capital y el gasto deficitario.

d) El enfrentamiento entre capital y trabajo reviste una importancia crucial para el aumento de la productividad. En México, la organización taylorista-fordista del trabajo no ocasionó el cuestionamiento de la clase obrera, pero ello no obstó para que se produjera la “contractualización” de las relaciones laborales, esto es, en los sectores clave de la economía, los contratos colectivos de trabajo normaron la relación asalariada imponiendo un límite mínimo a la utilización y movilidad de la fuerza de trabajo. El relanzamiento de la ganancia y de la acumulación exigen la disolución de estos límites; tanto la nueva organización productiva como la exacerbación de la intensidad y duración de la jornada de trabajo requieren que el capital pueda disponer libremente, en cuanto a tiempos y puestos de trabajo, del colectivo obrero. Por ello, la más importante batalla durante la presente crisis es la que se ha escenificado alrededor de los contratos colectivos y de las normas legales (artículo 123 constitucional y Ley Federal del Trabajo) que regulan la relación capital-trabajo. En ese sentido, las tendencias apuntan a la disolución de los contratos y de las empresas fuera de todo ordenamiento jurídico, basados en el poder del Estado y en la dispersión de la clase obrera; la reducción de los salarios reales y el aumento del desempleo favorecen este proceso al erosionar la capacidad de resistencia de los trabajadores.⁸

Nuevos espacios de la valorización del capital

El segundo elemento central de la reestructuración es la redefinición de los espacios de valorización del capital. Desde esta perspectiva, el liderazgo del proceso corresponde al capital extranjero, único capacitado para utilizar el conjunto de formas de relación con las restantes fracciones, debido precisamente a su carácter transnacional; incluso el gran capital nacional encuentra límites importantes para su expansión, debido al fuerte endeudamiento que hereda de los setenta y de la escasa penetración en los mercados externos. Cada fracción consigue aumentar sus ganancias sobre bases diferentes, mientras el capital extranjero combina las “ventajas” que ofrece la economía mexicana con aumentos de la productividad hasta alcanzar el nivel internacional, el capital nacional, sin dejar de efectuar ciertas mejoras productivas, basa su recuperación en la subvaluación del peso, en los bajos niveles salariales y en la baratura de los insumos.

El redimensionamiento del sector paraestatal ha abierto nuevos campos a la participación del capital privado; inicialmente, fueron vendidas empresas de escasa significación económica, pero entre 1987 y 1988

⁸ Gilly, Adolfo. *Nuestra caída en la modernidad*, capítulo III, México, Joan Boldó i Climent Editores, 1988, pp. 67-89.

comienzan a figurar empresas de gran relevancia como Aeroméxico, Minera Cananea y otras;⁹ en la mayoría de los casos, la venta de paraestatales no fue acompañada de autorización de nuevas IED, o bien fue establecido el requisito de participación mayoritaria de capital nacional, obligando al capital extranjero a asociarse con el Estado o el capital nacional para ingresar en aquellas áreas que le interesan. Un caso relevante es la reestructuración de la siderurgia donde se combina la desaparición de empresas (Fundidora Monterrey, entre otras) y la asociación de las tres fracciones, siendo la extranjera quien aporta inversiones y tecnología.

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

Si la modernización tecnológica de la rama comprende sólo algunas secciones del proceso de trabajo, se tiende a establecer la subcontratación, modificando la situación previa en que por la regulación estatal, el capital nacional gozaba de cierta autonomía en la organización y venta de la producción. La subcontratación ofrece grandes ventajas para el capital que se reestructura; la mayor productividad de las empresas modernizadas obliga a que las restantes formas productivas que entran en relación con ellas busquen métodos alternativos para seguir operando, tendiendo a exacerbar la explotación del trabajo.

Existe un tercer espacio de valorización ocupado por el capital nacional dedicado a la producción de bienes y servicios para el mercado interno, reducido en sus posibilidades de crecimiento tanto por la contracción de la demanda y el ingreso de mercancías extranjeras más baratas que la producción nacional, como por el retiro del capital extranjero y/o la imposibilidad de asociarse con él.¹⁰

Otras formas de participación del capital extranjero

El curso de la crisis ha marcado otras modificaciones importantes en la relación entre el capital nacional y el extranjero. En un primer mo-

⁹ Y en 1990 se acelera este proceso con la desincorporación de Altos Hornos y si-CARTSA.

¹⁰ Ceceña, Ana Esther. "Algunas tendencias de la reestructuración capitalista y sus repercusiones sobre la clase obrera, México, 1982-1986", en *Ensayos*, vol. IV, núm. 10, México, DEP-FE, UNAM, 1988.

mento, el deterioro de la rentabilidad en las economías capitalistas desarrolladas determinó que las IED se contrajeran, dando prioridad a las nuevas formas de participación del capital extranjero, analizadas en el capítulo anterior, de entre ellas se privilegian el licenciamiento tecnológico y de gestión gerencial y la venta de empresas "llave en mano". En México, este proceso se expresó a través de la "mexicanización" de las empresas en que participaba el capital transnacional¹¹ y en el aumento importante de los flujos hacia el exterior por concepto de compras de tecnología y pagos por el uso de marcas y patentes. Debemos recordar que la década de los setenta en Estados Unidos se caracterizó no sólo por una reducción de las ganancias sino también por fuertes modificaciones de la estructura productiva que absorbieron importantes montos de recursos, disminuyendo las posibilidades de realizar inversiones en el exterior; sin embargo, los cambios productivos volvían obsoletas las tecnologías que, de acuerdo a lo señalado con anterioridad, tendieron a desplazarse hacia los espacios subdesarrollados. Aquellas actividades cuya reestructuración avanza rápidamente, comienzan a deslocalizar procesos y/o fases de la producción; ello explica el crecimiento acelerado de las empresas transnacionales instaladas en la década de los sesenta y el surgimiento de las maquiladoras. Así, la relativa constancia de las IED no significa que el capital extranjero reduzca su presencia en nuestra economía, sino que modifica las formas de su participación y dominio, sentando a la vez, las bases para una nueva oleada de inversiones.

La década de los ochenta marca el crecimiento sin par de las IED alojadas en la economía mexicana, caracterizado por la presencia de nuevos inversionistas (japoneses y alemanes) y por la llegada de nuevas actividades económicas, que antes no existían u ocupaban un papel marginal.

La crisis de la deuda externa de los países subdesarrollados se conjuga, hacia 1985, con la recuperación transitoria de las economías desarrolladas dando un fuerte impulso a las IED. La expansión de las empresas y ramas líderes de la reestructuración demanda nuevos emplazamientos geográficos con bajos niveles salariales y dotación de infraestructura; en los países subdesarrollados, el peso de la deuda externa impone mayores ventajas para el ingreso de la inversión extranjera, lo cual ocurre en dos direcciones, manteniendo o profundizando la depresión salarial y permitiendo el ingreso de la IED en campos anteriormente vedados. Por ello, la tendencia es la creación de empresas de propiedad exclusivamente extranjera.

¹¹ Véase, en otra perspectiva teórica, Gregorio Vidal. "Capital monopolista nacional y extranjero. Relaciones, entrelazamientos, contradicciones", en Alonso Aguilar *et al.*, *El capital extranjero en México*, México, ed. Nuestro Tiempo, 1986, pp. 153-200.

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

Durante la posguerra, la producción y la realización de las mercancías tendieron a ser ubicadas en el mismo ámbito nacional, es decir, los capitales buscaban realizar sus productos en las economías que alojaban sus instalaciones productivas, ello debido a dos factores centrales: la imposibilidad de separar los dos momentos de la reproducción del capital sin perder el control del proceso, y por las características de la expansión transnacional que, dominada por el capital estadounidense, desarrolló en los países atrasados actividades incapaces de competir en el mercado internacional, de tal forma que los mercados nacionales eran la principal vía de realización.

Actualmente, los avances en las telecomunicaciones y el control computarizado de los procesos de trabajo hacen posible la segmentación espacial entre producción y realización. En la medida en que la deslocalización se realiza sin limitar ni reducir el control capitalista de la producción, derribando los obstáculos tecnológicos (y en general, económicos) a la movilidad internacional del capital, en esa medida es posible separar las decisiones de inversión y de búsqueda de mercados. Por ello, las empresas pueden aprovechar las distintas situaciones económicas que ofrece la heterogeneidad capitalista para la valorización, entre las que se cuenta la diferencia en magnitud y dinamismo de los mercados nacionales:

Las innovaciones tecnológicas introducidas en este período han ido recreando las condiciones del relanzamiento de la acumulación a través de la combinación de estrategias de producción y realización que se benefician de las ventajas que ofrece un mundo capitalista heterogéneo y polarizado. Pareciera ser que los circuitos productivos se *autonomizan* con respecto de los circuitos de realización, sustentándose en la diversidad de los procesos sociales en cuanto a sus experiencias históricas en los terrenos económico, político y cultural.¹²

Desde la perspectiva nacional, la exportación de mercancías está estrechamente ligada a la penetración del capital extranjero. El pago de la deuda externa, colocado por el gobierno como prioridad nacional, obliga la búsqueda de divisas vía exportaciones; asimismo, la estructura productiva demanda divisas para financiar sus importaciones de bienes de capital. La exportación hacia países desarrollados está condicionada a la apertura de la economía mexicana a los productos y capitales de estos países (por ejemplo, el mecanismo del GATT), de ahí que el establecimiento de compromisos de exportación, exigido por el gobierno a las empresas con capital extranjero, se vio acompañado de

¹² Ceceña, Ana Esther. *De la universalización como condición de reproducción*, inédito, México, Facultad de Economía, UNAM, 1989.

la liberalización del comercio exterior y de mayores incentivos a la IED, modificando sustancialmente estos aspectos de la articulación con el mercado mundial.

Existen situaciones diferenciadas en cuanto a los factores que permiten la realización de mercancías en el exterior; por una parte, las fracciones del capital que incorporan el progreso técnico pueden competir en los segmentos dinámicos de la demanda, al combinar tecnologías avanzadas con los bajos salarios y costos de operación imperantes en nuestra economía, tales son los casos de la exportación de manufacturas, principalmente insumos o bienes de consumo con importante contenido tecnológico, por ejemplo, algunos fármacos y la producción de circuitos electrónicos. Por otra, las exportaciones primarias y de manufacturas "ligeras" crecen gracias a la subvaluación del peso y los estímulos estatales, ubicándose en segmentos tradicionales de la demanda dominados por el intercambio desigual o penetrando en mercados que no son de interés del capital transnacional, por ejemplo la exportación de minerales y metales preciosos o de ciertos textiles y prendas de vestir.

Las maquiladoras ocupan una posición intermedia, pues si bien se benefician de los bajos salarios y de la subvaluación del tipo de cambio, los niveles tecnológicos imperantes en esta forma de producción reducen el diferencial de productividad respecto del exterior. En ese sentido destaca la instalación de maquiladoras de "nuevo tipo" que incorporan tecnologías avanzadas (e incluso de punta) y requieren de mayores niveles de calificación del trabajador y de otro tipo de disciplina laboral con relación a las maquiladoras típicas dedicadas al ensamblado; estas empresas se ubican en ramas creadoras del progreso tecnológico y sus productos están destinados a mercados de alta sofisticación, algunos de los cuales forman parte de los llamados "bienes estratégicos".¹³

Tales son algunas de las características de la reestructuración del capitalismo en México y de la nueva articulación de la economía mexicana a la economía mundial: un acelerado proceso de modernización liderado por el gran capital, principalmente transnacional, que abarca la redefinición de los papeles que juegan las fracciones nacional y estatal en la acumulación de capital, la forma del enfrentamiento entre capital y trabajo y el surgimiento del mercado mundial como el ámbito privilegiado de la realización mercantil. Destacan por otra parte, los efectos de la reestructuración en la planta productiva, en tanto ha acrecido la desarticulación de las actividades económicas por la reducción de la presencia estatal, la desaparición de empresas y el deterioro de las actividades ligadas al mercado interno. Se perfila entonces, la

¹³ Véase el trabajo de Laura Palomares y Leonard Mertens. "El surgimiento de un nuevo tipo de trabajador en la industria de alta tecnología: el caso de la electrónica" en Esthela Gutiérrez (coord.), *Testimonios de la crisis 1. Reestructuración productiva y clase obrera*, México, Siglo XXI Editores, 1985, pp. 170-198.

conformación de una estructura mucho más heterogénea que en el pasado inmediato, en la cual se articulan las formas más recientes de la organización productiva con la sobreexplotación del trabajo en una estrategia que sólo beneficia al gran capital, y particularmente al capital extranjero; la capacidad de las ramas dinámicas para inducir el desarrollo y la progresiva integración de un aparato productivo que no dependa totalmente del exterior se reduce enormemente, tanto por los avances en la productividad, que implican niveles de concentración productiva muy altos y convierten en superflua o tienden a subordinar la acción de las fracciones nacionales del capital, como por las características de la integración del capital trasnacional, que satisface sus requerimientos de tecnología y otros bienes de alto contenido tecnológico en los circuitos internacionales de la producción, limitando su articulación al mercado nacional a la compra de insumos (generalmente energéticos) y al reclutamiento y formación de fuerza de trabajo.

En el corto plazo, es evidente el enorme costo social y económico de la reestructuración, traducido en el aumento del desempleo, del subempleo y del trabajo precario y/o eventual, en la reducción del mercado interno, y sobre todo por la depresión brutal de los niveles de vida.

A continuación, presentamos algunos datos que nos permiten esclarecer la evolución reciente de las IED en México.

Indicadores de la evolución de la inversión extranjera

Al iniciar la presentación de los datos recabados para el análisis de la evolución reciente de la IED en México, queremos señalar la inexistencia de fuentes de información que guarden continuidad y coherencia; las limitaciones metodológicas de la información del Banco de México, que provienen de la balanza de pagos y subestiman los montos de la inversión, no permiten un estudio desagregado del proceso; la información proporcionada por la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE) presenta un mayor grado de acercamiento con la realidad, pues registra todos aquellos movimientos de capital efectuados en el país por las empresas trasnacionales; sin embargo, tampoco datos desagregados para la industria y las principales formas de penetración del capital extranjero. Tratando de suplir estas carencias, retomamos los estudios realizados sobre el tema y presentamos información obtenida a partir de una muestra que elaboramos con los datos de la revista *Expansión* (véase el último apartado de este capítulo). Es preciso considerar la información con cautela ya que proviene de fuentes diversas y es apenas una primera aproximación al fenómeno.

Montos de origen de la inversión extranjera

Durante los años setenta, los flujos de la IED mantienen un ritmo de crecimiento constante, alcanzando un valor acumulado de 6 026 md

en 1978; el "auge petrolero" produce un importante incremento de las inversiones extranjeras hasta 1981, antes del desplome económico. Los años ochenta se caracterizan por la aceleración en la llegada del capital extranjero ya que si bien entre 1982 y 1983 los montos anuales se reducen alrededor de 65 por ciento respecto de la cifra de 1981, a partir de 1983 la IED repunta alcanzando su punto máximo en 1987 cuando ingresaron al país casi 4 mmd; en 1988 el valor acumulado de la IED ascendió a más de 24 mmd (cuadro 7). Si tomamos como referencia el período 1960-1970 tenemos que sólo entre 1981 y 1983 se han registrado disminuciones en el ritmo de crecimiento de la IED (cuadro 8); en el período 1973-1981, la IED anual crece 24.9 por ciento cada año, mientras que el valor acumulado crece 11.2 por ciento, cabe mencionar que en el primer año del período se promulga la *Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera* sin que significara un descenso notable en los flujos hacia la economía de México. Entre 1984 y 1988, en medio de la crisis económica, las inversiones extranjeras crecen a altos ritmos, siendo el mayor para la IED anual, 21.6 por ciento cada año.

El cuadro 9 presenta los principales países de origen de las inversiones extranjeras. Destaca en primer lugar, la disminución constante de la cuota de Estados Unidos, que en 1973 aportaba 78.6 por ciento de la IED acumulada y reduciendo su cuota más de 10 puntos en 1987 (65.5 por ciento del total). Por su parte, la RFA y Japón incrementan su participación en el total de manera relativamente importante, los capitales japoneses pasan de aportar 1.5 por ciento de la IED acumulada en 1973 a 5.6 por ciento en 1987; las inversiones de la RFA pasan de 4.2 a 6.9 por ciento en los mismos años. El cuarto sitio lo ocupan las inversiones de Gran Bretaña que alcanzan 4.7 por ciento en 1987, Suiza por su parte mantiene su cuota en el total alrededor de 4-5 por ciento, alcanzando 4.4 por ciento en 1987; otros países con importancia como exportadores de capital hacia México son: España, Francia, Canadá y Suecia. En 1987 Estados Unidos explica el 65.5 por ciento del valor acumulado de la IED y los países mencionados 30.1 por ciento. Respecto del período anterior, se observa que la diversificación de las fuentes de inversión cobra fuerza, si bien el predominio estadounidense aún es grande.

Distribución sectorial

El cuadro 10 presenta la estructura porcentual de la IED acumulada por actividades económicas. Destaca en primer término la evolución de las inversiones destinadas a la industria de transformación cuya cuota en el total aumenta a partir de 1970 (73.8 por ciento) para alcanzar su máximo nivel en 1984 con 79.2 por ciento, descendiendo ligeramente hacia 1987 (75 por ciento); este sector continúa siendo el principal receptor de la IED, manteniendo su cuota por encima del 75 por ciento. El sec-

tor otros servicios es el que muestra el mayor aumento en la captación de la IED, pasando de 3.2 en 1970 a 17.2 por ciento en 1987, con lo que se convierte en el segundo rubro receptor. La cuota de inversiones destinadas al comercio se reduce sensiblemente al pasar de 15.5 en 1970 a sólo seis por ciento en 1980. El sector agropecuario representa un porcentaje marginal como huésped de las inversiones extranjeras y la IED destinada a la industria extractiva pierde su importancia entre 1970 y 1980. Esta evolución se debe en gran parte a la coincidencia de las estrategias de valorización de los capitales transnacionales que, como señalamos, buscan en nuestro país emplazamientos para efectuar procesos industriales más que establecer empresas comercializadoras y, por otra parte, a la regulación estatal que en este período restringió el ingreso del capital extranjero en el sector servicios y lo estimuló en el caso de la industria. El crecimiento del sector otros servicios se explica fundamentalmente por el comportamiento de las IED en 1987 y muy probablemente está ligado con la política de liberalización comercial y en materia de inversión extranjera; es previsible que este sector continúe aumentando su importancia como receptor de capital externo por las recientes medidas que permiten la participación extranjera en los servicios financieros.

Importancia de la inversión extranjera

El curso de la crisis ha marcado una fuerte disminución en los principales componentes de la producción nacional y en lo que toca a las IED, como se ha señalado, la caída de la actividad económica no ha dejado de afectarlas; sin embargo, algunos indicadores nos permiten afirmar que la inversión extranjera ha sido uno de los rubros menos afectado por la crisis, teniendo un crecimiento dinámico en los últimos años. De ahí, que la IED haya también aumentado su peso en la economía mexicana; ya que carecemos de información que nos permita analizar la evolución de la producción efectuada por ET, nos limitamos a comparar los flujos de inversión extranjera con el producto interno bruto (PIB) y la formación bruta de capital fijo (FBCF).

La relación IED anual y PIB presenta un comportamiento oscilante entre 1960 y 1982, teniendo sus puntos máximo y mínimo en 1980 (0.8 por ciento) y 1975 (0.3 por ciento) respectivamente, es decir que en este largo período, el crecimiento sostenido del producto se combina con ligeros aumentos de la IED, por lo que ésta nunca alcanza a representar el uno por ciento del PIB. Contrariamente, durante el período 1983-1988 este cociente aumenta de manera continua para alcanzar 2.8 por ciento en el último año considerado (cuadro 11). Tomando los indicadores de la industria manufacturera, tenemos que la relación IED anual al PIB pasa de 2.8 por ciento en 1970 a 2.7 por ciento en 1980, para reducirse en 1982 a 1.2 por ciento, aumentando sostenidamente hasta alcanzar 8.2 por ciento en 1987. En contraste, esta relación en

el caso de los sectores comercio y otros servicios no rebasa el uno por ciento a lo largo del período, lo cual indica que el capital extranjero tiene un peso marginal (aunque creciente) en tales sectores, siendo plausible suponer (dada la heterogeneidad de las actividades que agrupan) que se ubica en los rubros más rentables.¹⁴

Estos indicadores muestran la importancia creciente de la IED en la economía nacional, aunque es preciso aclarar que no existe una relación directa entre la evolución de ambas variables debido principalmente a que buena parte del producto se extingue en el mismo año en que se cuantifica. Por ello, la comparación IED anual a FBCF es más adecuada para establecer la importancia creciente del capital extranjero, en tanto no sólo nos indica el peso de esos capitales sino también nos proporciona una idea de qué tan grandes son las inversiones extranjeras con relación a los recursos productivos (tomados como gasto) existentes en la economía. Aún así, debemos advertir que no toda la IED se destina a la formación de capital fijo, sino que incluye otro tipo de gastos.

Consideramos tres formas de la FBCF: el total, la que proviene del sector privado y, para el período 1980-1986, la corriente del sector privado "corregida" (FBCF privada "c") que excluye los gastos destinados a la vivienda (véase cuadro 12), gastos que en sentido estricto no corresponden a la formación de capital. En el caso de la relación IED a FBCF total tenemos que en 1970 alcanza 4.5 por ciento, reduciéndose en los años posteriores hasta 1983, aunque con oscilaciones; el nivel de 1970 se recupera en 1984 cuando la IED anual corresponde a 5 por ciento de la FBCF total; desde entonces la relación aumenta rápidamente para alcanzar 17.6 por ciento en 1987 y 10.8 por ciento en 1988. Una evolución similar presenta la relación IED a FBCF privada, sólo que los descensos en 1975 y 1982 son proporcionalmente menores que los de la relación anterior. De esta manera, mientras en 1970 la inversión extranjera representa 6.8 por ciento de la FBCF privada, en 1987 crece hasta 25.8 por ciento (15.3 por ciento en 1988). Si consideramos la FBCF "corregida" tenemos que el monto de las IED representan una cuota mayor de los recursos productivos del país; en 1980 la relación IED/FBCF "c" era de 8.6 por ciento y desciende a 4.7 en 1982, creciendo de manera sostenida a partir de 1983; en 1986 alcanza 23.2 por ciento.

Carecemos de información acerca de las corrientes pública y privada de la formación de capital en la industria manufacturera, sin embargo, el cociente de las inversiones extranjeras y la FBCF total en este sector pasa de 7.6 por ciento en 1980 a 21.7 por ciento en 1986, lo cual

¹⁴ Aunque en sentido estricto no es válido comparar el valor acumulado de la IED con el PIB, en tanto comparamos un *stock* con un flujo, ello nos indica la magnitud que ha adquirido la IED en nuestro país. Así, en 1970 la IED acumulada representó casi el 8 por ciento del PIB mientras que en 1987 alcanzó 15 por ciento. Para la industria manufacturera esta relación fue de 25.7 y 44 por ciento en los mismos años.

habla del peso creciente de la IED en el sector industrial, ya que en este indicador está comprendida la participación del Estado, cuyos móviles son distintos a los del capital privado.

Mecanismos de ingreso de la inversión extranjera

En el capítulo III discutiremos los mecanismos implementados por el gobierno entre 1983 y 1988, para fomentar el ingreso de la IED al país. Ahora, queremos mostrar cuáles de ellos fueron los más utilizados por los inversionistas, apuntando así las principales formas de penetración del capital extranjero en la economía mexicana para el período reciente.

Los datos disponibles muestran que las maquiladoras y la reestructuración financiera, particularmente en el rubro de capitalización de pasivos (*swaps*) fueron las formas principales que asumió la IED entre 1983 y 1988; ha empezado a cobrar fuerza la instalación de nuevas empresas (o nuevos establecimientos) con capital 100 por ciento extranjero y la deslocalización hacia zonas de menores niveles salariales, fundamentalmente en las actividades cuya reestructuración requiere de mejorar continuamente este factor (automotriz, las actividades de ensamblado de la electrónica, por ejemplo); la llegada de inversiones extranjeras a la pequeña y mediana industria tuvo un peso marginal. Sobre estos movimientos existen muchos ejemplos pero la única información compatible es la presentada en el *Informe de labores 1983-1987* de la CNIE, que tiene la dificultad de no estar desglosada por mecanismos de ingreso sino por destinos de la inversión (véase cuadro 13). De acuerdo con estos datos, el canje de deuda por inversión es el principal mecanismo de ingreso de la IED entre 1983 y 1987 aportando 28.6 por ciento del total, cuota aún más significativa si consideramos que este mecanismo entró en vigor hasta 1986 atrayendo capitales por más de mil millones de dólares en 1986 y 1987. A ello habría que sumar el monto de la reestructuración financiera, que comprende adquisición de acciones mediante aportaciones de capital por parte de los inversionistas extranjeros, transmisión de acciones y capitalización de pasivos vía adquisición de activos:¹⁵ en 1983, 1985 y 1987, este mecanismo explica alrededor del 30 por ciento de la IED anual; entre 1983 y 1987 aporta 19 por ciento de las inversiones extranjeras. Así, la reestructuración financiera y el canje de deuda por inversión alcanzan 48 por ciento del total que ingresa en el período 1983-1987, proporción sumamente elevada con relación a las inversiones destinadas a nuevas empresas o líneas de producción.

El aumento de capital de las empresas ya establecidas ocupa el segundo lugar como destino de la IED, lo cual es explicable por la gran cantidad de empresas con participación extranjera que operan en el país;

¹⁵ Véase la definición precisa de cada uno de los destinos de la IED en la "Nota metodológica" del *Informe de labores 1983-1987* de la CNIE.

en los dos primeros años del período aporta más del 40 por ciento de la IED anual y en 1986, 35.6 por ciento, disminuyendo su cuota en 1987 a 15.9 por ciento; considerando el período en conjunto, el aumento de capital en empresas establecidas significa 28 por ciento de la inversión extranjera. Se observa que en tanto la regulación estatal se flexibiliza, el capital extranjero tiende a dirigirse a nuevos espacios, reduciendo la importancia relativa de los recursos destinados a las empresas que ya controla.

La creación de empresas y nuevos establecimientos también ocupa un lugar destacado, aportando 15.8 por ciento de la IED entre 1983 y 1987. La creación de empresas incluye la instalación de maquiladoras y de empresas que no operaban en el país, por lo que algunos de los proyectos con capital 100 por ciento extranjero aprobados recientemente caen en este rubro. La cuota de la IED captada a través de este mecanismo se explica por el monto del año 1985, en los restantes años el renglón nuevas sociedades no rebasa el 6 por ciento del monto anual, resultando de ello una cuota de 8.8 por ciento en la IED para el período 1983-1987. La IED dedicada a nuevos establecimientos (nuevos emplazamientos de empresas que ya operaban en el país y deslocalización productiva) cobra importancia en 1983 y 1984, teniendo un peso reducido en los restantes años; su cuota en el total del período es de 7 por ciento. En suma, estos mecanismos tienen un comportamiento fluctuante, probablemente asociado a las estrategias de crecimiento de actividades particulares (automóvil, por ejemplo), lo que explicaría los altibajos tan pronunciados a lo largo del período. La puesta en marcha del mecanismo de estímulos a la deslocalización productiva en 1986 no logra aumentos importantes en la captación de la IED.

Finalmente, los flujos destinados a nuevas actividades o líneas de producción, que abarcan la diversificación productiva de las empresas en que participa el capital extranjero, tienen una importancia creciente entre 1983 y 1985, reduciendo su cuota a partir de ese año, producto de la importancia que cobra la capitalización de pasivos, situando su cuota en la IED total en 6.4 por ciento para el período 1983-1987. Los restantes mecanismos (fideicomisos, coinversiones y otras autorizaciones) tienen un peso marginal a pesar de la importancia que revisten para el país, en tanto permiten una regulación más efectiva de la IED.

El cuadro 14 muestra el desglose por países y actividades de la sustitución de deuda pública por la IED. En esta modalidad, el capital extranjero se dirigió principalmente a la industria manufacturera, que concentra 54.5 por ciento del total; las ramas automotriz, bienes de capital y metalmecánica, minerales no metálicos y electrónica son las que captan mayores montos dentro de este primer grupo. El sector servicios explica el 28.1 por ciento de los *swaps* autorizados entre 1986 y 1987, siendo predominante la cuota de la actividad turística, 22.9 por ciento del total; tanto el comercio como los restantes servicios aportan cuotas reducidas de esta modalidad de la IED. La actividad maquiladora ocupa un lugar importante en este mecanismo con 11.9 por cien-

to del total, mientras que hacia el sector agropecuario y agroindustrial se dirige un 5.5 por ciento. Estos rasgos generales indican que la capitalización de pasivos permitió al capital extranjero ubicarse en las actividades con mejores condiciones (y perspectivas) de rentabilidad dentro de la economía mexicana.

En cuanto al origen del capital, destaca la mayor diversificación en las fuentes, ya que las inversiones de Estados Unidos aportan 49 por ciento del total, mientras que los países europeos y el Japón tienen una participación de 37.7 por ciento: esto es atribuible a las excepcionales ventajas que acarrea este mecanismo para el capital extranjero. Las diferencias en las magnitudes de la participación pueden estar asociadas al problema del endeudamiento; para aquellas fracciones del capital que son fuertes acreedoras de México, la capitalización de pasivos les permitió reducir los riesgos de una deuda que cada vez más aparecía como impagable y, paralelamente, invertir en actividades de alta rentabilidad. Por ello, no es extraño que la cuota de *swaps* proveniente del Reino Unido (14.6 por ciento) sea muy superior a su participación en la IED total. Las cuotas de la RFA y el Japón (6.5 y 4.1 por ciento, respectivamente) muestran que hubo un menor interés en este mecanismo.¹⁶

Por lo que respecta a las maquiladoras, carecemos de datos exactos acerca de la IED captada mediante este mecanismo; en el cuadro 15, la IED destinada a las maquiladoras se reparte entre la creación de empresas y el canje de deuda por inversión, principalmente. Por otra parte, la información del INEGI y la SPP comprende tanto capital extranjero como nacional invertidos en este tipo de empresas; por ello, nos limitamos a dar dos indicadores de su dinámico crecimiento. El PIB generado por las maquiladoras crece ininterrumpidamente entre 1974 y 1986, pasando de 2 578 millones a 8 436 millones de pesos (precios de 1970); tomando tasas anuales de crecimiento tenemos que entre 1974 y 1980 este indicador aumenta a un ritmo de 12.8 por ciento, entre 1981 y 1986 lo hace 10.7 por ciento anual, y considerando el período 1974-1986 el ritmo de crecimiento asciende a 10.8 por ciento. Las exportaciones pasan de 83 md en 1970 a 1 281 md en 1985 creciendo a un ritmo anual de 20 por ciento.¹⁷ Estos datos muestran el gran dinamismo de las maquiladoras y dan una idea de su peso en la economía mexicana, principalmente como generadoras de divisas.

El análisis realizado nos permite afirmar que la mayor parte de los flujos de inversión extranjera están destinados a ocupar los espacios más rentables de la economía mexicana, reduciendo de manera impor-

¹⁶ O bien, mostraron mayor ambición en cuanto a las actividades que pretendían abarcar las operaciones, al grado que el gobierno se vio impedido a autorizarlas. En cualquier caso, los capitales que son fuertes acreedores de México están más dispuestos a negociar las condiciones de su ingreso a la economía.

¹⁷ Los datos del PIB provienen de la *Estadística de la industria maquiladora de exportación*, publicada por el INEGI. Los datos de las exportaciones provienen de los *Indicadores del sector externo* del Banco de México.

tante la aportación de recursos (principalmente tecnológicos) por parte del capital trasnacional: mientras que el discurso gubernamental plantea la flexibilización de la política en materia de IED a cambio de aportaciones de capital y tecnología que permitan la modernización de la estructura productiva, la realidad muestra que el capital extranjero ingresa a la economía en aquellos sectores que en sí cuentan con perspectivas para desarrollarse satisfactoriamente, lo cual reduce la demanda por nuevas tecnologías y, por otra parte, al cambiar deuda o participación en el capital de las empresas por inversión extranjera, se reducen los costos del ingreso en la economía nacional frente a los montos que implica la creación de una nueva empresa. El mencionado planteamiento gubernamental debe ser cuestionado a la luz del comportamiento de los proyectos de inversión 100 por ciento extranjera, los cuales han aumentado los niveles tecnológicos en las ramas a las cuales ingresan, produciendo no una tendencia a la difusión y homogeneización tecnológica, sino la redefinición de la heterogeneidad productiva, de tal suerte que la economía, y en particular la industria, ven agudizada su dependencia tecnológica; ahora no sólo es necesario adquirir medios de producción en el exterior sino que la estructura industrial se rearticula en función de las estrategias de valorización del capital trasnacional, reduciendo al mínimo las llamadas "opciones tecnológicas" y de organización productiva. En otras palabras, el capital extranjero rearticula la heterogeneidad de la estructura productiva mediante la determinación de las tecnologías y formas de organización que deben aplicar las fracciones subalternas del capital. Por lo que toca a las maquiladoras, el razonamiento esbozado también es válido: los estudios sobre el tema muestran que la integración de estas formas productivas con la economía nacional es muy reducida, por lo que sus efectos benéficos se limitan a la generación de divisas.

En conclusión, las tendencias de la IED en México apuntan a la conformación de una estructura productiva sumamente heterogénea, donde, alrededor del capital extranjero se integran "islas" productivas que posibilitarían la integración eficiente de la economía mexicana al mercado mundial, sin permitir, por otra parte, ni la difusión del progreso técnico, ni el desarrollo de actividades alternativas, dirigidas al mercado interno.

Empresas trasnacionales y comercio exterior

En el capítulo anterior hemos mostrado algunos de los efectos más importantes que tiene la acción de las trasnacionales sobre el comercio exterior. Para el caso de México, destacamos el comportamiento reciente de las transacciones externas efectuadas por las filiales de las ET.

El cuadro 15 presenta la evolución de las exportaciones e importaciones realizadas por las empresas en que participa el capital extranjero para el período 1971-1987. Hasta 1982, los déficit tienden a

incrementarse, producto del explosivo crecimiento de las importaciones, frente a exportaciones poco dinámicas; las importaciones alcanzan sus máximos niveles en los años 1979, 1980 y 1981 mientras que las exportaciones se mantienen estancadas; el déficit durante este subperíodo es de 16.6 mmd, cifra superior a la IED acumulada hasta 1982. Los años que siguen al *crack* se caracterizan por un violento ajuste del comercio exterior, particularmente se restringen las importaciones y las exportaciones muestran mayor dinamismo; entre 1983 y 1987, las primeras crecen 341 por ciento y las segundas 408 por ciento. El crecimiento de las exportaciones debe ser matizado a la luz del auge de las maquiladoras, que como mencionamos tienen pocos o nulos efectos dinamizadores y modernizadores sobre la economía; deduciendo este factor, la balanza comercial de las ET presentan un equilibrio precario, es decir, que la reorientación estructural hacia el mercado externo no ha alcanzado las dimensiones necesarias para nulificar la dependencia tecnológica y de bienes de capital, aun en el caso de las trasnacionales establecidas en nuestro país. También en este terreno aparece la aguda polarización que caracteriza el proceso reestructurador, puesto que el crecimiento de las exportaciones se explica fundamentalmente por los nuevos emplazamientos del capital extranjero destinados a la exportación (automotriz, maquiladoras) y algunas actividades dominadas por el capital nacional que, asociado con el extranjero, penetra en mercados externos (cemento, algunas fases de la siderurgia).

El segundo aspecto que queremos destacar, es el peso del comercio exterior realizado por ET en la balanza comercial de México (cuadro 16). Las importaciones de las trasnacionales explican alrededor del 20 por ciento del total entre 1971 y 1984 y alcanzan 40 por ciento en 1986 y 1987; sus exportaciones representan alrededor del 20 por ciento del total en la década de los setenta, reduciendo su cuota en la década siguiente (5.6 por ciento del total en 1982) hasta el año 1986, en que las ET realizan 34 por ciento de las exportaciones. Así, mientras la participación de las trasnacionales en las exportaciones totales se vio fuertemente afectada por la agudización de la crisis, su cuota en las importaciones presentó pocas fluctuaciones y en ambos casos los años 1986 y 1987 representaron un importante aumento en la participación de las trasnacionales.

Destaca el comportamiento del saldo comercial de las ET con relación al saldo comercial de toda la economía. En los puntos máximos del auge coyuntural (1980 y 1981), el déficit de las trasnacionales es mayor que el del conjunto de la economía; asimismo, tenemos que estas empresas arrojan un saldo deficitario aun en 1982, año que marca el inicio de saldos totales positivos, ya que si bien reducen importaciones, sus exportaciones decaen; en 1983 y 1984, el equilibrio del comercio exterior alcanzado por las trasnacionales implica que prácticamente no incidan en los saldos totales de esos años; en 1985, a diferencia de la economía en su conjunto, vuelven a arrojar déficit en su saldo comercial producto de un aumento sustancial de sus importaciones; en

los años 1986 y 1987 estas empresas obtienen superávit que representan 19 y 22 por ciento del superávit total.

En tercer lugar, analizamos la evolución de las exportaciones como proporción de las importaciones. En el caso de las ET, este cociente fluctúa entre 27 y 60 por ciento durante 1971-1982, es decir, las exportaciones nunca alcanzan a cubrir los requerimientos de importación; a partir de 1983 (excepto 1985) las exportaciones de las ET sobrepasan el valor de sus importaciones, siendo 1987 el año en que esta diferencia es mayor (138 por ciento). Sin embargo, comparando lo anterior con el comportamiento de la relación exportaciones totales a importaciones totales tenemos que, durante 1971-1981 las primeras explican entre 45 y 84 por ciento de las segundas, proporciones mayores que las presentadas por las ET y en segundo lugar, los superávits obtenidos por la economía en su conjunto son mucho mayores que los de las trasnacionales.

La evolución de la balanza comercial es interpretada por el gobierno como una reorientación hacia el mercado mundial de la planta productiva de México; sin embargo, el comportamiento de las ET muestra que los superávits alcanzados se deben sobre todo a una restricción brutal de las importaciones la cual ha corrido a cargo de las empresas paraestatales y las empresas pequeñas y medianas; este movimiento ha tenido una intensidad menor en el caso de las trasnacionales que cuentan con mayores recursos para obtener las divisas y las importaciones que requiere su operación. De esta forma, la política recesiva del gobierno de De la Madrid no golpeó por igual a todos los capitales, sino que la fracción trasnacional pudo sortear los efectos desindustrializadores de la restricción a las importaciones.

Destaca igualmente el que la reducción del peso de las exportaciones petroleras y la creciente importancia de las manufacturas exportadas, estén acompañadas por el aumento de la cuota de las ET. Carecemos de información desagregada para cuantificar el aporte de estas empresas en la corriente de exportaciones no tradicionales,¹⁸ pero es evidente su importancia dado el auge de la maquiladora y la ubicación de las nuevas IED, destinadas centralmente a la industria de transformación y los servicios, generadores ambos de exportaciones no tradicionales. En resumen, el capital extranjero ha aumentado su peso en el ámbito privilegiado de la producción (y de la realización) en el período reciente: la exportación de manufacturas.

LA REESTRUCTURACIÓN DE LA INDUSTRIA

A la luz de las tendencias señaladas resulta indispensable analizar el comportamiento de la inversión externa en el interior de la industria.

¹⁸ La relación exportaciones de las ET a exportaciones petroleras pasa de 16.6 por ciento en 1980 a 98.9 y 86.7 por ciento en 1986 y 1987, respectivamente; ambos rubros

Ello reviste un alto grado de dificultad por la decisión gubernamental de no dar a conocer sus registros en esta materia. Con anterioridad, el Banco de México se encargó de dar a conocer los registros de la IED y de realizar estudios sobre su comportamiento, dando información desagregada por clases industriales.¹⁹ A partir de 1982, esta tarea fue asignada a la CNE que concentró el proceso de autorización y registro de las inversiones extranjeras: asistimos a una situación paradójica en la cual el gobierno mejora los mecanismos de registro pero no permite que la información acerca de la IED fluya hacia la sociedad. Por ello para el período 1982-1987 tomamos los datos de *Expansión* como indicador de la evolución del capital extranjero en la industria.

Evolución del producto

Entre 1970 y 1985 la producción manufacturera no sufre modificaciones radicales en las divisiones que la conforman sino que las tendencias de las décadas anteriores parecen acentuarse; se asiste al declive relativo de las ramas que producen bienes de consumo no duradero, mientras que la producción de insumos, de bienes de consumo duradero y de capital muestran un mayor dinamismo y respuestas más rápidas frente a la crisis. En términos de estructura industrial encontramos que las divisiones II (textil, vestido y cuero) y III (madera) reducen su participación en el PIB industrial de 18 por ciento en 1970 a 14.4 por ciento en 1985; la división I (alimentos, bebidas y tabaco) reduce su cuota en el producto de 28 por ciento en 1970 a 23 por ciento en 1981, año que marca la cima del "auge petrolero", para recuperar su cuota en 1983 y 1985 (26.5 y 25.4 por ciento respectivamente); la división IV (papel, celulosa y editoriales) mantiene su cuota en el producto industrial alrededor del 5 por ciento entre 1970 y 1985. La división V (químicos) es la única que aumenta sostenidamente su participación, pasando de representar 17.5 por ciento del producto en 1970 a 24.8 por ciento en 1985; las divisiones VI (productos de minerales no metálicos) y VII (industrias metálicas básicas) mantienen su cuota alrededor de 5 por ciento; finalmente, la división VIII (productos metálicos y maquinaria y equipo) aumenta sostenidamente su participación en el producto entre 1970 y 1981, pasando de 17.9 a 21.9 por ciento, sin embargo, esta división es la que sufre de manera particularmente intensa los efectos de la crisis, por lo que en 1983 su cuota se reduce hasta 16.4 por ciento, recuperándose ligeramente en 1985 (17.8 por ciento) (cuadro 17).

representan alrededor del 70 por ciento de las exportaciones totales: ello nos da una idea de la importancia que revisten para la economía de México.

¹⁹ De hecho, dos de las investigaciones más exhaustivas sobre este tema se han realizado bajo los auspicios del gobierno, que proporcionó los datos en su poder e incluso realizó nuevos registros. Véanse los trabajos citados de Sepúlveda y Chumacero y de Fajnzylber y Martínez.

Considerando los ritmos de crecimiento (cuadro 18) podemos establecer que las actividades industriales más dinámicas se concentraron en las divisiones V y VIII, cuyas tasas de crecimiento superan siempre el promedio industrial;²⁰ en 1981-1983 estas actividades presentan sin embargo un comportamiento distinto pues mientras la división VIII reduce drásticamente su producción (tasa de crecimiento negativa), la división V crece 0.8 por ciento anual. Las divisiones VI y VII tienen, en términos generales, un dinamismo superior al promedio industrial sin llegar a los niveles de las divisiones V y VIII; la división VI alcanza su mayor ritmo de crecimiento en el período 1983-1985 (8.93 por ciento anual, el segundo mayor de la industria), en tanto que la división VII lo hace en 1975-1980 con un crecimiento anual de 7.68 por ciento. Así, las divisiones V a VIII combinan un peso creciente en la industria y los mayores ritmos de crecimiento.

La producción de bienes de consumo no duradero, divisiones I y II, presenta tasas inferiores al promedio, destacando su lento crecimiento en el período reciente, alrededor de 3 por ciento en 1983-1985; la división III presenta un comportamiento similar con la diferencia de que en 1975-1980, alcanza una tasa de crecimiento de 8.45 por ciento superior a la media industrial. La división IV muestra un comportamiento dinámico a partir de 1975-1980, explicado por el comportamiento de la producción de papel y celulosa.

En un segundo nivel de análisis, presentamos las tasas de crecimiento de las ramas industriales que forman las divisiones V a VIII (cuadro 19). En la división V, las ramas petroquímica y resinas sintéticas son las que muestran el crecimiento más rápido y regular, con tasas superiores al promedio de la división en los períodos considerados; un segundo grupo de ramas lo constituye petróleo y derivados, química básica, otros productos químicos, productos de hule y artículos de plástico, cuyas tasas de crecimiento también son superiores al promedio divisional, pero presentan algunas fluctuaciones de consideración: ambos grupos constituyen la sección más dinámica de la división V. La rama de fertilizantes y abonos se dinamiza a partir de 1980-1981, mostrando la tasa de crecimiento más alta de la división en 1983-1985 (11.4 por ciento anual). La rama de jabón y cosméticos crece aceleradamente entre 1970 y 1981, mientras que en 1983-1985 muestra un crecimiento muy reducido. La producción farmacéutica presenta ritmos de crecimiento importantes hasta 1981 e incluso los años de depresión no acarrear fuertes disminuciones de su producción, sin embargo en 1983-1985 crece apenas a un ritmo anual del 1 por ciento.

En la división VI, la producción de cemento es la que cuenta con mayor regularidad en su crecimiento pues, a excepción del período

²⁰ El período 1981-1983 es el punto de inflexión del crecimiento industrial por lo que el conjunto de actividades reducen su producción o su ritmo de crecimiento; para abreviar, en nuestra descripción consideramos como más dinámicas las actividades que reducen en menor medida tales indicadores, destacando su evolución en el período siguiente (1983-1985).

1981-1983 en que su producción decrece, presenta tasas superiores a la media divisional. La rama de productos de minerales no metálicos presenta tasas elevadas de crecimiento en 1980-1981 y 1983-1985, si bien la baja de su producción en 1981-1983 es la más pronunciada en la división. Por su parte la rama del vidrio creció rápidamente en los dos primeros períodos (10 y 8.4 por ciento anual), sin embargo desde 1980-1981 reduce su producción y en 1983-1985 su crecimiento es inferior al de la división.

El comportamiento de las industrias metálicas básicas es muy parecido, predominando inicialmente la rama del hierro y acero hasta 1980, cuando el mayor dinamismo corresponde a la rama de los productos de minerales no ferrosos; esta diferencia se acentúa en 1983-1985 cuando el crecimiento de la segunda rama casi duplica el de la primera; cabe anotar que en términos de estructura la rama hierro y acero representa más del 80 por ciento del PIB divisional.

La división VIII es la más heterogénea en cuanto a las ramas que la conforman, por lo que coexisten muy diversos ritmos de crecimiento; las ramas más dinámicas son maquinaria y equipo (eléctrico y no eléctrico), equipo eléctrico, automóvil y autopartes; en los casos de la producción de automóviles y de maquinaria y equipo no eléctrico, la reducción del producto en 1981-1983 es muy pronunciada, contándose entre las más fuertes de la industria; en el período 1983-1985 este grupo de ramas muestra tasas de crecimiento superiores al promedio divisional, destacando las de la industria automotriz (27 y 20 por ciento anual) sin duda asociadas a las fuertes inversiones extranjeras efectuadas a partir de 1983. Las ramas de artículos electrodomésticos y la electrónica crecen de manera acelerada hasta 1981 y 1980 respectivamente, reduciendo sus tasas de crecimiento desde entonces; la primera de ellas ve mermado el valor real de su producción incluso en 1983-1985; el comportamiento de la electrónica puede explicarse por dos factores: en primer lugar, porque la deslocalización de esta industria no contempla el establecimiento de grandes empresas, sino solamente la creación de empresas pequeñas dedicadas a ciertas fases del proceso productivo, fases que de manera alguna pueden equipararse aun a las que caracterizan la producción automotriz o la química; en segundo lugar, la electrónica ha sido una de las actividades en que la competencia externa ha tenido fuertes efectos desindustrializadores, debido a la precariedad del desarrollo de esta actividad hasta la década de los ochenta y fundamentalmente por la dependencia tecnológica, grave hasta el punto en que la mayoría de las empresas que no son transnacionales, se dedican al ensamblado; este segundo factor tiene otra vertiente negativa en el hecho de que algunas de las empresas que satisfacen la demanda de productos electrónicos son sólo comercializadoras (importadoras) de la producción extranjera, escapando por tanto a la denominación de establecimiento industrial; de ahí que la industria electrónica presente bajos ritmos de crecimiento en 1980-1981 y 1983-1985.

Inversión extranjera directa en la industria

Frente a esta evolución de la industria manufacturera, veamos cuál ha sido el comportamiento de la IED destinada a las actividades que forman este sector. Los últimos datos disponibles provienen de la *IED Cuaderno 1938-1979*, publicado por el Banco de México en 1982. La información se obtuvo mediante una encuesta que comprendía prácticamente al conjunto de empresas en que participaba el capital extranjero, de tal modo que, de acuerdo con la presentación de dicho trabajo, la diferencia entre el universo encuestado y el total de empresas con participación extranjera es "insignificante"; sin embargo, debemos destacar que la información de esta fuente no coincide con la presentada con anterioridad.

El cuadro 20 presenta los principales países de origen de la IED destinada a la industria entre 1950 y 1979. Estas inversiones tienen un crecimiento sostenido, pasando de 1 279 md en 1950 a 26 212 en 1970 y 114 475 en 1979, destacando el crecimiento de la IED entre 1975 y 1979, en que esta variable casi triplica su valor. Existe un paulatino proceso de diversificación de los países de origen, aun cuando Estados Unidos continúa aportando más de 60 por ciento del monto total. Las inversiones inglesas destinadas a la industria aumentan su participación en el total entre 1950 y 1979 pasando de 3.7 por ciento a 6.2 por ciento, por lo que el Reino Unido se coloca como el tercer inversionista extranjero en la industria mexicana hacia este último año. Las inversiones de la RFA y el Japón crecen fundamentalmente a partir de 1970 y en 1979 alcanzaban 6.6 y 3 por ciento del total respectivamente. La cuota de la IED aportada por Suiza crece de 1.9 por ciento en 1960 a 3 por ciento en 1970 y 5 por ciento en 1979, en tanto que la de Canadá aumenta sostenidamente desde 1960, para alcanzar su máximo en 1975 (3 por ciento). La participación de las inversiones suecas oscila entre 1.5 y 1.9 por ciento a lo largo del período, mientras que las inversiones originadas en Francia presentan mayores fluctuaciones, situándose alrededor de 1 y 1.5 por ciento del total.

Por lo que toca al destino de estas inversiones en el interior de la industria, presentamos en primer término la distribución por divisiones de la manufactura (cuadro 21): las divisiones V y VIII absorben los mayores montos de inversión extranjera entre 1970 y 1979, esto es, 64.6 y 71 por ciento; consideradas individualmente, las inversiones destinadas a la química crecen más rápidamente entre 1970 y 1975, en tanto que las destinadas a la división VIII predominan en 1979, explicando el 38.6 por ciento del total. De las restantes divisiones, sólo tres cuentan con cierto peso como receptoras de la IED: la división I, cuya cuota en el total es superior al 10 por ciento pero tiende a disminuir y las divisiones IV y VI que se sitúan alrededor del 5 por ciento a lo largo del período analizado.

En términos generales el mayor dinamismo de las divisiones V y VIII ocurre de manera paralela a la presencia del capital extranjero en

estas actividades; sin embargo, sólo el conocimiento de la participación de las empresas con capital extranjero en la producción de cada rama podría sustentar la afirmación de que son justamente tales empresas las que dinamizan la economía: desafortunadamente no existe información suficiente al respecto para el período que nos ocupa, por lo que nos limitamos a afirmar que las inversiones extranjeras se ubicaron en las actividades que presentaron los ritmos de crecimiento más altos, lo cual es válido incluso para las divisiones IV y VI que presentan algunas fluctuaciones, pero tienden a acelerar su crecimiento.

En el nivel de ramas de actividad existen comportamientos oscilantes, si bien algunas de ellas muestran regularidad como huéspedes de la inversión extranjera. La IED en la industria crece 12 por ciento anual en 1970-1975 y 26 por ciento en 1975-1979. Frente a este comportamiento general, destacan las ramas de maquinaria y equipo no eléctrico, en donde la inversión extranjera crece a una tasa anual de 19.5 y 28 por ciento en los mismos períodos, la rama de productos de minerales no metálicos (14.4 y 30.6 por ciento) y la rama de material de transporte (que, deducimos, comprende también automóviles y autopartes) con crecimientos anuales de 13 y 42 por ciento. En un segundo grupo ubicamos a las actividades que muestran crecimientos de la IED superiores al promedio industrial en uno de los períodos considerados; en este caso se encuentran las ramas de alimentos, papel, editoriales, química, industrias metálicas y maquinaria y equipo eléctrico. Finalmente, están las ramas en que la inversión foránea crece de manera episódica; el ejemplo extremo es la rama del tabaco que pasa de la desinversión en 1970-1975 al mayor crecimiento de la IED en 1975-1979 (58 por ciento anual); en general estas últimas actividades tienen un peso marginal como receptoras de la IED (cuadro 22). De nueva cuenta encontramos la correspondencia entre el dinamismo de la producción industrial y el destino de las inversiones extranjeras. Tratemos ahora de establecer indicadores del peso en la producción de las empresas con capital extranjero.

Importancia del capital extranjero

Ante la inexistencia de datos coherentes y globales acerca de la participación del capital extranjero en la producción manufacturera, utilizamos los datos proporcionados por la revista *Expansión* como un indicador de dicho comportamiento. Es conocida la falta de continuidad en los registros de la muestra de las 500 empresas más importantes de México, pero la hemos usado bajo dos criterios: suponer que las empresas que no son registradas en un año se compensan con las de reciente ingreso, y considerar que no existen sesgos en las ausencias de empresas atribuibles al origen del capital, de tal forma que la falta de continuidad en los registros de la muestra afecta en la misma medida a empresas de capital nacional y de capital extranjero. Bajo tales

supuestos creemos que es plausible considerar el comportamiento de la muestra como un indicador cercano al comportamiento real de la industria.²¹ Hemos trabajado con los datos de dos años, 1982 y 1987, tomando tres variables: ventas, activos y composición de capital.

En 1982, de un total de 469 empresas, el capital extranjero participaba en 253 de ellas, en tanto que para 1987 lo hacía en 183 de un total de 497. Los cuadros 23 y 24 presentan la distribución de empresas con inversión extranjera por gran división económica; en los años considerados la mayoría de tales empresas, registradas en la muestra se concentran en la industria manufacturera: 222 empresas en 1982 y 143 en 1987; en segundo lugar se ubica el comercio con 12 y 19 empresas respectivamente; el capital extranjero participa de manera importante en la minería y los servicios, aun cuando el número de sus empresas en dichas actividades sea reducido. Los capitales extranjeros eran mayoritarios en más de la mitad de las empresas en que participaban en 1982, 147 empresas con participación extranjera entre 100 y 51 por ciento del capital, y detentaba montos importantes en otras 79 al controlar entre 50 y 25 por ciento de sus capitales, siendo las inversiones minoritarias el mecanismo menos utilizado por los inversionistas extranjeros (27 empresas con participación extranjera entre 24 y 0.1 por ciento del capital); en 1987 el número de empresas con capital extranjero mayoritario registradas en la muestra se reduce, mientras que los otros dos rangos mantienen sus niveles absolutos: 74 empresas con participación extranjera de 50 a 25 por ciento del capital y 23 empresas en el rango 24-0.1 por ciento. Esta distribución se mantiene en el caso de la industria manufacturera, ya que alrededor del 50 por ciento de las empresas con capital extranjero se ubican en el primer rango (100-51 por ciento de capital extranjero), 129 empresas en 1982 y 71 en 1987.

En 1982 la muestra registra 102 empresas con capital 100 por ciento extranjero frente a 183 que pertenecen totalmente al capital privado nacional, existen 27 asociaciones con predominio del capital extranjero (hasta 51 por ciento) sobre el capital privado nacional y 84 empresas donde la inversión extranjera es minoritaria (50 por ciento o menos); con el Estado se establecen sólo siete sociedades siendo en todas minoritario el capital extranjero, finalmente, se registran dos empresas con participación de las tres fracciones. Para 1987 existen 50 empresas de capital 100 por ciento extranjero y 273 controladas totalmente por el capital privado nacional; hay 84 sociedades entre estas dos fracciones, predominando en 20 de ellas el capital extranjero; las asociaciones con el Estado son cinco (una sola con predominio extranjero) y cuatro inversiones tripartitas.

²¹ Bajo esta óptica, el uso más cuestionable de la muestra de *Expansión* es el de intentar comparar directamente dos momentos de la evolución económica, puesto que las diferencias entre un año y otro pueden ser producto no de cambios económicos, sino de problemas en el registro de las empresas. En ese sentido, los resultados a los que arribamos deben ser interpretados con suma cautela.

Considerando ahora la participación de las tres fracciones de capital en las ventas y los activos de la industria manufacturera encontramos los siguientes resultados (cuadro 25).

En 1982 el conjunto de empresas con capital extranjero aportan 62.7 por ciento de las ventas y 55.9 por ciento de los activos; en este grupo existen empresas que son controladas por otro tipo de capitales, por lo que hemos aislado dos subgrupos; los establecimientos en que el capital es propiedad de extranjeros desde un 25 por ciento (y hasta el 100 por ciento) aportan 54.6 por ciento de las ventas y 46.4 por ciento de los activos,²² mientras que aquellos en que la participación extranjera es entre 100 y 76 por ciento explican 33.2 por ciento de las ventas y 23.4 por ciento de los activos. Las empresas en que el capital es privado nacional en el rango 100-25 por ciento concentran 51.3 por ciento de las ventas y 48.6 por ciento de los activos; tomando el segundo rango tenemos que estas cuotas pasan a 30.7 y 26 por ciento respectivamente. Las empresas en que el Estado controla entre 100 y 25 por ciento del capital, explican 15.7 por ciento de las ventas y 28 por ciento de los activos, mientras que para el rango de empresas con capital estatal entre 100 y 76 por ciento la cuota en las ventas totales es de 14.1 por ciento y en los activos de 26.8 por ciento. Tomando las ventas como indicador de dinamismo económico y los activos como indicador de la magnitud de los recursos controlados por las empresas (así como de las inversiones financieras que realizan), tenemos que el grupo de empresas con capital extranjero es el más dinámico en este año dado su predominio en las ventas, pues aun considerando el rango más restringido (entre 100 y 76 por ciento del capital de las empresas) supera a las restantes fracciones; por lo que toca a los activos, los datos muestran que las empresas controladas por el capital privado nacional concentran una cuota ligeramente mayor en relación con la del capital extranjero e incluso del capital estatal.

Analizando los valores promedio de cada grupo destacan los altos promedios de ventas y activos de las empresas paraestatales, explicados por sus enormes dimensiones (siderúrgicas, Conasupo, etcétera), de tal forma que en algunas divisiones de la industria el peso de estas empresas es determinante.²³ Por lo que toca al capital privado, la fracción extranjera presenta valores promedio superiores a los de la fracción nacional, incluso en el rubro de los activos,²⁴ siendo el renglón

²² Planteamos que con una participación del 25 por ciento el capital extranjero puede asegurarse el control de una empresa. En esta definición tomamos en cuenta tanto los estudios anteriores como el hecho de que la inversión extranjera presenta un alto grado de concentración, en tanto que el capital privado nacional es disperso, lo cual facilita que con una participación minoritaria en el capital sea posible controlar la empresa.

²³ En tales casos, excluimos a las empresas con participación estatal entre 100 y 76 por ciento del capital, buscando que estas empresas gigantes no deformen los valores promedios y, todo caso, procurando establecer su peso en cada actividad.

²⁴ Cabe aclarar que aun cuando los promedios se ponderan con la cuota de cada empresa en las ventas y activos y/o se procediera a separar las cuotas de ventas y activos que corresponden a cada fracción en los casos de coinversión, estos resulta-

que comprende a todas las empresas con capital extranjero el que presenta los promedios más elevados, 4 123 millones de pesos en ventas y 8 082 millones en activos; por ello, en 1982 la asociación con otras fracciones fue importante para el capital extranjero.

Los datos correspondientes a 1987 muestran que las empresas con participación extranjera adquieren una mayor relevancia, no tanto en términos absolutos, pues como hemos anotado hay un descenso importante en el total, lo cual reduce, a su vez, la participación de este grupo en las ventas y los activos, sino con relación a las ventas promedio y al dinamismo de las inversiones extranjeras mayoritarias. Todas las empresas en que participa el capital extranjero aportan, en este año, 52.9 por ciento de las ventas y 33.6 por ciento de los activos, las empresas del primer rango (entre 100 y 25 por ciento del total) 51.7 y 32.6 por ciento respectivamente, mientras las empresas de capital extranjero mayoritario explican 32.7 por ciento de las ventas y sólo 17.6 por ciento de los activos. Las paraestatales del primer rango aportan sólo 12.9 por ciento de las ventas y 32 por ciento de los activos y las del segundo grupo (capital estatal entre 100 y 76 por ciento) 9.5 y 29.6 por ciento. Por su parte, las inversiones mayoritarias del capital privado nacional aportan 37.1 por ciento de las ventas y 36.7 por ciento de los activos, si consideramos las empresas ubicadas en el primer rango, estas cuotas se elevan a 57 y 58.8 por ciento respectivamente. Vistos en esta forma, los datos nos hablan de una superioridad del capital privado nacional, sin embargo, este comportamiento debe ser matizado a la luz de los valores promedio de cada grupo de empresas; desde esta perspectiva, las inversiones extranjeras mayoritarias se vuelven dominantes pues alcanzan 144 609 millones de pesos como ventas promedio frente a 54 484 millones del capital privado nacional y 122 107 millones de las empresas paraestatales, es decir, que a diferencia de 1982, las ventas promedio del capital extranjero superan incluso las efectuadas por las grandes empresas del Estado; en lo que toca al promedio de activos, las paraestatales son dominantes con promedios superiores a los 500 mil millones de pesos, mientras que el capital extranjero presenta un valor promedio máximo de 167 806 millones (rango restringido) frente a 131 798 millones promedio del capital privado nacional. El capital extranjero ocupa una posición dominante en el proceso económico basado en el mayor dinamismo de su producción; aunque carecemos de datos precisos, nos parece factible atribuir el predominio de los capitales nacionales en los activos a la creciente importancia de las inversiones financieras, producto de los bajos niveles de actividad económica, mientras que las empresas con participación extranjera tienden a trasladar la mayor parte de su capital excedente a la matriz y/o

dos no se alterarían en términos generales, obteniendo sólo mayor exactitud. Algunos ejercicios que efectuamos para un número restringido de empresas, sugieren que en caso de perfeccionar los cálculos, las cuotas del capital extranjero aumentarían.

a mercados financieros externos,²⁵ por lo que sus activos son generalmente menores en relación con los de las otras fracciones del capital.

A partir de estos datos generales se destaca que la importancia del capital extranjero en la actividad industrial es mucho mayor que la que le atribuye el discurso del gobierno.

La sistematización de la información en el nivel de divisiones de la industria y de ramas industriales arrojó resultados muy similares en las dos muestras consideradas (1982 y 1987), por lo que en lo siguiente nos referiremos a ellas alternativamente, tratando de presentar un panorama de la distribución del capital extranjero dentro de la industria. El cuadro 26 muestra la estructura de las ventas, los activos de cada grupo de empresas por divisiones de la industria manufacturera. Existen tres divisiones principales, la de productos metálicos (VIII) que aporta 29.5 por ciento de las ventas, 20.9 de los activos y aloja 39.6 de las empresas; la de alimentos, bebidas y tabaco (I) que concentra 19.9 por ciento de las ventas, 12.7 por ciento de los activos y 9.6 por ciento de las empresas; la división de productos químicos ocupa el tercer lugar con cuotas de 13.1, 10.6 y 23.3 por ciento respectivamente; con un peso menor encontramos las divisiones VI (productos de minerales no metálicos) y VII (metálicas básicas) que agrupan cada una 5.7 por ciento de las empresas, 7.8 y 8.6 por ciento de las ventas y 12.2 y 23.7 por ciento de los activos; las divisiones II y IV tienen las menores cuotas en los totales.

Las empresas con inversión extranjera mayoritaria se concentran en las divisiones V y VIII, que aportan en conjunto 61 por ciento de las ventas y los activos, y 73 por ciento de las empresas de este grupo; la división I explica 12.4 por ciento de las ventas, 5.49 de los activos y 8.7 por ciento de las empresas; el resto de las divisiones tienen una presencia marginal del capital extranjero, destacando la división de papel y celulosa con cuotas de 6.3, 8 y 3.9 por ciento respectivamente. El grupo de capital privado nacional mayoritario presenta una distribución más homogénea entre las divisiones de la industria, con cuotas de 15 a 20 por ciento por división; destaca el grupo ubicado en la división VIII, que aporta 24.4 por ciento de las ventas, 18.4 de los activos y 45 por ciento de las empresas; los grupos industriales también tienen cuotas elevadas (18.6, 20.9 y 6.1 por ciento, respectivamente) seguido por la división VI que explica 15.4 por ciento de las ventas, 25.7 de los activos y 9.8 por ciento de las empresas; la división I se coloca en cuarto sitio con una participación de 15.4 por ciento en las ventas, 7.4 en los activos y 11.7 por ciento en las empresas de este grupo.²⁶

²⁵ A ello habría que agregar la regulación de las inversiones extranjeras en el ámbito financiero.

²⁶ Si consideramos los resultados para el año 1987, esta distribución no se altera, operando sólo una ligera redistribución de las cuotas de todos los indicadores en virtud de que los grupos industriales se convierten en un elemento marginal. Así, la división

El comportamiento de la muestra coincide, en líneas generales, con la evolución económica global consignada con anterioridad a partir de los datos de Cuentas Nacionales: los sectores más importantes se ubican en las divisiones I y V a VIII.

Comparando las ventas y activos promedio para cada grupo de empresas, en 1982, hallamos que las empresas de participación extranjera mayoritaria presentan valores superiores al promedio en las divisiones, II (textiles y cuero) con 2 166 millones de pesos de ventas promedio y 4 179 millones de activos promedio (frente a 1 884 y 2 454 millones como valores divisionales); IV con 6 458 millones de ventas y 12 755 millones de activos (frente a los valores promedio de 2 730 y 5 004 millones) y la división VIII en que las ventas promedio de las empresas con capital extranjero mayoritario alcanzan 4 587 millones y 6 939 millones en el caso de los activos; entre los grupos industriales, aquellos controlados por la inversión extranjera son dominantes (cuadro 27). En la división I, los promedios divisionales son superiores a los de las empresas con capital extranjero; ello se explica por la importancia de las empresas paraestatales en este grupo de ramas; aislando el efecto de las paraestatales, los promedios divisionales descienden a 5 570 (ventas) y 4 945 millones (activos), por lo que el capital extranjero se coloca por encima de la fracción privada nacional en el renglón ventas, con un promedio de 5 781 millones. En la división V, las empresas con capital privado nacional mayoritario son dominantes con ventas promedio de 2 719 millones y activos promedio de 5 312 millones, frente a promedios divisionales de 2 355 y 4 211 millones; otro tanto sucede en la división VI donde el predominio del capital privado nacional se combina con una presencia marginal de los capitales extranjeros. Finalmente, en la división VII las empresas paraestatales son preponderantes, por lo que el promedio divisional es superior a los valores de las empresas de capital privado; aislando este efecto, los capitales privados nacionales superan a los extranjeros con promedios de 3 462 (ventas) y 14 222 millones (activos).²⁷

El cuadro 28 presenta el panorama de las principales ramas manufactureras, para el año 1987. Los capitales extranjeros son dominantes en las siguientes ramas:

1. Alimentos, con ventas promedio de 114 028 millones de pesos y activos promedio de 86 114 millones, frente a promedios de la rama de 51 594 y 52 316 millones respectivamente; en esta actividad, se combina el dinamismo de las empresas con la IED,

VIII aumenta su cuota en las ventas totales hasta 37 por ciento, cobrando mayor relevancia las divisiones, V, VI, VII y VIII.

²⁷ En 1987, el capital extranjero aparece dominando por completo la división I, con valores promedio superiores a los divisionales y su control es más amplio en la división VIII; por otra parte, las empresas con capital extranjero mayoritario no existen en las divisiones VI y VII.

buena parte trasnacionales, con la contracción de la presencia estatal.

2. Papel y celulosa donde los valores promedio de las inversiones extranjeras mayoritarias son 100 065 millones (ventas) y 122 538 (activos), más de 20 por ciento mayores a los promedios de la rama.
3. En la química el dominio del capital extranjero es menos amplio en relación a las actividades anotadas, pues los promedios general y del capital privado nacional se ubican alrededor de 40 mil millones de ventas y 80 mil millones de activos, frente a ventas y activos promedio de 53 101 y 76 295 millones de las inversiones extranjeras mayoritarias; esto se explica por el número importante de sociedades capital nacional-capital extranjero que, por la regulación estatal, requerían la participación mayoritaria de los inversionistas locales.
4. Maquinaria y equipo eléctrico, donde las empresas con participación extranjera presentan ventas medias por 64 331 millones y activos medios por 76 634 millones, mientras los promedios de la rama se ubican en 46 798 y 58 584 millones.
5. En la electrónica, los promedios de las empresas con capital extranjero superan ampliamente los valores de la rama: 140 883 millones frente a 84 782 millones en el rubro ventas medias y 91 713 frente a 54 730 en el rubro activos medios.
6. La fabricación de automóviles presenta el mayor grado de dominio del capital extranjero; sus ventas y activos promedio son los más altos de la muestra, 1 393 924 y 1 575 152 millones de pesos respectivamente, producto del altísimo nivel de concentración productiva (cabe consignar que en 1987 la muestra no incluye a Nissan, una de las empresas más dinámicas en la actualidad).
7. La rama farmacéutica no registra inversiones mayoritarias del capital privado nacional; las empresas con capital extranjero muestran ventas y activos promedio por 26 550 y 19 994.²⁸

Las empresas de capital privado nacional mayoritario son dominantes en las ramas de maquinaria y equipo no eléctrico y autopartes; en la petroquímica no se registran inversiones extranjeras mayoritarias, siendo por tanto determinante la participación de los capitales nacionales.²⁹

De esta manera, ha quedado establecido que las empresas con participación del capital extranjero se ubican y dominan las actividades

²⁸ En 1982, los valores promedio en la farmacéutica eran los siguientes (ventas/activos): general 1 439/1 714; empresas con inversión extranjera mayoritaria 1 750/2 377 y empresas de capital privado nacional 816/388, ello da una idea más acabada del dominio del capital extranjero en esta rama.

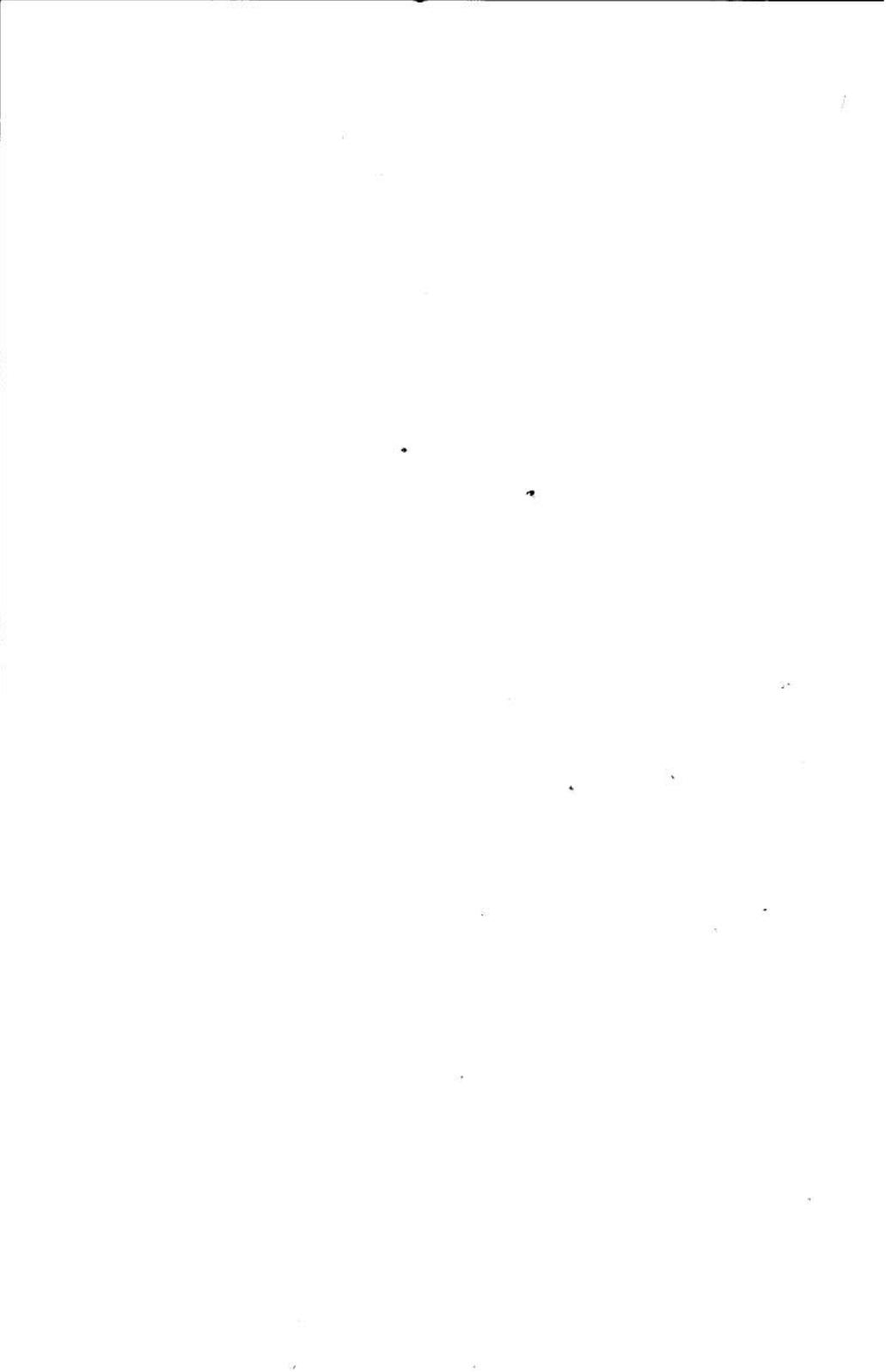
²⁹ En 1982, el capital privado nacional tuvo ventas y activos promedio por 3 543 y 7 966 en la petroquímica, frente a valores promedio inferiores del capital extranjero.

industriales de mayor peso y dinamismo económico: producción automotriz, rama de alimentos, química, producción de maquinaria y equipo eléctrico, así como ramas de menor peso económico pero de altos niveles tecnológicos como la farmacéutica y la electrónica. Dentro de los sectores dinámicos dominados por el capital privado nacional se encuentran los productos de minerales no metálicos y la petroquímica, actividades que sin embargo, han sido abiertas gradualmente al capital externo. La regulación estatal es importante en las industrias metálicas básicas y de alimentos, aunque tendió a disminuir en 1982-1987.

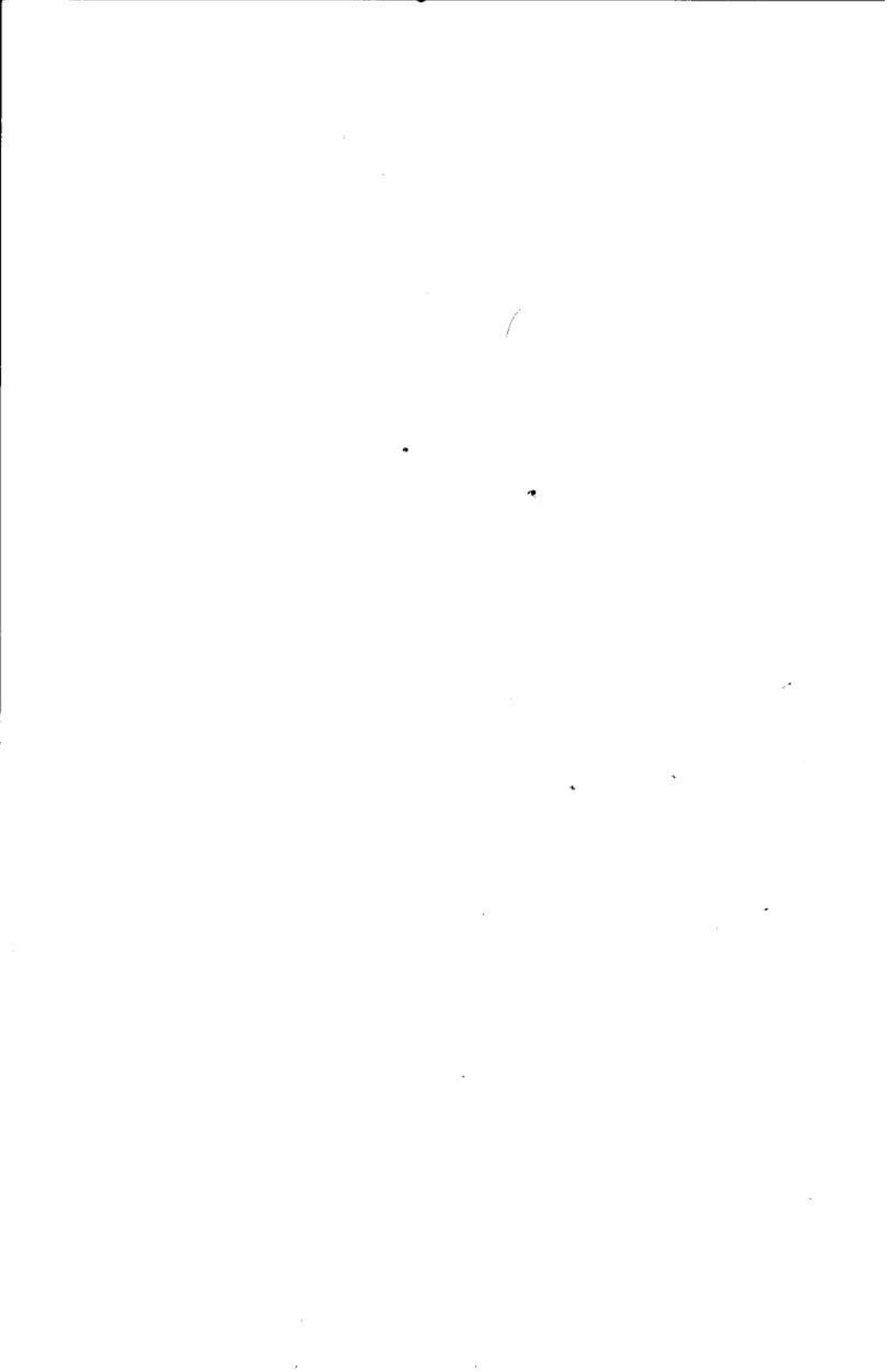
Hemos mostrado que el capital extranjero constituye el principal vehículo de la reestructuración industrial, dado su peso económico y su dinamismo en medio de la crisis, frente a un capital privado local disperso y cuya fracción dinámica tiende a asociarse (y a subordinarse) al capital extranjero y frente a un Estado cuya participación económica tiende a reducirse y se orienta a crear las mejores condiciones para la valorización del capital privado, más que a regular los mercados.

Por lo que toca a la relación entre la reestructuración internacional de la industria y su expresión en la economía mexicana, la información existente no muestra modificaciones cruciales en el destino de las IED por actividades económicas; esto tiene dos vertientes principales, por un lado, la desincronización de los ciclos económicos nacional e internacional, que provocó la "congelación" de los procesos de cambio productivo en nuestro país hasta 1982, mientras que la reestructuración internacional estaba en marcha desde mediados de los años setenta. Por otro, los cambios ocurridos en el destino de las IED no han alcanzado la magnitud necesaria para ser captados a los niveles de agregación que manejamos en este trabajo; sin embargo, investigaciones particulares han puesto en evidencia algunos de estos cambios, ejemplificados claramente por la reestructuración de la automotriz y por el establecimiento de maquiladoras "de nuevo tipo" con tecnologías de punta.³⁰

³⁰ Véase Palomares y Martens, *Op. cit.*, y Lilia Domínguez y Flor Brown, "Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación", en *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 3, marzo 1989, pp. 215-223.



ANEXO



CUADRO 1

VALOR DE LA IED MÉXICO 1940-1970
(miles de dólares)

<i>Años</i>	<i>Valor de la IED</i>	<i>Incremento porcentual por período</i>	<i>Tasa anual de crecimiento</i>
1940	449 110		
1950	566 002	126.03	2.34
1951	675 229		
1960	1 081 313	160.14	5.37
1961	1 130 367		
1970	2 282 272	201.91	8.12

FUENTE: Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero. *La inversión extranjera en México*, México, FCE, 1973.

CUADRO 2
 PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN DE LA IED
 MÉXICO 1940-1973
 (millones de dólares)

País	1940		1950		1960		1970		1973*	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Estados Unidos	267	63.7	389.8	68.9	899.7	83.2	2 240.7	79.4	3 404.3	78.1
RFA	—	—	—	—	6.2	0.6	95.2	3.4	180.0	4.1
Reino Unido	36	8.6	29.7	5.2	55.0	5.0	94.4	3.3	171.3	3.9
Suiza	—	—	—	—	14.3	1.3	77.7	2.7	162.6	3.7
Canadá	88	21.0	85.9	15.2	24.5	2.3	44.4	1.6	88.5	2.0
Suecia	19	4.4	51.6	9.1	15.8	1.5	36.3	1.3	66.7	1.5
Italia	—	—	—	—	10.7	1.0	55.3	2.0	66.7	.5
Japón	—	—	—	—	5.1	0.5	22.0	0.8	58.0	1.3
Francia	9	2.3	5.2	0.9	16.8	1.5	44.1	1.6	49.2	1.1
Países Bajos	—	1.0	—	—	—	8.0	0.7	49.5	1.7	44.9
Otros	—	—	3.8	0.7	25.2	2.3	62.7	2.2	66.7	1.5
Total	419	100.0	566.0	100.0	1 081.3	100.0	2 822.3	100.0	4 359.0	100.0

FUENTE: Chapoy, Alma, *Empresas multinacionales*, p. 179, cuadro 27.

* Estimación a partir de los datos de *This is Mexico*, folleto de promoción editado por la CNIE, 1986.

CUADRO 3
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED. MONTOS, ESTRUCTURA Y CRECIMIENTO
MÉXICO 1940-1970
(miles de dólares)

Sectores	1940		1950		1960		1970		Crecimiento Porcentual		
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	1940-1950	1950-1960	1960-1970
Industria	32 005	7.13	147 890	26.13	602 23	55.69	2 083 096	73.55	462.1	407.2	34545.9
Comercio	15 716	3.50	70 140	12.39	196 191	18.14	436 178	15.40	446.3	279.7	222.3
Minería	107 530	23.94	111 837	19.76	168 843	15.61	155 444	5.49	104.0	151.0	92.1
Agricultura	8 309	1.85	4 104	0.73	19 428	1.80	30 896	1.09	49.4	473.4	159.0
Petróleo	1 172	0.26	1 895	2.10	21 580	2.00	26 315	0.93	1 014.9	181.4	121.9
Construcción	—	—	4 797	0.85	8 860	0.82	9 768	0.34	—	184.7	110.2
Transporte/Comunic.	142 016	31.62	75 354	13.31	30 742	2.84	7 920	0.28	53.1	40.8	25.8
Electricidad	141 240	31.45	136 815	24.17	14 855	1.37	2 974	0.11	96.9	10.9	20.0
Otros	1 122	0.25	3 170	0.56	18 578	1.72	79 681	2.81	282.5	586.1	428.9
Total	449 110	100.00	566 002	100.00	1 081 313	100.00	2 832 272	100.00	126.0	191.0	261.9

FUENTE: La misma del cuadro 1.

CUADRO 4
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED, POR PAÍS DE ORIGEN
MÉXICO 1957, 1960 Y 1970
(miles de dólares)

Países	Agricultura		Minería		Petróleo		Industria		Construcción		Electricidad		Comercio		Transportes	
	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector	\$	% del Sector
Total en 1957	18 081	100.00	179 428	100.00	12 154	100.00	468 104	100.00	8 345	100.00	215 144	100.00	178 558	100.00	71 764	100.00
Estados Unidos	17 657	97.65	156 246	87.08	9 596	78.95	395 669	84.53	8 249	98.85	77 393	35.97	157 839	88.40	71 410	99.51
RFA	—	—	—	—	—	—	1 007	0.22	—	—	—	—	757	0.42	—	—
Canadá	—	—	454	0.25	—	—	3 079	0.66	—	—	137 351	63.84	275	0.15	121	0.17
Japón	—	—	—	—	—	—	6 600	1.41	—	—	—	—	599	0.34	—	—
Inglaterra	424	2.35	22 728	12.67	—	—	14 446	3.09	—	—	—	—	4 079	2.28	—	—
Suiza	—	—	—	—	—	—	3 521	0.75	—	—	—	—	3 323	1.86	—	—
Francia	—	—	—	—	—	—	10 709	2.29	—	—	—	—	1 854	1.04	62	0.09
Total en 1960	19 428	100.00	168 843	100.00	21 580	100.00	602 236	100.00	8 860	100.00	14 855	100.00	196 191	100.00	30 742	100.00
Estados Unidos	17 892	92.09	141 123	—	21 544	99.83	488 271	81.08	8 748	98.74	10 303	69.36	168 948	86.11	29 957	97.45
RFA	—	—	—	—	36	0.17	2 785	0.46	—	—	—	—	3 374	1.72	—	—
Canadá	—	—	7 292	—	—	—	9 556	1.59	112	1.26	4 552	30.64	2 899	1.48	101	0.33
Japón	—	—	—	—	—	—	3 901	0.65	—	—	—	—	1 208	0.62	—	—
Inglaterra	1 536	7.91	20 428	—	—	—	25 245	4.19	—	—	—	—	7 556	3.85	160	0.52
Suiza	—	—	—	—	—	—	11 395	1.89	—	—	—	—	2 800	1.43	—	—
Francia	—	—	—	—	—	—	15 126	2.51	—	—	—	—	1 436	0.73	252	0.82
Total en 1970	30 896	100.00	155 444	100.00	26 315	100.00	2 083 096	100.00	9 768	100.00	2 974	100.00	436 178	100.00	7 920	100.00
Estados Unidos	30 896	100.00	141 760	91.20	25 989	98.76	1 636 168	78.55	5 705	58.40	2 974	100.00	336 990	77.26	6 993	88.30
RFA	—	—	296	0.19	290	1.10	86 315	4.14	—	—	—	—	8 255	1.89	17	0.21
Canadá	—	—	4 120	2.65	—	—	36 086	1.73	—	—	—	—	4 044	0.93	96	1.21
Japón	—	—	—	—	—	—	16 277	0.78	—	—	—	—	5 547	1.27	78	0.98
Inglaterra	—	—	9 249	5.95	—	—	78 568	3.77	—	—	—	—	5 603	1.28	83	1.05
Suiza	—	—	2	0.00	—	—	64 070	3.08	576	5.90	—	—	12 626	2.89	—	—
Francia	—	—	—	—	—	—	16 742	0.80	1 474	15.09	—	—	25 790	5.91	61	0.77

FUENTE: Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.* cuadro 3 del anexo estadístico.

CUADRO 5
DISTRIBUCION DE LA TEND EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
POR GRUPOS DE RAMAS. MÉXICO 1950, 1960, 1961 Y 1970
(miles de dólares)

Grupos	1950		1960		1961		1970		1950-1960		1961-1970	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	(1)	(2)	(1)	(2)
Grupo A	38 243	25.9	80 927	13.4	106 226	15.5	294 851	14.2	211.6	7.8	277.6	12.0
Grupo B	3 851	2.6	16 593	2.8	18 595	2.7	56 780	2.7	430.9	15.7	305.4	13.2
Grupo C	1 547	1.0	28 101	4.7	27 052	3.9	103 410	5.0	1 816.5	33.6	382.3	16.1
Grupo D	53 582	36.2	264 746	44.0	288 181	42.0	704 056	33.8	494.1	17.3	244.3	10.4
Grupo E	21 469	14.5	107 635	17.9	127 007	18.5	395 689	19.0	501.4	17.5	311.5	13.5
Grupo F	7 179	4.9	52 407	8.7	61 504	9.0	215 203	10.3	730.0	22.0	349.9	14.9
Grupo G	18 898	12.8	36 832	6.1	43 542	6.3	211 564	10.2	194.9	6.9	485.9	19.2
Grupo H	3 121	2.1	15 068	2.5	13 719	2.0	101 543	4.9	482.8	17.1	740.2	24.9
Industria manufacturera	147 890	100.0	602 236	100.0	685 826	100.0	2 083 096	100.0	407.2	15.1	303.7	13.1

(1) Crecimiento porcentual.

(2) Tasa anual de crecimiento.

Grupos incluyen: A: Alimentos, bebidas y tabaco.

B: Textiles, calzado y vestido.

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

D: Productos de caucho, sustancias y productos químicos.

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

F: Maquinaria, aparatos y artículos eléctricos.

G: Equipo de transporte.

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

FUENTE: Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*, cuadro 2 del anexo estadístico.

CUADRO 6
 PARTICIPACIÓN DE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES
 EN EL PIB DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, POR GRUPOS DE RAMAS
 MÉXICO, 1962 Y 1970
 (millones de pesos)

<i>Grupos</i>	<i>PIB</i>	<i>PIB</i>	<i>Participación de (2)</i>		<i>Tasas anuales de</i>	
	<i>del grupo</i>	<i>ET</i>	<i>en el PIB</i>	<i>en el PIB</i>	<i>crecimiento</i>	
	<i>(1)</i>	<i>(2)</i>	<i>del grupo</i>	<i>manufacturero</i>	<i>(1)</i>	<i>(2)</i>
Grupo A						
1962	11 287	1 127	9.98	3.30		
1970	25 289	3 479	13.76	3.62	10.61	15.13
Grupo B						
1962	5 698	183	3.21	0.54		
1970	22 586	528	2.34	0.55	18.79	14.16
Grupo C						
1962	3 016	264	8.75	0.77		
1970	7 334	1 008	13.74	1.05	11.75	18.23
Grupo D						
1962	3 964	2 317	58.45	6.77		
1970	9 055	6 448	71.21	6.71	10.88	13.65
Grupo E						
1962	5 334	1 019	19.10	2.98		
1970	17 291	4 682	27.08	4.88	15.84	21.00
Grupo F						
1962	1 140	495	43.42	1.45		
1970	4 662	2 917	62.57	3.04	19.25	24.82

Grupo G						
1962	1 616	538	33.29	1.57		
1970	6 315	2 243	35.52	2.34	18.57	19.54
Grupo H						
1962	1 147	82	7.15	0.24		
1970	3 508	515	14.68	0.54	15.00	25.82
Total						
1962	34 202	6 024	—	17.61		
1970	96 040	21 820	—	22.72	13.78	17.45

Grupos: Los mismos del cuadro 5.

FUENTE: Sepúlveda y Chumacero, *Op. cit.*, cuadro 16 del anexo estadístico.

CUADRO 7
IED ANUAL Y ACUMULADA
MÉXICO, 1960-1988
(millones de dólares)

	1960	1970	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979
Flujo anual de la IED	78	322.8	287	362	295	299	327	383	810
IED acumulada*	1 081	2 822.3	4 359	4 721	5 016	5 315	5 642	6 026	6 836
	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Flujo anual de la IED	1 622	1 701	626	683	1 442	1 871	2 421	3 877	3 157
IED acumulada	8 458	10 159	10 786	11 470	12 899	14 629	17 050	20 927	24 084

* Los datos de 1960 y 1970 se refieren al valor acumulado en libros de la IED.

FUENTES: Datos de 1960 y 1970 obtenidos de Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*

Datos de 1973-1982 provienen de "This is Mexico", folleto editado por la CNIE, 1986.

Datos de 1983-1987 provienen del *Informe de labores, 1983-1987* de la CNIE, publicado en 1988.

El dato de 1988 proviene del informe presidencial de 1989.

CUADRO 8
TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO
DE LA IED, MÉXICO 1960-1988
(porcentajes)

	<i>IED anual</i>	<i>IED acumulada</i>
1960-1970	15.3	10.1
1973-1981	24.9	11.2
1981-1983	(36.6)	6.3
1984-1988	21.6	16.9

FUENTE: Cuadro 7.

CUADRO 9
ORIGEN DE LA IED EN MÉXICO
1973-1987
(porcentajes)

<i>País</i>	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Estados Unidos	78.6	77.5	70.1	72.2	70.2	69.8	69.6	69.0	68.0	68.0	66.3	66.0	67.4	64.9	65.6
RFA	4.2	3.4	6.2	6.5	7.3	7.3	7.4	8.0	8.1	8.0	8.5	8.7	8.0	8.1	6.9
Japón	1.5	1.5	2.0	2.0	4.2	4.8	5.3	5.9	7.0	7.2	6.8	6.3	6.1	6.0	5.6
Gran Bretaña	4.1	3.9	5.5	3.9	3.7	3.6	3.0	3.0	2.9	2.8	3.1	3.1	3.1	3.2	4.7
Suiza	3.9	3.9	4.3	4.2	5.3	5.5	5.5	5.6	5.4	5.3	5.1	5.0	5.3	4.8	4.4
España	0.4	0.4	0.9	1.1	1.0	1.4	1.8	2.4	3.0	3.2	3.1	2.9	2.6	2.8	2.9
Francia	1.3	1.4	1.8	1.4	1.3	1.3	1.2	1.2	1.1	1.1	2.0	1.8	1.7	3.3	2.8
Suecia	1.7	1.8	1.0	1.0	0.9	1.5	1.7	1.5	1.4	1.3	1.5	1.8	1.6	1.5	1.4
Canadá	2.2	2.4	2.9	2.0	2.1	1.8	1.6	1.5	1.3	1.3	1.4	1.5	1.6	1.6	1.4
P. Bajos ^a	1.2	1.4	1.7	2.0	2.0	1.8	1.3	1.1	1.0	1.0	1.1	1.1	1.1	1.0	1.0
Italia	1.6	1.4	0.9	1.5	0.6	0.6	0.8	0.3	0.3	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.2
Otros ^b	1.3	1.0	2.7	2.2	1.4	0.6	0.8	0.5	0.5	0.5	0.9	1.5	1.4	2.5	3.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

^a Incluye Holanda y Bélgica.

^b Incluye: Argentina, Austria, Brasil, Bulgaria, Checoslovaquia, Chile, Colombia, Corea del Sur, Costa Rica, Dinamarca, El Salvador, Finlandia, Guatemala, Guyana, Honduras, India, Israel, Liberia, Libia, Liechtenstein, Luxemburgo, Nicaragua, Noruega, Panamá, Perú, Turquía, Uruguay, Venezuela, Yugoslavia.

FUENTES: 1973-1981: CNIE, *This is Mexico*, op. cit.

1982-1987: Elaborado con los datos de CNIE, *Informe de Labores, 1983-1987*, cuadro 1.2 del anexo estadístico.

CUADRO 10
ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA IED ACUMULADA
MÉXICO 1970-1987

<i>Sectores</i>	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agropecuario y Pesquero	1.1	0.2	0.1	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	n.s.	0.1
Industria Extractiva	6.4	6.3	5.0	2.3	2.2	2.2	2.0	1.9	1.8	1.7
Industria de Transformación	73.8	75.1	77.5	78.4	77.4	78.0	79.2	77.8	78.0	75.0
Comercio	15.5	11.4	8.9	9.1	8.6	8.6	7.9	7.7	7.5	6.0
Otros servicios	3.2	7.0	8.5	10.2	11.8	11.2	10.9	12.6	12.7	17.2

FUENTE: 1970: Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*

1975-1981: CNIE, *This is Mexico., op. cit.*

1982-1987, CNIE, *Informe de labores 1983-1987.*

CUADRO 11
RELACION IED ANUAL/PIB POR GRUPOS DE ACTIVIDADES
(porcentajes)

Sectores	1960	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Total	0.651	0.908	0.335	0.870	0.710	0.380	0.599	0.929	1.273	1.946	2.825
Agropecuario y Pesquero	0.019	0.006	0.007	0.010	0.004	0.002	0.003	0.004	0.006	0.008	0.033
Industria Extractiva	1.544	1.831	0.859	1.337	0.470	0.219	0.336	0.482	0.647	0.956	0.945
Industria de Transformación	2.087	2.724	1.038	2.708	2.254	1.220	1.981	3.084	4.034	6.157	8.224
Comercio	0.693	0.773	0.169	0.342	0.283	0.146	0.245	0.347	0.461	0.715	0.743
Otros servicios	0.070	0.103	0.058	0.184	0.180	0.109	0.160	0.243	0.392	0.590	1.291

FUENTE: Cuadros 2 y 3 del anexo.

CUADRO 12
RELACIÓN IED ANUAL/FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO
MÉXICO, 1970-1988
(porcentajes)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
IED anual/FBKF total	4.6	1.6	3.4	2.6	1.6	3.3	5.1	6.4	10.0	17.6	10.8
IED anual/FBKF pública	13.8	3.7	7.8	5.6	3.6	8.7	13.7	18.7	29.9	55.1	37.0
IED anual/FBKF privada	6.8	2.7	5.9	4.8	2.9	5.2	8.0	9.7	15.1	25.8	15.3
IED anual/FBKF privada "c"	n.d.	n.d.	8.6	6.9	4.7	8.4	12.6	14.8	23.2	n.d.	n.d.

FUENTES: Cuadros 2, 4 y 5 del anexo.

CUADRO 13
IED ANUAL POR DESTINO
MÉXICO 1983-1987
(millones de dólares)

Tipo de solicitud	1983		1984		1985		1986		1987		Total	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
A. Total autorizado por la CNIE	393.7	57.6	796.6	55.2	1 337.6	71.5	1 559.8	64.4	3 260.7	84.1	7 348.4	71.4
Deuda por inversión	—	—	—	—	—	—	1 097.1	45.3	1 847.6	47.7	2 944.7	28.6
Reestructuración financiera	223.9	32.7	101.0	7.0	444.2	23.7	106.7	4.4	1 126.5	29.1	2 002.3	19.4
Nuevas sociedades	26.9	3.9	45.5	3.2	528.3	28.2	143.0	5.9	163.7	4.2	907.4	8.8
Nuevos establecimientos	70.5	10.3	524.4	36.4	35.6	1.9	83.8	3.5	3.1	0.1	717.4	7.0
Nueva actividad o línea	57.0	8.3	125.2	8.7	313.3	16.7	96.0	4.0	66.6	1.7	658.1	6.4
Fideicomisos	4.2	0.6	0.5	0.0	4.3	0.2	23.5	1.0	40.3	1.0	72.8	0.7
Otras autorizaciones	11.2	1.6	—	—	11.9	0.6	9.7	0.4	12.9	0.3	45.7	0.4
B. Inscritos en el RNIE	290.0	42.4	645.6	44.8	533.4	28.5	861.1	35.6	616.5	15.9	2 946.6	28.6
Aumento de capital en empresas establecidas	282.0	41.2	617.4	42.8	526.7	28.2	846.6	35.0	608.3	15.7	2 881.0	28.0
Nvas.sociedades de coinversión	8.0	1.2	28.2	2.0	6.7	0.4	14.5	0.6	8.2	0.2	65.6	0.6
Total (A + B)	683.7	100.0	1 442.2	100.0	1 871.0	100.0	2 420.9	100.0	3 877.2	100.0	10 295.0	100.0

FUENTE: CNIE, Informe de labores 1983-1987, cuadros 1.1 y 1.3 del anexo estadístico.

CUADRO 14
SUSTITUCIÓN DE DEUDA PÚBLICA POR INVERSIÓN
AUTORIZACIONES POR ACTIVIDAD ECONÓMICA Y PAÍS DE ORIGEN
MAYO 1986-DICIEMBRE 1987
(millones de dólares)

<i>Rama</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>R. Unido</i>	<i>Panamá</i>	<i>RFA</i>	<i>Japón</i>	<i>España</i>	<i>Suiza</i>	<i>Suecia</i>	<i>Francia</i>	<i>Noruega</i>	<i>Islas Gran Caimán</i>	<i>Otros Países</i>	<i>Total</i>	
													\$	%
Agropecuario, agroindustrial y alimentos	72.8	10.8	24.3	—	—	1.0	2.8	—	4.0	21.0	15.2	10.4	162.3	5.5
Industrias metálicas básicas	51.0	100.7	17.2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	168.9	5.7
Prod. minerales no metálicos	63.6	65.3	—	—	—	—	48.0	—	—	20.0	0.8	—	197.7	6.7
Textil, confección, calzado	63.4	15.1	1.2	0.7	—	—	—	—	—	—	1.4	5.7	87.5	3.0
Petroquímica, química y farmacéutica	23.6	21.0	17.5	5.9	67.9	0.5	3.9	—	5.0	—	—	22.2	167.5	5.7
Automotriz y del transporte	301.7	1.0	2.9	173.0	—	1.4	—	—	17.0	—	—	—	497.0	16.9
B. de capital y metalmecánica	116.7	0.4	—	3.9	35.0	1.2	0.9	31.0	21.1	—	—	11.7	221.9	7.5
Eléctrica y electrónica	133.2	9.1	—	7.8	—	—	—	23.6	—	—	—	8.8	182.5	6.2
Maquiladora	318.4	7.1	12.9	—	—	1.8	—	—	—	—	—	9.4	349.6	11.9
Turismo	193.7	173.8	82.4	—	11.4	105.7	46.9	—	1.1	2.3	20.3	35.9	673.5	22.9
Comercio	12.8	24.6	17.9	—	1.0	—	0.2	3.3	—	—	—	—	59.8	2.0
Otras industrias manufactureras	19.0	—	8.1	—	4.6	—	—	—	—	3.8	—	13.5	49.0	1.7
Otros servicios	44.5	0.8	49.0	—	—	—	—	—	—	0.1	—	0.1	94.5	3.2
Productos de hule	32.7	—	—	0.3	—	—	—	—	—	—	—	—	33.0	1.1
Total	1 447.1	429.7	233.4	191.6	119.9	111.6	102.7	57.9	48.2	47.2	37.7	117.7	2 944.7	100.0
%	49.1	14.6	7.9	6.5	4.1	3.8	3.5	2.0	1.6	1.6	1.3	4.0	100.0	

FUENTE: CNIE, *Informe de labores 1983-1987*, cuadro 4.1.

CUADRO 15
BALANZA COMERCIAL DE EMPRESAS CON IED
MÉXICO, 1971-1987
(millones de dólares)

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

FUENTE: CNIE, *Informe de labores, 1983-1987*, cuadro 1.8 del anexo estadístico, p. 72.

CUADRO 16
 PESO DEL COMERCIO EXTERIOR REALIZADO
 POR ET EN LA BALANZA COMERCIAL
 DE MÉXICO, 1971-1987
 (porcentajes)

<i>Años</i>	Xi/X	Mi/M	Si/S	Xi/Mi	X/M
1971	19.2	26.5	37.7	43.9	60.5
1975	19.6	18.0	16.7	49.7	45.7
1978	20.0	25.2	42.2	60.8	76.6
1980	10.6	26.7	100.2	32.7	82.1
1981	8.2	25.0	112.8	27.4	83.9
1982	5.6	26.4	(38.5)	31.3	147.1
1983	7.5	16.9	1.6	115.5	260.9
1984	11.5	22.6	1.8	109.3	215.0
1985	15.8	32.9	(10.8)	78.9	164.0
1986	34.4	40.4	19.5	119.4	140.2
1987	33.1	40.4	22.4	138.2	169.0

Nota: El subíndice *i* hace referencia a las variables de las ET.
 FUENTE: Cuadro 6 anexo.

CUADRO 17
 PIB POR DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 MÉXICO, 1970-1985. AÑOS ESCOGIDOS
 (millones de pesos de 1970)

	1970		1975		1980		1981		1983		1985	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Ind. Manufacturera	105 203	100.0	148 057	100.0	209 681	100.0	224 326	100.0	202 026	100.0	223 886	100.0
I. Alimentos, bebidas, tabaco	29 372	27.9	37 789	25.5	49 444	23.6	51 868	23.1	53 570	26.5	56 845	25.4
II. Textil, vestido, cuero	15 519	14.8	20 193	13.6	26 047	12.4	27 602	12.3	24 569	12.2	25 952	11.6
III. Madera y sus productos	3 607	3.4	4 644	3.1	6 968	3.3	7 168	3.2	5 948	2.9	6 258	2.8
IV. Imprenta y editoriales	5 685	5.4	7 168	4.8	10 818	5.2	11 293	5.0	10 706	5.3	11 969	5.3
V. Químicos ^a	18 432	17.5	29 604	20.0	45 319	21.6	49 304	22.0	50 140	24.8	55 608	24.8
VI. Minerales no metálicos	6 088	5.8	8 727	5.9	11 846	5.6	12 408	5.5	10 634	5.3	12 617	5.6
VII. Ind. metálicas básicas	5 854	5.6	8 164	5.5	11 821	5.6	12 240	5.5	10 437	5.2	11 567	5.2
VIII. Prod. metálicos, maq. y eq.	18 832	17.9	29 455	19.9	44 455	21.2	49 161	21.9	33 168	16.4	39 864	17.8
IX. Otras ind. manufactureras	1 811	1.7	2 310	1.6	2 960	1.4	3 283	1.5	2 850	1.4	3 200	1.4

^a Incluye derivados de petróleo, caucho y plástico.

FUENTE: NAFINSA, *La economía mexicana en cifras*, México, 1988.

CUADRO 18
 PIB POR DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 MÉXICO, 1970-1985. AÑOS ESCOGIDOS
 TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO

	<i>1970-1975</i>	<i>1975-1980</i>	<i>1981-1983</i>	<i>1983-1985</i>
Ind. manufacturera	7.07	7.21	(5.10)	5.27
I. Alimentos, bebidas, tabaco	5.17	5.52	1.63	3.01
II. Textil, vestido, cuero	5.41	5.22	(5.65)	2.78
III. Madera y sus productos	5.18	8.45	(8.91)	2.57
IV. Imprenta y editoriales	4.75	8.58	(2.63)	5.73
V. Químicos	9.94	8.89	0.84	5.31
VI. Minerales no metálicos	7.47	6.30	(7.42)	8.93
VII. Ind. metálicas básicas	6.88	7.68	(7.66)	5.27
VIII. Prod. metálicos, maq. y eq.	9.36	8.58	(17.86)	9.63
IX. Otras ind. manufactureras	4.99	5.08	(6.83)	5.96

FUENTE: Cuadro 17.

CUADRO 19
 PIB POR PRINCIPALES RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO. MÉXICO, 1970-1985
 (porcentajes)

<i>Ramas</i>	<i>1970-1975</i>	<i>1975-1980</i>	<i>1980-1981</i>	<i>1981-1983</i>	<i>1983-1985</i>
<i>V. Química</i>	9.94	8.89	8.79	0.85	5.31
33. Petróleo y derivados	6.87	9.48	12.21	(1.19)	3.70
34. Petroquímica básica	15.62	9.51	16.64	19.15	0.89
35. Química básica	8.78	9.54	6.66	0.04	5.67
36. Fertilizantes y abonos	8.37	4.98	23.60	11.16	11.48
37. Resinas sint./fibras artif.	16.48	9.47	3.00	4.22	7.65
38. Productos farmacéuticos	12.67	5.08	9.51	(0.16)	1.10
39. Jabones y cosméticos	7.62	8.66	14.25	2.34	2.73
40. Otros productos químicos	7.59	9.93	9.02	(4.55)	8.73
41. Productos de hule	9.54	10.19	(1.24)	(0.36)	10.96
42. Artículos de plástico	7.35	12.72	9.69	(7.90)	5.45
<i>VI. Minerales no metálicos</i>	7.47	6.30	4.74	(7.42)	8.93
43. Vidrio y sus productos	10.10	8.47	(4.74)	(6.53)	6.46
44. Cemento	10.08	7.15	10.49	(2.72)	10.17
45. Prod miner. no metálicos	5.88	5.16	7.06	(9.42)	9.45
<i>VII. Ind. metálicas básicas</i>	6.88	7.68	3.54	(7.66)	5.28
46. Ind. básicas hierro acero	7.00	7.84	3.26	(6.50)	4.59
47. Ind. básicas metal no ferroso	6.33	6.98	4.81	(13.11)	8.79

<i>Ramas</i>	<i>1970-1975</i>	<i>1975-1980</i>	<i>1980-1981</i>	<i>1981-1983</i>	<i>1983-1985</i>
VIII. <i>Prod. metálicos, maq. y eq.</i>	9.36	8.58	10.59	(17.86)	9.63
48. Muebles metálicos	2.00	4.60	4.71	(23.23)	4.09
49. Prod. metálicos estructurales	4.73	3.65	8.56	(11.86)	1.35
50. Otros prod. metálicos	4.49	7.14	1.96	(9.62)	2.75
51. Maq. y equipo no eléctrico	11.50	9.01	10.57	(20.51)	8.36
52. Maq. y aparatos eléctricos	6.51	11.71	8.74	(15.24)	12.17
53. Aparatos electrodomésticos	15.44	12.14	8.69	(12.28)	(6.62)
54. Equipo aparatos electrónicos	9.41	11.57	2.72	(11.85)	2.56
55. Equipo y aparatos eléctricos	6.19	9.91	10.43	(11.91)	11.94
56. Automóviles	15.78	7.61	22.61	(34.24)	27.23
57. Carrocería, motor, autopartes	10.26	8.20	12.61	(15.33)	20.19
58. Eq. y material de transporte	6.94	3.38	20.16	(6.82)	(4.07)

FUENTE: Cuadro 7 anexo.

CUADRO 20
 VALOR DE LA IED DESTINADA A LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 PRINCIPALES PAÍSES DE ORIGEN
 MÉXICO, 1950-1979
 (millones de pesos)

<i>Países</i>	1950		1960		1970		1975		1979	
	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%	\$	%
Total	1 279	100.00	7 528	100.00	26 212	100.00	44 447	100.00	114 475	100.00
Estados Unidos	1 170	91.48	6 103	81.07	20 626	78.69	31 664	71.24	74 338	64.94
Reino Unido	48	3.75	315	4.18	980	3.74	2 639	5.94	7 133	6.23
Suiza	*	0.00	142	1.89	801	3.06	1 884	4.24	5 698	4.98
RFA	0	0.00	35	0.46	1 082	4.13	1 345	3.03	7 553	6.60
Canadá	20	1.56	119	1.58	451	1.72	1 343	3.02	3 090	2.70
Suecia	19	1.49	130	1.73	265	1.01	531	1.19	2 211	1.93
Japón	0	0.00	49	0.65	203	0.77	1 005	2.26	3 601	3.15
Francia	13	1.02	189	2.51	207	0.79	443	1.00	1 791	1.56
Otros	9	0.70	446	5.92	1 597	6.09	3 593	8.08	9 060	7.91

* Menos de medio millón de pesos.

FUENTE: Banco de México, IED, cuaderno 1938-1979, tomo II, Serie histórica, 1982.

CUADRO 21
 IED POR DIVISIONES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 MÉXICO 1970, 1975 Y 1979
 (millones de dólares)

	1970		1975		1979	
	\$	%	\$	%	\$	%
I. Alimentos, bebidas, tabaco	3 683	14.6	4 841	10.9	11 894	10.4
II. Textiles, vestido, cuero	736	2.9	1 068	2.4	2 702	2.4
III. Madera y sus productos	128	0.5	173	0.4	316	0.3
IV. Imprenta y editoriales	1 126	4.5	2 029	4.6	5 785	5.1
V. Química	8 039	31.8	17 365	39.1	37 207	32.5
VI. Minerales no metálicos	1 013	4.0	1 985	4.5	5 781	5.1
VII. Ind. metálicas básicas	960	3.8	2 197	4.9	4 896	4.3
VIII. Prod. metálicos, maq./eq.	8 277	32.8	14 111	31.7	44 137	38.6
IX. Otras ind. manufactureras	1 283	5.1	678	1.5	1 755	1.5
Total	25 245	100.0	44 447	100.0	114 473	100.0

FUENTE: Elaborado a partir de los datos del cuadro 8 anexo.

CUADRO 22
 IED POR RAMAS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
 MÉXICO 1970, 1975 Y 1979.
 TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO

	<i>1970-1975</i>	<i>1975-1979</i>
Alimentos	12.97	22.95
Bebidas	2.66	23.71
Tabaco	(23.77)	58.22
Textiles	7.27	20.41
Prendas de vestir, calzado	2.22	46.48
Ind. del cuero	33.92	17.29
Madera y sus productos	6.21	16.25
Papel y sus productos	9.28	34.65
Imprenta y editorial	19.11	21.22
Sust. y prod. químicos	17.60	20.99
Prod. minerales no metálic,	14.40	30.64
Ind. metálicas básicas	18.01	22.18
Prod. metálicos	(6.09)	27.91
Maquinaria	19.50	28.13
Maq. y aparatos eléctricos	11.79	26.22
Material de transporte	13.11	42.26
Otras ind manufactureras	(11.98)	26.84
Total	12.26	26.68

FUENTE: Cuadro 8 anexo.

CUADRO 23
DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO
POR GRAN DIVISIÓN ECONÓMICA
MÉXICO, 1982

<i>Gran división</i>	<i>Total empresas</i>	<i>Empresas con capital extranjero</i>				<i>Privado nacional 100%</i>
		<i>Total</i>	<i>100-51</i>	<i>51-25</i>	<i>24-0.01</i>	
Todas las actividades	469	253	147	79	27	184
Minería	10	5	2	1	2	3
Industria manufacturera	370	222	129	70	23	126
Construcción	15	5	2	3	0	10
Comercio, rest. y hoteles	46	12	11	1	0	32
Comunicaciones y transp.	10	3	2	1	0	2
Servicios financieros	11	2	0	1	1	8
Servicios profesionales	7	4	1	2	1	3

FUENTE: Muestra de las 500 empresas más importantes de México.

CUADRO 24
DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO
POR GRAN DIVISIÓN ECONÓMICA
MÉXICO, 1987

<i>Gran división</i>	<i>Total empresas</i>	<i>Empresas con capital extranjero</i>				<i>Privado nacional 100%</i>
		<i>Total</i>	<i>100-51</i>	<i>51-25</i>	<i>24-0.01</i>	
Todas las actividades	497	183	86	74	23	273
Minería	16	8	0	7	1	5
Industria manufacturera	367	143	71	57	15	197
Construcción	12	1	0	1	0	10
Comercio, rest. y hoteles	69	19	12	5	2	47
Comunicaciones y transp.	7	0	0	0	0	1
Servicios financieros	14	6	1	2	3	7
Servicios profesionales	12	6	2	2	2	6

FUENTE: Muestra de las 500 empresas más importantes de México.

CUADRO 25
ESTRUCTURA Y VALORES PROMEDIO DE LAS VENTAS Y LOS ACTIVOS
DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS MANUFACTURERAS

MEXICO, 1982 Y 1987

(porcentajes y millones de pesos corrientes)

Grupos Empresas	Ventas		Activos		1982		1987	
	% del	Medias	% del	Medios	Ventas	Activos	Medias	Medios
	Total*		Total*		% del Total*	% del Total*		
Industria manufacturera	177.4	7 003	203.2	17 635	163.8	126 459	223.8	376 955
Industria manufacturera ex- cluyendo Pemex	100.0	3 957	100.0	8 701	100.0	77 416	100.0	168 887
Industria manufacturera ex- cluyendo capital estatal entre 100 y 76%	85.9	3 534	73.2	6 617	90.5	74 558	70.4	126 586
Empresas con capital extran- jero, todos los montos de participación	62.7	4 123	55.9	8 082	52.9	104 789	33.6	145 204
Empresas con capital extran- jero entre 100 y 25%	54.6	4 006	46.4	7 484	51.7	114 396	32.6	157 347
Empresas con capital extran- jero entre 100 y 76%	33.2	3 971	23.4	6 151	32.7	144 609	17.4	167 806
Empresas paraestatales**	15.7	10 921	28.0	42 774	12.9	107 464	32.0	582 191
Empresas paraestatales**	14.1	14 679	26.8	61 554	9.5	122 107	29.6	830 326
Empresas con capital privado entre 100 y 25%	51.3	3 419	48.6	7 124	57.0	58 484	58.8	131 797
Empresas con capital privado entre 100 y 76%	30.7	3 054	26.0	5 687	37.1	49 802	36.7	107 426

* Considerando el total de la industria manufacturera que excluye Pemex.

** Sin tomar en cuenta Pemex.

FUENTE: Muestra de las 500 empresas más importantes de México.

CUADRO 26
DISTRIBUCIÓN DE VENTAS Y ACTIVOS ENTRE LAS EMPRESAS CON
CAPITAL EXTRANJERO Y PRIVADO NACIONAL MAYORITARIO
PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES
MÉXICO, 1982

Divisiones de la industria manufacturera	Todos los establecimientos			Capital extranjero (100-51%)			Capital privado (100-51%)		
	Venta	Activos	Empresas	Ventas	Activos	Empresas	Ventas	Activos	Empresas
Grupos industriales	13.92	14.39	3.99	13.98	18.91	3.17	18.67	20.92	6.17
I. Alimentos, bebidas, tabaco	19.93	12.77	9.69	12.44	5.49	8.73	15.46	7.41	11.73
II. Textil, ind. del cuero	2.21	1.31	4.84	2.12	2.65	3.97	3.04	1.40	7.41
IV. Papel, celulosa, editoriales	4.71	3.92	7.12	6.32	8.09	3.97	3.88	3.61	11.73
V. Productos químicos*	13.15	10.68	23.36	15.63	16.14	32.54	14.02	12.89	1.85
VI. Prod. de minerales no metal.	7.84	12.23	5.70	0.47	0.47	2.38	15.48	25.72	9.88
VII. Ind. metálicas básicas	8.67	23.74	5.70	3.25	3.35	4.76	4.96	9.58	6.17
VIII. Productos metálicos	29.57	20.96	39.60	45.78	44.90	40.48	24.49	18.47	45.06
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Excluye Pemex.

FUENTE: Elaborado con los datos de la muestra de *Expansión*.

CUADRO 27
 VENTAS Y ACTIVOS PROMEDIO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES
 Y EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO Y PRIVADO NACIONAL MAYORITARIO
 POR DIVISIONES. MÉXICO, 1982
 (millones de pesos)

<i>Actividades y Divisiones de la industria manufacturera</i>	<i>Todos los establecimientos</i>		<i>Establecimientos de capital privado *</i>		<i>Capital extranjero (100-51%)</i>		<i>Capital privado (100-51%)</i>	
	<i>Ventas medias</i>	<i>Activos medios</i>	<i>Ventas medias</i>	<i>Activos medios</i>	<i>Ventas medias</i>	<i>Activos medios</i>	<i>Ventas medias</i>	<i>Activos medios</i>
Grupos industriales	14 417	32 826	0	0	17 859	37 255	13 040	31 055
I. Alimentos, bebidas, tabaco	8 257	11 648	5 570	4 945	5 781	3 934	5 682	5 790
II. Textil, ind. del cuero	1 884	2 454	0	0	2 166	4 179	1 767	1 735
IV. Papel, celulosa, edito- riales	2 730	5 004	2 475	4 888	6 458	12 755	1 427	2 817
V. Productos químicos*	2 355	4 211	0	0	1 947	3 102	2 719	5 312
VI. Prod. de minerales no metal.	5 685	19 530	5 818	20 287	806	1 244	6 758	23 857
VII. Ind. metálicas básicas	6 289	37 892	3 203	10 540	2 771	4 402	3 462	14 222
VIII. Productos metálicos	3 085	4 813	3 139	4 917	4 587	6 939	2 343	3 754

* Excluye Pemex.

FUENTE: Elaborado con los datos de la muestra de *Expansión*.

CUADRO 28
 VENTAS Y ACTIVOS PROMEDIO DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS INDUSTRIALES
 Y EMPRESAS CON CAPITAL EXTRANJERO Y PRIVADO NACIONAL MAYORITARIO
 POR RAMAS. MÉXICO, 1987
 (millones de pesos)

<i>Ramas de la industria manufacturera</i>	<i>Todos los establecimientos</i>		<i>Capital extranjero (100-51%)</i>		<i>Capital privado (100-51%)</i>	
	<i>Ventas medias</i>	<i>Activos medios</i>	<i>Ventas medias</i>	<i>Activos medios</i>	<i>Ventas medias</i>	<i>Activos medios</i>
Alimentos	51 594	52 316	114 028	86 114	43 206	42 448
Papel y celulosa	63 221	96 506	100 065	122 538	64 407	102 305
Farmacéutica	24 818	18 221	26 550	19 994	0	0
Petroquímica	117 621	200 874	0	0	122 065	214 573
Química	44 513	81 699	53 101	76 295	41 561	83 556
Automotriz	819 563	927 866	1 393 924	1 575 152	53 748	64 817
Autopartes	42 157	108 964	37 408	114 651	48 192	110 796
Electrónica	84 782	54 730	140 883	91 713	17 462	10 350
Maq. eq. no eléctrico	33 912	57 624	27 310	39 804	36 913	65 724
Maq. eq. eléctrico	46 798	58 584	64 331	76 634	31 610	45 031

FUENTE: Elaborado con los datos de la muestra de *Expansión*.

CAPÍTULO III

POLÍTICA ECONÓMICA E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

El estudio del comportamiento de la IED en la estructura industrial, requiere ser abundado con el planteamiento de las estrategias adoptadas por el gobierno de Miguel de la Madrid para superar la crisis. Este capítulo sintetiza las propuestas gubernamentales y presenta comentarios críticos.

Desde nuestro punto de vista, el eje ordenador de la estrategia oficial en el período 1983-1988 fueron los intereses de la fracción capitalista hegemónica; de ahí que la política económica se organice alrededor de la decisión de pagar la deuda externa, aun a costa de los niveles de vida de los trabajadores y de la desaparición de buena parte de la planta industrial. La reestructuración productiva se caracterizó por la liberalización del comercio exterior, la privatización de empresas paraestatales y la promoción de las inversiones extranjeras, procesos, los tres, íntimamente ligados; la estrategia oficial se plantea como objetivo prioritario la creación de mayores espacios para la acción del capital privado, respondiendo así a las tendencias mundiales del cambio productivo, aplicación de las nuevas tecnologías, búsqueda de nuevos emplazamientos que cuenten con ventajas "comparativas" (salarios, régimen fiscal, infraestructura, materias primas, etcétera) y nuevas dinámicas de integración regional (mercado europeo, Cuenca del Pacífico).

En este capítulo queremos mostrar cómo se han expresado, bajo qué obstáculos y mediaciones, las tendencias de la reestructuración en las medidas gubernamentales para superar la crisis; a través de este aná-

lisis, completaremos la caracterización de la industria y del papel que ha venido jugando la IED.

Así, se presentan:

1. Los aspectos centrales del diagnóstico y de las medidas para superar la crisis económica planteadas por el gobierno en el plan nacional de desarrollo (PND), en el programa nacional de fomento industrial y comercio exterior (PRONAFICE) y en el programa nacional de financiamiento del desarrollo (PRONAFIDE).
2. El papel de la IED según el discurso oficial en el proceso de reestructuración productiva y en la solución de la crisis, así como la política y los instrumentos de fomento de la IED en el período reciente.

EL DISCURSO OFICIAL ACERCA DE LA CRISIS

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

La evolución desequilibrada del aparato productivo es señalada por el gobierno como la causa central de la crisis económica en México. Por una parte, el sector industrial recibe transferencias de recursos de otros sectores productivos, principalmente del primario, lo que tiene como consecuencia el lento crecimiento de estos sectores; por otra, el sector industrial se desarrolla desigualmente, al amparo de las políticas proteccionistas florecen las industrias de bienes de consumo duradero y manufacturas ligeras (alimentos, vestido, etcétera), quedando rezagada la producción de bienes de capital e insumos.

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

El mayor y permanente obstáculo o restricción al crecimiento económico en las últimas cuatro décadas ha sido el desequilibrio externo, producto del déficit en la balanza comercial manufacturera: solamente durante el período 1977-1981 éste ascendió a 41 mil millones de dólares, constituyendo así el síntoma más evidente del desequilibrio macroeconómico.¹

En conjunto, el desequilibrio externo estaría caracterizado por la incapacidad del aparato productivo para financiar las importaciones que requería el desarrollo económico del país; las exportaciones primarias no podían, dada la tendencia de sus términos de intercambio,

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

financiar el crecimiento de las importaciones y el sector industrial estaba incapacitado para competir de forma eficiente en el mercado mundial:

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

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

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

La estrategia gubernamental identifica problemas estructurales tanto del lado de la demanda como del lado de la oferta. El "cambio estructural" apunta a corregir las insuficiencias de la oferta mediante las actividades exportadoras y las productoras de básicos, bienes de capital e insumos; buscando una relación menos desigual entre la demanda y la capacidad productiva interna se aplica una política recesiva, procurando que el factor demanda estimule la integración y la competitividad del aparato productivo. En breve, podemos decir que esta estrategia plantea la eliminación de los "estrangulamientos" productivos, lo cual conduciría a una articulación eficiente con la economía mundial y al crecimiento autosostenido, con menor vulnerabilidad frente a las fluctuaciones del exterior.

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

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

² Pronafice, *op. cit.*, p. 38.

La heterogeneidad del desarrollo de la planta productiva es señalada como el desequilibrio más grave, pues impide a los sectores económicos funcionar eficientemente a partir de la integración intra e intersectorial. Ello tiene dos expresiones fundamentales; las grandes diferencias tecnológicas y de escalas productivas y la coexistencia de empresas oligopólicas y pequeñas empresas en el interior de las ramas y sectores.

Tales características han causado dependencia del exterior en la provisión de tecnología y bienes de capital y disparidades entre los recursos utilizables y tamaño de los mercados en su relación con la tecnología usada y las escalas de producción, esto es, al provenir de países desarrollados, la tecnología y las escalas de producción no corresponden a la dotación nacional de recursos ni al tamaño del mercado interno. El desarrollo desequilibrado da lugar a la desarticulación entre los sectores y limita los beneficios de la difusión de los métodos industriales.

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

La industria se ha convertido en el eje de desarrollo del país por su participación tanto en el producto como en el empleo; sin embargo, muestra importantes desequilibrios, algunos de los cuales se enuncian a continuación.

a) Falta de integración del sector industrial, tanto vertical (inexistencia de la producción interna de bienes de capital) como horizontal (no integración de las distintas ramas industriales). Ello ha ocasionado que la tecnología no se produzca internamente y que las nuevas inversiones signifiquen presiones sobre la cuenta externa, debido al incremento en la demanda de bienes de capital, tecnología y ciertos insumos, que requieren ser importados.

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

industrias que elaboran bienes de consumo; finalmente, todos estos factores provocan la llamada destitución de importaciones.

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

d) Mientras que las grandes empresas y grupos industriales concentran los recursos financieros, tecnológicos y organizativos necesarios para producir de manera competitiva, la industria pequeña y mediana muestra graves rezagos en la productividad que, frente a la crisis actual, ponen en peligro su existencia.

e) El sector paraestatal ha dotado de infraestructura e insumos al resto de la industria, contribuyendo de manera importante a su desarrollo; no obstante, también vive una crisis causada por:

i] una política de precios y tarifas que, al no corresponder con los costos reales, se tradujo en subsidios al resto de los sectores económicos y en déficit financieros de las empresas paraestatales; ii] la incursión en ramas no prioritarias, lo cual o duplicaba esfuerzos con el capital privado o los dispersaba sin lograr la integración de la actividad industrial.

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

De ahí que el objetivo central del cambio estructural sea lograr la integración de la industria y aumentar su competitividad internacional, para lo cual, se plantean las siguientes orientaciones.

1. La integración de la industria se promoverá a través del estímulo selectivo a la producción de bienes de capital, en lo fundamental, bienes de capital para la producción de bienes de consumo básico, para la agricultura y para aquellas actividades que cuenten con mercado interno amplio o bien, que puedan orientarse al mercado externo. Los estímulos se darán a través de la protección comercial y la capacidad de compra del sector público.

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

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

En tanto que la década de los setenta se caracterizó por la desustitución de importaciones y la creciente monoexportación, el cambio estructural modifica fundamentalmente estas tendencias a través de la sustitución selectiva de importaciones y el incremento sostenido de las exportaciones. Así, frente a las limitaciones de la deuda externa y la exportación petrolera para financiar los requerimientos de importación que tiene la industria, la propia dinámica de la integración y la articulación industrial así como el crecimiento de la capacidad exportadora se convierten en los dos nuevos expedientes para incrementar la capacidad propia de financiamiento de las importaciones, aumentando los grados internos de libertad del desarrollo económico nacional.³

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

El cambio estructural plantea tanto la difusión como la creación de tecnología donde el papel clave lo juegan las tecnologías de punta ya que harán competitiva a la industria. Paralelamente, el progreso técnico deberá difundirse en toda la estructura económica para alcanzar mayores niveles de productividad, para lo cual se requiere del uso adecuado de la tecnología:

³ *Op. cit.*, p. 95.

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

La introducción de nuevas tecnologías complementará el esfuerzo que habrá de realizarse en las tecnologías maduras, permitiendo atender masivamente las carencias sociales acumuladas, mediante la modernización del aparato productivo existente. Las tecnologías nuevas dependen del avance de las tecnologías de punta, especialmente la electrónica aplicada que al incorporarse a la industria de bienes de capital y por ende al aparato productivo, inciden en la consolidación de los sectores industrial exportador y sustitutivo de importaciones.⁴

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

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

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

- El permiso previo de importación y las tarifas del impuesto general de importación servirán como instrumentos para lograr la selectividad en las importaciones; el permiso previo será eliminado para los insumos y bienes de capital que no se producen en el país; de manera gradual, también será eliminado el permiso previo para otros productos que se elaboran en el país con el fin de combatir las prácticas monopólicas y atacar las presiones inflacionarias. Con criterios similares serán ajustadas las tarifas arancelarias, dándoles uniformidad. A mediano plazo, el arancel será el principal instrumento de la protección en tanto que el permiso previo se aplicará en contados sectores, por ejemplo los de competencia exclusiva del Estado.

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

⁴ *Op. cit.*, pp. 97 y 100.

de empleos con bajo uso de capital, las exportadoras y las sustitutivas de importaciones.

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

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

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

Problemas ligados al financiamiento del desarrollo

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

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

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

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

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

Por las características que actualmente revisten las fuentes externas de financiamiento y por el peso de la deuda externa, el ahorro interno es un punto clave de la estrategia de cambio estructural. Basado en el combate a la inflación y en la recuperación del crecimiento, el aumento del ahorro interno tiene como propósito fundamental financiar la inversión con recursos provenientes del proceso productivo interno, reduciendo la importancia del financiamiento externo y ayudando a la solución del problema del endeudamiento. Para lograrlo, se plantea mejorar la asignación de los recursos financieros, utilizar el ahorro externo de manera complementaria y aumentar propiamente el ahorro interno; esto último en cuatro niveles.

- El sector público fortalecerá sus ingresos mediante la adecuación de precios y tarifas, la eliminación de subsidios y las mejoras a los mecanismos de captación de impuestos; se reducirá el gasto público y serán desincorporadas del sector paraestatal aquellas empresas que no sean prioritarias.
- Para canalizar el ahorro privado se crearán mercados de capitales que fomenten el financiamiento interno de la inversión.
- El ahorro de las familias será atraído al sistema financiero mediante el manejo de la tasa de interés y la creación de instrumentos atractivos (rendimiento y liquidez).
- La banca nacionalizada actuará como una de las principales vías de financiamiento.

El contexto internacional

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

El PND parte de reconocer que las transformaciones actuales de la economía mundial propician grandes cambios en los países industrializados y en las relaciones de éstos con los subdesarrollados. La crisis mundial tiene su origen "en el agotamiento de la dinámica industrial de los países avanzados"; ello es atribuido a un lento crecimiento de la demanda de bienes de consumo duradero, que era el sector más dinámico, y a la sobreproducción de insumos. Así, el desarrollo reciente de la economía mundial está caracterizado por el estancamiento y la

inflación permanentes cuyas manifestaciones más agudas son el desempleo y la reducción del comercio mundial.

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

Las estrategias de solución a la crisis en el plano internacional están basadas en las potencialidades de las nuevas tecnologías (electrónica y bioingeniería, por ejemplo) que están alterando la división internacional del trabajo, por lo que el reto es incorporarlas en las estructuras económicas de los países en desarrollo.

En la fase de transición, se vislumbra la agudización del proteccionismo y del estancamiento del comercio mundial; el continuo deterioro de los términos del intercambio de los productos primarios, resultado de la fase recesiva que implica una baja en la demanda de tales productos, tenderá también a persistir.

BALANCE DE LA ESTRATEGIA GUBERNAMENTAL

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

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

Si bien los problemas macroeconómicos se conjugaron para precipitar la crisis de 1982, su causa radica en un conjunto de obstáculos estructurales presentes a lo largo del proceso de industrialización mexicana que produjeron una relación desequilibrada entre el proceso de industrialización y el comercio exterior. Por su importancia destacan, en primer lugar, la concepción parcial de la estrategia industrial, en segundo, la aplicación inadecuada de las políticas macroeconómicas y sectoriales y, finalmente, los problemas estructurales inherentes al proceso de industrialización seguido desde hace cuatro décadas.⁵

⁵ Pronafice, *op. cit.*, p. 40.

De esta forma, la crisis no se entiende como parte de la dinámica económica que caracteriza al capitalismo. Desde nuestra perspectiva teórica la crisis se concibe como un momento necesario, inevitable y restaurador del desarrollo capitalista y, del mismo modo, la desproporción entre los sectores, la sobreacumulación, la sobreproducción de mercancías son inherentes al funcionamiento del capitalismo.

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

Un segundo plano de la crítica se refiere a la contradicción entre la estrategia y los principios y objetivos declarados del gobierno; de los documentos y de la práctica estatal ha surgido un proyecto modernizador que redefine las relaciones entre el Estado, la economía y la sociedad, proyecto que se distingue por el abandono de las prácticas estatales que caracterizaron el desarrollo capitalista en México a partir de la Revolución de 1910 y que ha provocado el fortalecimiento sin paralelo del gran capital nacional y del capital trasnacional. Los objetivos y principios del gobierno (lograr el desarrollo equilibrado e independiente de la economía y de la sociedad mexicanas) entran en contradicción con una estrategia que en su parte medular está dictada por los intereses del gran capital. Como lo señala José María Calderón en un trabajo reciente,⁶ la teoría y la práctica del gobierno de De la Madrid han significado la ruptura del pacto social que surgió de la Revolución mexicana, proceso que encuentra su expresión en la redefinición de los nexos entre el Estado y las clases sociales. Este autor plantea como determinantes de las mutaciones en curso, por una parte, modificaciones externas que implica la inserción de México en la economía mundial, la vecindad con Estados Unidos y Japón, centros dinámicos del capitalismo; el auge de la producción maquiladora, la dependencia tecnológica en el contexto de los acelerados procesos de innovación, los condicionantes que impone la deuda externa frente a los reclamos del capital trasnacional. Los cambios constitucionales marcan la mencionada ruptura del pacto social posrevolucionario; en particular, la reforma al artículo 25 de la Constitución, que iguala ante la ley al sector privado respecto de los sectores público y social; frente al texto constitucional anterior que hacía al sector social objeto de la protección y estímulo del Estado, la reforma citada establece:

La Ley alentará y protegerá las actividades económicas que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del

⁶ Calderón, José María. "La ruptura del colaboracionismo de clase y las perspectivas de la democracia", en Esthela Gutiérrez (coord.), *Testimonios de la crisis 2. La crisis del estado del bienestar*, México, Siglo XXI Editores, 1988, pp. 85-128.

sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establece esta Constitución.⁷

Por otra parte, la reforma significa el abandono por parte del Estado del tutelaje de los trabajadores y sus organizaciones:

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

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

Dentro de esta caracterización de la estrategia gubernamental, queremos destacar tres elementos que condicionan todo el proceso de reestructuración: la prioridad dada al pago de la deuda externa, la supeditación de la estrategia a las necesidades del capital transnacional concretada en las cartas de intención firmadas con el FMI y las políticas de estímulo a la actividad capitalista y de recuperación de la "confianza". Si buscamos estos elementos en las declaraciones y planes gubernamentales encontraremos que las políticas estatales se caracterizan por:

a) los intentos de aumentar las ganancias a través de la contención salarial, los estímulos financieros y fiscales, el arbitraje laboral favorable a los patrones; y b) la apertura al capital extranjero, no sólo a través de la liberalización del comercio exterior y la promoción de la IED, sino también mediante la supeditación de las decisiones económicas y políticas a las directrices del FMI.

Si bien los conflictos internos (pugnas en el aparato estatal y conflicto político en general) y la constancia de una situación desfavorable en la economía mundial (proteccionismo, baja de los precios de las exportaciones, etcétera) cuestionaron fuertemente la práctica estatal, el gobierno de De la Madrid mantuvo durante todo el período sus defi-

⁷ México, *Constitución Política de los EUM*, artículo 25, Secretaría de Gobernación, 1987, p. 27.

⁸ J. M. Calderón, *op. cit.*, p. 90.

niciones en los terrenos aludidos; por ello, podemos afirmar que tales elementos, pago de la deuda y supeditación de la acción estatal a las necesidades de las fracciones dominantes del capital, constituyen las "cadenas" de la estrategia gubernamental. En la medida en que el gobierno intenta romper con el pacto social (no debemos olvidar que el corporativismo como pilar del sistema de dominación no ha sido desechado) en esa misma medida ve mermada su capacidad de maniobra frente a la multitud de intereses que debe mediar, pasando a depender cada vez más de la fuerza y de las demandas de sus socios-patronos: el gran capital nacional y el capital extranjero.

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

La tercera idea crítica que deseamos establecer se refiere a los determinantes de la crisis. El discurso oficial no parte de caracterizar la articulación de México a la economía mundial como uno de los determinantes centrales de la crisis; no se asume que el desarrollo económico del país está supeditado de manera importante a la integración de México en la economía mundial, no sólo en el nivel de la circulación (tasas de interés, comercio exterior) sino, y de manera fundamental, en el terreno de la producción a través de los flujos de inversión y la presencia de las empresas transnacionales. Por ello, la crisis aparece como un proceso nacional reforzado e influido por factores externos, y no como resultado de la dinámica internacional del capitalismo, como producto de las contradicciones del proceso de valorización del capital en escala internacional. No postulamos dos procesos aislados que se relacionan una vez constituidos (internacional y nacional) sino un proceso único de relaciones económicas y políticas que constituyen la valorización del capital como realidad internacional, proceso en el cual el liderazgo lo ejerce el capital transnacional, si bien está presente también la acción de los capitales nacionales, del Estado y de las clases dominadas.

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

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

La estrategia de cambio estructural en la industria y el comercio exterior sienta las condiciones esenciales que aseguran la compatibilidad entre progreso social, la estabilidad macroeconómica y la eficiencia y creatividad productivas. Ello implica un crecimiento autosostenido en la industria bajo el liderazgo del empresariado nacional, con mayor generación de empleos y mejor distribución del ingreso, acompañados de una disminución de nuestra vulnerabilidad frente al exterior, condición imprescindible para alcanzar una mayor autonomía e independencia nacionales.⁹

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

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

Este análisis incorrecto determina la inviabilidad de los propósitos de la estrategia: aumentar los espacios para la acción del sector privado y que ello reduzca la dependencia económica (productiva, tecnológica y financiera) respecto del exterior.

Al hacer la caracterización más general de la estrategia gubernamental señalábamos la contraposición entre dicha estrategia y los objetivos declarados por el gobierno, contradicción que reaparece en el cambio estructural. El proyecto modernizador, lejos de lograr la incorporación del progreso técnico a la estructura productiva ha significado el acentuamiento de la crisis agrícola, la desaparición de empresas y contratos colectivos, la baja del salario real y del nivel de vida, el

⁹ PRONAFICE, *op. cit.*, p. 19.

¹⁰ *Ibid.*, p. 25.

aumento de las cargas de trabajo y del desempleo; en suma, los intentos de acrecentar las ganancias han recaído en las condiciones de vida y de trabajo de las clases dominadas. De las contradicciones que implica el cambio estructural nos interesa destacar dos aspectos relacionados con el capital extranjero:

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

b) El cambio estructural es presentado como la política menos costosa para lograr la reestructuración productiva, sin embargo, no existe una visión realista de las consecuencias que acarrea su aplicación. En las políticas reguladoras del capital extranjero subsiste la contradicción entre objetivos y estrategia, en tanto no se contemplan —o se soslayan— los efectos nocivos para la planta productiva, de la acelerada liberalización del comercio exterior y la apertura de la economía a la IED, procesos que afectan en lo fundamental a las empresas pequeñas y medianas que cuentan con las menores posibilidades de modificar sus procesos productivos; igualmente, la implantación de tecnología mediante el estímulo de la IED tampoco favorece la difusión ni la creación endógena del progreso técnico que demanda la reestructuración productiva, por el contrario, el predominio del capital extranjero inhibe este proceso; en todo caso, los puntos clave del desarrollo tecnológico se mantienen como propiedad exclusiva del capital trasnacional.

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

1. La contradicción entre estrategia y objetivos. En tanto la actividad del sector privado está determinada, en lo esencial, por las decisiones del capital trasnacional, no es posible plantear que el estímulo al sector privado produzca una mayor independencia frente al exterior. Es evidente que los puntos nodales de la política económica están directamente ligados a las necesidades de la fracción dominante del capital; al colocar como objetivo prioritario el pago de la deuda externa, la estrategia del gobierno queda atada a la obtención de divisas, de ahí el fomento a las actividades dedicadas a la exportación, la apertura comer-

cial y la imposición de condiciones favorables para el ingreso y la operación del capital extranjero (tope salarial, régimen fiscal y arancelario favorable, dotación de infraestructura, etcétera). Ello es aún más problemático cuando el Estado renuncia explícitamente a los instrumentos de acción directa sobre la economía (a excepción del gasto público), limitando su acción a indicar los cauces de participación al resto de los sectores. Al final del período de estudio, esto va a provocar un cambio radical en la relación de fuerzas sociales, relación que se vuelve en favor de los grandes capitalistas.

2. El análisis incorrecto del papel que juega el capital extranjero en la crisis actual conduce a sobreestimar las posibilidades de fincar la reestructuración de la planta productiva, y en particular de la industria, en la movilización de recursos internos; por el contrario, nos proponemos demostrar que el capital trasnacional es el vehículo principal de dicho proceso. Es en este terreno que rechazamos las afirmaciones del discurso oficial en el sentido de que tanto el endeudamiento externo como la IED tendrán un carácter complementario en relación con los recursos internos.

LAS POLÍTICAS DE FOMENTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

En esta sección se enuncia el papel que la estrategia gubernamental asigna a la IED en el proceso de "cambio estructural", así como las políticas de fomento de la IED.

La regulación de la inversión extranjera en México presenta características peculiares, las cuales deben ser explicitadas para lograr una mejor comprensión del proceso de extranjerización de la planta productiva. Es en el artículo 28 de la Constitución Política donde se establecen las áreas económicas que por su carácter "estratégico" para el desarrollo del país están reservadas a la acción del Estado; sin embargo, esta definición es muy general y está sujeta a distintos mecanismos de cambio, por lo que el gobierno ha podido entregar al capital privado actividades que antes eran consideradas prioritarias y/o estratégicas. El poder ejecutivo tiene la facultad de decidir qué actividades han dejado de ser estratégicas mediante la redefinición de las prioridades del desarrollo.

Legislación en materia de inversiones extranjeras

El marco general que norma la IED es la *Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera* vigente desde 1973. Si bien esta ley llena algunos de los vacíos del texto constitucional, en la

práctica no llega a cumplir el papel de instrumento ordenador. En general, podemos decir que en la regulación de las inversiones extranjeras ha predominado un tratamiento casuístico; no es sino hasta febrero de 1988 cuando la CNE emite la *Resolución general que sistematiza y actualiza las resoluciones generales emitidas por la CNE*, documento que intenta dar coherencia a las decisiones parciales del gobierno en materia de inversión extranjera, proporcionando un referente legal y de política económica para su autorización.

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

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

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

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

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

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

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

—En la petroquímica secundaria y la fabricación de autopartes la IED puede participar hasta con el 40 por ciento del capital.

—En los casos en los que las actividades no estén sujetas a regulación, la IED podrá participar hasta con el 49 por ciento del capital de las empresas. Recientemente, se abre la posibilidad de que la IED par-

ticipa con el 100 por ciento del capital poniendo como único requisito el que con anterioridad controle el 49 por ciento de dicho capital.

—La CNIE será la encargada de autorizar la participación del capital extranjero así como de fijar las condiciones y la procedencia de incrementar o disminuir dicha participación “cuando a su juicio sea conveniente para la economía del país”.¹¹ La autorización de inversiones extranjeras y de participación de extranjeros en la administración será necesaria en el caso de la constitución de una empresa y cuando la cuota extranjera en el capital sea de por lo menos el 25 o del 49 por ciento de los activos fijos.

4. Los principales criterios para autorizar la IED son:

—Debe ser complementaria de la inversión nacional.

—No desplazar a empresas nacionales que estén operando eficientemente.

—Establecimiento de “compromisos” de exportación.

—Estudio de las características de las importaciones que requiere la instalación de la empresa.

—Sus efectos sobre el empleo: puestos de trabajo creados, nivel de las remuneraciones, ocupación y capacitación de técnicos y personal administrativo de nacionalidad mexicana.

—Progresivo aumento de la utilización de insumos nacionales.

—El financiamiento debe ser de origen externo preferentemente.

—Se propone diversificar el origen del capital.

—No deberá ocupar posiciones monopólicas en el mercado nacional.

—Contribución al desarrollo tecnológico y su aplicación.

—Efectos de la IED sobre el nivel de precios y la calidad del producto en el mercado interno.

—La importancia dentro de la economía nacional de la actividad hacia la cual se dirige la IED.

—Vinculación con centros de decisión económica del exterior.

Es necesario enfatizar que la autorización de las inversiones extranjeras es controlada únicamente por el ejecutivo, excluyendo cualquier mecanismo de control, aun de carácter formal, por parte de la sociedad o por parte del propio Estado.

Inversiones extranjeras y estrategia del gobierno, 1983-1988

Una segunda vertiente del análisis sobre la política de regulación de la IED es la estrategia del gobierno plasmada en el PRONAFICE y en la mencionada Resolución General de la CNIE. Queremos destacar los ob-

¹¹ México, *Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera*, artículo quinto, CNIE, 1988, p. 22.

jetivos de dicha estrategia para establecer la perspectiva oficial y contrastarla con los resultados de nuestra investigación.

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

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

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

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

El criterio central de la política es que las inversiones extranjeras no desplacen a la inversión nacional ni lleguen a dominar ramas prioritarias para el desarrollo del país:

En suma la política promoverá la inversión extranjera en sectores preseleccionados y bajo modalidades de participación que permitan articular el desarrollo industrial y construir la base de un desarrollo tecnológico propio, impulsando la capacidad empresarial nacional en el marco de nuestra economía mixta.¹²

En cuanto a los mecanismos de fomento a la IED, el PRONAFICE establece la coinversión como el mecanismo privilegiado en tanto posibilita la transferencia efectiva de tecnología; la asociación con el capital extranjero también está contemplada bajo la instrumentación de proyectos específicos, así como la participación mayoritaria de la IED en las ramas de bienes de capital y de nuevas tecnologías. Estas directrices generales son particularizadas para distintos tipos de empresas y ramas de actividad en la Resolución General de la CNIE.

Mecanismos de fomento a la inversión extranjera

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

Flexibilización legal y administrativa

Como señalamos, las modificaciones a la legislación permiten que la inversión extranjera adquiera el 100 por ciento del capital de una empresa bajo la condición de poseer previamente el 49 por ciento de di-

¹² PRONAFICE, *op. cit.*, p. 173.

cho capital. También ha sido autorizada la creación de empresas de propiedad exclusivamente extranjera en las actividades que desarrollan tecnología de punta y en el caso de las industrias maquiladoras. Estas facilidades para el capital externo no se aplican en las actividades sujetas a la regulación estatal. Se han normalizado y reducido los trámites administrativos y cuando la participación extranjera no rebasa el 25 por ciento del capital de la empresa, no es necesaria la autorización de la CNIE.

La capitalización de pasivos

Este mecanismo tiene dos modalidades: el capital extranjero (bancos y/o empresas) adquiere la deuda de las empresas nacionales, deuda cuyo precio en el mercado es inferior al precio nominal, y convierte los derechos de deuda en participaciones accionarias; o bien, el capital extranjero adquiere deuda pública con descuento y la convierte en participaciones en el capital social de las empresas nacionales. De esta manera, el capital extranjero incrementa su participación sin aumentar el capital social y eligiendo actividades con buenas perspectivas de rentabilidad, reduciendo, asimismo, los riesgos de la inversión; por su parte las empresas nacionales reducen su deuda externa a costa de la mayor injerencia de la inversión extranjera y, en el caso de la capitalización de pasivos privados, sin recibir recursos para su expansión. En el caso de la capitalización de la deuda pública si bien las empresas reciben recursos frescos, el costo es para las finanzas públicas que absorben el descuento otorgado a los inversionistas extranjeros. La capitalización de pasivos pretendía tanto institucionalizar una práctica corriente entre las empresas del país como hacer frente a las dificultades que significaba el pago de la deuda externa y aliviar la escasez de divisas para la operación y expansión de las empresas.

Fomento a la producción maquiladora de exportación

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

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

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

régimen fiscal de excepción mientras esté vigente el programa de maquila en cuestión.

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

—Las maquiladoras deberán incorporar tecnología avanzada y/o dedicarse a producir dicha tecnología.

—Progresivo aumento de la integración con las actividades nacionales, lo cual comprende tanto la transferencia de tecnología como la cada vez mayor utilización de los insumos nacionales.

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

El fomento a la producción maquiladora pretende generar divisas e incorporar el progreso técnico a la industria nacional.

IED en pequeña y mediana industria

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

—Las ventas anuales no rebasen ocho mil millones de dólares.

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

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

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

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

—Destinar a la exportación al menos 35 por ciento de su producto anual.

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

—Localizarse fuera de las zonas de ordenamiento y regulación establecidas a partir de 1986 (zonas III-A y III-B).

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

Relocalización industrial

En 1986 se establece una zonificación del país que intenta corregir los desequilibrios en la distribución espacial de la actividad industrial.¹³ Existen tres zonas:

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

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

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

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

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

¹³ Véase el "Decreto por el cual se crean las zonas de máxima prioridad nacional", en *Diario Oficial*, marzo, 1986.

De acuerdo con la estrategia gubernamental, la inversión extranjera debe jugar un papel crucial en la transformación de la estructura industrial: proveer de tecnología moderna y contribuir a la generación de divisas. En el capítulo II hemos analizado la evolución de la IED alojada en la economía mexicana durante el período 1983-1988, aportando elementos para un balance de la política de apertura a la IED, practicada por el gobierno. Ahora nos interesa destacar algunas contradicciones de los propósitos gubernamentales en materia de inversión extranjera.

En primer lugar, la política de regulación de la IED plantea, en otro nivel, la contradicción ya señalada entre la estrategia económica y el objetivo de lograr un desarrollo autosostenido y menos dependiente del exterior; la falta de análisis en torno al papel jugado por el capital trasnacional en la gestación de los desequilibrios estructurales, provoca que la regulación de la IED no sea coherente con el resto de la estrategia; de ahí que el gobierno plantee que la inversión extranjera tendrá un carácter complementario respecto de la inversión interna, y que la principal propuesta sea la mayor apertura al capital externo mediante la desregulación. Por otra parte, no se han fijado metas y parámetros en relación con los beneficios que, se espera, deberán acarrear estas inversiones, así como tampoco se han establecido esquemas y mecanismos operativos para concretar las posibles aportaciones del capital extranjero en materia de transferencia de tecnología y capacitación de los trabajadores. La estrategia económica del gobierno abre mayores espacios en la estructura productiva para la acción del capital extranjero, el cual, como lo han mostrado diversos estudios, no está interesado en favorecer la modernización y la integración productivas.

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

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

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

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

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

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

¹⁴ Ceceña, Ana Esther, *Proceso de maquilización en México y modo de consumo de la fuerza de trabajo*, México, Facultad de Economía-Seminario de Desarrollo y Planificación, Cuadernos de Investigación, núm. 3, 1988. Bernardo González-Aréchiga y Rocío Barajas, "Retos de la industria maquiladora en el nuevo modelo de desarrollo", en *Expansión*, vol. xx, núm. 503, México, 1988, pp. 65-74.

ción sindical permite la intensificación del desgaste de la fuerza de trabajo.

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

Por último, aunque esto rebasa los límites de nuestro trabajo, no queremos dejar de mencionar el problema de la transferencia de tecnología. Diversos estudios¹⁵ han mostrado que la innovación tecnológica (y su aplicación productiva) es uno de los campos en que el monopolio del capital transnacional es más fuerte puesto que los diferenciales de productividad constituyen el centro de la competencia entre los grandes capitales; por ello, es fundamental cuestionar si han sido creados los mecanismos institucionales y operativos para garantizar la transferencia de tecnología. No basta que se aporte la tecnología sino que es necesario regular su ingreso para hacerla compatible con las exigencias internacionales de productividad y con las características de nuestros mercados (venta del producto y provisión de insumos), así como garantizar de manera efectiva su difusión. Y en este terreno, el capital extranjero tiene su principal arma para penetrar en la economía nacional obteniendo los mayores beneficios, sin que ello signifique necesariamente lo mismo para el país; la inversión extranjera implica la valorización en escala mundial, cuyos criterios de obtención de ganancias no incluyen los beneficios que acarrea la modernización tecnológica y la integración productiva realizadas en escala nacional:

Sus objetivos [de las empresas transnacionales] de carácter privado, son simples, bien definidos y permanentes: rentabilidad y crecimiento evaluados para el conjunto integrado de sus operaciones a nivel del mercado mundial y en una perspectiva de largo plazo.¹⁶

De hecho, el capital extranjero se ve atraído por los estímulos estatales y por el control y la baratura de la fuerza de trabajo; incluso en aquellos casos en los que la inversión extranjera induce cierta modernización e integración de los procesos productivos, amén de ser un pro-

¹⁵ Miniam, Isaac (coord.), *Industrias nuevas y estrategias de desarrollo en América Latina*, México, CIDE, 1986. Kurt Unger y Consuelo Saldaña, *México, transferencia de tecnología y estructura industrial*, México, CIDE, 1984.

¹⁶ Fajnzylber y Martínez, *op. cit.*, p. 131.

ceso fragmentario, se reserva el monopolio de la concepción de la tecnología:

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

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

Una de las discusiones más importantes en este campo es la exigencia de las trasnacionales para que sean respetadas las marcas y patentes, lo cual garantiza su ventaja tecnológica; aquellos países que no respetan los derechos de autor y de utilización de marcas y patentes se exponen a las represalias de los países industrializados. En México, algunas industrias han atraído compañías con tecnología competitiva a nivel mundial (como la IBM), pero no han sido creados los mecanismos para transferir la tecnología hacia las empresas subcontratistas, ni para desarrollar internamente tecnologías similares.¹⁸

Un segundo aspecto, hace referencia a las posibilidades de las distintas fracciones del capital para efectuar la reestructuración productiva. En la sección anterior mencionamos los problemas económicos, ahora queremos referirnos al factor tecnológico. No existen evidencias que nos lleven a pensar que el capital privado del país esté en posibilidad de modernizar sus procesos productivos. La agudización de la competencia causada por la liberalización del comercio exterior y el estímulo a las IED, implica serias limitaciones para que el capital nacional modernice sus procesos de trabajo; además de los problemas financieros y tecnológicos, enfrenta la falta de capacitación de la mano de obra en el manejo de las nuevas tecnologías. La automatización flexible da como resultado, por una parte, la expulsión de la fuerza de trabajo

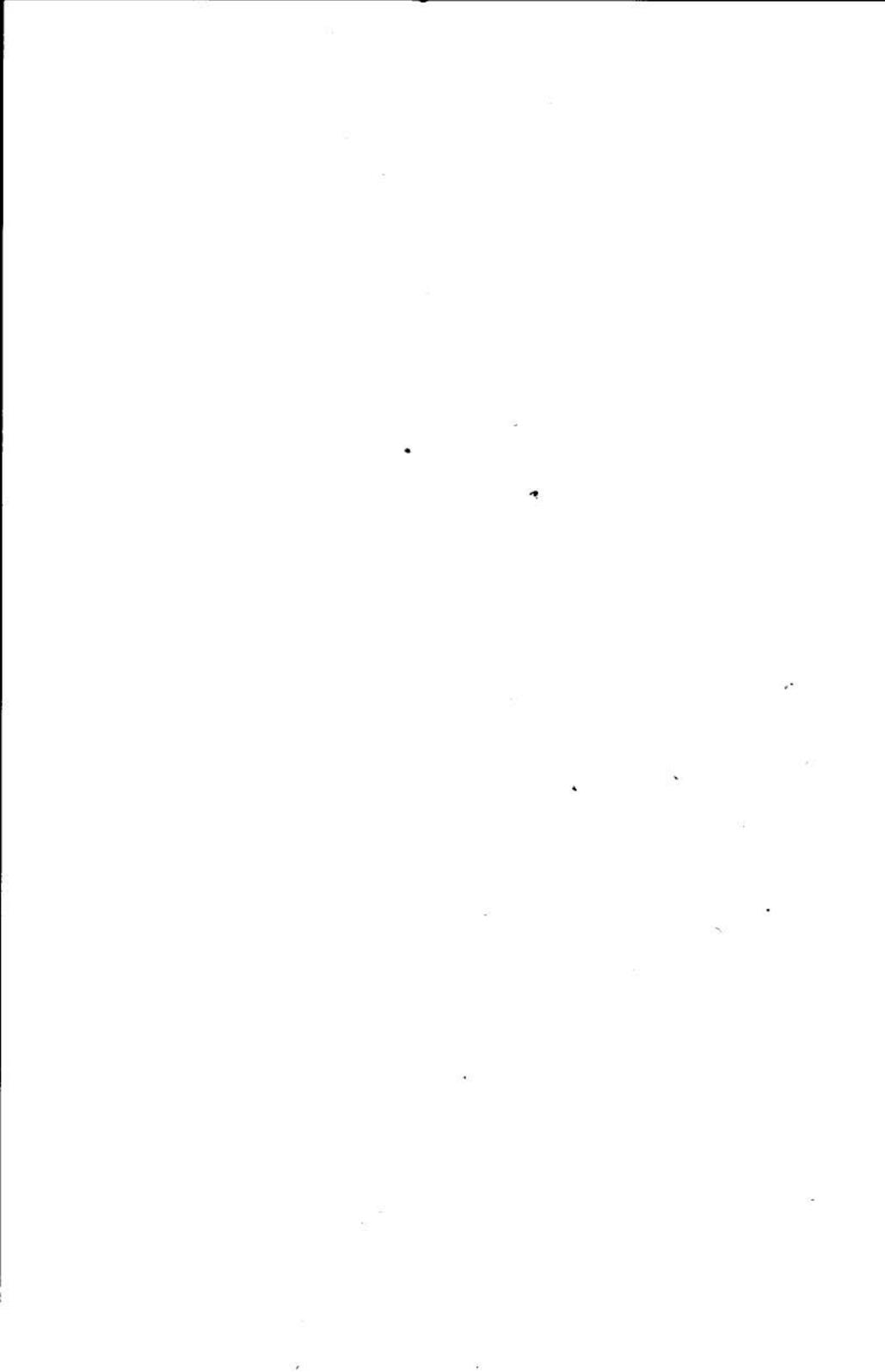
¹⁷ Fajnzylber y Martínez, *op. cit.*, pp. 134-135.

¹⁸ Como señalamos, las trasnacionales se muestran reacias a difundir su tecnología. Véase, a manera de ejemplo de la centralidad de la tecnología en la competencia, el artículo de Mónica Mistretta, "EISA versus Microcanal: IBM se enfrenta a los clones", en *Expansión*, núm. 503, México, noviembre 9 de 1988, pp. 35-42.

de los procesos que se tecnifican, y por la otra, la desconcentración de las tareas que no son susceptibles de ser automatizadas, hacia las empresas "satélites" o subcontratistas. En esa perspectiva, el capital nacional estaría llamado a ejecutar los procesos menos tecnificados, basando la posibilidad de seguir los ritmos de la competencia extranjera en el aumento de la duración e intensidad de la jornada laboral así como en la depresión de las condiciones de trabajo.

El desarrollo de tecnologías en el interior del país es un camino viable (que no exento de contradicciones), en tanto amplía el margen de acción frente al capital trasnacional; sin embargo, ello implica que el Estado destine importantes montos de recursos a la investigación y desarrollo de la tecnología, situación que el gobierno no llevó a efecto; por el contrario, el gasto en esos rubros se redujo.

Reiteramos que éstas son sólo algunas afirmaciones iniciales que requieren de una amplia investigación para el período de nuestro interés.



CONCLUSIONES

De acuerdo con nuestra argumentación, las conclusiones del trabajo apuntan en tres direcciones.

En primer término, establecimos el “momento” que vive la reestructuración capitalista, en los terrenos del cambio productivo y de la IED: se han señalado las tendencias de la transformación industrial y de los flujos de capital.

La reestructuración industrial se caracteriza por dos procesos centrales, el despliegue de las actividades terciarias y la automatización de los procesos de trabajo conjugada con nuevas tendencias de la localización.

Hemos matizado la idea acerca de la importancia creciente de los servicios a partir de dos argumentos. Por una parte, los incrementos sustanciales de la productividad del trabajo en la industria determinan una mayor complejidad de la reproducción social y posibilitan el florecimiento de actividades no industriales. Por otra, se requiere diferenciar las actividades en el interior de los servicios, donde existe un grupo directamente ligado al sector industrial y cuya importancia es crucial pues se dedica, en buena medida, a la creación del progreso técnico. Esta línea de argumentación nos lleva a concluir que la centralidad del proceso económico mundial continúa descansando en la producción industrial, si bien existen actividades de servicios muy dinámicas y con creciente peso económico (por ejemplo, los servicios financieros). Desde otra perspectiva, del mismo modo en que la automatización de los procesos de trabajo hace necesaria la redefinición de los conceptos de trabajo productivo y clase obrera, las transformaciones de la estructura económica deben conducirnos a reformular las concepciones sobre la industria y los servicios, en la medida en que ocurre un acelerado proceso de interpenetración entre ambas actividades.

El análisis de las principales empresas transnacionales en el plano internacional mostró los cambios recientes en la estructura industrial. Las actividades de alto contenido tecnológico (electrónica, aeroespacial, computadoras y equipo científico) se constituyen en el núcleo dinámico de la acumulación de capital, en tanto que las actividades que lideraron la expansión de la posguerra presentan respuestas variadas; la automotriz logra recomponer aceleradamente su base productiva y continúa siendo una rama dinámica y con gran peso económico; actividades como la química, productos de hule y farmacéutica, presentan un dinamismo menor y enfrentan graves problemas para aumentar sus ganancias, mientras que la refinación de petróleo conserva su importancia cuantitativa, pero es seriamente afectada por el desplome del mercado petrolero, hasta el punto del estancamiento.

Por lo que toca a la IED, hemos mostrado que su crecimiento ha sido sostenido a pesar de la profunda crisis por la que atraviesa la economía mundial, cobrando particular intensidad a partir de 1985 con el agravamiento de la crisis deudora de los países subdesarrollados. Dos han sido los cambios radicales que observamos en el destino de los flujos de inversión, el auge de las inversiones extranjeras alojadas en la economía de Estados Unidos y la reorientación paulatina hacia el sector servicios. Con relación al origen del capital, en la década de los ochenta se produce un crecimiento explosivo de las IED de Japón, RFA y Reino Unido que en conjunto superan las inversiones estadounidenses, situación inédita desde la posguerra. Finalmente, destacamos la consolidación y el surgimiento de los países semiindustrializados, importantes receptores de capital extranjero: en esta categoría se encuentra nuestro país, producto del auge de las inversiones extranjeras y de la producción maquiladora entre 1982 y 1988. Así, los países desarrollados se constituyen en los principales receptores de capital extranjero en el período de la crisis, concentrando también los mayores flujos destinados al sector servicios; sin embargo, los países semiindustrializados son importantes receptores de inversión extranjera destinada a la producción industrial.

Estos cambios sintetizan la dinámica económica internacional impulsada por las fracciones dominantes del capital, con el fin de remodelar las relaciones económicas, políticas y sociales actualmente en crisis. En el nivel de las propuestas de ajuste, el proyecto reestructurador se encarna en las iniciativas del FMI, aplicadas especialmente en los países deudores latinoamericanos, México entre ellos. Este proyecto intenta unir dos procesos vitales para estos países: la solución de los problemas del endeudamiento y la rearticulación de las estructuras productivas. Por ello, las iniciativas del FMI para "solucionar" la deuda están condicionadas a la apertura irrestricta de las economías deudoras al capital extranjero, a la privatización y reducción de las regulaciones estatales (subsidios, gasto "social", legislación).¹ Tenemos

¹ En ese sentido, resultan ilustrativas las declaraciones de D. Budho, ex funcionario

entonces, no una tendencia prefigurada por la acción de los capitales individuales que se abre paso a tientas, sino todo un proyecto de redefinición de las relaciones internacionales cuyo objetivo central es la preservación de los intereses de los capitales transnacionales.

En este contexto es que debemos evaluar la acelerada penetración del capital extranjero en la economía mexicana. Ésta es la segunda conclusión del trabajo: el capital extranjero tiende a agudizar su dominio sobre las actividades principales de la reproducción económica (ramas dinámicas, comercio exterior), encabezando —y determinando— la reestructuración de la planta productiva.

Las principales tendencias de la IED en México son:

El capital de Estados Unidos constituye el componente mayoritario de las inversiones extranjeras, si bien ha operado una redistribución a favor de los capitales del Japón y la RFA, principalmente, sin alcanzar las magnitudes del proceso internacional, donde el capital estadounidense reduce aceleradamente su importancia. Por lo que toca al destino sectorial las inversiones destinadas a la industria son predominantes, seguidas por el renglón servicios (excluyendo al comercio, que reduce su importancia como receptor de inversiones extranjeras).

Los mecanismos de ingreso más utilizados por el capital extranjero fueron la capitalización de pasivos y la instalación de maquiladoras; la creación de nuevas empresas tuvo un peso importante en las IED del período, al igual que la deslocalización productiva (proyectos automotrices en el norte del país) mientras que las coinversiones y el ingreso del capital externo en pequeña y mediana industria tuvieron un peso marginal. Ello pone en evidencia que la inversión extranjera tendió a ingresar bajo las formas más desventajosas para el desarrollo económico del país.

La importancia del capital extranjero quedó establecida en dos niveles:

1. En relación con los principales agregados económicos (PIB y formación bruta de capital fijo) la IED presenta mayor dinamismo

del FMI; de acuerdo con informaciones periodísticas "el FMI habría diseñado un plan 'secreto' para crear una 'agencia internacional' que bajo su control, compre la deuda externa a la banca privada acreedora, la convierta en bonos y vuelva a venderla a los países deudores, en el mercado secundario... El mecanismo de *reducción* de deuda estaría condicionado a que esos países dieran, a cambio, sus industrias y recursos naturales de mayor valor a corporaciones financieras —en su mayoría extranjeras—, todo lo cual para el Fondo no es más que una 'privatización' de las economías... El FMI sería el juez calificador que decidiría qué países merecen ese trato 'especial', siempre y cuando hayan 'condicionado suficientemente' sus economías a 'los designios' de la institución, según el proyecto revelado por el ex funcionario". (*La Jornada*, núm. 1 573, enero 31, 1989). Aún cuando esta agencia no haya sido creada, el acuerdo firmado por México encaja en esta lógica del FMI, implicando la puesta en marcha de un nuevo reglamento de la IED, la mayor liberalización comercial (apertura, firma del acuerdo comercial con Canadá) y la desincorporación de entidades eminentemente prioritarias para el desarrollo económico del país como AHMSA y SICARTSA, todo ello ya en el período de Salinas de Gortari.

y un peso económico creciente. Es preciso subrayar que el capital extranjero ingresa y aumenta su importancia en la producción nacional aun en el contexto de crisis económica, y lo que es más importante, mientras los principales agregados económicos fluctúan alrededor de los máximos históricos alcanzados en 1981, la inversión extranjera aumenta el ritmo de su crecimiento a partir de 1985-1986.

2. Con relación a los sectores más dinámicos de la industria (que también son los más dinámicos de la economía), el análisis de la muestra de "Las 500 empresas más importantes de México" planteó claramente el predominio del capital extranjero en las ramas del automóvil, alimentos, electrónica, maquinaria y equipo eléctrico, papel y celulosa; por otra parte, el capital privado nacional aparece dominando las ramas de la petroquímica y minerales no metálicos, entre los sectores dinámicos de la economía. Así, el capital extranjero se ubica en la mayoría de las actividades dinámicas, dominándolas: (sólo la presencia estatal, empresas y legislación) constituye un contrapeso efectivo a la presencia y control extranjeros en ciertas actividades; sin embargo, la apertura a las IED parece ser la tendencia en el futuro inmediato (tal es el caso de las telecomunicaciones, la petroquímica y la minería).

Por último, fueron destacadas las contradicciones de la estrategia económica del gobierno de Miguel de la Madrid.

La decisión del régimen de preservar ante todo los intereses de los grandes capitalistas nacionales y extranjeros, llevó a privilegiar el pago de la deuda externa y la recuperación de la "confianza" frente a las necesidades de reestructuración de la planta productiva, es decir, el cumplimiento de los compromisos con los acreedores externos determinó que los instrumentos y las decisiones económicas del gobierno entraran en contradicción con los propósitos de la estrategia; ello implicó el otorgamiento de las mayores facilidades para el ingreso y la máxima valorización del capital extranjero: en ese proceso se inscriben los mecanismos de ingreso de las IED y las políticas de liberalización del comercio exterior. El objetivo de que el capital extranjero contribuyese a la modernización de la economía, y en particular de la industria, fue relegado como producto de la necesidad de obtener divisas.

Las políticas de fomento a la inversión extranjera carecen de coherencia y de los instrumentos necesarios para constituirse en reguladores efectivos del capital extranjero.

La conclusión central en este terreno es que la política económica en el período 1982-1988 privilegió los aspectos coyunturales, retrasando las transformaciones estructurales y aumentando sus costos, sobre todo en lo que atañe a la penetración del capital extranjero, cuyo dominio sobre la economía tiende a acentuarse rápidamente.

La principal línea de investigación que se desprende de nuestro trabajo es el análisis de los flujos de la IED en el nivel de las ramas y clases industriales, para tratar de ubicar las actividades que presentan mayores posibilidades de crecimiento a largo plazo: en este terreno existe la posibilidad de perfeccionar la muestra de *Expansión* y de utilizar la información de la Bolsa Mexicana de Valores, pero resulta indispensable contar con los registros de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, que cuenta con el conjunto de datos necesarios para tal tarea.

El período 1983-1988 debe ser caracterizado como el inicio de profundas transformaciones en la economía mexicana, tendiendo a sincronizarse con las que ocurren en el nivel internacional. Producto de dinámicas de crecimiento diversas, los cambios en las economías desarrolladas comienzan a manifestarse desde los años setenta con la racionalización de los procesos productivos y las continuas recesiones económicas, en tanto que la economía mexicana, si bien no es ajena a las fluctuaciones mundiales, mantiene un ritmo ascendente de crecimiento hasta 1981. Sin embargo, dicho desfase no significó que las contradicciones de la producción fordista no existieran o fuesen superadas en el caso de México; por el contrario, tales contradicciones se agudizaron en la medida en que el crecimiento se sostuvo en la expansión de la actividad económica, soslayando el cambio de las bases productivas.

Cuando los pilares de la expansión económica se derrumban (crisis petrolera y suspensión del crédito externo), la necesidad de la transformación estructural se abre paso violentamente; en ese sentido, la política económica busca incorporar la economía del país a las corrientes del cambio productivo internacional.

Como resultado de la correlación de fuerzas sociales, la evolución económica está determinada por el peso creciente de los capitales extranjeros y en menor medida, de los grandes capitales nacionales, tendiendo a la conformación de una estructura productiva polarizada y dominada por estas fracciones del capital. Las consecuencias fundamentales de este proceso recaerán sobre la propia planta productiva, tanto por los efectos desindustrializadores de la reestructuración, que ha provocado la desaparición y el estancamiento de muchos capitales pequeños y medianos, como por las nuevas formas de integración productiva, en que los grandes capitales se benefician del esfuerzo productivo de las fracciones subalternas del capital, bloqueando su desarrollo.

Los grandes perdedores de la reestructuración serán los trabajadores, que han asistido a la desaparición de sus conquistas históricas, plasmadas en los contratos colectivos, y de sus organizaciones. En los últimos años la ofensiva del gobierno y los empresarios ha empezado a tocar los sectores fundamentales de la clase obrera y de la burocracia estatal. Las nuevas formas de organización productiva requieren romper con la resistencia de los asalariados en los lugares de trabajo, por lo que no sólo en el plano social, sino —y fundamentalmente— en el

terreno de la producción, los trabajadores serán quienes carguen con la mayor parte de los costos de la reestructuración.

La interdependencia es el signo de los tiempos. Cualquier proyecto que intente rearticular las condiciones de la reproducción económica y social debe partir de ese hecho; de manera creciente, los circuitos de la producción, el comercio y las finanzas se integran en escala mundial.

De ahí que las IED no puedan ser soslayadas como un vehículo importante de la reestructuración productiva. El verdadero problema radica en controlar el ingreso y garantizar la difusión de las nuevas tecnologías, a la vez que se favorece la investigación y la aplicación productiva de la técnica y se resguardan los derechos laborales de los trabajadores, creando las condiciones para su capacitación. Sin embargo, la práctica de los gobiernos mexicanos ha sido exactamente la contraria, al favorecer el ingreso de la inversión extranjera, golpeando las organizaciones y conquistas de los trabajadores; este proceso ha adquirido magnitudes alarmantes después del cambio de gobierno, ya que se aceleran las tendencias del período anterior. Las nuevas regulaciones en materia de la IED se conjugan con la apertura comercial y la reprivatización, buscando crear mejores condiciones para la valorización del capital extranjero en la economía mexicana,² y ello frente al abandono en que se tiene a las instituciones de educación e investigación y frente a la agudización de los ataques contra las organizaciones de los trabajadores; las huelgas de la Ford y la Modelo han evidenciado que el gobierno no tiene intenciones —y quizá, tampoco la fuerza necesaria— de impulsar un cambio real en las relaciones Estado-classes dominadas, no sea más que para introducir formas de control que no choquen con las necesidades de aumentar la productividad.

La sociedad mexicana tampoco ha sido capaz de dar alternativas viables. Los sindicatos se han limitado a dar una lucha defensiva y con pocas perspectivas a futuro. Las expectativas despertadas por la coyuntura electoral de 1988 se han diluido entre las disputas y las recomposiciones de los principales actores y formaciones políticas. De cualquier forma, la resistencia en contra de la modernización “excluyente” continúa y es muy probable que devenga en conflictos cada vez más graves, obligando a la rectificación del rumbo económico actual. Lo que está en juego no son los intereses de un grupo de capitalistas o de trabajadores que por su carácter “retardatario” estarían destinados a desaparecer; lo que está en juego es el propio país, su futuro como entidad nacional.

² En marzo de 1990 se habla ya de reactivar el cambio de deuda por inversión (*swaps*), que constituye uno de los mecanismos más perjudiciales, tanto en términos económicos como de soberanía nacional.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Aglietta, Michel. "Europa: el decenio de todos los peligros", en EURAL, *Crisis y regulación estatal: dilemas de política en América Latina y Europa*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano, 1986.
- . *Regulación y crisis del capitalismo*, México, Siglo XXI Editores, 1986.
- Aguilar, Alonso, et al. *El capital extranjero en México*, México, ed. Nuestro Tiempo, 1986.
- Bujarin, Nicolás. *La economía mundial y el imperialismo*, Cuadernos de Pasado y Presente núm. 21, México, Siglo XXI Editores, 1982.
- Calderón, José María. "La ruptura del colaboracionismo de clase y las perspectivas de la democracia", en Esthela Gutiérrez (coord.) *Testimonios de la crisis 2. La crisis del estado del bienestar*, México, Siglo XXI Editores, 1986, pp. 85-128.
- Ceceña, Ana Esther. "Algunas tendencias de la reestructuración capitalista y sus repercusiones sobre la clase obrera, México 1982-1986", en *Ensayos*, vol. x, núm. 8, México, DEP-FE, UNAM, 1988, pp. 19-32.
- . *Proceso de maquilización en México y modo de consumo de la fuerza de trabajo*. Cuadernos de Investigación núm. 3, México, Seminario de Desarrollo y Planificación-FE, 1988.
- . *De la universalización como condición de reproducción*, inédito, Facultad de Economía, UNAM, 1989.
- Ceceña Gámez, José Luis. *El imperio del dólar*, México, ed. El Caballito, 1976.
- . *México en la órbita imperial*, México, ed. El Caballito, 1974.
- Centro de Empresas Transnacionales de la ONU (CET-ONU). *Transnational corporations in world development. Trends and prospects*, Nueva York, publicado por CET-ONU dependiente del Consejo Económico y Social, 1988.

- CET-ONU. *Las empresas transnacionales y el desarrollo económico mundial. Tercer estudio*, Nueva York, 1983.
- . *Las corporaciones multinacionales en el desarrollo mundial. Segundo estudio*, Nueva York, 1973.
- Coriat, Benjamin. *El taller y el cronómetro*. México, Siglo XXI Editores, 1985.
- . “Automatización programable y productos diferenciados”, en *El movimiento obrero ante la reconversión productiva*, México, coeditado por CTM/CSSE y OIT, 1988, pp. 55-80.
- Chapoy, Alma. *Las empresas transnacionales, instrumento del imperialismo*, México, ed. El Caballito, 1975.
- De la Garza, Enrique, Raúl Corral y Javier Melgoza. “México, crisis y reconversión industrial”, en *Brecha*, núm. 3, México, 1987.
- De Palma, Armando. “La división capitalista del trabajo en ‘El capital’ de Marx”, en Armando de Palma *et al. La división capitalista del trabajo*, Cuadernos de Pasado y Presente núm. 32, México, Siglo XXI Editores, 1982.
- Domínguez, Lilia y Flor Brown. “Nuevas tecnologías en la industria maquiladora de exportación”, en *Comercio Exterior*, vol. 39, núm. 3, México, BANCOMEXT, marzo de 1989, pp. 215-223.
- Expansión. “Las 500 empresas más importantes de México”, en *Expansión*, varios números, México.
- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó. *Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana*, FCE, México, 1976.
- . *La industrialización trunca de América Latina*, México, ed. Nueva Imagen, 1984.
- FMI. *Anuario de Balanza de Pagos*, varios números, Nueva York.
- Fröbel, Folker, Jürgen Hienrichs y Otto Kreye. *La nueva división internacional del trabajo*, México, Siglo XXI Editores, 1982.
- Gilly, Adolfo. “La mano rebelde del trabajo”, en *Coyoacán*, núm. 13, México, ed. El Caballito, jul.-sep., 1981.
- . *Nuestra caída en la modernidad*, México, Joan Boldó i Climent Editores, 1988.
- Godínez, Víctor. “¿Hacia una nueva economía? La experiencia norteamericana en la década de los años ochenta”, en *Cuadernos Semestrales*, núm. 19, México, CIDE, primer semestre, 1986.
- González-Aréchiga, Bernardo y Rocío Barajas. “Retos de la industria maquiladora en el nuevo modelo de desarrollo”, en *Expansión*, vol. XX, núm. 503, México, 1988, pp. 65-74.
- Guillén Romo, Héctor. *Orígenes de la crisis económica en México*, México, ed. Era, 1983.
- Huerta, Arturo. *Economía Mexicana: más allá del milagro*, México ECP-IIEC, 1985.
- Humphrey, John. “El proletariado y la industria automotriz brasileña”, en *Cuadernos Políticos*, núm. 24, México, Era, abr.-jun., 1980.

- . “La fábrica moderna en Brasil”, en *Cuadernos Políticos*, núm. 31, México, Era, enero-marzo de 1982.
- Lenin, Vladimir. *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Moscú, ed. Progreso, 1980.
- Lipietz, Alain. “Hacia una nueva inserción europea en la economía mundial”, en *Informe anual de relaciones internacionales de A.L. Santiago de Chile*, PNUD-CEPAL, octubre de 1989.
- Mandel, Ernest. *El capitalismo tardío*, México, ed. Era, 1979.
- Marx, Karl. *El capital*, tomo I, vols. 1 y 2, caps. v, x al XIII y XXIII, tomo III, vol.6, caps. XIII al xv, México, Siglo XXI Editores, 1980, 1982.
- Mathias, Gilberto. “Acumulación de capital, proceso de trabajo y nuevas formas de luchas obreras en América Latina”, en *Coyoacán*, núm. 9, México, ed. El Caballito, jul-sep. 1980, pp. 21-54.
- México. *Estadística de la industria maquiladora de exportación*, INEGI-SPP, 1986.
- . *IED, cuaderno 1938-1979*, tomo II, serie histórica, Banco de México, 1982.
- . *Indicadores económicos*, Banco de México, varios números.
- . *Indicadores del sector externo*, Banco de México, varios números.
- . *La economía mexicana en cifras*, NAFINSA, 1988.
- . *Marco jurídico y administrativo de la inversión extranjera directa en México*, Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (CNIE), febrero de 1988.
- . *Informe de Labores, 1983-1987*, CNIE, febrero 1988.
- . *Panorama de la IED en México*, CNIE, 1987.
- . *Plan nacional de desarrollo*, Oficina de la presidencia de la República, 1983.
- . *Programa nacional de fomento industrial y comercio exterior*, Oficina de la presidencia de la República, 1984.
- . *Programa nacional de financiamiento del desarrollo*, Oficina de la presidencia de la República, 1984.
- . *Sistema de cuentas nacionales*, varios números, resúmenes y cuentas de producción, INEGI-SPP.
- . *This is Mexico*, folleto editado por la CNIE, 1986.
- Minian, Isaac (coord.). *Industrias nuevas y estrategias de desarrollo en América Latina*, México, CIDE, 1986.
- Mistretta, Mónica. “EISA versus Microcanal, IBM se enfrenta a los clones”, en *Expansión*, vol. XX, núm. 503, México, 1988, pp. 35-42.
- Moneta, Carlos. “Las interacciones Estados Unidos-Japón en el contexto de la transformación del sistema económico mundial”, en Luis Maira (ed.). *¿Una nueva era de la hegemonía norteamericana?*, Buenos Aires, GEL, 1986.
- ONU. *Anuario de estadísticas internacionales*, Nueva York, 1986-1987.
- Palloix, Christian. *La internacionalización del capital*, Madrid, ed. Blume, 1978.

- . *Las firmas multinacionales y el proceso de internacionalización*, México, Siglo XXI Editores, 1982.
- . *Proceso de producción y crisis del capitalismo*, Madrid, ed. Blume, 1980.
- Palomares, Laura y Leonard Mertens. “El surgimiento de un nuevo tipo de trabajador en la industria de alta tecnología: el caso de la electrónica”, en Esthela Gutiérrez (coord.), *Testimonios de la crisis, I. Reestructuración productiva y clase obrera*, México, Siglo XXI Editores, 1985, pp. 170-198.
- Peterson, Peter. “A la mañana siguiente”, en *Nexos*, núms. 127 y 128, México, julio y agosto, 1988.
- Pipitone, Ugo. *El capitalismo que cambia*, México, ed. Era, 1986.
- Pries, Ludger. “Tendencias racionalizadoras y cambios de la calificación profesional en la industria germano-occidental del automóvil”, en *El movimiento obrero ante la reconversión productiva, op. cit.*, pp. 81-108.
- Rivera Ríos, Miguel A. *Crisis y reorganización del capitalismo mexicano, 1960/1985*, México, ed. Era, 1986.
- Sepúlveda, Bernardo y Antonio Chumacero. *La inversión extranjera en México*, México, FCE, 1973.
- Shaiken, Harley. “Computadoras y relaciones de poder en la fábrica”, en *Cuadernos Políticos*, núm. 30, México, Era, oct-dic, 1981, pp. 7-32.
- Storper, Michael y Richard Walker. “La división espacial del trabajo”, en *Cuadernos Políticos*, núm. 38, México, Era, oct.-dic., 1983.
- Tavares, María Concepción. “La recuperación de la hegemonía norteamericana”, en *Revista de la CEPAL*, núm. 26, agosto, 1985.
- Unger, Kurt y Consuelo Saldaña. *México, transferencia de tecnología y estructura industrial*, México, CIDE, 1984.
- Valenzuela, José. *El capitalismo mexicano en los '80*, México, ed. Era, 1984.
- Vidal, Gregorio. “Capital monopolista nacional y extranjero. Relaciones, entrelazamientos, contradicciones”, en Alonso Aguilar *et. al.*, *El capital extranjero en México*, México, ed. Nuestro Tiempo, 1986, pp. 153-200.

FE DE ERRATAS

Página	Renglón	Dice	Debe decir
7	9	aprender el fenómeno	aprehender el fenómeno
14	23	aprender las disparidades	aprehender las disparidades
19	7	fases "crítica"	fases "críticas"
24	nota al pie	<i>Op. cit.</i>	Marx, Carlos, <i>op. cit.</i>
35	34	volúmenes exportadores	volúmenes exportados
47	31	crece constantemente	crecen constantemente
55	5	grave en los ochenta años	grave en los años ochenta
57	nota al pie	<i>Op. cit.</i>	<i>Trasnational corporations...</i>
61	34	No obstante, en los PCD donde la relación IED a corriente crediticia aumenta en estos últimos	No obstante, es en los PCD donde la relación IED a corriente crediticia aumenta en estos últimos años
111	24	para aprender globalmente	para aprehender globalmente
122	32	sin embargo tampoco datos	sin embargo tampoco existen datos
122	40	<i>Montos de origen de la inversión extranjera</i>	<i>Montos y origen de la inversión extranjera</i>
135	4	proviene de la IED	proviene de IED
135	15	md (millones de dólares)	mp (millones de pesos)
141	39	las empresas con la IED	las empresas con IED
179	2	destitución de importaciones	desustitución de importaciones
190	15	nos proponemos	nos hemos propuesto
200	nota al pie	8	18
209	27	CET-UNU	CET-ONU

Cuadros

Capítulo I:

En el cuadro 7 ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN MUNDIAL 1955-1977, en el rubro 4, dice CFE debe decir CEE

El cuadro FLUJOS DE IED DE ALGUNOS PCD de la página 81, corresponde al cuadro 15. La línea de Acumulados sólo abarca de 1970-1980 a 1970-1987

La fuente de los cuadros 17, 18, 25, 26 y 27 es: *Trasnational corporations* (1988).

Capítulo II

La fuente de los cuadros 11 y 12 para los datos de PIB y formación de capital es: SPP, *Cuentas Nacionales*, tomo II, cuentas de producción. Los datos de la IED son del cuadro 7.

La fuente del cuadro 16 es: *Informe de Labores 1983-1987*, de la CNIE.

La fuente del cuadro 19 es: SPP, *Cuentas Nacionales*.

Las unidades de cuenta del cuadro 21 son millones de pesos y no millones de dólares.

La fuente de los cuadros 21 y 22 es: Banco de México, *IED cuaderno histórico 1938-1979*.

En el cuadro 25, las cuatro primeras columnas corresponden a los valores de 1982: Ventas y Activos y las restantes a 1987.

Con un enfoque original de la actual reestructuración económica internacional y con una fundamentación estadística elocuente, en **Inversión extranjera directa y reestructuración industrial: México 1983-1989**

Raúl Ornelas demuestra que son, a fin de cuentas, fenómenos globales como la relocalización de las inversiones, la evolución de las ramas industriales y la nueva dinámica del comercio mundial, los que determinan los derroteros de la economía mexicana. "Es la fracción transnacional del capital la que marca los ritmos y los rumbos de la reestructuración industrial en México", concluye el autor.
(José Zaragoza)

Raúl Ornelas Bernal es egresado de la Facultad de Economía, donde imparte la cátedra de Inversión Extranjera en México. En 1989, con este trabajo, obtuvo el premio "Jesús Silva Herzog" que otorga el Instituto de Investigaciones Económicas. Actualmente está adscrito al Área de Economía Mundial y América Latina de ese mismo Instituto.