

# LA EXPERIENCIA DE LAS MAYORES CORPORACIONES MULTINACIONALES NORTEAMERICANAS EN MÉXICO\*

RICHARD S. NEWFARMER  
WILLARD F. MUELLER

LA INFORMACIÓN recolectada sobre alrededor de 200 de las más grandes empresas norteamericanas que operan en México revela los lazos de organización y las relaciones estructurales en que se basan las actividades de sus filiales mexicanas. El análisis que sigue se elaboró con base en informes proporcionados por 197 corporaciones multinacionales estadounidenses. Se solicitó a las casas matrices entregar informes detallados sobre las filiales y las subsidiarias (a partir de aquí los términos se utilizan como intercambiables) de las que la firma estadounidense poseyera el 25 por ciento o más de las acciones con derecho a voto o de su equivalente sin derecho a voto. Se excluyeron las filiales pequeñas con activos y rentas de menos de 250 000 dólares en 1972. La metodología utilizada en la presentación de los cuadros se explicará en el texto.

La Encuesta Especial estuvo en principio dirigida a recolectar informa

\* Este capítulo forma parte de un estudio encargado por el Subcomité del Senado para Corporaciones Multinacionales, de los Estados Unidos: Richard S. Newfarmer and Willard F. Mueller, *Multinational Corporations in Brazil and Mexico: Structural Sources of Economic and Noneconomic Power*. Washington, U.S. Government Printing Office, 1975. El manuscrito fue editado por Helaine Kriegel.

*Nota del Editor:* Traducimos literalmente el concepto corporación multinacional utilizado por los autores; en México se le clasificaría como empresa transnacional.

El punto de vista de los autores es que las estructuras del mercado internacional y del país donde actúan las corporaciones multinacionales son una de las principales fuentes del poder económico y no económico ejercido por estas últimas.

En este capítulo que presentamos se analizan las corporaciones multinacionales en México en términos de tres dimensiones claves de su estructura de mercado: la de nacionalización industrial, la estructura de mercado de productos y la integración intraempresarial entre la casa matriz y las subsidiarias.

Se utilizan datos recopilados por la Encuesta Especial del Senado, descrita en el texto, que representa la aportación original del estudio. Debe hacerse notar que la documentación cubre sólo el período 1960-1972 y únicamente las corporaciones multinacionales norteamericanas.

Para una exposición crítica más completa de los varios aspectos de este estudio ver la reseña del libro en este número de *Foro Internacional*.

ción sobre el sector de manufacturas. Las 288 filiales en este ramo (que incluyen un cierto número de subsidiarias pequeñas en "industrias fronterizas") abarcan más del 80 por ciento del valor contable de todas las operaciones estadounidenses de manufactura en México (cuadro 1).

Empleaban en 1972 a 134 000 trabajadores; controlaban activos totales por valor de 2 500 millones de dólares y tuvieron ventas por 3 000 millones.

### *Expansión subsidiaria*

Las firmas estadounidenses crecieron dramáticamente en los 12 años del período en estudio. Sus activos en todos los sectores crecieron de 432 millones de dólares en 1960 a 2 800 millones en 1972, a una tasa (compuesta) del 17 por ciento al año<sup>1</sup> (cuadro 2). Encabezando la lista se encontraban las empresas de metales primarios y elaborados, de procesamiento de alimentos y las de maquinaria eléctrica, industrias éstas con tasas anuales de crecimiento próximas al 20 por ciento o más. El crecimiento del capital para todas las industrias fue del 16 por ciento anual.

En casi todas las industrias mexicanas, las ventas de las firmas estadounidenses crecieron a una tasa más rápida que las ventas totales de la industria, indicando que las filiales estadounidenses expandieron su participación en los crecientes mercados mexicanos. Además, dado el cambio en los patrones globales de consumo mexicano, las industrias en las cuales operaron las corporaciones multinacionales crecieron más velozmente que la demanda en los mercados encabezados por mexicanos, dándole a las primeras una porción mayor del mercado nacional. Por último, estas subsidiarias de las más fuertes empresas centrales estadounidenses crecieron más aprisa que el total de la inversión norteamericana en México,<sup>2</sup> de manera que la propiedad norteamericana se ha centralizado aún más en las principales corporaciones multinacionales estadounidenses.

### *Adquisición de firmas existentes*

Para evaluar su impacto sobre el crecimiento de las filiales estadounidenses y sobre la desnacionalización, se solicitó a las casas matrices estadounidenses informar, en relación con todos los años anteriores a 1973, la

<sup>1</sup> Todas las tasas de crecimiento en este informe son compuestas, no promedios lineales, a menos que en el texto se especifique lo contrario.

<sup>2</sup> Como se calculó con base en *Survey of Current Business*, edición anual sobre inversión extranjera norteamericana, 1960-73.

## MÉXICO: CARACTERÍSTICAS DE LAS

<i>Reglón</i>	<i>Total</i>	<i>Total</i>	<i>Alimentos</i>	<i>Textiles</i>	<i>Papel</i>	<i>Productos químicos</i>
Número	366	288	35	5	12	95
Empleo	141 667	134 226	15 401	3 461	5 496	22 001
Activos <sup>1</sup>	2 774	2 548	207	35	104	763
Capital contable	1 406	1 328	92	26	55	453
Ventas	3 151	2 964	336	36	98	795
Valor en libros	1 165	1 133	91	26	44	332

<sup>1</sup> Activos, capital contable, ventas y valor en libros en millones de dólares.

FUENTE: Encuesta Especial del Subcomité del Senado para Corporaciones Multinacio

fecha y la manera en que sus filiales entraron a México, bien sea por la formación de una nueva corporación o por la adquisición directa de una empresa ya establecida.<sup>3</sup> Además, la Encuesta Especial solicitó información extensa sobre la naturaleza de las adquisiciones estadounidenses en México y en Brasil entre 1960 y 1972: información sobre tamaño, valor, rentabilidad, nacionalidad de los anteriores propietarios, etcétera. Se les pidió también información sobre todas las adquisiciones que incluyesen compras de acciones que permitieran al informante controlar el 25 por ciento o más de la empresa, o más de 100 000 dólares de los activos de una firma independiente.

La manera en que las empresas centrales han ingresado en el mercado mexicano no siempre ha sido muy clara. En ciertos casos, una filial de reciente formación adquiriría más tarde una firma grande; estos casos se consideraban como "formación", ya que aquí el interés reside en la manera de iniciar las operaciones subsidiarias. En otros casos, la filial fue creada por una firma norteamericana que a su vez fue adquirida por una de las empresas multinacionales norteamericanas incluidas en la encuesta

<sup>3</sup> Aquí "adquisiciones" se refiere a compras directas hechas en México por el informante; el término no incluye adquisiciones indirectas, cuando un informante norteamericano adquirió una empresa estadounidense que tenía una subsidiaria en México. En el último caso, la manera de entrar fue clasificada de acuerdo a cómo la firma estadounidense adquirida había establecido la subsidiaria, por adquisición o formación.

## INCLUIDAS EN LA ENCUESTA, 1972

Industria								
Manufacturera						Otras		
Industria y actividad	Metales	Maquinaria no eléctrica	Maquinaria eléctrica	Transporte	Instrumentos	Otros	Petróleo y actividades primarias	Servicios y comercio
16	21	29	31	14	7	11	20	58
17	18 987	8 152	29 875	13 850	2 072	6 120	1 500	5 941
74	263	185	315	314	47	88	25	201
40	153	81	155	126	11	32	7	71
68	215	155	350	609	29	94	22	164
37	96	87	124	114	57	46	11	21

Cuadro 2

MÉXICO: CRECIMIENTO DEL TOTAL DE LOS ACTIVOS DE LAS FILIALES NORTEAMERICANAS INCLUIDAS EN LA ENCUESTA, 1960-1972  
(en miles de dólares)

Industria	1960	1966	1972
Alimenticia	22 225	93 849	207 422
Textiles	0	21 794	35 161
Papel	16 821	37 083	103 541
Productos químicos	166 457	372 720	763 249
Hule	51 598	83 785	152 090
Piedra, vidrio y arcilla	5 336	32 866	74 022
Metales primarios y elaborados	10 509	82 768	263 211
Maquinaria no eléctrica	27 531	82 012	184 913
Maquinaria eléctrica	35 762	117 613	315 026
Transporte	46 648	210 551	313 911
Instrumentos	1 866	3 792	46 769
Otras	2 845	20 900	88 390
Total de la Ind. Manufac.	387 598	1 159 733	2 547 705
Petróleo y actividades primarias	2 944	31 924	25 034
Servicios y comercio	41 809	100 867	201 119
Total de las industrias	432 351	1 292 524	2 773 858

FUENTE: Encuesta Especial del Subcomité del Senado para Corporaciones Multinacionales.

del Subcomité. Análogamente, estos casos eran considerados como "formación".

De las 294 subsidiarias manufactureras,<sup>4</sup> 126 de ellas, o sea el 43 por ciento, iniciaron sus operaciones en el mercado local mediante la adquisición de firmas ya establecidas (cuadro 3). Las industrias que utilizaban prin-

Cuadro 3

FORMA DE INGRESO AL MERCADO MEXICANO, PARA TODAS LAS FILIALES,  
EN TODOS LOS PERIODOS

<i>Industria</i>	<i>Número</i>			<i>Por ciento</i>		
	<i>Total</i>	<i>Forma- ción</i>	<i>Adqui- sición</i>	<i>Total</i>	<i>Forma- ción</i>	<i>Adqui- sición</i>
Alimenticia	35	20	15	100	57	43
Textiles	5	2	3	100	40	60
Papel	12	0	12	100	0	100
Productos químicos	97	61	36	100	63	37
Hule	12	7	5	100	58	42
Piedra, vidrio y arcilla	16	7	9	100	44	56
Metales primarios y elabo- rados	21	13	8	100	62	38
Maquinaria no eléctrica	29	18	11	100	62	38
Maquinaria eléctrica	32	23	9	100	72	28
Transporte	16	9	7	100	56	44
Instrumentos	7	5	2	100	71	29
Otras	12	3	9	100	25	75
Total de la Ind. ma- nufacturera	294	168	126	100	57	43
Petróleo y actividades primarias	23	18	5	100	78	22
Servicios y comercio	63	54	9	100	86	14
Total de las industrias	380	240	140	100	63	37

FUENTE: Encuesta Especial del Subcomité del Senado para Corporaciones Multina-  
cionales.

cialmente la adquisición como manera de ingresar al mercado fueron las de procesamiento de alimentos, de textiles, de papel, las de manufactura de piedra, vidrio y arcilla, y "otras" industrias. Las principales en términos

<sup>4</sup> Esto incluye al menos seis subsidiarias, las cuales para 1972 habían desaparecido o habían sido reorganizadas dentro de otras filiales.

Cuadro 4

MÉXICO: PORCENTAJE DE NUEVAS FILIALES MANUFACTURERAS  
NORTEAMERICANAS ESTABLECIDAS MEDIANTE ADQUISICIÓN

<i>Periodo</i>	<i>Por ciento de las nuevas filiales establecidas mediante la adquisición</i>	<i>Número total de nuevas filiales establecidas</i>
Hasta 1945	9	35
1946 a 1950	6	18
1951 a 1955	11	18
1956 a 1960	39	54
1961 a 1965	43	60
1966 a 1970	64	77
1971 a 1972	75	32
Total de todos los periodos	43	294

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

absolutos eran las de productos químicos y las de procesamiento de alimentos.<sup>5</sup>

Es evidente a través del tiempo una clara tendencia a recurrir a la adquisición como manera de ingresar al mercado mexicano (cuadro 4). En el período anterior a 1950 menos del 10 por ciento de las nuevas filiales se había establecido vía adquisiciones; para 1971-1972, el 75 por ciento de las nuevas ingresantes establecieron sus operaciones por este medio. Las adquisiciones norteamericanas directas se convirtieron en una vía de acceso al mercado mexicano cada vez más importante hasta 1972. Sin embargo, aparentemente a causa de cambios en las leyes mexicanas, la tasa de adquisición ha declinado a partir de este año. Según fuentes secundarias, las corporaciones multinacionales norteamericanas adquirieron cinco firmas mexicanas en 1973 y dos en 1974. Esto es, las adquisiciones disminuyeron fuertemente desde 1972, al promulgarse la legislación para restringir la compra de empresas mexicanas por parte de empresas multinacionales.

¿Eran estas firmas adquiridas económicamente viables, habrían sobrevivido independientemente, o eran de las que no obtienen utilidades y que se acercan a la muerte colectiva? Las firmas adquiridas entre 1960 y 1972 por parte de las corporaciones multinacionales norteamericanas no eran por

<sup>5</sup> James W. Vaupel y Joan P. Curhan, *The Making of the Multinational Enterprise*. Boston, Harvard University, 1969, p. 254.

lo general empresas con pérdidas monetarias. Comparando sus utilidades antes de descontar impuestos en los 12 meses anteriores a la adquisición con la cantidad pagada por la casa matriz de Estados Unidos, se obtiene un índice de utilidades conservador.<sup>6</sup> El 74 por ciento de todas las firmas adquiridas reportaron utilidades positivas (cuadro 5). Más del 65 por ciento de las firmas adquiridas tuvo utilidades de más del 4 por ciento, y el 53 por ciento había tenido utilidades superiores al 9 por ciento.

Un problema más crucial reside en el papel de estas adquisiciones en el crecimiento total de las empresas y en su impacto sobre la desnacionalización. La participación de las adquisiciones en el crecimiento de las filiales estadounidenses puede dividirse en dos componentes: "directa" e "indirecta". El crecimiento directo es la cantidad de activos adquiridos durante el período (1960-72) como una parte del crecimiento total. El crecimiento indirecto es la proporción del crecimiento con la que la firma adquirida, una vez incorporada a la subsidiaria, contribuyó al crecimiento de la filial en los años subsiguientes a la compra. Por ejemplo, si una subsidiaria adquirió una firma en 100 000 dólares en 1970, la componente directa del crecimiento por la adquisición debería ser de 100 000 dólares, y la indirecta debería ser la expansión atribuible a la firma adquirida en 1971 y 1972, bajo supuestos razonables. Si creció a una tasa del 10 por ciento al año, la componente indirecta del crecimiento por fusión sería de 10 000 dólares en 1971 y de 11 000 en 1972, sumando un total de 21 000 dólares. Las adquisiciones hechas en años anteriores tienen mayor influencia sobre la componente indirecta.

Esta metodología lleva implícita en sí misma el supuesto de que la firma adquirida habría continuado creciendo si no hubiese sido adquirida. En el caso de empresas en dificultades la mayor disponibilidad de financiamiento, tecnología y técnicas administrativas de las empresas multinacionales puede ser el elemento que asegure su supervivencia, introduciendo así dudas sobre el supuesto. Pero como la mayoría de las firmas eran rentables antes de la adquisición, el supuesto es válido.

La definición de tasas de crecimiento "razonables" presenta otro problema. En el cuadro 6 se ha calculado la componente indirecta como la tasa de crecimiento promedio del valor agregado para la industria como un todo entre 1960 y 1972. El procedimiento estima la componente indirecta en forma muy conservadora, ya que el crecimiento del valor agregado es

<sup>6</sup> Esta medida es un índice conservador porque las firmas adquirentes en la práctica generalmente pagan más por una firma adquirida que el valor del capital de los accionistas. En muchos casos, la cantidad pagada excede con mucho el capital invertido aumentando así el denominador de la razón ganancias/valor neto y subestimando las utilidades.

MÉXICO: ESTIMACIÓN DE LAS UTILIDADES DE LAS FIRMAS ADQUIRIDAS, ANTES DE SU COMPRA  
POR PARTE DE LAS CORPORACIONES NORTEAMERICANAS, 1960-72

Industria	Utilidades previas como % de la cantidad pagada							
	Número de firmas con utilidades de:			Porcentaje				
	Total	Menos de 0	0 a 8%	9% o más	Total <sup>1</sup>	Menos de 0	0 a 8%	9% o más
Alimenticia	17	5	4	8	100	29	24	47
Textiles	2	1	0	1	100	50	0	50
Papel	10	2	2	6	100	20	20	60
Productos químicos	30	7	7	16	100	23	23	53
Hule	5	2	1	2	100	40	20	40
Piedra, vidrio y arcilla	11	2	2	7	100	18	18	64
Metales primarios y elaborados	8	2	3	3	100	25	38	38
Maquinaria no eléctrica	6	1	1	4	100	17	17	67
Maquinaria eléctrica	2	1	0	1	100	50	0	50
Transportes	0	0	0	0	—	—	—	—
Instrumentos	2	1	0	1	100	50	0	50
Otras	7	2	1	4	100	29	14	57
Total de la Ind. Manufac.	100	26	21	53	100	26	21	53
Petróleo y actividades primarias	6	4	1	1	100	67	17	17
Servicios y comercio	9	5	3	1	100	56	33	11
Total de las industrias	115	35	25	55	100	30	22	48

<sup>1</sup> Puede no sumar 100 por haberse redondeado las cifras.

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

## Cuadro 6

MÉXICO: PARTICIPACIÓN DE LAS FILIALES ADQUIRIDAS EN EL CRECIMIENTO DE LAS FILIALES  
 MANUFACTURERAS NORTEAMERICANAS, 1960-1972  
 (en miles de dólares)

Industria	Crecimiento directo de los activos adquiridos	Crecimiento indirecto de los activos adquiridos	Crecimiento directo		Crecimiento total	Participación de las adqui- siciones en el crecimiento (%)
			más indirecto	más directo		
Alimenticia	35 060	9 550	44 610	185 197	24	
Textiles	4 988	4 116	9 104	35 161	26	
Papel	21 803	3 756	25 559	86 720	30	
Productos químicos	41 654	32 185	73 839	596 792	13	
Hule	15 569	10 772	26 341	100 492	26	
Piedra, vidrio y arcilla	26 986	20 960	47 946	68 686	70	
Metales primarios y elaborados	39 957	15 614	55 571	252 702	22	
Maquinaria uo eléctrica	10 617	3 480	14 097	157 382	9	
Maquinaria eléctrica	9 001	4 831	13 832	279 264	5	
Transporte	7 839	27 654	35 493	267 263	13	
Instrumentos	2 311	1 526	3 837	44 903	9	
Otras	47 751	29 185	76 936	85 545	90	
Total de la Ind. Manufac.	263 536	163 629	427 165	2 160 107	20	

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

a menudo mucho menor que el de los activos. Otro sesgo hacia abajo surge de la eliminación de la contribución al crecimiento indirecto de las adquisiciones hechas antes de 1960. Teniendo presente estas reservas, los resultados son útiles, aunque conservadores, para apreciar los efectos de las adquisiciones sobre el crecimiento de las corporaciones multinacionales.

Respecto al crecimiento de los activos de las filiales estadounidenses en México entre 1960 y 1972, el 20 por ciento se derivó de las adquisiciones (cuadro 6). En la industria de piedra, vidrio y arcilla y en "otras" industrias, las compras constituyeron la mitad o más del crecimiento total. Además, aquellas industrias que atribuían la cuarta parte o más de su crecimiento a la fusión con firmas locales incluyeron alimentos, textiles, papel y hule. En total, la componente directa constituyó el 12 por ciento y la indirecta otro 8 por ciento.

Cuatro quintas partes de las empresas adquiridas fueron anteriormente propiedad de mexicanos. Ciento veintiocho de las 156 compras hechas entre 1960 y 1972 por las firmas estadounidenses encuestadas eran de propietarios mexicanos; 21 pertenecían a otras corporaciones multinacionales norteamericanas y 7 a empresas multinacionales no estadounidenses. De todos los activos adquiridos, el 81 por ciento pertenecían a mexicanos; el 13 por ciento a otras empresas estadounidenses, y el 6 por ciento a otras corporaciones multinacionales (cuadro 7). Las compras de propiedades de multinacionales no norteamericanas fueron principalmente de empresas de productos químicos, en tanto que las compras de otras compañías estadounidenses se centraron en las de productos químicos y alimentos. Las proporciones son virtualmente las mismas para las 137 adquisiciones en el sector manufacturero reportadas. Así, la adquisición de empresas de propiedad mexicana representaron alrededor del 16 por ciento del crecimiento total de las filiales estadounidenses durante el período.

Las componentes directa e indirecta del crecimiento atribuibles a la adquisición de empresas de propiedad mexicana aceleró el crecimiento de los activos de las corporaciones multinacionales norteamericanas en casi 16 por ciento entre 1960 y 1972.<sup>7</sup> Como se puede ver en el capítulo 3 de este reporte, la participación de las multinacionales estadounidenses en la generación de valor agregado de la industria manufacturera en México creció entre 1962 y 1970 del 14.6 al 17.8 por ciento. Se estima que más de la mitad de este aumento en la contribución de las corporaciones multinaciona-

<sup>7</sup> Como se ve en el cuadro 6, las fusiones representaron el 20 por ciento del crecimiento de las corporaciones multinacionales norteamericanas entre 1960 y 1972; y, como se ve en el cuadro 7, el 81 por ciento de los activos adquiridos fueron comprados a mexicanos. Por tanto, las adquisiciones de propiedades mexicanas aceleraron el crecimiento alrededor de un 16 por ciento.

## Cuadro 7

## MÉXICO: ADQUISICIONES HECHAS POR CORPORACIONES MULTINAACIONALES POR TAMAÑO Y NACIONALIDAD DEL PROPIETARIO ANTERIOR, 1960-72

Tamaño de la empresa adquirida (dólares)	Nacionalidad del propietario anterior							
	Total		Nacional		Otros de E.U.		Otros propietarios extranjeros	
	Nú-mero	Valor de los activos <sup>1</sup>	Nú-mero	Valor de los activos	Nú-mero	Valor de los activos	Nú-mero	Valor de los activos
15 000 000 o más	4	106 275	4	106 275	0	0	0	0
10 000 000 a 15 000 000	2	20 902	0	0	1	10 220	1	10 682
7 500 000 a 10 000 000	5	40 450	4	32 114	1	8 336	0	0
5 000 000 a 7 500 000	6	39 299	5	32 106	0	0	1	7 193
4 000 000 a 5 000 000	6	27 285	6	27 285	0	0	0	0
3 000 000 a 4 000 000	7	23 132	5	16 950	2	6 182	0	0
2 000 000 a 3 000 000	15	37 080	9	22 088	5	12 891	1	2 101
1 500 000 a 2 000 000	7	12 481	6	10 873	1	1 608	0	0
1 000 000 a 1 500 000	21	27 702	17	22 581	4	5 121	0	0
500 000 a 1 000 000	24	17 377	21	15 100	1	785	2	1 492
500 000 o menos	59	13 033	51	12 098	6	562	2	373
Total <sup>2</sup>	156	365 016	128	297 470	21	45 705	7	21 841

Porcentaje de los activos adquiridos

6

Promedio del tamaño de las empresas adquiridas

13

2 176

3 120

<sup>1</sup> Miles de dólares.<sup>2</sup> Incluye 15 adquisiciones para las cuales la cantidad pagada fue usada como sustituto del total de los activos cuando la cifra de éstos no fue proporcionada; 19 de las empresas eran no manufactureras.FUENTE: ENCUESTA FEDERAL *o.b. cit.*

les norteamericanas al valor agregado se debe a sus adquisiciones de empresas de propiedad mexicana.<sup>8</sup> Así, las adquisiciones fueron en gran medida responsables del incremento de la participación estadounidense en la industria manufacturera mexicana entre 1960 y 1972. Es más, esta estimación excluye adquisiciones por parte de las corporaciones norteamericanas que no figuran en la Encuesta Especial. Según fuentes secundarias, el número de adquisiciones en 1971-72 por esas empresas excedió a las realizadas por las firmas incluidas en el estudio.

Esta conclusión está avalada por el examen del tamaño de las fusiones de las multinacionales. Las empresas multinacionales estadounidenses adquirieron un número significativo de empresas de propiedad nacional que figuraron prominentemente entre las 500 mayores empresas no financieras durante ese período. La empresa más pequeña de estas 500 tenía activos estimados que variaron de un millón de dólares en 1960 a 3.2 millones en 1972.<sup>9</sup> Por lo tanto, prácticamente todas las empresas adquiridas con activos superiores a los 2 millones de dólares estaban dentro de las 500 empresas mexicanas mayores a la fecha en que fueron compradas. Treinta y tres empresas de propiedad mexicana tenían activos por 2 millones de dólares o más, sumando 236 millones de dólares en activos —80 por ciento de todas las compras de activos propiedad de mexicanos (cuadro 7). Si estas empresas hubieran estado en operación en 1972 hubiera habido 33 empresas más de propiedad mexicana, o sea el 12 por ciento, tan grandes como las 500 corporaciones mayores que operaban en México en 1972.

Esta es una estimación *mínima* de la influencia desnacionalizante de las fusiones de firmas. Al menos algunas de las 21 firmas adquiridas con activos de 1 y 2 millones de dólares deberían haber crecido suficientemente como para quedar incluidas en 1972 entre las 500 mayores. Finalmente, estos datos incluyen solamente las adquisiciones de las empresas multinacionales norteamericanas. Corporaciones de otros países también adquirie-

<sup>8</sup> Esta estimación supone que el crecimiento del activo de las corporaciones multinacionales norteamericanas igualó el crecimiento en el valor agregado y que las adquisiciones de las corporaciones de propiedades mexicanas representaron el 15 por ciento de su expansión durante 1962-70. Por tanto, de no haberse llevado a cabo estos traspasos, la participación de las corporaciones multinacionales estadounidenses en el valor agregado hubiera sido del 15.9 por ciento en vez del 17.8.

<sup>9</sup> Véase J. M. Christman (ed.), "500 Largest Companies in Mexico", en *Business Trends 1973*, para las cifras de 1972 de los activos de estas 500 empresas. Como no existe una lista comparable para 1960, la lista para 1972 se proyectó hacia atrás al 10 por ciento al año (aproximadamente la tasa de crecimiento de la industria) para estimar los activos de las 500 mayores en ese año. Esta estimación tal vez exagera el tamaño de la firma más pequeña en la lista porque la mayoría de las firmas grandes crecieron más del 10 por ciento al año durante el período, y la inflación habría contribuido con menos puntos porcentuales.

ron firmas de propiedad mexicana durante el período, probablemente a una tasa mayor que las compañías estadounidenses, ya que iniciaban apenas su ingreso. Si bien hay insuficiencia de datos para estimar los efectos desnacionalizantes precisos de las adquisiciones de todas las corporaciones multinacionales durante 1960-72, es probable que sin sus adquisiciones habría existido cerca de un tercio más de firmas principales de propiedad local tan grandes como las 500 mayores corporaciones mexicanas no financieras. Es más, esta estimación excluye las adquisiciones de parte de las corporaciones norteamericanas no incluidas en la Encuesta del Subcomité. Datos de fuentes secundarias muestran que estas empresas realizaron 10 adquisiciones en México en 1972, mientras que las firmas investigadas realizaron siete.

Una conclusión análoga se obtiene al considerar al propio sector manufacturero. Las 29 propiedades mexicanas adquiridas más importantes, con activos por más de 2 millones de dólares, probablemente estaban incluidas entre las 300 mayores empresas a la fecha de la fusión de las firmas. Si algunas de las 20 firmas adquiridas en la escala de 1 a 2 millones de dólares hubieran crecido lo suficiente para pasar a la categoría superior y si las adquisiciones de corporaciones no estadounidenses fuesen también consideradas, hubiera existido en 1972 arriba de un tercio más de empresas de propiedad privada mexicana del tamaño de las 300 firmas mayores. O sea que hubiera habido 165 firmas privadas mexicanas o más, en lugar de las 124 existentes.

En resumen, el modelo de expansión de las firmas estadounidenses incluidas en la muestra del Subcomité se caracteriza por el rápido crecimiento y el fuerte papel desnacionalizante de las adquisiciones de las corporaciones multinacionales. Ciento veintiséis de las 294 filiales estadounidenses establecidas —el 43 por ciento— fueron adquisiciones de empresas existentes. Para el período 1960-72, las adquisiciones de firmas en operación, en su mayoría rentables, representaron el 20 por ciento del crecimiento en los activos totales de las empresas multinacionales norteamericanas y sustancialmente más en determinadas industrias. Como la mayoría de las adquisiciones fueron de compañías grandes de propiedad de mexicanos, se estima que, sin las fusiones, bien habría existido en 1972 arriba de un tercio más de firmas de propiedad privada mexicana del tamaño de las 300 compañías industriales mayores. En consecuencia, la tendencia hacia una desnacionalización creciente que se hizo evidente en el capítulo anterior es causada tanto por el rápido crecimiento interno de las corporaciones multinacionales norteamericanas como por su adquisición de empresas mexicanas existentes.

*Conglomerados multinacionales: integración intrafirma de la propiedad, finanzas y comercio*

Los modernos conglomerados multinacionales difieren en muchas cuestiones importantes. La discusión inicial elaboró tres características de la corporación conglomerada —tamaño absoluto, grado de conglomeración internacional y organización interna— que afectan su comportamiento y su poder. Los atributos del tamaño absoluto de las corporaciones y su conglomeración en diversos mercados nacionales y de productos han sido discutidos brevemente en el capítulo 2. Muchos estudios han demostrado el proceso de la centralización de toma de decisiones que caracteriza a la empresa moderna, pero pocos han revelado el alcance de la integración intra-firma que hace a la planificación central particularmente significativa y eficaz. Esta integración intra-firma adopta diversas formas de propiedad, finanzas, comercio intra-firma, e investigación y desarrollo.

*Patrones de propiedad*

La estructura de la propiedad identifica la fuente del control de la filial y, por lo tanto, de su comportamiento. A causa de esto, los patrones de propiedad han sido un punto central de política gubernamental. México adoptó recientemente una legislación que en forma explícita llama a la creación de empresas conjuntas. La Encuesta Especial del Subcomité muestra que más del 60 por ciento de las subsidiarias estadounidenses pertenecen por completo, es decir, entre un 90 a 100 por ciento, a las casas matrices (cuadro 8). El 83 por ciento de las subsidiarias estudiadas son totalmente, o en su mayor parte, de propiedad norteamericana. Las industrias que han manifestado una tendencia hacia un más alto número de subsidiarias de propiedad mayoritariamente norteamericana fueron las de alimentos, maquinaria eléctrica y no eléctrica, y "otras" industrias. Aunque en la década de los 60 el gobierno alentó la creación de empresas conjuntas con capital mexicano mayoritario, la predominancia de filiales con capital norteamericano mayoritario refleja la continuada preferencia de las corporaciones multinacionales por esta estructura de propiedad. Las cifras anteriores reflejan sólo un incremento mínimo por encima del nivel de 1950-60 en la proporción de empresas conjuntas.<sup>10</sup>

La razón para esta preferencia citada más a menudo es el deseo de controlar el comportamiento de la filial. La filial fuertemente integrada puede ser obligada a seguir ciertas políticas sobre producción, distribución y ven-

<sup>10</sup> J. W. Vaupel, y J. P. Curhan, *op. cit.*, p. 384.

## Cuadro 8

## MÉXICO: GRADO DE LA PROPIEDAD DEL CAPITAL DE LAS FILIALES NORTEAMERICANAS, 1972

Industria	Porcentaje de la propiedad que reportan las filiales							
	Número		%					
	25 a 49	50 a 89	90 a 100	T <sup>total</sup>	25 a 49	50 a 89	90 a 100	
Alimenticia	35	2	11	22	100	6	31	63
Textiles	5	0	1	4	100	0	20	80
Papel	12	0	10	2	100	0	83	17
Productos químicos	95	20	12	63	100	21	13	66
Hule	12	3	0	9	100	25	0	75
Piedra, vidrio y arcilla	16	7	4	5	100	44	25	31
Metales primarios y elaborados	21	5	5	11	100	24	24	52
Maquinaria no eléctrica	29	5	6	18	100	17	21	62
Maquinaria eléctrica	31	4	4	23	100	13	13	74
Transporte	14	5	0	9	100	36	0	64
Instrumentos	7	2	0	5	100	29	0	71
Otras	11	1	5	5	100	9	45	45
Total de la Ind. Manufac.	288	54	58	176	100	19	20	61
Petróleo y actividades primarias	20	4	1	15	100	20	5	75
Servicio y comercio	58	3	3	52	100	5	5	90
Total de las industrias	366	61	62	243	100	17	17	66

<sup>1</sup> Puede no sumar 100 por haberse redondeado las cifras.

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

tas. Los productos pueden ser estandarizados, pueden regularse las exportaciones potencialmente competitivas a nivel local o de otros mercados, y las ventas intra-empresa pueden adaptarse al interés estratégico a nivel mundial del conglomerado multinacional. Si bien estas estructuras de propiedad pueden aumentar la eficacia de la casa matriz, también pueden tener efectos anticompetitivos en el mercado internacional y crear un modelo diferente de comportamiento de la filial en el mercado anfitrión.

### *Propiedad de la deuda a largo plazo*

Un indicador tanto de la integración financiera como del control central de la filial, es la participación de la casa matriz en la deuda a largo plazo de la subsidiaria. En México, el 41 por ciento de la deuda a largo plazo (digamos, a más de 180 días) de las subsidiarias estadounidenses es controlado por la casa matriz (cuadro 9). Otro 38 por ciento está en manos de instituciones financieras de los Estados Unidos que no están ligadas a la casa matriz. Aun cuando esta deuda no esté garantizada por la central, el hecho de que la empresa mexicana está afiliada a una corporación estadounidense indudablemente reduce el riesgo del préstamo y aumenta la disponibilidad de fondos de crédito. En 1972, cerca de las cuatro quintas partes de la deuda a largo plazo de las subsidiarias estadounidenses estaba en manos norteamericanas.<sup>11</sup>

### *Comercio intra-empresa*

La integración intra-empresa de la corporación multinacional en sus patrones comerciales se está convirtiendo en un factor aún más importante para las naciones menos desarrolladas. Históricamente relegada a producir bienes primarios para la exportación, ha sido en fechas recientes cuando la industria latinoamericana se ha expandido hacia la exportación de manufacturas. Ya entrando a la década de los setentas, las exportaciones de manu-

<sup>11</sup> Esto no quiere decir que al controlar el 41 por ciento de la deuda de capital a largo plazo, las empresas centrales suministran el grueso de los fondos utilizados. El capital a largo plazo es un concepto diferente, mucho más restringido que las fuentes de todos los fondos, que incluyen depreciación, utilidades retenidas, obligaciones a corto y a largo plazo. Como se ve en el cuadro 5, las firmas estadounidenses suministran, para América Latina como un todo, solamente alrededor de la quinta parte de los fondos que utilizan sus filiales. El resto se obtiene de otras fuentes, en su mayoría por depreciación, utilidades retenidas y fondos del extranjero. La mayoría de estas obligaciones foráneas son créditos a corto plazo provistos por oferentes locales, compradores e instituciones financieras. En suma, los datos sobre capital a largo plazo y sobre el flujo del capital presentados en el estado de cuenta son categorías bastante dispares.

MÉXICO: PROPIEDAD DE LA DEUDA A LARGO PLAZO  
(e)

	Total	Total	Alimen- ticia	Textiles	Papel	Productos químicos
Monto de la deuda a largo plazo controlada por:						
Empresa norteamericana incluida en la encuesta	99 062	92 220	7 700	624	1 780	9 177
Filiales de empresas norteamericanas incluidas en la encuesta	15 252	15 002	760	0	1 152	2 942
Otros intereses norteamericanos	103 432	100 425	0	23	3 710	47 765
Otros	57 399	55 364	1 350	1 200	1 985	12 832
Total	275 145	263 511	9 810	1 847	8 627	72 716
Participación norteamericana en el total (en porcentajes) <sup>1</sup>	79	79	86	35	77	82

<sup>1</sup> Total correspondiente a empresas norteamericanas incluidas en la encuesta, filiales divididos entre el total de la deuda a largo plazo.

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

facturas constituyeron el sector de crecimiento dinámico de las ventas de la región al exterior, y México y Brasil estuvieron a la vanguardia. Las corporaciones multinacionales son muy importantes en este proceso, pues producen el grueso de estos bienes. Herbert May calculó que, en 1957, aproximadamente el 11 por ciento de las exportaciones de manufacturas latinoamericanas fueron producidas por subsidiarias estadounidenses; y apenas nueve años después producían el 41 por ciento de las exportaciones regionales de bienes manufacturados.<sup>12</sup> Aunque las exportaciones aún re-

<sup>12</sup> Herbert May, *Impact of U.S. and Other Foreign Investment in Latin America*, Nueva York, Council of the Americas, 1970. El cálculo de May es indudablemente exagerado, porque él compara los datos del Departamento de Comercio basados en el sistema SIC con los de Naciones Unidas basadas en el sistema SITC. En este último sistema, las exportaciones de alimentos elaborados no están incluidas, mientras que los datos del Departamento de Comercio sí las incluyen, lo que lleva

LAS SUBSIDIARIAS NORTEAMERICANAS, 1972  
(en millones de dólares)

Industria								
Manufacturera						Otros		
Sector	Metales	Maqui- naria no eléctrica	Maqui- naria eléctrica	Trans- porte	Instru- mentos	Petróleo y servicios		
						Otros	activida- des pri- marias	y co- mercio
1963	800	3 998	4 597	502	27 705	21 068	5 101	1 741
1960	1 335	3 110	235	1 008	0	0	250	0
1961	20 449	13 239	0	10 224	95	3 663	1 000	2 007
1965	1 595	7 666	3 232	8 162	0	7 415	0	1 535
1969	24 179	28 013	8 064	19 896	27 800	32 146	6 351	5 283
1970	93	73	60	59	100	77	100	71

norteamericanas incluidas en la encuesta, y otros intereses norteamericanos sumados y

presentan menos del 5 por ciento de las ventas de las filiales norteamericanas en México, su rápida expansión está confirmada por los datos de la Encuesta Especial del Subcomité.

En 1960, las empresas estadounidenses en México exportaron sólo 5 millones de dólares en bienes manufacturados. Para 1972 sus ventas al exterior habían crecido a 137 millones de dólares; una tasa de incremento de más del 25 por ciento anual (cuadro 10). Gran parte de esta rápida

crecimiento se debe a exageraciones engañosas. Por otra parte, otro estudio, Instituto para la Integración de América Latina (INTAL), *La Empresa Industrial en la Integración de América Latina*, Buenos Aires, INTAL, 1971, Estudio No. 6, señala una conclusión similar para el papel de las corporaciones multinacionales en el comercio intraregional, de modo que el orden general de magnitud dado por la cifra del 40 por ciento puede ser válido para el comercio dentro de América Latina, si no para el comercio con el resto del mundo.

## Cuadro 10

MÉXICO: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE LAS FILIALES NORTEAMERICANAS Y COMERCIO INTERNACIONAL,  
POR INDUSTRIA, 1960, 1966 Y 1972

Industria	Valor (en millones de dólares)						Porcentaje	
	1960		1966		1972		1960	1972
	Total de exportaciones	A casa matriz	Total de exportaciones	A casa matriz	Total de exportaciones	A casa matriz	Porcentaje de comercio intra-firma	Porcentaje de comercio intra-firma
Alimenticia	35	0	2 601	2 320	7 093	5 446	0	77
Textiles	0	0	0	0	0	0	0	0
Papel	0	0	0	0	0	0	0	0
Productos químicos	5 102	2 752	12 472	8 222	32 941	18 466	54	56
Hule	0	0	107	94	520	394	0	76
Piedra, vidrio y arcilla	0	0	628	0	1 616	154	0	10
Metales primarios y elaborados	0	0	35	0	2 361	1 310	0	55
Maquinaria no eléctrica	43	17	488	444	7 320	5 093	39	70
Maquinaria eléctrica	56	0	599	293	28 529	25 498	0	89
Transporte	0	0	4 379	4 379	46 514	46 480	0	100
Instrumentos	185	185	875	875	8 989	8 949	100	100
Otras	0	0	0	0	1 188	934	0	79
Total de la Ind. Manufac.	5 421	2 954	22 184	16 627	137 071	112 724	54	82

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

expansión de las exportaciones correspondió al transporte, las industrias de maquinaria, e instrumentos, y se quintuplicó el de la industria química. Las exportaciones a los distintos mercados más importantes crecieron más o menos a la misma tasa. Las empresas estadounidenses en México, como en toda América Latina, son responsables del grueso de las exportaciones de manufacturas del país.

Las exportaciones en casi todas las industrias están muy concentradas. La industria del transporte es un ejemplo obvio. Como muestra el análisis de los datos de la Encuesta Especial, las exportaciones de las cuatro empresas más grandes representan casi la totalidad de las ventas hechas a empresas de Estados Unidos. Como casi todas las exportaciones mexicanas en esta industria son producidas por este puñado de empresas, su comportamiento respecto a exportaciones influye sobre los ingresos de la nación en ese rubro. El patrón de estructura concentrada de las exportaciones se encuentra también en otras industrias.

Es igualmente significativo que la parte de las exportaciones de la filial vendidas a la empresa central o a otras filiales en el extranjero ha aumentado aún más velozmente que el volumen absoluto de ventas. En 1960 solamente el 54 por ciento de las exportaciones de las filiales mexicanas fue vendido a la casa matriz o a otras filiales en el exterior. Para 1972, el 82 por ciento de las exportaciones de manufacturas ha sido comercio intra-

Cuadro 11

MÉXICO: EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS Y COMERCIO INTERNACIONAL  
INTRA-FIRMA, POR REGIONES, 1960, 1966 Y 1972

Destino de las exportaciones	Valor (en millones de dólares)			% infra-firma	
	1960	1966	1972	1960	1972
Estados Unidos	3 333	12 528	75 596	—	—
A empresa incluida en la encuesta	2 658	11 884	72 248	80	96
Europa	631	2 993	11 448	—	—
A otras filiales	61	1 327	5 275	10	46
América Latina	1 457	5 886	47 142	—	—
A otras filiales	235	2 621	32 819	16	70
Otras áreas	0	837	2 885	—	—
A otras filiales	0	795	2 382	0	83
Total para todas las áreas	5 421	22 184	137 071	—	—
A casa matriz	2 954	16 627	112 724	54	83

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

empresa. En ocho de las 10 industrias con exportaciones, más de la mitad de las ventas internacionales fueron realizadas en forma de comercio intra-empresa.

Según la región de destino, las ventas a Estados Unidos —el más importante mercado de México— fueron las más integradas, mientras que las ventas a Europa fueron las menos integradas (cuadro 11). Parte de la razón para esta variación estriba en la diferente composición de las ventas. En 1972, cerca de la mitad de todas las exportaciones a Estados Unidos fueron productos de transporte, los cuales en su totalidad fueron vendidos a las casas matrices estadounidenses para continuar su procesamiento. Una cuarta parte comprendía maquinaria eléctrica y no eléctrica, la cual asimismo era casi totalmente revendida a la casa matriz. En el caso de Europa, los productos químicos y la maquinaria no eléctrica representaron el 85 por ciento de las exportaciones, pero el 66 por ciento de los productos químicos fue vendido a empresas europeas no filiales, para su procesamiento o distribución. Sin embargo, en todas las industrias y en todas las regiones, las exportaciones a la empresa central o a otras filiales aumentaron como porcentaje del total, el que a su vez creció rápidamente.

Hay dos dimensiones del “ciclo productivo” en estos patrones de comercialización. Por una parte, una filial ingresa a un nuevo mercado extranjero en un tercer país mediante la exportación hacia él. Según se expanden la filial y la casa matriz, la firma se integra aún más al tercer país al establecer una subsidiaria de ventas. Por otra parte, se puede requerir a una subsidiaria producir piezas especiales en las que tengan ventajas comparativas y exportarlas al mercado de la casa matriz para continuar con su procesamiento. En ambos casos, el resultado final es una más estrecha integración de la empresa y una mayor dependencia de la planificación centralizada intra-empresa.

Deberíamos reiterar que a pesar del rápido crecimiento de su volumen, las exportaciones todavía representan menos del 5 por ciento de las ventas de las filiales norteamericanas establecidas en México y que más del 95 por ciento de las ventas está destinado al mercado local. Es más, las filiales estadounidenses muestran una propensión a exportar apenas mayor que la de las empresas de propiedad mexicana de igual tamaño.<sup>13</sup>

Las importaciones constituyen el reverso de la moneda en lo que se refiere al comercio. Las filiales norteamericanas establecidas en México aún dependen de la importación de muchos de sus insumos materiales para la

<sup>13</sup> Véase: Fernando Fajnzylber y Trinidad Martínez Tarragó, *Las empresas transnacionales en la industria mexicana*, ciudad de México, Centro de Investigaciones y Docencia Económicas, 1975, versión preliminar, p. 541. Por supuesto que se han notado diferencias significativas entre industrias.

producción, aunque la parte importada ha declinado dramáticamente desde 1966. Mientras que en 1966 algo así como la mitad de los insumos para la producción de la filial fue adquirida en el exterior, para 1972 menos de un tercio era importado (cuadro 12). Esta tendencia varió de industria a industria. Por ejemplo, la industria de maquinaria eléctrica aumentó la proporción de sus insumos importados. Las industrias de tecnología intensiva tuvieron el más alto coeficiente de importación en ambos años.

La dependencia de la casa matriz respecto a suministros representó el 18 por ciento para todas las industrias. Las empresas centrales proveyeron cerca de un tercio o más de los insumos materiales de sus subsidiarias para la producción de maquinaria no eléctrica, de instrumentos y de transporte. En general, las filiales estadounidenses en México han respondido rápidamente a los estímulos del gobierno y del mercado para reducir las importaciones procedentes de sus empresas matrices o de otras. Como muchos de los insumos suministrados ahora por la casa matriz no se pueden obtener localmente, es improbable que el nivel de las importaciones descienda mucho más abajo del 10 por ciento. Para algunas firmas en ciertas industrias esto es una importante palanca de control de la casa matriz sobre el comportamiento de la subsidiaria, aun en el caso de que la política gubernamental tuviera éxito en reducir el porcentaje de la participación en el capital de aquélla a menos del 50 por ciento.

Con tan considerable volumen de comercio intra-empresa —tanto importaciones como exportaciones— existe la posibilidad de organizarse para transferir los precios desventajosos a la economía local. Para aquellos productos cuyo precio de mercado no es accesible, las transacciones a través del mercado entre la filial y la casa matriz pueden volverse casi imposibles. Puede desarrollarse algún sistema de contabilidad de costos. No obstante, para las empresas centralmente planificadas que desean evadir los límites de repatriación de las utilidades o los impuestos, la subvaluación de las exportaciones a la empresa matriz o bien la sobrevaluación de sus importaciones pueden ser políticas viables. Desde el punto de vista del gobierno local, los esfuerzos gubernamentales son evidentemente necesarios para vigilar la transferencia de precios en ciertas industrias y en algunas firmas seleccionadas dentro de aquéllas.

De ahí que la dimensión de la organización interna de los conglomerados multinacionales es evidente en las relaciones financieras y comerciales integradas de las subsidiarias respecto a sus matrices. La integración puede traer con esto una dependencia asimétrica si la filial depende de la casa matriz en cuanto a capital financiero, tecnología, suministros críticos, y acceso a los mercados de exportaciones. Si la organización interna de una corporación multinacional está magnificada por la presencia de muchas

MÉXICO: FUENTE DE INSUMOS MATERIALES  
(en millones de pesos)

<i>Valor de los insumos materiales y sus fuentes</i>	<i>Total</i>	<i>Alimenticia</i>	<i>Textiles</i>	<i>Papel</i>	<i>P g</i>
1972					
Costo total de los materiales	1 445 081	144 987	14 104	46 418	2
De los cuales:					
Provistos por la casa matriz	207 708	1 473	76	356	
Otras importaciones	152 492	3 175	750	2 667	
Porcentaje de la casa matriz	18	1	1	1	
Porcentaje importado	13	2	5	6	
1966					
Costo total de los materiales	489 338	52 823	4 193	12 595	
De los cuales:					
Provistos por la casa matriz	142 717	290	41	172	
Otras importaciones	95 557	195	454	733	
Porcentaje de la casa matriz	29	1	1	1	
Porcentaje importado	20	0	11	6	

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

corporaciones análogamente integradas en una industria dada (desnacionalización), la industria como un todo puede experimentar esta clase de dependencia externa.

*Estructura del mercado de productos de las empresas estadounidenses:  
participación en el mercado, liderazgo, y competencia*

La estructura del mercado de productos se compone de los tres principales elementos delineados en el capítulo introductorio: concentración de vendedores, barreras a la entrada y diferenciación del producto. La estruc-

LIALES NORTEAMERICANAS, 1966-1972  
 (en millones de dólares)

<i>Manufacturera</i>							
<i>Industria</i>	<i>Piedra, vidrio y arcilla</i>	<i>Metales</i>	<i>Maquinaria no eléctrica</i>	<i>Maquinaria eléctrica</i>	<i>Transporte</i>	<i>Instrumentos</i>	<i>Otras</i>
01	19 000	41 377	35 853	89 406	418 238	4 284	30 989
35	3 341	1 181	11 384	15 013	130 963	1 757	425
80	2 980	2 609	8 079	19 285	33 489	613	313
6	18	3	32	17	31	41	1
5	16	6	23	22	8	14	1
25	6 104	10 045	13 198	31 316	213 054	355	2 999
42	464	234	4 120	2 709	92 846	27	10
74	2 044	1 046	3 853	8 869	30 889	138	
11	8	2	31	9	44	8	0
18	33	10	29	28	15	39	0

tura del mercado determina el poder que una empresa puede ejercer sobre el mercado. Aunque la diferenciación del producto y las barreras a la entrada pueden ser fuentes importantes de control sobre el mercado, la característica estructural más visible es la concentración de vendedores. Aparte de la concentración, otras características de los mercados de las corporaciones multinacionales, que revelan la fuerza de su posición en el mercado, incluyen su rango en mercados específicos y la nacionalidad de sus competidores.

Se solicitó a las compañías informar sobre las ventas de sus principales líneas de productos, según el nivel de cinco dígitos de la *Standard In-*

*dustrial Classification.*<sup>14</sup> Los productos incluidos debían constituir por lo menos el 85 por ciento de las ventas totales de las empresas dentro del país. Se solicitó también a los encuestados estimar para cada producto la parte del mercado local que ellos controlaban en los años 1960, 1966 y 1972. Finalmente, se solicitó a las firmas entrevistadas que con base en su participación en el mercado de cada producto en 1972 se clasificaran a sí mismas y a sus principales competidores.

Esta metodología no estuvo exenta de problemas. Las compañías a veces declaraban que no tenían conocimiento de su posición en el mercado, que no había investigaciones de mercado disponibles, o que sus estimaciones eran apenas especulaciones. Otras simplemente se rehusaron a declarar su posición en el mercado. Algunas casas matrices afirmaron no conocer la composición de los productos de sus subsidiarias o manifestaron que no correspondían a las categorías del Sistema de Clasificación Industrial norteamericano.

Sin embargo, la mayoría de las empresas proporcionaron datos útiles. Para las empresas que proveyeron datos (alrededor de dos tercios), el proble-

<sup>14</sup> Como se señala en U.S. Department of Commerce, *Numerical List of Manufactured Products*, 1972, Washington, Government Printing Office, 1972. Una explicación concisa del sistema SIC y de sus limitaciones se encuentra en "Report of the Bureau of the Census to the Senate Subcommittee on Antitrust and Monopoly Concentration Ratios", en *Manufacturing Industry*, 1963, Washington, Government Printing Office, 1966, primera parte, pp. xi-xvii; el informe establece: "El sistema opera de tal manera que las definiciones se hacen progresivamente más estrictas con la sucesiva adición de dígitos. Por lo tanto, en un extremo están los 20 más amplios grupos industriales principales de dos dígitos y, en otro, 7 500 productos individuales de 7 dígitos. En medio están aproximadamente 430 industrias de cuatro dígitos y grupos de productos también de cuatro dígitos y alrededor de 1 000 clases de productos de cinco dígitos. Un ejemplo de la creciente particularidad lograda con la adición de dígitos está dada en el campo de los productos de la carne, el cual es parte del mayor grupo industrial de dos dígitos.

*Código de clasificación industrial normal*

	<i>Designación</i>	<i>Nombre</i>
20	Grupo industrial mayor	Alimentos y productos semejantes
201	Grupo industrial	Productos de la carne
2011	Industria <sup>a</sup>	Empacadoras (rastros) de carne
20111	Clase de producto	Carne vacuna fresca
20111-12	Producto	Carne entera de res

<sup>a</sup> Donde los embarques de productos están agregados dentro de los totales de cuatro dígitos, sin tener en cuenta la clasificación de la industria de las plantas que procesan tales productos, el término utilizado es "grupo de productos" (p. xii).

ma más difícil fue interpretar el concepto de “mercado relevante de productos”. Utilizando los códigos de cinco dígitos del SIC, resolvieron el problema de uniformar la definición, a costa de crear mercados definidos con demasiada amplitud en ciertas instancias y muy estrechamente en otros casos. Los primeros podrían incluir productos no competitivos o no sustituibles, subvaluando así la concentración de mercado. Por ejemplo, en relación con productos farmacéuticos, los “productos que actúan sobre el sistema cardiovascular” están agrupados conjuntamente —aun cuando un producto que acelera el corazón no compite con otro que lo retarda. A veces surgieron también categorías definidas muy estrechamente, aunque no en forma tan frecuente.

Si existe algún sesgo sistemático causado por estos problemas es secundario en comparación al fuerte sesgo hacia abajo en lo que se refiere a la participación en el mercado y a los datos de concentración que originó el propio sistema de información. Las compañías están dispuestas a escoger el límite inferior de una estimación a causa del temor de arriesgar su posición competitiva, ya que los competidores potenciales podrían descubrir su participación, y por miedo a provocar la regulación gubernamental en el caso de que su fuerte participación en el mercado fuera ampliamente conocida. Más aún, si en el curso normal de toma de decisiones se tiende a tomar en cuenta “datos débiles”, los ejecutivos pueden tender a depender en estimaciones aún más bajas, más conservadoras, en lo que se refiere a la participación en el mercado. Estos sesgos se hicieron evidentes en las charlas con muchos ejecutivos cuando se solicitó la información. A pesar de tales reservas metodológicas, las compañías proveyeron una visión de sus posiciones relativas de mercado en México y en Brasil que nunca antes se habían publicado sobre una muestra grande de corporaciones multinacionales norteamericanas.

Esta perspectiva indica una fuerte posición en el mercado para las filiales estadounidenses. Cuarenta y siete por ciento de las 183 subsidiarias manufactureras de la encuesta dijeron que en su más extensa línea de productos en venta tenían por lo menos el 25 por ciento del mercado (cuadro 13). Cerca de un cuarto de las informantes —44 de las 183— tenían porciones de mercado de más del 50 por ciento. Los porcentajes superiores al promedio se dieron en las siguientes industrias: hule, piedra, vidrio y arcilla, metales primarios y elaborados, maquinaria no eléctrica, maquinaria eléctrica, instrumentos y “otras” industrias. Las industrias de mercado en que las firmas estadounidenses tenían una participación por debajo del promedio fueron las de alimentos, textiles y papel.

El porcentaje del mercado en manos de las filiales estadounidenses en sus líneas de productos segunda, tercera y restantes, fueron normalmente

Cuadro 13

MÉXICO: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE SUS PRINCIPALES PRODUCTOS DE LAS FILIALES NORTEAMERICANAS, 1972  
(En porcentajes)

Escala de participación	Manufacturas												
	Total	Alimen- ticia	Textiles	Papel	Productos químicos	Hule	Piedra, vidrio y arcilla	Maqui- naria no eléctrica	Maqui- naria eléctrica	Trans- por- ción	Instru- mentos	Otras	
0 a 9	23	39	50	17	40	0	20	0	11	6	0	20	18
10 a 24	29	32	0	75	21	17	30	15	26	41	38	0	27
25 a 49	23	7	50	8	18	17	30	31	42	41	50	0	9
50 a 74	14	11	0	0	12	50	20	8	16	6	13	60	27
75 a 100	10	11	0	0	8	17	0	46	5	6	0	20	18
Número	183	28	2	12	52	6	10	13	19	17	8	5	11

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

algo más pequeñas. Como muchas subsidiarias no tienen un segundo, tercero o cuarto producto, la muestra disminuye progresivamente según se consideren más líneas de producto. Para evitar este problema, se calculó un promedio ponderado de "participación de mercado de la filial", sopeando cada producto según sus ventas.

Cuarenta y cinco por ciento de las filiales estadounidenses en la encuesta tenían un promedio ponderado de porcentajes del mercado mayor del 25 por ciento en sus líneas de productos combinadas (cuadro 14). Las industrias en donde las empresas tenían una fracción especialmente alta del mercado eran la de piedra, el vidrio y la arcilla, la del hule, los metales primarios y elaborados, la maquinaria no eléctrica y la eléctrica, la transportación y la de instrumentos. Las empresas con participación de más del 25 por ciento representaron el 42 por ciento de las ventas de las empresas entrevistadas.

Aunque esto demuestra que las firmas estadounidenses controlaban una buena porción de los mercados mexicanos para sus productos sólo revela una parte del panorama de la estructura del mercado total. Para reflejar la estructura de los mercados de las filiales se ha ideado un procedimiento para estimar "una tasa mínima de concentración de cuatro firmas para cada mercado de producto". Este dato en porcentajes es la porción mínima del mercado total que las cuatro firmas más grandes tenían en 1972. Conociendo la porción de mercado de los encuestados y el rango entre los cinco principales competidores o más, podría derivarse tal tasa mínima. Por ejemplo, si el entrevistado tenía el 20 por ciento del mercado de un producto y estaba él mismo en tercer lugar, éste junto con sus dos competidores más grandes deben haber tenido un mínimo de 60 por ciento del mercado. Obviamente que las firmas de primera fila pueden tener una porción notablemente mayor que la informante, de manera que sólo puede calcularse una tasa mínima. Otro problema de estimación surge cuando el entrevistado se ubica a sí mismo en el primer lugar y poseía, digamos, el 40 por ciento del mercado. En estas situaciones relativamente numerosas, la filial en cuestión era ubicada en la categoría "no identificable". Por otra parte, cuando dos o más informantes eran competidores, era posible una estimación más completa de la estructura de mercado.

Aun con estos sesgos hacia la subestimación, estas cifras dan cierta idea de la existencia de oligopolios concentrados en los mercados de productos de las firmas estadounidenses. Cincuenta y tres por ciento de las subsidiarias vendieron su principal producto en mercados donde las cuatro firmas realizaron más de la mitad de las ventas (cuadro 15). Invariablemente, la firma informante era una de las cuatro principales. Una fuerte concentración del mercado se hizo especialmente evidente en los mercados de

Cuadro 15

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE LAS FILIALES ESTADOUNIDENSES:  
NÚMERO DE SUBSIDIARIAS CON PRODUCTOS IMPORTANTES EN LA ESCALA MÍNIMA DE CONCENTRACIÓN  
DE CUATRO FIRMAS, 1972

Industria	Razón mínima de concentración de las cuatro mayores firmas							
	Principal producto			Segundo producto principal				
	Total	No iden- tificable <sup>1</sup>	50 a 74	75 a 100	Total	No iden- tificable <sup>1</sup>	50 a 74	75 a 100
Alimenticia	25	12	5	8	11	5	3	3
Textiles	2	1	1	0	1	1	0	0
Papel	11	2	1	8	3	3	0	0
Productos químicos	53	35	7	11	30	12	7	11
Hule	6	1	1	4	4	1	0	3
Piedra, vidrio y arcilla	11	6	4	1	5	2	0	3
Metales primarios y elaborados	13	4	0	9	9	2	5	2
Maquinaria no eléctrica	22	7	8	7	15	7	3	5
Maquinaria eléctrica	19	12	4	3	14	10	1	3
Transporte	8	2	4	2	1	0	0	1
Instrumentos	7	3	1	3	4	3	0	1
Otras	10	4	1	5	3	2	0	1
Total de las Ind. Manufac.	187	89	37	61	100	48	19	33
Por ciento	100	48	20	33	100	48	19	33

<sup>1</sup> Incluye firmas con productos en toda la escala de concentración del mercado que no fueron identificados.  
FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

Cuadro 16

MÉXICO: CLASIFICACIÓN, EN SU PRINCIPAL LÍNEA DE PRODUCTOS, DE LAS SUBSIDIARIAS INCLUIDAS EN LA ENCUESTA, 1972

	Manufacturas										Otras del total	%		
	Total	Alimenticia	Textiles	Papel	Productos químicos	Hule y arcilla	Piedra, vidrio	Metalurgia	Maquinaria eléctrica	Instrumentos				
1ero.	79	7	0	1	18	5	5	7	10	11	4	5	6	44
2do.	36	7	1	0	9	0	5	4	2	3	2	1	2	20
3ero.	21	4	1	2	6	0	0	0	4	2	1	1	0	12
4o.	20	4	0	7	2	1	0	0	2	1	1	0	2	11
5o.	6	0	0	1	2	0	0	0	2	0	0	0	1	3
6o. o menor	18	2	0	0	10	0	0	2	2	2	0	0	0	10
Total	180	24	2	11	47	6	10	13	22	19	8	7	11	100

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

hule, metales primarios y elaborados, maquinaria no eléctrica, transportación e instrumentos. Oligopolios altamente concentrados, donde las cuatro firmas principales controlaban del 75 al 100 por ciento de las ventas, podían detectarse en un tercio de las principales líneas de productos. Estas empresas eran más numerosas que las firmas en el grupo del 50-74 por ciento, probablemente a causa de la metodología empleada que hace más detectables a los oligopolios más concentrados. Es probable que un cierto número de oligopolios en el grupo más bajo simplemente no fueron identificados y quedaron ubicados en la categoría "no identificable". La segunda y tercera líneas de productos mostraron patrones similares. En la segunda, por ejemplo, más de la mitad de las subsidiarias eran oligopolios donde las cuatro mayores firmas llevaron a cabo más de la mitad de las ventas. La ineludible conclusión a obtenerse de estos datos —los cuales pueden revelar sólo la cúspide del témpano de hielo— es que los mercados en los cuales las filiales estadounidenses operan en México están por lo general altamente concentrados.

Dentro de cada mercado, las subsidiarias estadounidenses están a menudo en la posición dominante. Se solicitó a las subsidiarias clasificarse ellas mismas y a sus cuatro principales competidores en la venta de su principal línea de productos. Ellas se clasificaron en el primer lugar en el 44 por ciento de los casos para los cuales se obtuvo información. Sesenta y cuatro por ciento de las veces se clasificaron en la primera o en la segunda posición respecto a su principal producto (cuadro 16). Más del 86 por ciento de los informantes se ubicaron a sí mismos entre los cuatro productores principales en cuanto a sus productos más importantes. El grado de dominación es sólo ligeramente menor para el segundo y tercer productos.

Una dimensión final de las relaciones de mercado en México se refiere a la nacionalidad de los competidores a todo lo largo del mercado. Los nombres de las empresas competidoras en cada clasificación por producto fueron investigados para determinar la nacionalidad del propietario. Cada competidor fue clasificado como compañía multinacional norteamericana, como otras corporaciones multinacionales, como nacional del país anfitrión, de propiedad estatal, o firma no identificable. Ya que las fuentes de propiedad empleadas<sup>15</sup> identificaron más fácilmente a las firmas nor-

<sup>15</sup> Estas fuentes son: J. Bernet (ed.). *Guía Interinvest 1972*, Río, Editora Interinvest, 1973; *Business Trends*, diciembre, 1973, Comité Bilateral de Hombres de Negocios, *Inversiones extranjeras privadas directas en México*, México, Confederación Patronal, 1971; *Moody's Industrial Manual*, Nueva York, varios años. B. Sepúlveda, Hacienda-Banco de México, *La Inversión Extranjera en México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1973; U.S. Department of Commerce, *Trade Lists*,

Cuadro 14

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE LAS FILIALES NORTEAMERICANAS. PROMEDIO PONDERADO  
PARA TODOS LOS PRODUCTOS, 1972

*Promedio ponderado de la participación en el mercado de todos los productos*

Industria	Número					Porcentaje					Número del que se carece de información
	Total	0 a 9	10 a 24	25 a 49	50 a 100	Total	0 a 9	10 a 24	25 a 49	50 a 100	
Alimenticia	27	9	10	3	5	100	33	37	11	19	8
Textiles	2	1	0	1	0	100	50	0	50	0	3
Papel	12	2	9	1	0	100	17	75	8	0	0
Productos químicos	51	22	10	12	7	100	43	20	24	14	44
Hule	5	0	1	1	3	100	0	20	20	60	7
Piedra, vidrio y arcilla	9	1	4	2	2	100	11	44	22	22	7
Metales primarios y elaborados	14	0	4	4	6	100	0	29	29	43	7
Maquinaria no eléctrica	19	1	6	7	5	100	5	32	37	26	10
Maquinaria eléctrica	16	2	5	7	2	100	13	31	44	13	15
Transporte	8	0	4	4	0	100	0	50	50	0	6
Instrumentos	5	1	0	1	3	100	20	0	20	60	2
Otras	11	2	4	1	4	100	18	36	9	36	0
Total de la Ind. Manufac.	179	41	57	44	37	100	23	32	25	21	109

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

## Cuadro 17

MÉXICO: NACIONALIDAD DE LOS MAYORES COMPETIDORES DE LAS FILIALES NORTEAMERICANAS,  
EN SU PRINCIPAL LÍNEA DE PRODUCTOS, 1972

Industria	Número de veces que los nombres de los competidores fueron utilizados				Porcentaje							
	Total	Esta- dos Unidos	Otros extran- jeros	Na- cio- nal	Esta- tal	No iden- tifi- cado	Total	Esta- dos Unidos	Otros extran- jeros	Na- cio- nal	No iden- tifi- cado	
Alimenticia	64	26	4	14	0	20	100	41	6	22	0	31
Textiles	4	2	0	0	0	2	100	50	0	0	0	50
Papel	42	18	0	15	0	9	100	43	0	36	0	21
Productos químicos	145	60	35	9	3	38	100	41	24	6	2	26
Hule	16	11	2	2	0	1	100	69	13	13	0	6
Piedra, vidrio y arcilla	23	4	3	3	0	13	100	17	13	13	0	57
Metales primarios y elaborados	28	8	1	4	1	14	100	29	4	14	4	50
Maquinaria no eléctrica	63	35	15	3	0	10	100	56	24	5	0	16
Maquinaria eléctrica	63	25	10	5	1	22	100	40	16	8	2	35
Transporte	23	12	6	3	0	2	100	52	26	13	0	9
Instrumentos	24	11	9	0	0	4	100	46	38	0	0	17
Otras	32	10	6	0	1	15	100	31	19	0	3	47
Total de las Ind. Manufac.	527	222	91	58	6	150	100	42	17	11	1	28

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

teamericanas y de otros países, la mayor parte de la categoría no identificable probablemente representa a entidades de propiedad nacional no listadas en la fuente. De acuerdo con esto, el criterio para la propiedad extranjera es la posesión del 25 por ciento de las acciones con derecho a voto o del capital de la firma mencionada.

Se encontró que las subsidiarias estadounidenses muy a menudo están en competencia directa con otras subsidiarias estadounidenses u otras corporaciones multinacionales en lo que se refiere a sus principales líneas de productos. Cuarenta y dos por ciento de los competidores mencionados fueron otras corporaciones estadounidenses, y otro 17 por ciento fueron subsidiarias de corporaciones no estadounidenses (la mayoría de Europa Occidental). En total, casi el 60 por ciento de los competidores mencionados por las filiales eran extranjeros (cuadro 17). Las firmas de propiedad estatal, registradas como el 1 por ciento de los competidores, producían unos pocos productos dispersos en industrias básicas. El restante 39 por ciento presumiblemente eran en su mayor parte empresas nacionales de propiedad privada mexicana.

Las corporaciones multinacionales norteamericanas o de otros países constituyeron más del 75 por ciento de los principales competidores en los renglones del hule, maquinaria no eléctrica, transporte e instrumentos. Las firmas competidoras de propiedad nacional, si alguna vez existieron en estas industrias, ahora son una minoría distintiva. Los intereses extranjeros han penetrado a fondo en muchos mercados de productos con la exclusión virtual de la empresa privada mexicana.

En suma, las principales características de los mercados de las filiales, vistos desde su propio punto de vista se combinan para formar un panorama global en el cual las corporaciones estadounidenses ocupan una posición prominente en el terreno de la competencia. Controlando considerables porciones de sus mercados, la mayoría de las empresas operaron en oligopolios concentrados, muchos sumamente concentrados. Casi siempre ubicadas entre los cinco productores principales, están en la posición de guiar e influir en las decisiones de otras firmas en la misma industria. La mayoría de sus competidoras en el mercado son, ellas mismas, multinacionales. En muchas industrias, a causa de su posición estructural, las firmas extranjeras, como grupo, pueden estar en posición de responder en tándem a estímulos económicos o políticos relativamente sin competencia de las empresas locales.

*Actuación de las subsidiarias estadounidenses: utilidades, regalías y el papel de la estructura del mercado y de la propiedad*

La estructura del mercado de productos de las subsidiarias y otros factores comerciales generan actuaciones diversas de las filiales estadounidenses en lo que se refiere a crecimiento, ganancias y pagos hechos al exterior por concepto de regalías y honorarios. El comportamiento de las ganancias es difícil de apreciar exactamente utilizando los balances y la cuenta de ingresos de las empresas. Las ganancias registradas en las cuentas de las filiales a menudo no reflejan las verdaderas tasas de rendimiento del capital invertido. La primera clase de distorsiones surge por el diferente uso y manipulación de los procedimientos contables normales que son comunes a todas las compañías. Por ejemplo, cambiando las técnicas contables de inventarios, depreciación, investigación y desarrollo, y propaganda pueden afectarse drásticamente las ganancias en un año dado.<sup>16</sup> Básicamente, cuanto más grande es la empresa, más libertad tiene para manipular la contabilidad.<sup>17</sup> En el caso de las corporaciones multinacionales, una segunda clase de distorsión surge de la práctica de la transferencia de precios. Las utilidades reales pueden ser transferidas dentro o fuera del país anfitrión y nunca aparecer como ganancias obtenidas en la cuenta de ingresos de la filial. Estos puntos débiles —los cuales pueden disfrazar el panorama de las ganancias reales— deben tenerse presentes al considerarse los datos sobre ganancias.

Las ganancias de las subsidiarias han variado marcadamente, en particular entre industrias. Entre 1960 y 1972 las ganancias sobre el capital invertido de la muestra de filiales fueron del 12.4 por ciento en 1960 y 11.1 por ciento en 1972 (cuadro 18). Es más, en 1972 las ganancias de las filiales mexicanas fueron significativamente más altas que las ganancias de todas las corporaciones manufactureras de tamaño comparable en Estados Unidos.<sup>18</sup>

Las “ganancias brutas” —es decir una vez descontados los impuestos y sumadas las regalías internacionales y los honorarios como porcentaje del capital invertido—<sup>19</sup> reflejan una mayor tasa de rendimiento en los dos

<sup>16</sup> Véase, entre otros: Federal Trade Commission, *Economic Report on Conglomerate Mergers*, presentado como la parte 8A del Senate Subcommittee on Antitrust and Monopoly Hearings on Economic Concentration, Washington, Government Printing Office, 1969, pp. 120-141.

<sup>17</sup> El trabajo teórico y empírico más extenso es el de Constantine Vaitsos, *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*, Oxford, Oxford University Press, 1974.

<sup>18</sup> Federal Trade Commission, *Quarterly Financial Report for all Manufacturing Corporations*, Cuarto trimestre, 1972.

<sup>19</sup> Esta definición de ganancias brutas no es exactamente la misma que la usada

## Cuadro 18

MÉXICO: TASAS DE RENDIMIENTO<sup>1</sup> DE LAS FILIALES MANUFACTURERAS NORTEAMERICANAS, AÑOS SELECCIONADOS  
(Porcentaje de rendimiento sobre el capital)

	Manufacturas												
	Total	Alimenticia	Textiles	Papel	Productos químicos	Piedra, vidrio y arcilla	Maquinaria no eléctrica	Maquinaria eléctrica	Transporte	Otras			
Ganancias: <sup>2</sup>													
1972	11.1	9.1	6.0	8.7	13.8	9.7	7.4	7.3	10.2	16.1	10.0	11.2	5.6
1966	10.7	5.2	8.3	6.9	11.7	10.7	2.0	12.8	6.9	14.4	13.9	22.2	4.2
1960	12.4	11.8	0	1.2	12.6	12.1	16.4	.8	8.4	11.4	30.3	22.5	5.0
Ganancias brutas: <sup>3</sup>													
1972	16.2	19.6	8.0	9.2	19.1	13.3	9.7	8.0	16.5	20.2	20.0	2.0	8.7
1966	15.0	22.3	10.4	7.9	16.3	13.6	3.7	13.7	11.3	18.2	16.8	23.2	4.9

<sup>1</sup> Ponderadas de acuerdo con el tamaño del capital de la firma.

<sup>2</sup> Después de descontar impuestos sobre el total del capital.

<sup>3</sup> Después de descontar impuestos, más pagos de regalías a la casa matriz, licencias y asistencia técnica.

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

años para los cuales hay datos disponibles. Las ganancias de las filiales estadounidenses fueron del 15.0 por ciento en 1966 y 16.2 por ciento en 1972. Como esta medida incluye pagos de tecnología a la empresa central, surgen grandes diferencias entre ganancias netas y brutas en algunas industrias tales como alimentos, productos químicos, maquinaria no eléctrica e instrumentos, donde las regalías de la filial y los pagos de honorarios son altos.

Comparando industrias y usando ambas medidas, las industrias de productos químicos, maquinaria eléctrica, manufactura de alimentos e instrumentos muestran consistentemente rendimientos elevados. La de transporte y la de piedra, vidrio y arcilla han gozado de utilidades sustanciales, aunque con mayor variabilidad. En general, las filiales estadounidenses, como un todo, obtuvieron buenas ganancias durante el período.

Esto se refleja en el tiempo que le lleva a la empresa matriz recobrar el costo de la inversión inicial (el plazo de recuperación).<sup>20</sup> El plazo de recuperación puede ser medido dividiendo el capital de la firma entre sus ganancias, una vez descontados los impuestos más la depreciación, en cualquier año dado. En 1972 el promedio de plazos de recuperación, no ponderado, para empresas estadounidenses era de 7.0 años (cuadro 19), yendo desde uno bajo de 5.4 años en "otros", hasta uno alto, de 9.3 años, en textiles. Si las firmas son ponderadas según tamaño, el promedio en 1972 baja a 4.8 años, indicando que las firmas más grandes son más rentables que sus contrapartes más pequeñas. Para los casos en que los gobiernos anfitriones, tales como los países del Pacto Andino, adoptan provisiones "de desaparición gradual" para nuevas inversiones extranjeras, el plazo de recuperación asume una especial importancia.

Muchos factores provocan diferencias en las tasas de utilidades —la tasa de crecimiento de una industria, el ciclo de la empresa, así como otras dos variables de la estructura de mercado: la diferenciación del producto y las "barreras a la entrada". Además de esto, la participación en el mercado aparece como otro determinante importante. Clasificando las 163 filiales para las que se tienen datos completos sobre este renglón dentro de los

por el Departamento de Comercio. Su definición es la participación de la casa matriz en la suma de las utilidades por ramo: dividendos, utilidades reinvertidas, intereses y regalías y honorarios tomados como un porcentaje de la participación sobre el valor neto en libros. (*Survey of Current Business*, septiembre de 1973, pp. 33, 34). La definición empleada aquí y en todo este informe es la que se dio en el texto, la cual incluye tanto la participación de la casa matriz, como de cualquier similar extranjera en las utilidades más las regalías y honorarios como un porcentaje de la inversión de la corporación bajo control extranjero.

<sup>20</sup> El cálculo del plazo de amortización interna sigue la metodología de Grant L. Reuber, *et al.*, *Private Foreign Investment in Development*, Oxford, OECD-Clarendon Press, 1973, pp. 92-93.

## Cuadro 19

MÉXICO: NÚMERO DE AÑOS NECESARIOS PARA RECUPERAR LA INVERSIÓN INICIAL DE LAS FILIALES NORTEAMERICANAS (PERIODO DE RECUPERACIÓN INTERNA),<sup>1</sup> 1960, 1966 Y 1972

## Manufacturas

Año	Total	Alimenticia	Textiles	Papel	Productos químicos	Hule	Piedra, vidrio y arcilla	Metalurgia	Maquinaria no eléctrica	Maquinaria eléctrica	Transporte	Instrumentos	Otras
1972	7.0	6.6	9.3	7.5	7.6	5.8	7.0	6.7	8.0	5.7	6.3	6.1	5.4
1966	4.9	7.6	3.5	.9	4.2	4.3	5.8	4.4	7.0	5.8	5.2	2.2	2.5
1960	6.2	2.0	0	1.4	3.3	2.7	.8	4.0	31.6	4.7	3.8	3.9	.6
Número	266	27	4	10	87	11	14	19	30	26	15	11	12

<sup>1</sup> El periodo de recuperación interna es el tiempo aproximado que necesita la casa matriz para recuperar el costo inicial de la inversión. Las cifras mencionadas representan un promedio ponderado del capital invertido dividido por el monto de la depreciación más el ingreso, una vez descontados los impuestos, para todas las subsidiarias. No incluye filiales que sufren pérdidas o aquellas sobre las que no se tiene información.

<sup>2</sup> Incluye 7 ventas de subsidiarias que se dedican a la comercialización de productos manufacturados.

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

## Cuadro 20

MÉXICO: TASA DE GANANCIA DE LAS FILIALES MANUFACTURERAS  
NORTEAMERICANAS, CLASIFICADAS POR PARTICIPACIÓN  
PROMEDIO EN EL MERCADO, 1972

<i>Como porcentaje del capital</i>	<i>Escala de participación de las filiales en el mercado</i>					<i>No hay infor- mación</i>
	<i>Total</i>	<i>0 a 9</i>	<i>10 a 24</i>	<i>25 a 49</i>	<i>50 a 100</i>	
Ganancias	11.2	7.0	9.3	12.5	16.2	12.0
Pagos por tecnología	4.2	6.7	4.1	3.3	5.8	4.6
Ganancias brutas	15.4	13.7	13.4	15.8	21.9	16.6
Número <sup>1</sup>	163	35	55	40	33	138
Porcentaje de ventas	100	8	50	33	9	—

<sup>1</sup> Incluye 13 subsidiarias dedicadas a la comercialización de productos manufacturados.

FUENTE: Encuesta Especial, *op. cit.*

cuatro grupos de empresas con diferente participación de mercado y luego calculando sus tasas de rendimiento, encontramos una tasa progresivamente más alta de rendimiento para los grupos con una participación del mercado más alta. Aquellas firmas cuya participación en el mercado es muy pequeña —inferior al 10 por ciento— registraron tasas de utilidades, después de descontar impuestos, de menos de la mitad de aquéllas en el grupo 50-100 por ciento (cuadro 20). Cuando en las comparaciones se usan las ganancias brutas existe el mismo patrón global. Estos datos sugieren que una gran participación en el mercado da a las filiales un grado de poder de mercado que les permite disfrutar de utilidades muy superior a aquellas que se obtienen en mercados estructurados más competitivamente.

*Resumen y conclusiones: organización de la empresa, estructura  
del mercado y poder económico multinacional*

Las filiales de las mayores corporaciones multinacionales crecieron muy rápidamente en México durante el período 1960-72. El total de sus activos creció al 17 por ciento anual, su capital al 16 por ciento, y sus ventas al 15 por ciento. Las adquisiciones representaron, directa e indirectamente el 20 por ciento del crecimiento de los activos estadounidenses a partir de 1960, elevándose a más de la cuarta parte del crecimiento total en las industrias de alimentos, textiles, papel, hule, piedra, vidrio y arcilla y "otras". Cuarenta y tres por ciento de las subsidiarias manufactureras indicaron que ellas comenzaron las operaciones dentro de la organización central como un resultado

de la adquisición directa; una forma de ingreso que se hizo cada vez más común. En las tres cuartas partes de los casos, las firmas adquiridas entre 1960-72 eran empresas que obtenían utilidades antes de su compra. Se estimó que 33 de entre las 128 adquisiciones, que comprendían el 80 por ciento de los activos adquiridos de propietarios mexicanos, estaban entre las 500 firmas mayores del país. De no haberse llevado a cabo las adquisiciones de las corporaciones multinacionales de firmas grandes de propiedad mexicana, se estima que habrían existido en 1972 un tercio más de empresas mexicanas privadas tan grandes como las 500 corporaciones no financieras mayores de las que en realidad existían. Así, tanto el rápido crecimiento de las corporaciones multinacionales como las fusiones llevadas a cabo proveyeron el ímpetu hacia una creciente desnacionalización.

Las estructuras de organización interna de los conglomerados multinacionales también se hicieron evidentes. La integración de las subsidiarias mexicanas dentro de las operaciones a nivel mundial de la empresa matriz, fueron casi completas. Las empresas matrices tenían la mayoría de la propiedad del 83 por ciento de las filiales y casi dos tercios eran en un 90 por ciento o más de propiedad de las centrales. Las subsidiarias dependieron mucho de la casa matriz en su deuda de capital; algo así como el 40 por ciento de las obligaciones a largo plazo vigentes eran poseídas directamente por la empresa matriz y otro 39 por ciento estaba en manos de instituciones financieras estadounidenses. Entre 1960 y 1972 las exportaciones intra-firma crecieron hasta representar el 82 por ciento de todas las exportaciones de las filiales. Las importaciones de suministros intra-empresa declinaron en su mayor parte desde 1966, aunque todavía representaban un 19 por ciento de todos los insumos. Así, las subsidiarias están bastante integradas con la empresa central y dependen de ella en cuanto a créditos a largo plazo, investigación y desarrollo, suministros clave y acceso a los mercados de exportación, especialmente en industrias con altos componentes de capital y tecnología.

La estructura de mercado de las filiales estadounidenses está caracterizada por el oligopolio y en general por una fuerte participación de mercado de las firmas individuales. En su principal línea de productos, casi la mitad de las filiales estadounidenses informantes controlaban la cuarta parte del mercado de su producto principal, y otro cuarto tenía porciones de mercado de más del 50 por ciento. Un promedio ponderado de todos los productos mostró que el 45 por ciento de las subsidiarias tenían porcentajes del mercado del 25 por ciento o más. Más de la mitad de las líneas de productos principales de las filiales habían sido comercializadas en oligopolios concentrados (esto es, donde los cuatro más grandes productores controlaban por lo menos la mitad de las ventas totales). Las firmas esta-

dounidenses tenían una posición dominante en sus mercados: el 87 por ciento de los informantes se ubicaban ellos mismos entre los cuatro primeros en su producto principal y la mayoría pretendía estar entre los dos fabricantes principales. Sus competidores en el mercado eran en buena parte —más de dos tercios— otras corporaciones multinacionales, estadounidenses o de otros países.

Debido a su fuerte posición en el mercado, las firmas estadounidenses incluidas en el estudio disfrutaron generalmente de tasas de utilidades sustanciales, aunque con una marcada variación entre industrias. En 1972 las ganancias para el grupo fueron del 11.4 por ciento en capital invertido y por industria. Ciertas industrias —alimentos, productos químicos, maquinaria eléctrica, transportación e instrumentos— mostraron consistentemente mayores promedios de tasas de rendimiento que el total de la muestra. Las utilidades parecen estar positivamente relacionadas con las porciones de mercado de las empresas: las firmas con más del 50 por ciento de sus mercados obtuvieron en 1972 rendimientos de capital del 15.6 por ciento, mientras aquellas con participación por debajo del 10 por ciento recibieron el 7 por ciento.

Las fuentes de poder industrial y comercial de las multinacionales están íntimamente entrelazadas con la organización industrial mexicana. Como cambian los patrones de consumo, las corporaciones multinacionales se hallan en las industrias de más rápido crecimiento, mientras las firmas locales se quedan atrás. Con una tasa de crecimiento más veloz que la de la industria de propiedad nacional, las subsidiarias de Estados Unidos y de otros países se han establecido o se han hecho cargo gradualmente de la totalidad de ciertos mercados de productos —productos que son en algunos casos muy importantes para el funcionamiento efectivo del resto de la economía. Una vez arraigadas, las subsidiarias operan generalmente bajo la estrecha supervisión y coordinación de la casa matriz. Los mecanismos de control de la central sobre la subsidiaria van más allá de los lazos de propiedad, aunque éstos son aún los más importantes, incluyen las finanzas y el comercio; y así el comportamiento de la filial debe integrarse con las prioridades de planificación de la firma a nivel mundial. En los mercados individuales, se acrecienta la posición dominante de las subsidiarias por la estructura oligopólica en la cual ellas operan. Cuando la integración intrafirma y las estructuras de mercado concentradas se acentúan por la ausencia de competidores nacionales, la actuación de una industria está sujeta a decisiones tomadas en el extranjero sobre la base de condiciones económicas internacionales, o menos predeciblemente, sobre la base de los intereses políticos de las corporaciones multinacionales.