

## LAS CORPORACIONES MULTINACIONALES Y LA DISTRIBUCION DEL INGRESO EN MEXICO \*

Por Víctor M. BERNAL SAHAGUN

### INTRODUCCION

No obstante la gran atención que, a partir de 1970 se le ha dado al estudio de las corporaciones multinacionales (CM en adelante) y sus efectos en la economía de los países de acogida —y en la mundial—, aún es poco lo que se conoce sobre su operación.

La complejidad de sus actividades productivas y comerciales, su acelerada expansión a partir de la Segunda Guerra Mundial, además de sus eficaces sistemas administrativos, dificultan la determinación cuantitativa del excedente producido en ellas y, lo que es más importante, su distribución y transferencia.

En relación a los ingresos del capital, los datos conocidos representan sólo la «punta del iceberg»; los beneficios de las filiales y subsidiarias, disfrazados de costos por tecnología, la sub y sobrefacturación de materias primas, bienes intermedios y de capital, las transferencias intrafirma por los más diversos conceptos, etcétera, representan hasta diez o más veces las utilidades declaradas.

Por el lado de los sueldos y salarios, si bien son publicadas en ocasiones las cifras globales de sueldos, salarios y prestaciones pagadas, su distribución hacia el interior de las corporaciones es un secreto inviolable, incluso para la gran mayoría del personal que

\* Ponencia presentada en la reunión de la Western Political Science Association que, sobre Corporaciones Multinacionales, se efectuó en San Francisco, Cal., en abril de 1976.

labora en ellas. También en este aspecto, la realidad está sepultada por la existencia de nóminas confidenciales, de amplias partidas por concepto de gastos de representación y *fringe benefits* que disminuyen artificialmente la magnitud real del inequitativo reparto de los ingresos del trabajo.<sup>1</sup>

Por otra parte, el impacto de las inversiones de las CM en los países llamados subdesarrollados ha sido señalado por los investigadores apologeticos como condición *sine qua non* para la elevación de las tasas de acumulación de capital en ellos y, por consiguiente, para la superación del atraso y el logro del bienestar para toda su población. Sin embargo, los resultados que se observan en las cuentas del exterior, tanto en la comercial como en la de capitales, el uso de financiamiento interno, la adquisición de empresas locales, la utilización de tecnología inadecuada, etcétera, demuestran precisamente lo contrario: que las CM son un agente descapitalizador de las economías atrasadas.

En las páginas siguientes trataremos de arrojar alguna luz sobre estos temas, no necesariamente en el orden anotado, para el caso de México; pero antes, algunas aclaraciones indispensables:

- 1) Para los fines de nuestro estudio, consideramos como CM a todas aquellas firmas establecidas en México,<sup>2</sup> a) con relaciones de dependencia de una matriz o centro de decisiones instalado en un país o región altamente desarrollados (la Comunidad Económica Europea, Japón, Canadá o los EUA); b) que dicha matriz esté registrada en las listas de *Fortune* como una de las 500 corporaciones más grandes de los EUA o de las 300 del resto del mundo; c) con más del 5% de su capital en manos de una empresa con las anteriores características o que ésta, a su vez, esté controlada por alguna de ellas.

<sup>1</sup> Indudablemente, algunas de esas prácticas son utilizadas también por las empresas nacionales, pero su capacidad de maniobra es menor —o son dependientes en una u otra forma de CM—, y no es nuestra intención ocuparnos de ellas en este trabajo, excepto para fines comparativos.

<sup>2</sup> La información original presentada en este trabajo forma parte del acervo estadístico reunido en el curso de la investigación "El Impacto de las Empresas Multinacionales en el Empleo y los Ingresos: El caso de México", realizado por investigadores del Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM —bajo la coordinación del autor de la presente ponencia—, copatrocinado por el Programa Mundial del Empleo de la OIT, que la publicará en breve.

- 2) De esta manera se obtuvo una muestra de 255 filiales de CM, para el periodo 1970-1974, la cual resultó, *ex post*, lo suficientemente representativa como para permitirnos llegar a conclusiones válidas sobre las características y funcionamiento de dichas empresas en la economía mexicana en relación a los ingresos: en 1973 empleaban a más de 231 000 trabajadores tenían ventas de más de 5 000 millones de dólares y una inversión neta en maquinaria y equipo de cerca de 1 650 millones de dólares.
- 3) No obstante lo anterior, debido a limitaciones en la información primaria —sobre todo en cifras históricas— en ocasiones tendremos que acudir a las estadísticas sobre inversión extranjera directa (IED en adelante) proporcionadas por el Banco de México, las cuales incluyen empresas de capital extranjero que no pueden ser consideradas como CM. De cualquier manera, el peso de estas últimas dentro de la IED es tal que no afecta sustancialmente el análisis.

### I. Las CM en México. Antecedentes e importancia

La IED ha estado presente durante siglos en la economía mexicana, pero es a fines del siglo XIX y principios del XX cuando alcanza un nivel hasta entonces insospechado.<sup>3</sup>

Los principales inversionistas eran, en 1911: los EUA (38%) Gran Bretaña (27%) y Francia (26.7%), y el grueso de los recursos del exterior se orientaba a los ferrocarriles (33.2%), a las actividades mineras y metalúrgicas (24.0%) y a los préstamos directos (14.6%) de deuda pública.<sup>4</sup>

El control de la explotación y usufructo de las principales materias primas y servicios era abrumador, así como el de las incipientes actividades industriales, situación que se mantiene con pocas variaciones hasta el periodo gubernamental del General I.ázaró Cárdenas (1934-1940).

Durante este régimen de orientación nacionalista, se efectúan diversas acciones tendientes a disminuir la dependencia del exterior:

<sup>3</sup> Véase Luis Nicolau D'Olwer, "Las Inversiones Extranjeras", en *Historia Moderna de México. El Porfiriato, Vida Económica*, Daniel Cosío Villegas (ed.) Editorial Hermes, 2a. ed., 1974, pp. 973-1185.

<sup>4</sup> *Ibid.*

la expropiación petrolera y la nacionalización de los ferrocarriles, una efectiva reforma agraria y, como resultado, a su término en 1940, la IED alcanza uno de los niveles, absolutos y relativos, más bajos de la historia, con una disminución del 58.62% en dólares corrientes.

La década de 1940 se significa por los profundos cambios que sufre la IED en su composición: la tendencia del capital extranjero a dirigirse a las actividades industriales se inicia en ese lapso y continúa hasta nuestros días, como se observa en el cuadro 1:

CUADRO 1  
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR ACTIVIDADES  
(distribución porcentual)<sup>a</sup>

	1940	1950	1960	1970	1973 <sup>b</sup>
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Agricultura	1.9	0.7	1.8	1.1	0.1
Minería	23.9	19.8	15.6	5.5	5.4
Petróleo	0.3	2.1	2.0	0.9	0.2
Industria	7.1	26.1	55.7	73.8	76.5
Construcción	—	0.9	0.8	0.4	0.2
Electricidad	31.5	24.2	1.4	0.1	0.1
Comercio	3.5	12.4	18.1	15.5	14.9
Transportes y Comunicaciones	31.6	13.3	2.8	0.3	0.3
Otras	0.3	0.6	1.7	2.5	2.2

<sup>a</sup> Las sumas pueden no ser 100, debido al redondeo de las cifras.

<sup>b</sup> Cifras Preliminares

FUENTE: Banco de México, 1940-1970, tomado de B. Sepúlveda y A. Chumacero, *La Inversión Extranjera en México*, FCE, México, 1973. 1973, *Informe Anual* (no publicado), Oficina de Cuenta del Exterior.

La tendencia es clara, la IED abandona los sectores primarios o de infraestructura —que por lo general pasan a manos del Estado— para concentrarse en la industria y, en menor medida, en el comercio, conservando una pequeña inversión en minería, asociada con capitalistas nacionales y el gobierno.

En términos absolutos, la IED creció de la siguiente manera:

CUADRO 2  
Millones de dólares

	1940	1950	1960	1970	1973
Total	449.1	566.0	1 081.3	2 822.3	3 617.4
Industria	32.0	147.9	602.2	2 083.1	2 768.9
Comercio	15.7	70.1	196.2	436.2	540.6

FUENTE: Las mismas del Cuadro 1.

La tendencia de las empresas extranjeras a participar en la industria manufacturera y, como complemento, en el comercio, es evidente, y coincide plenamente con las acciones del Estado encaminadas a dar impulso a la llamada «política de sustitución de importaciones».

Esta, más que una política en sentido estricto, consistió en una serie de medidas destinadas al fomento industrial: exenciones fiscales, subsidios, toda clase de prerrogativas y privilegios a quien instalara fábricas, indiscriminadamente. Aspectos como el tipo de bien que se produciría, la escala de producción, la tecnología a usar, el origen del capital, la localización del centro de decisiones, etcétera, eran secundarios para los «teóricos» de la política de sustitución. Lo único que importaba era lograr la industrialización a cualquier costo.

Una agobiante dependencia estructural de los centros hegemónicos de poder, la hipertrofia de las actividades comerciales y de servicios, el déficit crónico de la balanza de pagos, la debilidad del sector de bienes de capital, la anárquica concentración industrial y de población, son sólo algunos de los efectos más visibles, resultado, huelga decirlo, de un proceso de acumulación de capital distorsionado, con tasas ínfimas en relación al excedente producido, el cual se dilapida en el consumo conspicuo de los estratos de la población de ingresos medios y altos, se envía al exterior directamente en forma de pagos por regalías, intereses, tecnología, utilidades y servicio de la deuda, o indirectamente, a través de las desventajas comparativas del comercio exterior.

Obviamente, a mayor capacidad tecnológica y financiera, mayor rapidez y profundidad en la penetración y control del mercado, en especial en las ramas productivas más modernas y dinámicas. Así, las CM, en constante búsqueda de oportunidades de inversión, encontraron un campo bien abonado para su expansión; sus atributos de flexibilidad y adaptabilidad, del dominio de técnicas productivas y de mercado en cambio constante, sus ventajas comparativas en los mercados internacionales, entre otros, les permitieron incrementar su participación, ininterrumpidamente, en la producción y en el producto interno bruto del país (PIB) lo que se observa en los siguientes datos del Banco de México:

Cerca de una cuarta parte del valor de la producción industrial del país y del PIB fue efectuada en instalaciones controladas por el capital extranjero en 1970 y, de acuerdo con el crecimiento de la IED, esa proporción habría subido a más de una tercera parte en 1975.

El peso relativo de la IED en algunas ramas clave de la industria manufacturera es aún mayor (datos para 1970): en productos de caucho el 64.5% del PIB y el 84.2% del valor de la producción; en la industria química el 72.5 y el 67.2% respectivamente; en construcción de maquinaria no eléctrica el 30.8 y el 62.0%; en la eléctrica el 62.6 y el 79.3% y en la de material de transporte el 35.5 y el 49.1%, para los mismos rubros.

El análisis histórico de las causas por las que se llegó a esa situación de dependencia estructural, de los instrumentos de política económica utilizados por el Estado que la favorecieron, de la dinámica del mercado interno y las coyunturas económicas internacionales que la hicieron posible, escapan a los alcances de un documento como éste; nuestra intención ha sido sólo la de proporcionar algunos elementos indicadores del relevante —y creciente— peso de la inversión del exterior en el principal sector de la economía mexicana.

## II. La IED, las CM y la distribución del ingreso

### A. Ingresos de Capital

El tratar de cuantificar el rendimiento del capital invertido en cualquier empresa de propiedad privada envuelve problemas de diferente índole. En primer lugar, en el aspecto puramente formal, las bases del cálculo son diferentes, según las preferencias del autor, su posición política o lo que traten de demostrar, o bien están deter-

CUADRO 3

## IED: PARTICIPACIÓN EN EL VALOR DE LA PRODUCCIÓN

## TOTAL (A) Y EN EL PIB (B)

(porcentajes)

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970
Total IED	(A) 9.8	10.1	10.3	10.7	10.9	11.8	12.5	12.8	12.6
	(B) 5.4	5.5	5.6	5.5	5.8	6.1	6.3	6.7	6.6
Industria	(A) 19.6	20.6	21.3	21.8	22.5	25.5	27.1	27.7	27.6
	(B) 17.6	18.3	18.6	17.7	19.0	20.2	21.2	22.6	22.7

Tomados de Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*, pp. 170-179.

minadas por la información disponible. (En este último caso, desde luego, las posibles confusiones son atribuibles, exclusivamente, a las propias empresas y/o a los responsables de los sistemas oficiales de recopilación de datos).

En segundo, los informes contables de las empresas están realizados de tal manera que es virtualmente imposible conocer sus rendimientos reales. Gran parte del excedente generado en el curso de sus actividades se presenta como costo directo.

Y esta limitación se agiganta cuando se trata de analizar a empresas con operaciones extranacionales. Sus relaciones intrafirmas permiten manipular los rendimientos locales a su antojo, con vistas a maximizar su beneficio global como corporación.

Si tomamos en cuenta que «un sistema con veinticinco unidades (una matriz y veinticuatro subsidiarias) y diez diferentes tipos de lazos entre cada par de unidades, tendría 3 000 líneas financieras intercompañías<sup>5</sup>» no es difícil percibir el grado de dificultad que encierra el conocimiento preciso de los ingresos del capital de las CM. Intentemos estimarlos para el caso de México.

El crecimiento de los envíos de la IED hacia el exterior por concepto de utilidades, regalías y pagos por asistencia técnica ha sido acelerado. De 1955 a 1970, las tasas de aumento anual fueron de 7.2% para las utilidades remitidas, 17.2% para las regalías y 15.7% para las remisiones por concepto de asistencia técnica, correspondiendo a la industria manufacturera tasas del 11.8%, 18.1% y 24.0% respectivamente.<sup>6</sup>

De esta manera, los pagos por regalías y asistencia técnica se están convirtiendo en el principal factor *visible* de salida de capital. Subrayamos que el principal factor *visible*, porque se estima que las evasiones ocultas en la sobrefacturación y en otros pagos son al menos iguales a las utilidades obtenidas.

Por otra parte, las tasas de rentabilidad del capital extranjero, entendidas como la suma de utilidades, intereses, regalías y otros pagos, también son crecientes: 14.1% en 1962, 16.6% en 1967 y 18.4% en 1970 (15.7, 17.7, y 19.4% para la industria manufacturera en los mismos años), lo que refleja, parcialmente al menos, el agudo proceso de centralización de capital en México, dado que ese crecimiento es muy superior al global, e incluso al de la mayoría de las grandes empresas nacionales.

<sup>5</sup> Robbins, Sidney N. y Stobaughn, Robert B., *Money in the multinational enterprises. A study in Financial Policy*. Longman Group Ltd. Londres, 1974, p. 17.

<sup>6</sup> Sepúlveda y Chumacero, *op. cit.*, p. 193.

Las cifras acumuladas del rendimiento de la IED son demostrativas:

CUADRO 4  
RENDIMIENTOS DE LA IED 1961-1970  
(millones de dólares)

	1961/65	1966/70	% incremento
Utilidades	564.0	1 091.8	93.6
Reinvertidas	318.7	643.2	101.8
Remitidas	245.3	448.6	82.9
Intereses	121.2	315.7	160.5
Regalías	119.8	166.6	39.1
Asistencia técnica	160.2	309.7	93.3

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

Es decir, en sólo diez años se enviaron al exterior 1 887.1 millones de dólares, un 67% del total de la IED en 1970 y, repetimos, esos envíos son sólo la parte visible de la descapitalización del país, merced a la acción de las empresas extranjeras.

CUADRO 5  
SOBREDEPRECIACIÓN DE LA IED (%)

Total Industria Manufacturera	2.6
Productos de Caucho	1.5
Industria Química	1.5
Minerales no metálicos	1.0
Productos metálicos	6.5
Maquinaria no eléctrica	2.3
Maquinaria eléctrica	7.6
Material de transporte	3.0

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

Tratemos de estimar, así sea de manera muy gruesa, los elementos ocultos. No conocemos la existencia de datos reales acerca de la sobredepreciación de la maquinaria, equipo e instalaciones, práctica común de ocultamiento de beneficios. Sin embargo es posible, mediante aproximaciones sucesivas, tener una idea sobre su importancia.

Si asumimos que los promedios nacionales representan la depreciación real, o «normal» y que el diferencial con grupos seleccionados de empresas constituye una sobredepreciación —o subdepreciación— de éstas, llegamos a los siguientes resultados para el total de la IED y algunas de las ramas industriales más importantes en 1970: (Véase Cuadro 5).

Desde luego, dicha estimación puede ser discutible, pero ante la inexistencia de datos es lo único que nos puede acercar a la realidad. Después de realizar algunas comparaciones empíricas con los datos proporcionados por las mismas empresas, consideramos que el margen de error no es mayor al 10%, en promedio. En todos los casos, las cifras resultaron conservadoras.

Ahora bien, si a los datos conocidos de pagos al capital le agregamos la sobredepreciación estimada y los excedentes transferidos vía impuestos directos, y enfrentamos los resultados obtenidos al valor agregado por la IED, en las mismas ramas, tenemos estas cifras:

CUADRO 6  
RENDIMIENTO DE LA IED, 1970  
(millones de dólares)

	Valor agregado	Rendimiento absolutos <sup>a</sup>	%
Total Industria (IED)	1 760.3	813.4	46.2
Productos de Caucho	74.8	32.9	44.0
Industria Química	441.1	194.7	44.1
Minerales no metálicos	81.5	41.8	51.3
Productos Metálicos	105.8	38.9	36.8
Maquinaria no eléctrica	82.9	31.2	37.6
Maquinaria eléctrica	233.4	108.3	46.4
Material de Transporte	179.4	66.1	36.8

FUENTE: Banco de México, Oficina de Cuenta del Exterior.

<sup>a</sup> Incluye: utilidades, depreciación «excesiva», impuestos, amortizaciones e intereses.

En otros términos, las cifras del cuadro anterior manifiestan la intensidad de la explotación a que están sometidos los trabajadores de estas empresas y en las cifras anteriores no están incluidos los pagos por regalías —los cuales no son desglosados en los reportes de la fuente— ni, desde luego, los correspondientes a la sobrefacturación!<sup>7</sup>

Si los incluyésemos, agregándoles además otros conceptos registrados como gastos y que no son tales, como los de publicidad, las relaciones de explotación quedarían reveladas con mayor crudeza, pero no disponemos de elementos para calcularlos.

La situación es más aguda al limitar el análisis a las CM, tal como las definimos en la primera parte de esta ponencia.

Las 255 filiales de CM que integran la muestra del estudio que efectuamos en colaboración con la ORT (247 industriales) representaban, en 1970, el 13.3% del total de las firmas registradas en el Banco de México como IED (22.1% de las manufactureras).

Para 1971, debido a la incorporación de nuevas empresas a los registros oficiales, su peso relativo disminuyó al 13.0% en el total y al 21.5% en la industria. Sin embargo, su importancia en relación a las utilidades totales de la IED subió del 60.8% en 1970 al 72.8% en 1971 (del 62.9 al 77.1% en las utilidades obtenidas por las empresas industriales del exterior).

Es decir, las CM no sólo crecen más rápidamente que las nacionales, sino que también son más dinámicas que las empresas extranjeras no multinacionales, las que, a pesar de que representaban cerca del 80% en cuanto a número, obtuvieron el 22.9% de las utilidades generadas por la IED.

Y la tendencia de las CM a concentrar y centralizar se acelera cada vez más (ver cuadro 7).

A excepción del periodo 1970/1971, que se caracterizó por una recesión general de la economía mexicana —causada principalmente por el cambio del gobierno central—, el crecimiento de las CM y sus ingresos siguen guardando un ritmo totalmente desproporcionado en relación al del país, lo que agudiza el problema de la inequitativa distribución del ingreso, en favor del capital del exterior.

En 1973, las CM de la muestra tuvieron unas utilidades netas de 280 millones de dólares, un 7% más que las obtenidas por toda la IED apenas tres años antes (1970).

<sup>7</sup> Para el lector ortodoxo de la contabilidad burguesa que quisiera conocer la relación de los rendimientos/costos del periodo, ésta fue, para el mismo año, del 23%.

CUADRO 7

## EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS Y UTILIDADES NETAS DE

255 CM  
1970-1974Total, Industria y Ramas Seleccionadas  
—Porcentaje de incremento (decremento)—

	1971/70		1972/71		1972/73		1974/73 <sup>a</sup>	
	Ventas	Util.	Ventas	Util.	Ventas	Util.	Ventas	Util.
Total	9.4	(3.6)	15.1	23.2	26.8	37.5	—	—
Industria	9.9	1.7	15.2	28.4	26.4	31.7	33.3	32.3
Alimentos	9.0	14.8	7.1	98.4	15.2	35.0	32.9	54.4
Prod. de caucho	5.9	(11.4)	10.8	34.4	23.7	58.4	9.5	(32.1)
Ind. Química	12.7	3.5	19.9	9.5	22.4	30.9	33.0	33.5
Mineral no met.	50.7	19.1	16.2	17.0	27.8	(0.8)	32.6	41.4
Prod. Metálic.	(1.8)	(1.2)	16.9	13.1	31.8	7.4	51.3	23.8
Maq. no eléct.	5.6	—	24.5	—	22.7	125.8	50.9	6.1
Maq. eléctrica	3.6	(23.6)	18.3	38.2	32.1	46.1	24.1	68.3
Mat. de transporte	9.3	(7.7)	15.5	3.1	28.2	29.2	34.8	(13.3)

FUENTE: Elaborado por el equipo de investigación IEC-ORT, con base en la información de las propias empresas a diversos organismos oficiales.

<sup>a</sup> Debido a información incompleta, en 1974/73 la muestra es de 141 empresas industriales, con el 56.7% de las ventas y el 70.5% de las utilidades de la muestra amplia, en 1973.

Y en 1974 el proceso continuó con velocidad similar: aunque la muestra se reduce a 141 empresas industriales, por problemas de información, los datos son bastante representativos: 261.1 millones de dólares de utilidades netas con casi la mitad de firmas que el año anterior, en el que se obtuvieron 197.3 millones. Como consecuencia, la balanza de pagos resintió fuertes aumentos en la salida de capital por concepto de dividendos, intereses y otros pagos de empresas con inversión extranjera: 451.5 millones de dólares en 1972, 528.4 en 1973 y 633.7 en 1974.<sup>8</sup>

Es imposible, por ahora, extendernos en el tema, así sea en la sola presentación de cifras. Consideramos que en las páginas anteriores ha quedado demostrado que:

- 1) La expansión del imperialismo, manifestada en el crecimiento de las CM a partir de la Segunda Guerra Mundial, se fincó en gran medida en la acción proteccionista de los Estados de los países atrasados, aprovechando ampliamente la llamada «política de sustitución de importaciones».
- 2) En el caso de México, la economía, y fundamentalmente el sector industrial, sufre una dependencia estructural. Las ramas más modernas y dinámicas se encuentran controladas por el capital extranjero y en especial por las CM.
- 3) Debido a sus características de multinacionalidad, a sus relaciones intercompañías, al control de la tecnología, a sus técnicas administrativas y de comercialización, etcétera, las CM disfrutaban de ventajas comparativas en el mercado interno y desplazan tanto a las empresas nacionales como a las de propiedad extranjera, pero no multinacionales.
- 4) Esto trae consigo una aceleración de los procesos de concentración y centralización de capital en favor de las CM, las cuales se consolidan en posiciones monopólicas cada vez más claras.
- 5) La distribución de la riqueza generada por la sociedad es obviamente regresiva en beneficio de las CM; y
- 6) La explotación del mercado interno que llevan a cabo, ha sido el factor más importante de los desequilibrios de la balanza de pagos (comercial y de capitales) y, por ende, su impacto negativo es determinante en las tasas nacionales de acumulación de capital.

<sup>8</sup> Banco de México, *Indicadores Económicos*, vol. III, No. 8 julio de 1975. (Cifras preliminares para 1974).

Veamos ahora qué sucede con la distribución del ingreso en el interior de las CM.

### III. Ingresos del trabajo

Dado su peso en la economía, la acción de las CM, y de la IED en general, tiene importantes efectos en la distribución del ingreso en México. En el siguiente cuadro presentamos, a grandes rasgos, lo que sucedió en la industria mexicana, a precios corrientes, en los últimos años de la década pasada.

CUADRO 8

#### VARIACIÓN DE ALGUNOS INDICADORES INDUSTRIALES<sup>a</sup>

1970/1965 (por cientos)

	Total Nacional	Empresas con 6 ó más em- pleados	IED
Valor de la producción	74.7	76.1	107.2
Empleo	12.2	16.8	73.2
Remuneraciones	72.9	73.9	123.3
Ingreso <i>per capita</i>	54.2	48.8	28.9
Valor de la producción <i>per capita</i>	55.8	50.7	19.6
Valor agregado <i>per capita</i>	57.3	53.2	22.6

FUENTE: Elaborado con datos de los Censos Industriales 1965 (VIII) y 1970 (IX) para el total nacional y del Banco de México para la inversión extranjera.

<sup>a</sup> Incluye actividades extractivas.

- 1) Los incrementos absolutos más que proporcionales del valor de la producción, el empleo y las remuneraciones totales a los trabajadores (sueldos, salarios y prestaciones sociales) de la IED en relación al total nacional y a las empresas de 6 o más trabajadores, reafirman el proceso de *desnacionalización* de la industria mexicana. En sólo cinco años, la importancia relativa de las firmas del exterior en esos renglones pasó de 26.1 al 31.0% en el valor de la producción, del 26.4 al 34% en

los pagos totales a los trabajadores industriales y del 14.1 al 21.8% en el empleo del sector.

- 2) Sin embargo, las tendencias de los valores *per capita* fueron inversas. La productividad de la mano de obra de las firmas extranjeras —tanto si se mide por el valor agregado como por el valor de la producción bruta— creció muy lentamente en relación al total nacional. Esto produjo una disminución en las ventajas comparativas de las primeras en la productividad por hombre ocupado y en los ingresos por trabajador.

En 1965, el ingreso y la productividad *per capita*, en las empresas extranjeras industriales era de 1.9 veces mayor que en las nacionales, disminuyendo a 1.6 en el ingreso y a 1.4 en productividad para 1970 (de 1.7 a 1.3 en valor agregado); y

- 3) Si llevamos el análisis a los grupos censales de establecimientos mayores —de características más cercanas a los de las compañías extranjeras (51 o más trabajadores)— las diferencias se acortan: en 1970, las relaciones *per capita* eran de 1.27 en ingresos y de 1.17 en productividad, favorable a las segundas.

Sin pretender ser exhaustivos, pensamos que algunas de las principales razones de lo anterior son:

- Las empresas extranjeras parten generalmente de una productividad más elevada, lo que, por un lado, hace que el crecimiento posterior sea lento y, por el otro, con eso obligan a las nacionales a intensificar sus esfuerzos productivos so pena de que si no lo hacen pueden ser eliminadas del mercado.
- El oligopolio mundial de la tecnología que detentan las CM les permite obtener beneficios adicionales con su venta a las propias empresas locales, las que, al ver elevados sus costos —que las sitúan en posición desventajosa— deben dedicar una parte proporcionalmente menor al pago de salarios para conservar su tasa de ganancia.
- La sofisticada tecnología que utilizan, por lo general, las CM, es una presión para pagar elevados sueldos y salarios, ya que requieren de una mano de obra calificada y más costosa; esto se aplica no sólo a la fuerza de trabajo directamente productiva, sino a la amplia gama de técnicos, nacionales y extranjeros, en administración y mercadotecnia (vendedores, publicistas, etcétera) usualmente de altos ingresos por su escasez relativa.

- El grado de concentración de las ramas industriales de mayor peso, en manos de filiales y subsidiarias de CM, de gran tamaño, hace que las diferencias con las empresas nacionales se relativice (obviamente, a mayor peso de las CM, menor importancia relativa en las nacionales); y
- En las empresas mayores, la organización laboral se facilita. A pesar del control vertical y la manipulación de los sindicatos en México, ha sido inevitable la tendencia a la igualación de salarios de los trabajadores de las diversas empresas en una rama, y aún de los de diversas ramas.<sup>9</sup>

Es decir, las diferencias salariales dependen más, y cada vez en mayor medida, del tamaño de la empresa que del hecho de ser extranjeras o nacionales.

En los últimos años de los que se tiene información, los sueldos y salarios de la IED fueron:

CUADRO 9  
REMUNERACIONES DE LOS TRABAJADORES DE LA IED<sup>a</sup>

	Remuneraciones Totales		Per capita		4/3	%
	(millones de dólares)		(miles de dólares)			
	1970	1973	1970	1973 <sup>b</sup>		
	(1)	(2)	(3)	(4)		
Total	1 075.6	1 759.5	2 566	3 330	29.8	63.6
Agricultura	1.0	1.6	832	1 187	42.7	60.0
Minería	78.7	99.5	2 358	3 305	40.2	26.4
Petróleo	4.0	3.6	4 303	4 781	11.1	(10.0)
Industria	823.2	1 410.0	2 637	3 508	33.0	71.3
Construcción	4.4	4.7	816	1 582	93.9	6.8
Electricidad	0.8	1.1	2 712	9 180	238.5	37.5
Comercio	122.9	190.1	2 500	2 901	16.0	54.7
Transportes	8.8	16.2	3 643	4 798	31.7	84.1
Otras	31.9	32.7	2 239	1 473	65.8	2.5

<sup>a</sup> Las sumas pueden no ser exactas, debido a la conversión a dólares y al redondeo de cifras.

<sup>b</sup> Preliminares, cifras sujetas a revisión.

FUENTE: Elaborado con datos del Banco de México, *Informes anuales*, (no publicados), Oficina de Cuentas del Exterior.

<sup>9</sup> Cf. V. M., Bernal Sahagún, A. Gutiérrez y B. Olmedo, *El impacto de las empresas multinacionales en el ingreso y el empleo en México*, IIEC y OIT, 1976 (mimeo).

A precios corrientes, el crecimiento de las remuneraciones pagadas por la IED se conservó similar a la del lustro anterior (63.6% en el total y 71.3% en la industria), así como el de los ingresos *per capita*. A precios constantes fue mucho menor: sólo el 4.5% de aumento para el total y el 7.1% en la industria, en el mismo lapso. Como se ve, la inflación no trabaja igual para todos en el capitalismo.

Por otra parte, los ingresos de los trabajadores improductivos son mayores que los de los obreros, como lo muestran las siguientes cifras; aunque dichas diferencias tienden a disminuir.

CUADRO 10

RELACIÓN DE INGRESOS PER CAPITA EMPLEADOS/OBREROS  
EN LAS IED

	1963	1970	1973
Total	2.6	2.1	1.9
Minería	2.6	2.7	2.5
Comercio	4.9	2.8	3.1
Industria	2.6	2.2	2.1
Alimentos	2.2	3.3	Información desagregada
Caucho	1.6	0.9	no disponible
Química	2.8	2.4	
Prod. Metálicos	2.8	2.1	
Maquinaria no eléctrica	2.5	2.1	
Maquinaria eléctrica	2.5	2.5	
Equipo de transporte	1.9	1.5	

FUENTE: *Idem*, cuadro anterior.

Para 1970, las desigualdades empleados/obrerros se habían reducido considerablemente, y todo parece indicar que continuarán haciéndolo.

El caso de la rama del caucho, la única en la que el ingreso *per capita* de los trabajadores directos es mayor, no puede pasar inadvertida. A pesar de que está casi totalmente en manos del capital extranjero, se ha llevado una lucha sindical con cierta independencia de los grupos oficiales, y los resultados están a la vista.

De gran importancia para este breve análisis, es el problema de la distribución del ingreso al interior de las CM.

“Es un secreto a voces que ese tipo de información es uno de los protegidos con más celo, por sus diversas implicaciones políticas, económicas y sociales, y en México está bajo el amparo de leyes que le otorgan el derecho de permanecer confidencial”.<sup>10</sup>

Sin embargo, como mencionamos antes, en el curso de dicho estudio logramos obtener información desagregada, para una muestra de 255 CM, instaladas en México, cuyo resumen presentamos a continuación, para 1973 (recordemos que esa muestra representa el 44.1% del empleo total de la IED y el 53.4% del correspondiente a la industria):

CUADRO 11

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO DE LOS TRABAJADORES  
DE 255 CM —1973—

(miles de trabajadores y millones de dólares)

	GRUPOS DE INGRESO ANUAL					
	A Trab.	Ingre.	B Trab.	Ingre.	C Trab.	Ingre.
Total	63.3	122.7	104.6	364.8	65.0	540.6
Minería	1.1	2.3	4.2	15.0	6.0	52.1
Comercio	2.5	4.7	3.1	10.7	1.4	10.6
Industria	59.7	115.8	97.2	339.1	57.6	478.0
Alimentos	3.7	7.3	6.4	20.9	3.1	25.3
Caucho	0.02	0.04	2.2	8.1	4.9	41.2
Química	21.1	38.7	18.2	60.5	12.5	104.2
Prod. Metálicos	5.0	9.3	4.8	16.0	1.8	14.4
Maq. no eléctrica	3.1	5.9	5.1	17.5	2.2	17.1
Maquinaria eléctrica	8.1	15.5	13.9	47.1	7.8	64.4
Equipo de transporte	9.5	20.9	22.2	86.1	14.9	128.8

FUENTE: Elaborado por el equipo de investigación IIEC-ORT, con base en información de las propias empresas. Tomado de *El impacto...* *op. cit.*

Grupos de ingreso:

A: 750 a 2 200 dólares anuales  
B: 2 201 a 4 400 „ „  
C: más de 4 400 „ „

<sup>10</sup> V. M. Bernal Sahagún y otros, *op. cit.*, p. 124.

A pesar de los ingresos *per capita* relativamente altos, la estratificación es muy acentuada: un 27.2% de los trabajadores recibe el 11.9% de las remuneraciones, mientras el 27.9% concentra el 52.6%.

Al depurar los grupos de ingreso, la situación es más aguda: el núcleo de mayores ingresos, 11.8% de los trabajadores (10.9% en la industria), recibe el 27.8% de las remuneraciones (26.2% en la industria) y el de los menores, con 17.6% de los empleados (18.1% en la industria) recibe sólo el 7.1% de los ingresos (7.4% en la industria).

Desde luego, los altos funcionarios de las CM —el equipo tecnocrático que maneja la empresa— concentran una gran proporción de los ingresos: representando menos del 2% del empleo total, reciben casi el 10% de las remuneraciones. El ingreso individual de los gerentes o directores de las filiales, es de aproximadamente *diez veces el promedio por trabajador y hasta cincuenta o más veces que el correspondiente a los empleados menos calificados.*

Este grupo privilegiado, sobra decirlo, es el que pregona a los cuatro vientos las «bondades» de la inversión extranjera directa en México. Todos los que lo forman hablan otro idioma —generalmente, el inglés— y muchos han recibido cursos de entrenamiento en *marketing*, o *business administration* en universidades extranjeras.

Tal distribución del ingreso adquiere su verdadera dimensión al compararse las percepciones de esos trabajadores con los totales nacionales. En 1970, *sólo el 7.9% de las familias urbanas recibían más de 492 dólares mensuales, y el 52.6% tenían entradas inferiores a los 2 000 dólares al año.\**

De esta manera, las CM contribuyen en gran medida a la existencia de las llamadas «clases medias», de ingresos medios y altos, indispensables para las mismas empresas —y para cualquier país capitalista— a fin de dar salida a su producción, realizada exclusivamente para este tipo de consumidores.

Si tomamos en cuenta que las CM controlan de hecho los «medios de comunicación masiva», instrumento de vital importancia para la manipulación del «consumidor», especialmente en lo que se refiere al lanzamiento y realización de nuevos productos —base de crecimiento de las CM—, tenemos completo el panorama de dominio estructural

\* Tomado de Gormly, William G., "Industrial Policies and Plant Site selection", en *Business Mexico, 1973*, American Chamber of Commerce of Mexico, A. C. México, 1973, p. 175.

que éstas ejercen, tanto en el área de la producción como en la de la circulación de mercancías.<sup>11</sup>

Es decir, la polarización de los niveles de ingreso es agudizada por la operación de las CM en el país, lo que produce graves distorsiones en la composición del consumo, y da origen al surgimiento de sectores «privilegiados», verdaderos adictos del desperdicio (y además políticamente conservadores, con independencia de que la gran mayoría de sus componentes padezcan una intensa explotación), mientras que el grueso de la población debe limitarse a una vida cuasi vegetativa, presionados por la irracionalidad del sistema.

<sup>11</sup> Véase Víctor M., Bernal Sahagún, *Anatomía de la publicidad en México. Monopolios, enajenación y desperdicio*. Editorial Nuestro Tiempo, México, 1974.