

205  
526



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE DERECHO

**La Inversión Extranjera en las Industrias  
Maquiladoras en las Zonas y Perímetros Libres**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:

**LICENCIADO EN DERECHO**

P R E S E N T A:

**Reyes Granados Olivares**

MEXICO, D. F.

1979

12009

12009



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

LA INVERSION EXTRANJERA EN LAS INDUSTRIAS MAQUILADORAS EN LAS ZONAS Y PERIMETROS LIBRES

PROLOGO

I.- NOCIONES SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA	Pág
a) Concepto de capital extranjero -----	1
b) Clasificación de la inversión extranjera -----	2
c) Características de la inversión extranjera -----	5
d) La expansión de la inversión extranjera -----	7
e) Los elementos de la empresa internacional -----	10
II.- LA FUNCION DE LA INVERSION EXTRANJERA EN EL PROCESO DE DESARROLLO	
a) Aportación de capital -----	14
b) La dependencia tecnológica -----	18
c) El dominio industrial -----	24
d) Exportaciones -----	28
e) El desplazamiento de la empresa nacional -----	35
III.- EL COMERCIALIZAMIENTO DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO	
a) Importancia de la inversión extranjera directa -----	39
b) Estructura y ubicación de la inversión extranjera directa -----	43
c) Estructura del capital -----	50
d) Rentabilidad de la inversión extranjera directa -----	57
IV.- LOS EFECTOS DE LA INVERSION EXTRANJERA	
a) Financiamiento de la inversión -----	61
b) Efectos sobre la balanza de pagos -----	65
c) Momento de exportaciones -----	71
d) Contribución fiscal -----	75
e) Contribución a la ocupación -----	78
V.- LIMITACIONES Y POLITICAS AL RESPECTO	
a) Limitaciones de la secretaría de relaciones exteriores -----	82
b) Actitudes de la secretaría de comercio tendientes a la mexicana ización -----	87
c) Control de fracciones arancelarias -----	90
d) Exención de impuestos -----	93
VI.- LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MEXICO	
a) Bases legales -----	96
b) Bases económicas que la sustentan -----	99
c) Efectos económicos y sociales -----	101
d) Efectos sobre el comercio exterior -----	103
VII.- REPERCUSIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA MEXICANA SOBRE LA ACTIVIDAD ECONOMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS	
a) Bases legales -----	105
b) Demanda de insumos norteamericanos -----	107
c) Involución de fábricas paralelas -----	108
d) Otros efectos económicos -----	111

VIII.- ANALISIS DEL PROYECTO DE LEY DE REFORMA COMERCIAL DE 1973	
a) Implicaciones del proyecto de ley de reforma comercial de 1973 sobre la industria maquiladora	113
b) Identificación de las fuerzas políticas y económicas que podrían apoyar restricciones a la industria maquiladora	115
c) Circunstancias probables en que se podría afectar la industria maquiladora mexicana	118
IX.- NOCIONES SOBRE LAS ZONAS Y PERIMETROS LIBRES	
a) Motivos de su creación ( social, político, económico)	119
b) Conceptos	120
c) Fundamentación jurídica	122
ANEXO ( EL DERECHO INTERNACIONAL Y LO ECONOMICO)	127
CONCLUSIONES	141
BIBLIOGRAFIA	145

## PROLOGO

La inversión extranjera es un tema que ha sido objeto de diversos estudios desde su aparición en nuestro país.

El presente trabajo señala una nueva modalidad de inversión extranjera que se puede realizar hasta en un 100% de capital extranjero como la es la realizada através de las industrias maquiladoras establecidas en las zonas y perimetros libres del país, así como tambien se señalan las razones que inducen a los inversionistas a establecerse en la zona fronteriza del país.

También se indican las condiciones por las cuales la inversión extranjera se ha propagado en nuestro país, como también porque tienen una gran influencia sobre nuestra economía y los beneficios por los que se establecen en nuestro país.

Así como los beneficios que se derivan de la inversión extranjera realizada por las industrias maquiladoras sobre la balanza de pagos mexicana y sobre el fomento de nuestras exportaciones.

Se analizan las diversas medidas que son empleadas por parte del gobierno federal como medios tendientes a lograr la mexicanización de las empresas extranjeras en donde participa el capital extranjero.

Se analizan las repercusiones que la industria maquiladora mexicana tiene sobre la actividad económica de los Estados Unidos el principal mercado de los artículos exportados por la industria maquiladora y las diversas medidas que se han creado por medio de la ley de comercio exterior de este país para restringir la entrada de los artículos fabricados en la frontera mexicana.

Se analizan las circunstancias para ver si la inversión extranjera cumple con las finalidades de la ley para promover la inversión mexicana y regular la extranjera para que rompa nuestra dependencia del exterior fomentando nuestras exportaciones, así para que se promueva el desarrollo de la investigación tecnológica nacional para que se rompa con la dependencia tecnológica que la inversión extranjera trae consigo para que se reduzcan los rendimientos que la inversión extranjera obtiene por este concepto.

## 1.- NOCIONES SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA

### A) CONCEPTO DE CAPITAL EXTRANJERO

La denominación de capital extranjero es empleada por la doctrina siendo criticada su denominación.

JOSE LUIS SIQUEIROS (1) nos dice que dentro de una precisa terminología el concepto nacionalidad sociológica o jurídicamente solo puede atribuirse a los individuos.

Sin embargo el lenguaje comun ha venido abusando de tal concepto para referirlo a toda clase de abstracciones u objetos.

Debiendo señalarse por lo tanto que desde una posición de estricta técnica jurídica, es impropio hablar de capital extranjero o nacional, sin embargo debe reconocerse que tal concepto ha tenido una influencia sobre los tecnicismos de la materia.

JOSE DOMINGO LAVIN (2) dice al respecto que el capital tiene patria como todos los elementos de cada producción económica nacional.

SERRA ROJAS (3) adopta una posición similar al estudiar las consecuencias del desplazamiento de capital al afirmar que el capital tiene como todas las personas una nacionalidad.

MENDEZ SILVA (4) utiliza dos criterios para identificar un capital:

1.- La nacionalidad de su dueño.

El capital perteneciente a un individuo de nacionalidad extranjera debe ser considerado igualmente como extranjero y estar sujeto a un régimen específico.

2.- La residencia del dueño.

En este segundo caso puede presentarse la posibilidad de que un extranjero adquiriera la nacionalidad del país receptor únicamente para obtener un régimen favorable a su inversión, sin embargo si reside permanentemente en el exterior el capital debe estimarse como extranjero.

---

1 Jose Luis Siquéiros Síntesis de Derecho internacional privado 1965 pág 30 México

2 José Domingo Lavin Las inversiones extranjeras 1954 pag 34 México

3 Andres Serra Rojas Derecho administrativo pág 994 México 1970

4 Ricardo Mendez Silva El régimen de las inversiones extranjeras en México pág 7 México 1969

## B) CLASIFICACION DE LA INVERSION EXTRANJERA

El concepto de inversión como la colocación de recursos sobre disponibles presenta dos formas:

### 1.- La inversión directa.

Esto es la inversión de recursos tangibles, de dinero, de bienes apreciables por los sentidos que es la inversión tradicional.

### 2.- La inversión indirecta.

Es aquella que se refiere a la tecnología, de asistencia técnica, de ese caudal de bienes y derechos que no apreciamos por los sentidos y que sólo sabemos de ellos por sus consecuencias. (5)

Se puede definir la inversión directa, como aquella actividad económica por virtud de la cual los extranjeros destinan bienes, propiedades o derechos, a la realización de un fin y con propósito de lucro, a través de la constitución de personas morales, titulares o propietarias de empresas industriales o comerciales; por medio de la constitución de empresas, o a través de la adquisición de activos fijos de una empresa ya constituida.

Será inversión extranjera indirecta, la actividad económica por virtud de la cual los extranjeros destinan bienes, propiedades o derechos a la realización de un fin y con propósito de lucro, por medio de prestamos a corto o largo plazo. (6)

La inversión extranjera directa son los aportes provenientes del exterior, de la propiedad de personas naturales o de empresas extranjeras al capital de una empresa en moneda libremente convertible, plantas industriales, maquinaria o equipos, con derecho de reexportación de su valor y a la transferencia de utilidades del exterior.(7) Se encuentran tres criterios para clasificar a la inversión extranjera:

### 1.- Atendiendo a la forma en que se realiza.

Este primer criterio nos conduce a la inversión directa y a la inversión indirecta.

---

5 Arturo Díaz Bravo Inversiones extranjeras pág 177 México 1970

6 Sergio Ihrhagen Inversiones extranjeras y algunas consideraciones respecto al concepto de empresa pág 273 México Jurídica 1976

7 Bernardo Pombo 4 El régimen jurídico de las inversiones extranjeras pág 44 Córdoba Argentina 1970

Las primeras pueden distinguirse como aquellas que se dirigen a industrias o actividades extractivas cuya finalidad fundamental es realizar exportaciones a los países industrializados, su objetivo es acaparar fuentes de producción y materias primas en beneficio del crecimiento industrial de los poseedores de capital.

Las segundas son las que se canalizan hacia las industrias manufactureras de transformación y en las cuales si bien el objetivo sigue siendo obtener un elevado índice de utilidades, la inversión tiene una finalidad social que se observa en la aportación que se realiza a la industria del país y su desarrollo económico.

La inversión indirecta es por su parte, la que se celebra fundamentalmente a través de préstamos, entre organismos públicos o gobiernos, también son consideradas como inversiones indirectas las emisiones de títulos y su colocación en el mercado de valores, de otro estado que es el que realiza la inversión al adquirirlos.

La inversión indirecta admite una subclasificación; la inversión atada o a préstamos atados y la inversión libre.

La inversión atada son aquellas que se otorgan con la condición de que un determinado porcentaje, el crédito se destine a la adquisición de mercancías o equipo en el país en que se otorga el crédito.

La inversión libre es la que queda a disposición del país que recibe el crédito, para emplearlo y canalizarlo por completo por el. (8)

2.- Por las personas que realizan la inversión.

La inversión puede clasificarse en inversión por personas físicas e inversión por personas morales.

Respecto al régimen aplicable en ambas la mayoría de los lineamientos legales se aplican en la misma forma, sin embargo en el caso de inversión por personas privadas, existen algunas normas específicas y que les son aplicables en forma particular. (9)

---

8 Tanzi Vito y Ascheip Joseph Ahorro, inversión e imposición en los países subdesarrollados Revista de comercio exterior septiembre de 1965 pág 166 México

9 Diego Lopez Rosado Problemas economicos de mexico pág 207 México U.N.A.M 1970



### 3.- Por el origen del capital.

Se clasifican en inversiones de carácter público y privado.

Dentro de las de carácter público se debe incluir no sólo aquellos capitales que proceden de los fondos públicos del estado, sino también aquellos que se canalizan mediante aportaciones estatales, por las organizaciones internacionales.

Como inversiones de privacidad se debe entender aquellas que proceden de fondos privados, en los que se lleva a cabo la inversión con garantía estatal o sin ella, por ciudadanos nacionales de un estado distinto al receptor de la inversión o de nacionales de éste con domicilio en un tercer país. ( 10)

Una última clasificación generalizada pero más polémica, es la que distingue entre inversiones directas o indirectas.

El fondo monetario internacional en su manual de balanza de pagos se ocupa de la definición de las inversiones directas " Inversiones directas de un país equivale al importe invertido, por los residentes de dicho país en empresas en el extranjero, cuando son efectivamente controladas por residentes del país; comprende los tres tipos siguientes:

- a) Las sucursales residentes.
- b) Las empresas filiales constituidas en el país pero controladas por residentes en otro país-
- c) Los inmuebles no destinados al propio uso o disfrute situados en país y propiedad de residentes de diferente país". ( 11)

La definición de inversión directa en el ámbito de la comunidad económica europea y dentro de la nomenclatura de los movimientos de capital define a la inversión directa " Son aquellas de cualquier naturaleza que realizan las personas físicas, las empresas comerciales, industriales o financieras y que sirven para crear o mantener relaciones duraderas y directas entre el inversor y el jefe de la empresa a que dichos fondos van destinados a fin de ejercitar una actividad económica. ( 12)

---

10 Manuel Díez de Velasco Vallejo Sobre el régimen jurídico de las inversiones de capitales extranjeros pág 59 Concepción Chile 1970

11 Napoleón Gómez Urrutía Investigación económica pág 178 México 1971

12 Juan Cortés Ugarte Lecturas jurídicas Octubre Diciembre 1973 pág 62 Chihuahua México

### C) CARACTERISTICAS DE LA INVERSION EXTRANJERA

Las principales características que presenta la inversión extranjera son:

#### 1.- Adaptación al orden social.

Por considerar que tiene graves y desfavorables repercusiones sobre nuestra economía en México no se ve con beneplácito, la recepción de inversiones repentinas de grandes sumas de capital determinadas por motivos transitorios, que después se alejan en la misma forma súbita como resultado de su falta de vinculación efectiva de los intereses permanentes de la nación.

Esta es una razón que ha hecho insistir en la necesidad de que la inversión extranjera se adapte al medio social mexicano, con esto se quiere implicar que esas inversiones deben entender cabalmente nuestro modo de vida y que deben adaptarse a nuestra particular idiosincrasia. (13)

#### 2.- Contribución al desarrollo económico.

Con el propósito de definir la idea tan frecuentemente expresada de que la inversión extranjera debe ser un elemento activo al desarrollo económico, se considera que si las inversiones extranjeras desean realizar una colaboración eficaz al progreso de México deben tomar en cuenta dos principios básicos:

a) Deben estimular la diversificación del comercio exterior persiguiendo un equilibrio en la balanza de comercio y en la de pagos y fortalecer la capacidad financiera del país.

b) Deben orientarse preferentemente hacia aquellas actividades que mejor contribuyan al desarrollo industrial, para hacer posible que México dependa cada vez menos de la producción y exportación de materias primas y de la importación de productos manufacturados. (14)

#### 3.- El crecimiento demográfico y el faltante de ahorro.

Si se considera el uso neto del capital exterior como complemento del ahorro interno durante los últimos 15 años el coeficiente de la inversión bruta ha sido aproximadamente del 17% y el financiamiento externo neto ha representado aproximadamente menos del 2% en el caso de México.

---

13 Mario Ramón Batata Notas Sobre Inversiones Extranjeras México 1970 pág 23

14 Alejandro Diaz Inversión Extranjera Directa Comercio Exterior vol 25 núm 1 enero 1975 México pág 85

La política fiscal por el gobierno a través de una tributación progresiva adecuada, podría demostrar ser un instrumento poderoso para obtener una mayor parte del ahorro interno, para que quede destinada a financiar el desarrollo, considerando que una política destinada a financiar el desarrollo a través de un coeficiente más alto de ahorro interno, no por fuerza permite a un país prescindir del financiamiento externo.

El coeficiente del aumento del ahorro interno se relaciona también con el rápido crecimiento demográfico, estas consecuencias vienen a significar para el esfuerzo de inversión por una parte y para las necesidades de consumo básico por otra en el sentido general de gastos públicos. (15)

Si bien puede esperarse que a medida que continúe el desarrollo, el ahorro de las empresas será cada día más importante, la posibilidad de que se realicen tasas marginales elevadas de ahorro personal parece ser ahora bien limitada, tanto por las necesidades de consumo de los grupos de bajo ingreso como por la mayor tributación marginal que con el tiempo tendrá que aplicarse a los grupos de ingresos medianos y superiores. (16)

4.- El capital del exterior y el déficit futuro de balanza de pagos. Es importante recordar que la necesidad de capital exterior debe entenderse como el principal medio de hacer frente al déficit de la balanza de pagos, el déficit es un cálculo que se hace sobre la base de supuestos sobre las perspectivas de la demanda de exportaciones y la probable demanda de importaciones.

También se estima que la inversión extranjera:

- a) No deben competir deslealmente de manera que su intervención resulte desfavorable para las empresas mexicanas ya establecidas.
- b) No deben inspirarse en materias políticas sino solamente en el deseo de contribuir, a través de todos los medios a su alcance a la creación de un ambiente propicio para la industrialización. (17)

---

15 Victor L. Urquidí Significación de la Inversión Extranjera para América Latina Colegio Nacional 1964 México pág 23

16 Idem pág 25

17 José Francisco Cruz Gonzales Participación de la inversión extranjera en el capital de empresas establecidas Jurídica núm 4 1976 México pág 250

#### D) LA EXPANSION DE LA INVERSION EXTRANJERA

A partir de 1945 diversos factores han contribuido a transformar la estructura de las relaciones económico internacionales y al establecimiento de mecanismos multilaterales para eliminar la discriminación en el comercio mundial.

Entre los factores que han permitido la expansión de la inversión extranjera figura principalmente el hecho que despues de 1945 los Estados Unidos se consolida como la primera potencia económica y política en las economías de mercado, con posterioridad ala segunda guerra mundial el capital de origen estadounidense experimento un aumento considerable, además ala empresa internacional le resulta más barato producir sus articulos en el mercado exterior cerca del consumidor que hacerlo en su propio país y exportarlo pagando el costo del flete.

La distribución sectorial por regiones indica que la inversión extranjera norteamericana en europa es de 55.6%, en el caso de america latina la participación de la inversión extranjera norteamericana es de 30.8%. ( 18)

Es cierto que hasta ahora los conflictos más notables entre corporación transnacional y gobiernos de países subdesarrollados se refieren principalmente a actividades extractivas, sin embargo la retirada gradual de la inversión extranjera norteamericana en minería y petróleo en el area latinoamericana concentrándose principalmente en la industria trasladera las zonas de fricción de ese sector, descansan en aportes de capital y tecnología proveniente del exterior, limita en extremo la capacidad de control y maniobra de los gobiernos sobre todo en caso en que se situa en sectores claves de la economía. (19)

También de que la relativa facilidad de la empresa multinacional para emigrar de un país a otro puede provocar trastornos que afectan la planeación económica, la balanza de pagos y el empleo con lo cual los gobiernos pueden verse obligados a otorgar condiciones más ventajosas ala inversión extranjera. (20)

---

18 Ignacio Gómez Palacio Inversiones extranjeras México 1973 pág 75

19 Francisco Santacolombo Empresas Multinacionales Estudios del Deusto Madrid 1970 pág 189

20 Carlos Jauregui Empresas Multinacionales Comercio Exterior vol 25 núm 3 marzo 1975 México pág 234

A partir de 1940 México logró un alto grado de crecimiento económico autosostenido, visto en términos cuantitativos de 1940 a 1970 el producto nacional bruto creció a una tasa media de 16.5% anual, esto fue posible en gran medida gracias a que la política de estabilidad nacional permitió la aplicación de una serie de medidas económicas que guardaban entre sí una estrecha relación de continuidad el objetivo central de este proceso era la formación de una industria nacional que permitiera abastecer al país de manufacturas que antiguamente eran fabricadas por la industria ubicadas en otros países y que al mismo tiempo contribuyeran al empleo de la fuerza de trabajo nacional. (21)

Desde 1947 el gobierno mexicano permitió la inversión extranjera en el campo, la intervención de los Estados Unidos desde este año a 1950 fue decisiva para la economía nacional, desde esta fecha se incremento la inversión nacional y la de otros países europeos así como la de la banca privada nacional.

Las inversiones nacionales para el riego alcanzaron en 1951 la suma de 500 millones de pesos, de esta cifra el 75% pertenecieron a capital nacional, el 13% lo fue de inversión nacional privada, y el 3% lo fue del extranjero.

Es en la industria donde hay una mayor inversión de capital extranjero norteamericano principalmente en los últimos cinco años la inversión norteamericana en las industrias empacadoras, de conservas, y de derivados del mar alcanzo proporciones alarmantes.

En febrero de 1972 la camara de comercio de Francia en América latina publicó un estudio sobre México que en su parte importante dice lo siguiente " En 1971 el ritmo de crecimiento económico disminuye notablemente; ello se debe a la política de austeridad oficial y a la baja del dólar".

Estos datos nos vienen a afirmar que la intervención masiva de el capital norteamericano principalmente proclama nuestra dependencia económica del exterior con las graves consecuencias que ello supone. (22)

---

21 Gonzalo Gutierrez de la Garza " Los empresarios nacionales y la inversión extranjera" Pensamiento político núm 84 abril 1976 México pág 481

22 Aurora Arnaiz Amigo " Inversión extranjera en el agro mexicano" Jurídica núm 8 1976 México pág 321

La magnitud de los campos de la distribución sectorial de la inversión privada extranjera en MEXICO no tiene paralelo a ningún otro país latinoamericano.

A finales de 1960 de la inversión extranjera total estimada en MEXICO en 1200 millones de pesos, casi el 80% correspondía alas industrias extractivas.

La inversión extranjera ha desaparecido completamente del petróleo, los transportes y los servicios públicos, ahora se concentra exclusivamente en los sectores manufactureros y en los servicios con excepción de la banca. ( 23)

---

23 Gonzalo Gutierrez de la Garza opus citatus pág 483

## E) LOS ELEMENTOS DE LA EMPRESA INTERNACIONAL

El fenómeno de la empresa internacional es una realidad política y económica del mundo contemporáneo, en la actualidad ningún país cualquiera que sea su estabilidad de desarrollo puede estar en posibilidad de sustraerse totalmente de la acción de las corporaciones transnacionales, si los gobiernos han de asegurar los beneficios que se derivan de la presencia de la empresa multinacional, deben estar dispuestos y preparados para idear y poner en práctica, las formulas adecuadas que les permita celebrar nuevos concordatos industriales entre ellos y las compañías internacionales que operan en sus respectivos países. (24)

Para poder apreciar el funcionamiento de la empresa internacional es conveniente aclarar que se entiende por este concepto, las cuestiones semánticas han preocupado a los estudiosos de la materia. Se le describe como internacional, transnacional o multinacional, sin embargo es evidente el mérito técnico de la distinción entre la empresa internacional y la empresa multinacional, las primeras son aquellas cuyas firmas que realizan actividades productivas en diferentes países y cuyo capital es por lo general propiedad de un país industrializado.

Son empresas multinacionales aquellas en cuya propiedad esta distribuida entre residentes de diferentes países. (25)

La delimitación y alcance del concepto de empresa es en nuestros días uno de los puntos principales de estudio, el estudio y consecuentemente la regulación de la empresa y de la actividad empresarial es una exigencia económica que se deriva de la concentración industrial, de la producción en masa y en general de la gran industria. La dificultad para determinar el concepto de empresa deriva de que tanto en el lenguaje vulgar, como en el económico e incluso en el jurídico se le atribuyen diversos significados, incluso se llega a confundir a la empresa con las personas jurídicas.

---

24 Herman Fuguendhat Las empresas multinacionales pág 67 El trimestre económico marzo 1975 número 8 México

25 L. T Wells Las empresas transnacionales pág 56 Estados Unidos 1970

Pues al interpretarse el artículo segundo de la ley de inversiones extranjeras donde se hace uso reiterado del término de capital y porque la fracción cuarta al considerar a la empresa como sujeto activo de la inversión aparentemente le atribuye personalidad jurídica. Múltiples han sido las definiciones que la doctrina ha empleado en su intento por precisar su verdadero sentido jurídico, sin embargo se puede definir en la forma siguiente" Se concibe por los mercantilistas sea como actividad, sea como organización de diversos elementos destinados al tráfico comercial, sea como organización mercantil".

Las diferencias y similitudes entre la empresa y la negociación mercantil son las que presentan una mayor relevancia, frecuentemente se les ha usado como sinonimos, sin embargo cada uno de ellos tiene un significado preciso aunque estrechamente vinculado.

La empresa desde el punto de vista económico puede definirse como la actividad económica que se dirige a la producción o al intercambio de bienes y servicios para el mercado.

La negociación mercantil es en cambio el conjunto de cosas y derechos combinados para obtener u ofrecer al público bienes y servicios sistemáticamente y con fin lucrativo.(26)

Se puede conceptuar la empresa como la organización de la actividad económica, que se dirige a la producción o al intercambio de bienes o servicios, mediante la combinación de cosas o derechos que permiten ofrecer al mercado esos bienes y esos servicios en forma sistemática, profesional y con fin lucrativo. (27)

La institución de la empresa internacional representa por lo tanto una forma de inversión extranjera directa que realiza una gran unidad económica en diversos países, para responder a una estrategia corporativa global, la empresa transnacional constituye una modalidad importante de la inversión extranjera tradicional fundada en bases bilaterales, ya que por su forma de operación la empresa internacional es una agrupación de filiales radicadas en diferentes países que se encuentran estrechamente vinculadas a la casa matriz por relaciones de propiedad común, que responden a una estrategia común y que obtienen recursos financieros y humanos de un fondo común. (28)

---

26 Serrio Ibrangen opus citatus pág 284

27 Roberto Mantilla Molina Derecho Mercantil Edit Porrúa México 1974-pág 144

28 Sergio Ibrangen opus citatus pág 285



Las grandes corporaciones se han propagado por el sistema internacional en varias etapas.

La primera fase la inician con la exportación de sus productos a otros países, pasan por el establecimiento de una organización de ventas de dichos productos en el extranjero, siguen con la conceción de licencias para el uso de patentes y marcas y para la prestación de asistencia técnica a compañías locales que producen y venden sus artículos.

Culmina este proceso con la adquisición de los establecimientos locales instalándose como productores en el extranjero através de subsidiarias total o parcialmente propiedad de la matriz pero siempre controladas por ella. ( 29)

Una característica básica de la empresa internacional es la centralización de las decisiones, todas las operaciones de las subsidiarias estan controladas por la casa matriz y las filiales deben funcionar dentro del esquema general de la gran corporación cuyas decisiones se adoptan ala luz de las alternativas multinacionales.

Es aceptado en la inversión extranjera directa que los beneficios que se derivan de la presencia de empresas multinacionales radican en la transferencia del país donde operan, de un conjunto de factores económicos complementarios, un primer factor es el suministro del capital adicional que inyecta a una economía la inversión extranjera directa, sin embargo el factor de mayor trascendencia es su aportación de nuevas técnicas de producción, en el flujo de talento empresarial y en la introducción de una tecnología avanzada.

Con el ingreso de empresas extranjeras en industrias importantes se producen además efectos indirectos en la economía al repercutir su presencia en el incremento de la productividad global de la economía puesto que se desarrollan industrias auxiliares y se estimula la producción de otros recursos.(30)

Los terminos de multinacional y transnacional pueden matizarse de acuerdo con las características y los propósitos de las corporaciones transnacionales en cada caso particular, si el carácter internacional de la corporación se lleva hasta sus ultimos limites las corporaciones pueden denominarse como nacionales.

---

29 H.H Jacoby Las corporaciones multinacionales E.U.A 1970 pág 22  
30 S. Rolfe Las corporaciones en la economía mundial E.U.A 1970 pág 54

Las corporaciones multinacionales tienen la característica de ser grandes empresas, el gran tamaño de las corporaciones les permite frecuentemente dominar el mercado que operan.

Después de la segunda guerra mundial se ha dado un crecimiento espectacular de las corporaciones multinacionales en lo que se refiere al número de filiales, volumen de capital invertido y niveles de la corriente de capitales.

Las actividades de las corporaciones hasta ahora se han concentrado en los sectores de la industria extractiva y de servicios públicos antes de que adquiriera importancia la industria manufacturera.

Durante el decenio de 1960 las actividades de las corporaciones multinacionales aumentaron más rápidamente en los países receptores desarrollados que en los países en desarrollo. (31)

Con vistas a que las empresas que existen en los distintos países de América Latina, puedan estar en posibilidad de resistir a la creciente competencia internacional, deberán adaptarse al mercado latinoamericano proyectado y a las condiciones a menudo cambiantes del mercado mundial.

Frente a esta exigencia las empresas de los países latinoamericanos actualmente se encuentran con el hecho de que conforme a cada legislación nacional puedan participar en concentraciones en el interior de los diversos estados; en tanto que las fusiones entre empresas de esos estados diferentes y las transferencias de sede de una sociedad, de un estado a otro son irrealizables, por un cúmulo de razones que dependen de los derechos nacionales, financiero, social y principalmente el que regula en materia de sociedades.

La convergencia de las políticas nacionales en el problema relativo al fortalecimiento de la empresa latinoamericana, impone la creación de un instrumento jurídico que propicie y regule, la formación y funcionamiento de sociedades comerciales latinoamericanas de alcance multinacional. (32)

---

31 Antonio Trojo Lopez El nuevo orden internacional ante las transacciones nacionales pág 322 México Pensamiento político 1974

32 Humberto Davalos Herrera Naturaleza y régimen jurídico de las empresas multinacionales Pág 16 Buenos Aires Argentina 1969

## 11.- LA FUNCION DE LA INVERSION EXTRANJERA EN EL PROCESO DE DESARROLLO

### A) APORTACION DE CAPITAL

Tradicionalmente se ha atribuido a la inversión extranjera la función de diseminar capital mediante la exportación de fondos que realizan los países desarrollados, sin embargo esta función ha ido perdiendo crédito en la evolución a largo plazo de la inversión extranjera directa al advertirse que al cabo de un cierto tiempo, los flujos de capital revierten con creces hacia el país que proporciona en un principio los fondos.

Por ello se afirma que los aportes de capital de la inversión extranjera directa son mínimos, puesto que las subsidiarias se financian con porcentajes elevadísimos, con recursos locales y sus pagos al exterior representan un drenaje neto de recursos que resulta superior al aporte original. (1)

Las compañías multinacionales ejercieron una influencia importante sobre el comercio mundial y sobre la formación de capital en los países anfitriones.

En siete países en los que se hizo una encuesta: INGLATERRA, FRANCIA, ALEMANIA OCCIDENTAL, BELGICA, LUXEMBURGO, CANADA, MEXICO y BRASIL. Las compañías multinacionales con base en los ESTADOS UNIDOS aportaron en 1970 un 13% de todo el capital gastado en sectores industriales.

Las empresas internacionales y las multinacionales como instituciones cuya actuación esta motivada por la busca de oportunidades más rentables, distanciadas de las posiciones ideológicas y guiadas por el pragmatismo económico son objeto de preocupación por los gobiernos anfitriones de estas empresas y de los de su país de origen.

Las compañías asociadas importan y exportan capital, transfieren beneficios, intereses y regalías, la dirección del movimiento de capitales puede ser sintetizada en los siguientes puntos:

1.- La inmigración de capital corresponde a los países desarrollados en su mayor parte, siendo pequeñas las exportaciones de capital a los países subdesarrollados.

---

1 O. Sunkel Capitalismo transnacional y desintegración social El trimestre económico vol 38 número 150 abril junio 1971 México pag 119

2.- El capital exportado por los países desarrollados se destina primordialmente a otros países desarrollados.

3.- Los pequeños porcentajes de las inversiones internacionales que se destinan a los países subdesarrollados representan un volumen de recursos de considerable importancia, en comparación al tamaño de los sectores económicos en estos países.

Las operaciones financieras de las compañías internacionales y multinacionales en los países anfitriones pueden presionar los recursos de capital de los mismos tanto en el mercado de títulos mobiliarios a medio y largo plazo, como en el mercado de crédito a corto plazo las multinacionales compiten con las empresas nacionales por los capitales en el mercado interno. (2)

En los países receptores de capital el establecimiento de una filial o de una sucursal de la empresa transnacional, plantea los mismos problemas que toda inversión proveniente del extranjero, agravado por la magnitud de la entidad que lo exporta, si por un lado pueden ser útiles para el desarrollo económico de la nación receptora, por el otro crean un peligro por lo menos latente para la economía del país, pues la actividad de la transnacional no toma en cuenta los intereses del estado anfitrión, sino que esta guiada por sus propias finalidades establecidas por el centro de decisión extranjera. El impulso económico que reciben los países anfitriones en virtud de la aportación de capital provenientes del extranjero puede verse contrarrestado por la salida de divisas que posteriormente origina el establecimiento de la empresa transnacional proveniente principalmente del pago de regalías por concepto de explotación de patentes o uso de tecnología. (3)

La formación de capital es un elemento indispensable para el desarrollo económico, la creación de nuevos capitales puede conseguirse directamente o indirectamente.

La capitalización directa consiste en la reinversión de los ahorros generados por la misma empresa.

---

2 Theophilo De Azeredo Universidades número 64 abril junio 1976 México  
pág 339 Empresas multinacionales

3 Roberto Mantilla Molina Universidades año 26 número 63 enero marzo  
1972 México pag 111 Empresas multinacionales

Este método de capitalización es practicado con frecuencia y reviste gran importancia.

La capitalización indirecta es la manera de arbitrase recursos que tienen las empresas, recibiendo los ahorros de otros sectores económicos. (4)

En el caso de America latina los países de la región en años recientes han exportado un mayor volumen de capital de aquel que reciben por concepto de inversión extranjera directa.

Entre 1950 y 1969 los envios de utilidades de las filiales norteamericanas a su casa matriz fueron superiores a 11, 500 millones de pesos a los nuevos aportes de capital, esto significa que las remisiones representan una cantidad tres veces y media superior ala recepción de capital nuevo.

En el periodo de 1960 a 1968 el porcentaje de las utilidades que fue remitido al exterior por las filiales de empresas norteamericanas establecidas en America latina fue de 94% en mineria, y petroleo y 48% en manufac turas.

El estudio de la CEPAL propone tres criterios para poder determinar la tendencia de las empresas manufactureras estadounidenses a utilizar en proporción creciente los recursos locales, sin que existan nuevas aportaciones de recursos propios:

- 1.- Aporte neto de capitales privados en relación con el gasto anual en instalaciones y equipo.
- 2.- Aportación nacional de capital privado más reinversión en relación con el gasto anual de instalaciones y equipos.
- 3.- Estructura del financiamiento del activo total en America latina por el conjunto de los sectores en el periodo de 1957 a 1960 se observa que el 59% de los recursos que financiaron la expansión del activo total provinieron de recursos internos de las empresas generadas localmente, el 24% lo representan los recursos captados en los países en que actuaba la empresa o en terceros países. (5)

---

4 Humberto Ochoa Montalvan El rendimiento del capital vol 26 Núm 7 julio 1969 México pag 566 comercio exterior

5 Genaro S. Alfredo Lecturas jurídicas número 16 enero abril 1970 México pag 223

En México para 1970 la comparación entre ingresos y egresos por concepto de inversión extranjera directa, demuestra un saldo desfavorable que asciende a 151 millones de dólares.

El uso de recursos internos por la empresa extranjera instalada en México es superior a la proporción de recursos provenientes del exterior.

Entre 1965 y 1970 se advierte una reducción en el financiamiento exterior de las empresas.

De 1920 a 1971 la salida neta de capital estadounidense por inversión extranjera directa fue superior a 51.038 millones de dólares.(6)

---

6 Chapoy Bonifaz Alma Empresas multinacionales Ediciones el caballito  
1973 México pág 65

## B) LA DEPENDENCIA TECNOLÓGICA

Suele decirse que la transferencia de tecnología viene a crear una dependencia económica del exterior y que este instrumento unido a la inversión extranjera y a la administración extranjera forma el llamado triángulo de dependencia.

Se puede asegurar que todo país que no es autosuficiente lo mismo que en materias primas, que en tecnología depende económicamente del exterior y esto no tiene remedio, de hecho ningún país es autosuficiente en materia tecnológica y hasta los más avanzados incluyendo a los Estados Unidos invierten grandes sumas en adquirirlas.

Cambia un tanto la cosa cuando la tecnología va unida a la inversión extranjera, entonces si puede haber cierta imposición exterior no conveniente al país receptor, de la que no es fácil liberarse sobre todo si la transferencia se hace en forma de aportación de capital. Donde se descubre esa dependencia es en las llamadas cláusulas limitativas o restrictivas que suelen figurar en los contratos de adquisición de tecnología extranjera y que se reducen a cuatro tipos:

### 1.- Producción.

Está cláusula consiste unas veces en poner topes máximos o mínimos al volumen de producción y otras en establecer la obligación de adquirir todas o partes de los insumos (materias primas, herramientas, partes y refacciones) de la empresa que suministre la tecnología.

### 2.- Distribución.

Se entiende con esta cláusula a separar la producción de las ventas obligando a la empresa receptora de la tecnología a distribuir el producto a través de otra empresa determinada, la cual delimita los mercados y señala los precios.

### 3.- Exportación.

Es una de las cláusulas limitativas más frecuentes en virtud de la cual se prohíbe a la empresa adquiriente de la tecnología vender el producto fuera del mercado doméstico o fuera de determinadas áreas. Esta prohibición desvirtúa uno de los efectos que se persiguen con la adquisición de tecnología, que es el aumento de las exportaciones y repercute desfavorablemente en la balanza de pagos.

#### 4.- Jurisdicción.

Las empresas que proporcionan tecnología suelen recibir también por su monopolio de tecnología el de su jurisdicción intronduciendola en los contratos una cláusula en virtud de la cual para todos los efectos que surgan entre la interpretación y ejecución de los mismos las partes se someteran ala jurisdicción de los tribunales del país de procedencia de la tecnología, renunciando a cualquier otro fuero que pudiera corresponderles. (7)

La transferencia de tecnología como cualquier otra compra que se efectua en el extranjero incide en la balanza de pagos y en definitiva en la reserva de divisas, lo cual merece una atención por parte de las autoridades monetarias.

En todo caso aunque con ayuda de otras estadísticas como la del costo de tecnología extranjera se puede llegar a precisar este dato para valorar su repercusión en la balanza de pagos, conviene analizar dos sectores muy importantes que son:

1.- El efecto indirecto que la tecnología adquiere en la sustitución de importaciones.

Si con la nueva tecnología se logra producir en el país artículos que antes se importaban, el costo en divisas de aquellos aunque sea creciente queda comprendido de sobra por el ahorro que representa lo segundo, pero si en lugar de sustituir importaciones se trata de ampliar la oferta de bienes de consumo superfluos, la transferencia de tecnología resulta perjudicial para la balanza de pagos, altera los patrones de ahorro.

2.- La tenencia que se observe en la composición de las exportaciones.

Cuando esto es inestable indica que las industrias exportadoras sólo colocan sus productos en el exterior cuando hay exedentes en el mercado interno, o al amparo de ventajas y concesiones transitorias pero que no han alcanzado una posición competitiva internacional y eso quiere decir que la tecnología sigue perdiendo la finalidad exclusiva la sustitución de importaciones en lugar de la modernización de los procesos productivos. (8)

---

7 Antonio P. Tenness Transferencia de tecnología U.N.A.M 1978 México pág 284

8 Alberto Arcoz La brecha tecnológica Revista de derecho español núm 2 Madrid 1975 pág 143



El comercio internacional de tecnología ha constituido con posterioridad a la segunda guerra mundial, uno de los sectores de más dinámica expansión del intercambio internacional, la estructura del mercado tecnológico mundial muestra sin embargo desequilibrio tanto o más significativo que los observados en otras áreas del intercambio internacional, la mayor parte de las operaciones tiene lugar entre empresas de países avanzados, si bien las naciones en desarrollo representan en conjunto un mercado de creciente importancia su participación en el mercado de exportación de tecnología es muy pequeño. Los estudios sobre comercio de tecnología en América Latina han tendido a concentrarse principalmente en la importación de tecnología realizada por los países avanzados.

El país receptor puede beneficiarse gracias a los menores costos, las posibilidades de realizar transacciones relativas a tecnología más apropiadas y las oportunidades de tales transacciones crean vínculos de dependencia mucho más débiles, todo ello respecto a la situación presente en que la tecnología se importa principalmente de los países avanzados. (9)

Tampoco significa la importación de tecnología un incentivo para el desarrollo científico y tecnológico nacional al hacer descansar la responsabilidad para este desarrollo en la empresa extranjera, la facilidad que representa en el exterior la obtención de tecnología reduce la presión que de otra suerte existiría sobre los gobiernos para promover la investigación nacional, destinando los recursos y las facilidades necesarias para estos propósitos, en el caso de México se han elaborado diagnósticos sobre el estado actual del desarrollo tecnológico del país, las conclusiones obtenidas han demostrado un alto grado de dependencia tecnológica del exterior. (10)

El hecho de que el 90% de los ingresos percibidos por las empresas transnacionales por concepto de tecnología provenga de sus filiales.

---

9 Francisco Sercivian Transferencia de tecnología Comercio Exterior vol 28 núm 7 julio 1978 México pág 857

10 G. Bueno y J.E Navarrete La transferencia de tecnología al nivel de empresa Lecturas Jurídicas núm 36 septiembre 1975 México pág 198

Constituye una clara indicación de las preferencias que esas compañías tienen respecto a utilizarlas como canal de difusión tecnológico al transferir la tecnología a una empresa independiente además de que está se convierte en su competidora local potencial, la empresa proveedora sólo puede aspirar a una fracción de las utilidades que den lugar a la innovación.

Mantener el canal tecnológico dentro de la empresa implica prolongar la situación del monopolio tecnológico, en el caso de la transferencia de tecnología vinculada a la inversión extranjera directa el problema de las cláusulas restrictivas pierde relevancia en la medida en que la política de la filial respecto a exportaciones impulsa el desarrollo tecnológico local, dependiera en mucha mayor medida de la política de la empresa transnacional y de la función que a ella se le asigne en el marco de la estrategia global de la corporación que de la presencia o ausencia de restricciones en los contratos de transferencia de tecnología.

El efecto de difusión tecnológico desde la filial hacia el medio local que se realiza principalmente a través del desarrollo de proveedores ha surgido en buena medida como respuesta a las restricciones a la importación impuestas por los gobiernos locales y específicamente a las disposiciones que establecen porcentajes mínimos de integración nacional en la producción. (11)

Se acepta ahora generalmente que la difusión y exportación eficaz de la tecnología nueva es una fuente importante y esencial de la productividad y crecimiento económico en los países industrialmente avanzados y dado que ningún país occidental fuera de los ESTADOS UNIDOS genera más del 10% de la tecnología nueva del mundo, el crecimiento de la mayor parte de los países depende en gran medida de la importación y difusión de la tecnología extranjera, las transferencias internacionales de tecnología han aumentado más rápidamente que el crecimiento económico y que el comercio internacional.

---

11 Fernando Fajnzylber Las empresas transnacionales Fondo de cultura económica 1976 México pag 101

Tanto la difusión internacional de tecnología ya probada como el éxito de la aplicación, tienen una influencia importante sobre los patrones del comercio internacional de la industria manufacturera y en particular de los sectores de tecnología elevada, así pues los países que exportan tecnología ya sea mediante licencias o mediante la inversión extranjera directa a una tasa mayor que la de su creación y aplicación de tecnología nueva tenderán a disminuir su participación en la exportación de las industrias de tecnología elevada.

Las actividades de las empresas multinacionales junto con el proceso de la transferencia internacional de tecnología han tenido un efecto importante sobre las capacidades tecnológicas nacionales. (12)

La dependencia tecnológica es sólo un elemento en la inquietud sobre la adquisición de tecnología, otro elemento que contribuye a ello tiene que ver con el efecto desfavorable que la comercialización tecnológica produce en la balanza de pagos mexicana, las remisiones por concepto de regalías y pagos por asistencia técnica han aumentado en forma creciente, sin que esto se compense con una tasa proporcional en los ingresos de nuevo capital o con un rendimiento con la capacidad exportadora de la industria nacional, este fenómeno negativo tiene su origen entre otras causas en el alto precio que paga la empresa instalada en México por la transmisión de tecnología es generalmente aceptado que el costo de esta importación es excesivo.

La dependencia tecnológica y el efecto negativo de la adquisición de tecnología en la balanza de pagos son los factores más importantes en el debate actual sobre transferencia de tecnología en México.

Una causa directa del alto grado de dependencia tecnológica del exterior de México se atribuye generalmente a la carencia de una política de investigación y desarrollo, los bajos índices existentes en México en comparación con otros países en materia de investigación y en el volumen de patentes registradas por nacionales son factores útiles para medir el subdesarrollo científico y tecnológico del país. (13)

---

12 Jhon H. Dunning Empresas transnacionales Fondo de Cultura Económica México 1975 pág 95

13 Bernardo Sepulveda y Blas Chumacero Inversiones Extranjeras Fondo de Cultura Económica México 1975 pág 94

Las negociaciones emprendidas en el seno de las naciones unidas desde 1970 para el logro de una política aceptable en el rubro de transmisión de tecnología han sido en extremo laboriosas, el importante progreso logrado en un objetivo examen a nivel internacional de la transmisión de tecnología a los países en desarrollo puede verse a través de las consideraciones expresadas en el capítulo primero del documento T.D 106 preparado por la secretaría de la URAGTAD entre las cuales se mencionan: La posibilidad de transmitir los conocimientos tecnológicos ha aumentado considerablemente la interdependencia de los ESTADOS UNIDOS.

La capacidad de los países en desarrollo para explotar el acervo mundial de conocimientos, esta severamente restringidos por sus estructuras económicas y sociales, y por las limitaciones derivadas por los mecanismos de mercado para promover una transmisión rápida de tecnología.

Un calculo directo de los costos en divisas de la transmisión de tecnología en los países en desarrollo que abarca sólo los pagos por patentes y marcas por servicios de asesoramiento indica que a fines de 1960 ascendían nada menos que a 1,500 millones de dolares.

En la esfera de las inversiones extranjeras la mayoría de los países ya no se contentan sencillamente con aceptar a sucursales extranjeras, como lo hacían en la fase inicial de la industrialización y sus regimenes de registro y aprobación muestran una marcada preferencia por los acuerdos que permiten una participación nacional y mayoritaria en el capital de las empresas.

Sin embargo las distintas disposiciones encaminadas a facilitar la inversión extranjera en cuestiones tales como: tributación, aranceles aduaneros y control de cambios.

se traducen en una situación en que los beneficios de capital y de la tecnología extranjeros van principalmente a los abastecedores extranjeros y no alas economías de los países en desarrollo debido a que no se presta atención al impacto de la importancia de capital y tecnología sobre la economía en general. (14)

---

14 Victor Samir Izquierdo La transmisión internacional de tecnología Pensamiento político vol 16 núm 61 mayo 1974 México pag 119

### C) EL DOMINIO INDUSTRIAL

Han surgido problemas en relación con el control de sectores claves de la economía del país anfitrión por la inversión extranjera, tradicionalmente la energía eléctrica, los recursos naturales, las instituciones financieras y los medios de comunicación, los transportes y los sectores militares son actividades que se han considerado deb- en quedar en manos de los nacionales, sin embargo la preocupación ac- tual de los gobiernos gira en torno al control del sector manufactu- rero por la empresa extranjera, ello obedece al tamaño y poder econó- mico de las empresas transnacionales, su control y concentración de ciertos sectores industriales clave, su tendencia ha adquirir empre- sas locales importantes y su carácter expansivo. (15)

Los estudios realizados sobre las empresas transnacionales norteamer- icanas demuestran que estas corporaciones, poseen una importancia fundamental en la economía de origen y en la de los países que operan, a esta influencia no puede escaparse MEXICO sobre todo si se tiene en cuenta que por 1968, 162 de las 187 empresas transnacionales principales de ESTADOS UNIDOS operaban en MEXICO tenían a su vez 412 subsidiarias en el país, 225 en el sector manufacturero, 61 en el co- mercio, y las 116 restantes en otros sectores.

La inquietud por la presencia de grandes corporaciones transnacional- es se agrava por encontrarse su inversión concentrada en las ramas más dinámicas de la industria.

Con todo ello se demuestra la existencia de una alta participación extranjera en sectores industriales clave, con el consiguiente domi- nio de ellas, además el control esta concentrado en un número reduc- ido de filiales extranjeras que influyen decisivamente por su volum- én de ventas, activo<sup>s</sup> totales, y capital en cada una de las ramas consideradas y en la economía nacional en su conjunto. (16)

Las empresas más grandes de cada sector estan en condiciones de eje- rcer una influencia mayor de lo que indicaria su participación en el mercado através de la introducción de nuevos productos, precios, pub- licidad y financiamiento.

---

15 Alfredo S. Gutierrez Empresas multinacionales Política internacio- nal número 22 marzo 1972 México pág 128

16 Fernando Fajnzylber Empresas transnacionales Fondo de Cultura Economica México 1976 pág 95

La participación de las empresas transnacionales en la producción industrial de MEXICO alcanzaba un 35% y ahora se observa practicamente el 79% de la producción industrial de MEXICO se genera en sectores en que a lo menos uno de los cuatro mayores establecimientos pertenecen a empresas transnacionales y que un 55% tiene su origen en sectores en que a lo menos dos de los mayores pertenecen a empresas transnacionales.

Los casos que merecen tal vez mayor importancia estrategica de los bienes involucrados son: La rama de productos alimenticios donde la participación de las empresas transnacionales en la producción es de 21.5% y sin embargo el 60% de la producción se genera en sectores que incluyen empresas transnacionales en el grupo de empresas líderes en la rama quimica las cifras son 50.7% por la participación relativa en la producción de la rama y 98% para la proporción de la producción de la rama generada en sectores que incluyen una o más empresas transnacionales entre las firmas líderes en la rama metalicos básicos los porcentajes son 44.61% y 100% respectivamente. (17)

La participación de las empresas del estado en el sector industrial es limitada el 5% de la producción proviene de las empresas estatales en la estructura sectorial de las empresas transnacionales en MEXICO el sector de bienes de capital aparece con una importancia relativa, medida por el gasto de planta y equipo de las filiales claramente inferior ala que se presenta en otros grandes países de america latina. Partiendo del supuesto de que la estructura de los mercados es determinante en el comportamiento de las empresas y los sectores en la acrecentación y ritmo de crecimiento de la oferta industrial, resulta necesario estudiar en que medida la presencia de las empresas transnacionales está vinculado al grado de concentración observado en la industria de MEXICO. (18)

A partir del hecho de que la expansión de las empresas transnacionales a nivel mundial se ha desarrollado preferentemente en aquellos sectores caracterizados por elevado grado de concentración en el país de origen.

---

17 Juan Rojo Empresas transnacionales Foro internacional vol 14 Núm 4 enero febrero 1976 México pág 234

18 Gerardo G. Bucno El sector de bienes de capital Comercio Exterior vol 26 número 3 marzo 1974 México pág 634

Pódrase esperar que una fracción mayoritaria de la producción de las empresas transnacionales en MEXICO se generara en los sectores de más alta concentración, esta tendencia general podría acentuarse debido a que:

- 1.- La cercanía respecto a ESTADOS UNIDOS que favorecería una presencia difundida de filiales en una gama más amplia de sectores que caracteriza a la acción de las empresas transnacionales a nivel internacional.
- 2.- El rezágo relativo de MEXICO de sectores normalmente concentrados en los países de origen.
- 3.- La elevada ponderación de ciertos sectores de bienes de consumo con alta diferenciación de productos cuya estructura de mercado, al ser evaluada por medio de la participación de los cuatro mayores establecimientos en la producción total, aparecen con un nivel bajo de concentración.

Al agrupar los 230 sectores que componen la industria manufacturera de acuerdo al índice de concentración, se observa en 114 sectores los cuatro mayores establecimientos generan más del 50% de la producción y en 46 sectores los cuatro mayores generan más del 75% de la producción, puede entonces afirmarse que en la mitad de los sectores industriales de MEXICO el comportamiento de los mayores establecimientos es determinante para el funcionamiento del sector. (19)

Si se analiza la presencia de las empresas transnacionales de las empresas privadas nacionales en el grupo de las 500 mayores empresas de MEXICO concentrando la atención en la industria manufacturera, a la cual pertenecen 200 empresas de las 500 mayores se observa que en el conjunto de empresas de la industria manufacturera la participación de las empresas transnacionales supera a la de las empresas nacionales las empresas estatales aparecen en el conjunto de la industria con una participación de 13% muy superior a la que se observa al considerar el conjunto de empresas y concentrada en 10 de las 20 ramas, industriales como referencia se ha comparado la participación relativa de las empresas transnacionales privadas nacionales y estatales de la industria de MEXICO en 1970, con la situación observada por BRASIL en 1968 se observa con notable similitud en cuanto a la proporción de las tres categorías.

---

19 Miguel H. Madrid Empresas transnacionales Pensamiento político vol IV número 16 agosto 1970 México pág 197

Sin embargo esta semejanza a nivel de conjunto de la industria manufacturera encubre algunas diferencias importantes, si bien la participación de la empresa extranjera es igualmente reducible en ambos países, en el caso de México esta ofrece una mayor diversificación en terminos sectoriales, en Brasil se concentra basicamente en la rama de metalicos básicos donde las empresas extranjeras alcanzan una participación de 52% (24 en México) en la rama textil en cambio es más predominante el dominio de la empresa transnacional en México (75% contra el 56% en Brasil).

Se ha destacado la notable semejanza en la participación relativa de las distintas categorías de empresas en el conjunto de la industria manufacturera de México y Brasil y las diferencias significativas que existen al respecto ala diversificación sectorial de las empresas estatales. (20)

---

20 R.S. Newfarmer y M. F. Mueller Corporaciones multinacionales en México  
Foro internacional vol 17 núm 1 julio septiembre 1976 México pág 88



#### D) EXPORTACIONES

La realidad política de MEXICO podría sintetizarse señalando que las actividades primarias ocupan todavía un papel principal como generadores de ingresos y de ocupación.

La industria ha venido a ocupar un papel cada vez más importante en la actividad económica, ya que se ha venido desarrollando a una tasa promedio de 8.5% en los últimos años.

En los últimos catorce años las exportaciones han contribuido notablemente al desarrollo económico del país, pues han permitido cubrir el 86% de las importaciones de bienes de producción, que ha requerido el proceso de industrialización, además el efecto multiplicador que tales exportaciones han tenido a través del ingreso que han generado para los sectores dedicados a la producción de los artículos primarios exportables.

Cabe señalar que México tiene absoluta libertad cambiaria y aplicar un tratamiento general a las importaciones de toda procedencia excepto de los países de la A.L.A.L.C. con la que tiene firmado un tratado para la formación de una zona libre de comercio, tampoco la celebración de convenios comerciales puede tener significado para promover las exportaciones dado que todos los de MEXICO están firmados sobre la base de la cláusula de nación más favorecida, es decir no pueden lograrse reducciones arancelarias o cupos que permitan colocar determinados productos en un país.

Parece importante destacar que el dinamismo de la industria mexicana ha permitido alcanzar este porcentaje creciente a pesar de la poca frecuencia con que algunos renglones manufactureros parecen tener en las listas de exportaciones precisamente por que se trata de exedentes que se venden al exterior, mientras que la demanda interna alcanza la capacidad de producción dado que en general no existen industrias planeadas para la exportación. (21)

Las importaciones totales estadounidenses para 1972 fueron de 55 millones de dólares ya por un número de años ESTADOS UNIDOS ha recibido más del 70% de la totalidad de las exportaciones mexicanas, esto quiere decir que las ventas mexicanas a ESTADOS UNIDOS en este año fueron diecisiete veces más que las exportaciones hechas a la totalidad del mercado común europeo.

---

21 Antonio Martínez Calderón Exportaciones Mexicanas Revista de comercio exterior vol XX núm 8 agosto 1970 pág 920

Y más de treinta veces mayores que las hechas a cualquier nación europea.

Al mismo tiempo se han hecho llamados para que se efectue una reducción en las barreras comerciales de Estados Unidos, es fácil postular que ESTADOS UNIDOS como el país con el más alto producto nacional bruto y los más altos ingresos por persona, debe ofrecer concesiones especiales no recíprocas a los demás países.

En el nivel de comercio entre MEXICO y ESTADOS UNIDOS existen algunos conceptos erróneos de importancia de este campo los cuales de ser clasificados pudieran llevar hacia una mejor comprensión de las relaciones económicas que existen entre los dos países.

Es bien conocido el hecho de que MEXICO tradicionalmente ha tenido un déficit sustancial en su comercio bilateral con ESTADOS UNIDOS a pesar del extremadamente alto grado de exportaciones mexicanas.

Existen fuertes indicaciones de que las estadísticas mexicanas mediante el tratamiento dado a la industria maquiladora exageran este déficit en gran manera, así como el déficit total de la cuenta corriente.

Otros factores que resultan en divergencia entre las estadísticas de las dos naciones son aquellos relacionados con algunos embarques en tránsito que se cuentan como exportaciones a ESTADOS UNIDOS.

Las importaciones que MEXICO hace de algunos de sus socios mayores en el comercio fuera de los ESTADOS UNIDOS llegan a ser hasta diez veces más que sus exportaciones. (22)

En 1973 las ventas totales del país al exterior aumentaron de 12,700 millones de dólares, a partir de 1973 las ventas se elevaron hasta alcanzar la suma de 26, 050 millones de dólares lo más significativo de este aumento es la participación de los productos manufacturados que en 1970 representaron el 35% del total de las exportaciones y para 1973 se elevó su participación a un 52%, la idea de aumentar las exportaciones de bienes manufacturados ha venido adquiriendo una importancia creciente en el ámbito de la política comercial de nuestro país para atenuar o eliminar el déficit comercial en la balanza comercial.

---

22 Alfredo Cortez Gúzman La inversión extranjera directa en México relaciones internacionales vol III número 9 abril junio 1973 México pág 55

El déficit comercial de MEXICO con los ESTADOS UNIDOS en 1971 según las estadísticas estadounidenses fue de 350 millones de dólares, después de hacer ajustes respecto a los embarques en tránsito y en el comercio maquilador.

En cuanto a lo acumulado en 1974 influyeron diversos factores entre los que se encuentran: las adquisiciones agrícolas a través de sus productos de consumo necesarios para complementar una oferta interna severamente afectada por los desfavorables resultados del ciclo agrícola de 1972 a 1973, el rápido aumento de las importaciones a los permisos libres en el que influyó la entrada de equipo y materiales intermedios por las industrias maquiladoras de exportaciones situadas en las fajas fronterizas, la compra de maquinaria industrial, partes y refacciones.

Por su parte el comportamiento de las exportaciones mexicanas está determinado por la baja en la participación del sector agropecuario dentro del total de exportaciones al disminuir de 50% que representaba en 1973 a 43% en 1974.

Para mejorar el incremento de las exportaciones es necesario mejorar los incentivos que se ofrecen a las exportaciones.

Los efectos de la promoción a la exportación de los productos mexicanos y muy especialmente a los manufacturados pueden ser limitados o nulos si no se mejora la calidad de los artículos nacionales y se le da impulso a la industrialización del país.

En cuanto a la política de importaciones está debe concentrarse en la adquisición de aquellos bienes de producción que han hecho posible acelerar el proceso de sustitución de importaciones, permitiendo la integración y el desarrollo de la industria nacional. (23)

Además de que a pesar de que las exportaciones solamente representan el 5% de las ventas de las transnacionales norteamericanas en MEXICO juegan un papel muy importante en el total de las exportaciones mexicanas de productos manufacturados, sin embargo de estas operaciones sobresale el comercio entre filial y matriz en los ESTADOS UNIDOS.

---

23 Jesús Ramón Saldaña La brecha comercial mexicana Revista de derecho y ciencias sociales Monterrey Nuevo León vol 11 número 4 julio septiembre 1975 pág 23

El efecto positivo que tienen las exportaciones de las transnacionales se ve disminuido por sus importaciones aproximadamente en 33% de los insumos que utilizan las filiales norteamericanas establecidas en MEXICO son importados. ( 24) ○

Medidas en precios constantes las exportaciones mexicanas habian crecido a un ritmo moderado de 2.2% anual; las cifras del volumen exportado corroboran esta tendencia ya que entre 1970 y 1974 sólo habian pasado de 14.2 a 14.6 millones de toneladas, es decir habian experimentado un aumento global de 0.8% anual.

En estas condiciones al debilitarse la inflación mundial de 1975 el crecimiento espectacular de los ingresos por exportaciones se esfumo, éstas permanecieron estancadas al mismo tiempo que el volumen exportado de bienes manufacturados y productos agropecuarios descendio un 12, sólo el aumento sustancial de las exportaciones de petróleo las cuales se triplicaron en 1973 evitaron una catástrofe mayor y permitio que el déficit comercial se amplificara sólo en 16% con respecto a 1974.

La notable diversidad de las exportaciones mexicanas que se observa desde comienzos de los años cuarentas ha sido motivo de tranquilidad respecto al crecimiento económico al desarrollarse una amplia gama de productos de exportación, MEXICO se aleja de las angustias propias de países monoexportadores cuya economía puede entrar en crisis al ocurrir una caída de los precios en el mercado mundial.

Las alianzas de productores aparecen entonces como un camino idóneo para defender los productos de exportación mexicanos en el mercado mundial, sin embargo el camino se ve obstaculizado por ciertas condiciones dentro de las cuales se llevan a cabo las exportaciones a ESTADOS UNIDOS país que a pesar de los esfuerzos a favor de la diversificación todavía absorbe el 60% del total de las exportaciones mexicanas.

Sea como fuere las dificultades que acompañan alas exportaciones mexicanas tradicionales ha ESTADOS UNIDOS han llevado a pensar que existen mayores perspectivas en el aumento y diversificación de las exportaciones de productos manufacturados, al respecto cabe señalar que uno de los cambios más significativos en la composición de las exportaciones mexicanas en los últimos años es la participación de estos bienes: pasan de representar el 25% del total en 1970 al 44% en 1975.

En efecto dentro de las ramas de productos manufacturados cuyas exportaciones crecen más aprisa en los últimos años se encuentran : los productos químicos, la maquinaria y equipo de transporte, que se encuentran dominados por las subsidiarias de empresas transnacionales establecidas en el país.

Comparados con el total de su producción para el mercado interno, las exportaciones de tales empresas son muy limitadas.

El cambio en la composición de las exportaciones mexicanas está resultando pues en ninguna mayor importancia de las empresas extranjeras en la economía del país. (25)

Lo que se debe plantear es la creación de un proyecto de desarrollo económico que venga a desplazar al proyecto de crecimiento que caracteriza a la política de gobierno.

El nuevo proyecto de desarrollo demanda como condición necesaria para funcionar eficientemente que el modelo de sustitución de exportaciones desplace al modelo de sustitución de importaciones, éste a su vez requiere de una política económica de transición con los siguientes elementos: estabilización del gasto y liberación del comercio.

La sustitución de exportaciones tendería a reducir y aún eliminar el déficit de la balanza de pagos, lo que permitiría paralelamente no sólo mayor flexibilidad al crecimiento de la economía, sino también disminuir la dependencia del capital extranjero.

En la década de los cuarentas y aún de los cincuentas se pensaba que el rompimiento de la economía en clave y el surgimiento del modelo de sustitución de importaciones traerían como consecuencia eliminar la vulnerabilidad y dependencia de la economía respecto del sector externo.

Sin embargo la experiencia histórica de MEXICO indica que aunque la naturaleza de la dependencia externa ha cambiado, ésta no ha tendido a disminuir.

La dependencia externa se ha manifestado en forma concreta en la estructura de las importaciones y exportaciones y en los pagos de renta al capital extranjero.

---

24 Olga Pellicer de Brody Comercio y política exterior de México  
Foro internacional vol 17 número 1 julio septiembre 1976 México

págs 44, 45  
25 idem. Pág 47

La vulnerabilidad y dependencia del proceso de crecimiento respecto a las importaciones se ha incrementado, mientras en 1929 la implicación de bienes intermedios y de capital representaba el 55% del total de importaciones de bienes para 1970 dicha participación se elevó al 90%, el déficit continuo y creciente en la balanza de cuenta corriente 1940 a 1970 fue financiado a través de la deuda externa y la inversión extranjera.

Sin embargo en los últimos años de la década de los sesentas (desde 1968) los pagos de renta al capital extranjero alcanzaban el volumen de 500 millones de dólares.

Aunque para 1970 la estructura de las exportaciones de mercancías eran más diversificadas, el 75% era todavía de productos primarios el proceso de industrialización ha sido en buena medida la sustitución de una corriente de importaciones por otra corriente de inversión extranjera. (26)

Es un hecho indiscutible que la economía forma parte de un todo indivisible en que existen profundas e íntimas relaciones intersectoriales de manera que no es posible estudiar o analizar un aspecto, del sector externo sin tener presentes las infinitas repercusiones que cualquier decisión adoptada en otro sector va a tener éstas y sin reconocer que cualquier decisión que se tome va a tener consecuencias dentro de nuestra economía.

De ahí que uno de los más importantes supuestos que se debe aceptar para el análisis del problema que nos ocupa, cualquier medida que se adopte para mejorar o fomentar nuestras exportaciones debe estar integrada por un conjunto de medidas armónicas que se adopte simultáneamente o que ya existe en todos los demás sectores de la economía del país.

Hecha la advertencia anterior se debe de reconocer que para planificar se tiene que evaluar el proyecto.

La evaluación puede hacerse con dos criterios.

---

26 René Villarreal · Exportaciones Mexicanas Comercio Exterior vol 25  
núm 3 pág 159 marzo 1975

1.- El llamado criterio microeconómico, propio de la empresa industrial en el que en el fondo se limita a medir la rentabilidad de la inversión; vale decir su aptitud para producir utilidades, la tasa prevista de ganancias.

2.- El llamado criterio macroeconómico que procura medir la importancia que para el país tendrá la inversión a través de su influencia en variables estratégicas, tales como: el nivel de empleo, la balanza de pagos, tributación a pagar, valor agregado a los productos que obtiene, lugar de compra de los insumos, sector de la población o actividad económica hacia la que se canalizaran sus productos.(27)

---

27 Mario Jarpa Hernández Bases para una política de exportación  
Revista de derecho año XXVIII octubre diciembre 1960 número 114  
Durango pág 113

## E) EL DESPLAZAMIENTO DE LA INDUSTRIA NACIONAL

La sensibilidad que en ocasiones muestra el empresario extranjero respecto a ciertas condiciones propias del país huésped ha sido otra fuente de fricciones, en este sentido los empresarios nacionales resienten la marginización que les puede representar la instalación de la corporación extranjera.

Con frecuencia manifiestan su disgusto por su desplazamiento gradual y por una competencia que consideran desleal por parte de la inversión extranjera directa.

El proceso de desnacionalización de las industrias nacionales que convierte al antiguo propietario en empleado de su empresa o en rentista, despierta fuerte reacción de parte de los gobiernos afectados por el fenómeno, ello se debe a la tendencia del inversionista extranjero a adquirir por medios que en ocasiones representan posesión ilegítima de empresas locales prósperas sin que la transferencia de propiedad necesariamente signifique beneficio alguno para los intereses nacionales y si en cambio un desplazamiento en el control de sectores económicos.

La preferencia de los inversionistas extranjeros por la compra de empresas ya existentes obedece al menor esfuerzo relativo que ello representa.

Sin embargo quizá el factor que influye básicamente en el ánimo de los inversionistas extranjeros, cuando recurre a la adquisición de una compañía nacional, es la cuestión de su asimilación al ambiente empresarial del país en que operará.

En MEXICO el proceso de adquisición de empresas nacionales por intereses foráneos se ha hecho notable sobre todo por la publicidad de que han recibido ciertos casos.

En la actualidad los norteamericanos adquieren un promedio de seis empresas mexicanas a la semana, una vez que el capital estadounidense logra el control de una compañía nacional, esta compañía pierde su personalidad mexicana.

Ahora con la ley para promover y regular la inversión extranjera el proceso de desnacionalización de empresas se verá considerablemente limitado.



Ya que se requiere la autorización de la secretaría de la administración pública que corresponda, según la rama de la actividad económica de que se trate para que el inversionista extranjero pueda adquirir más del 25% del capital o más del 49% de los activos fijos de una empresa.(28)

La base del proceso de desnacionalización de empresas locales está la mayor eficiencia y capacidad de expansión de las empresas transnacionales, este proceso no enfrenta por lo general una resistencia cerrada de los empresarios nacionales, que en mayor o menor medida ven salvaguardados sus intereses y lo aceptan como manifestación inevitable de las reglas del juego de la economía de mercado cuya vigencia no desean poner en duda y cuyo proceso es parte integrante de la dinámica de un sistema con el cual están identificados.

Al considerar las distintas modalidades utilizadas por las empresas transnacionales de los ESTADOS UNIDOS para establecerse en la industria de MEXICO se observa que hasta 1946 el 73% de las filiales correspondían a la incorporación de nuevas plantas y sólo el 20% a la adquisición de empresas existentes( 2% a fusión de filiales ya establecidas que iniciaron actividades de producción).

En el periodo de 1946 a 1957 la proporción de filiales que corresponden a nuevas plantas disminuye a 52% y se eleva la participación de las adquisiciones de plantas ya existentes a 32%.

En el último periodo para el cual se dispone de información 1958 a 1967 la proporción de adquisiciones es del 54% superior con creces a la correspondiente al establecimiento de nuevas plantas de sólo el 34%.

En suma la desnacionalización por compra de empresas existentes se manifiesta en el conjunto del aparato productivo y que refleja la incapacidad de las empresas nacionales para enfrentar la competencia de las empresas transnacionales y pone de manifiesto la magnitud que adquiere el proceso de transferencia de la propiedad de activos ya existentes en el país, la desnacionalización se explica no sólo por las ventajas de las empresas transnacionales respecto de las nacionales.

Sino fundamentalmente por la adquisición entre el "estilo" de industrialización que se adopte y las potencialidades de expansión de las empresas transnacionales, mientras mayor sea esta adecuación, más intenso será el proceso de desnacionalización. (29)

Hasta ahora se ha destacado el hecho de que las empresas transnacionales se expanden más rápidamente que las firmas nacionales y que se intensifica la modalidad de crecimiento basada en la adquisición de empresas existentes, el acceso preferente al crédito interno contribuye a la agudización de las diferencias entre empresas transnacionales y nacionales y por lo tanto a reforzar el proceso de desnacionalización, a debilitar el aporte de capitales externos.

La expansión de las empresas transnacionales se apoya en una proporción mayoritaria creciente y en los recursos financieros generados localmente, el hecho de que el proceso de desnacionalización una de cuyas modalidades consiste en la adquisición de empresas nacionales, se financie en una proporción creciente con recursos locales deja en evidencia la necesidad de considerar la presencia de las empresas transnacionales como un fenómeno cuya significación trasciende el ámbito de la política industrial. (30)

Para evaluar su impacto sobre el crecimiento de las filiales estadounidenses y sobre la desnacionalización se solicitaron a las casas matrices estadounidenses informes en relación con todos los años anteriores a 1973 fecha y manera en que sus filiales entraron a MEXICO bien sea por la formación de una nueva corporación o por la adquisición directa de una empresa ya establecida.

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 adquiría más tarde una firma grande, en otros casos la filial fue adquirida por una firma norteamericana que a su vez fue adquirida por una de las empresas multinacionales norteamericanas.

Es evidente a través del tiempo una clara tendencia a recurrir a la adquisición como manera de ingresar al mercado mexicano.

---

29 Fernando Fajnzylber opus citatus pág 254

30 Saúl Trejo La industrialización y el empleo Fondo de Cultura Económica 1973 México pág 344

En el periodo anterior a 1950 menos del 10% de las nuevas filiales se habia establecido por la adquisici3n ( adquisici3n se refiere a compras directas hechas en MEXICO).

Para 1971 a 1972 el 75% de las nuevas ingresantes establecieron sus operaciones por est3 medio, las adquisiciones norteamericanas directas se convirtieron en una via de acceso al mercado mexicano a la vez m3s importante hasta 1972, sin embargo aparentemente a causa de cambios en las leyes mexicanas, la tasa de adquisici3n ha declinado a partir de est3 a3o.

Seg3n fuentes secundarias las corporaciones multinacionales norteamericanas adquirieron cinco firmas mexicanas en 1973 y dos en 1974, esto es la adquisici3n disminuy3 fuertemente desde 1972 al promulgarse la ley para restringir la compra de empresas mexicanas por parte de empresas multinacionales.

La participaci3n de las adquisiciones en el crecimiento de las filiales estadounidenses puede decidirse en dos compartimientos: "directo" e "indirecto", el crecimiento directo es la cantidad de activos adquiridos durante el periodo de 1960 a 1972 como parte del crecimiento total.

El crecimiento indirecto es la proporci3n del crecimiento con lo que la firma adquirida una vez incorporada a la subsidiaria, contribuy3 al crecimiento de la filial en los a3os subsiguientes a la compra. Los componentes directa e indirectamente del crecimiento atribuibles a la adquisici3n de empresas de propiedad mexicana aceler3 el crecimiento de los activos de las corporaciones multinacionales norteamericanas. (31)

---

31 R.S Newfarmer y W.F Mueller Corporaciones multinacionales en M3xico Foro internacional vol 17 n3mero 1 julio septiembre 1976 M3xico p3gs 89, 90

### III.- EL COMPORTAMIENTO DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO

#### A) IMPORTANCIA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

La inversión extranjera directa continuo perdiendo terreno despues de 1940 a pesar de ciertos titubeos durante la presidencia de el presidente MIGUEL ALEMAN (1946 a 1952) si bien la inversión tradicional no volvio a recuperar su importancia el gobierno mexicano ostento claramente que no tenia ningún inconveniente en que los inversionistas extranjeros vinieran a participar en ciertos sectores que el estado consideraba convenientes, esto significaba sobre todo ala industria manufacturera que éste capital no sólo contribuiria a aumentar la inversión sin necesidad de reducir el consumo de manera proporcional sino que tambien aportaria la tecnología que no estabamos en capacidad de producir localmente, al mismo tiempo los pronunciamientos oficiales al respecto insistieron en que el papel de ésta nueva inversión seria sólo de complemento a los esfuerzos internos y no el eje del proceso de desarrollo como habia sido en el caso del porfiriato.

Entre 1940 y 1950 el monto de la inversión extranjera directa aumento en proporción modesta en relación al ritmo de la economía mexicana pasando de 449 millones de dólares a 556 millones de dólares, entre 1950 y 1960 ésta inversión casi se duplico pasando de 566 millones de dólares a 1081 millones de dólares, de 1960 a 1968 se volvio a duplicar en éste ultimo año su monto fue de 2330 millones de dólares.

El predominio del capital norteamericano en la inversión directa se ha ido acentuando en 1940 el capital americano represento el 61.2% del total cifra que para 1950 fue de 68.9% y en 1960 de 83.2%.

La estrategia de la nueva inversión extranjera contrasta con los lineamientos oficiales que insisten en que ésta debe tener un papel secundario en la economía nacional, hasta el momento no existen elementos que lleven a pensar que la inversión extranjera tiene la importancia secundaria que los voceros oficiales afirman, por el contrario todo indica que su importancia se acentuara en el futuro cercano y sobre todo debido ala presencia de las corporaciones transnacionales, por ejemplo en el año de 1970 unicamente el 9% fueron empresas 100% extranjeras.

Fue durante el periodo de gobierno de PORFIRIO DIAZ cuando la inversión extranjera directa llego a cantidades considerables y en relativamente poco tiempo logró dominar la producción de los principales sectores exportadores y sus actividades correspondientes: minería, ferrocarriles y electricidad. (1)

Durante el periodo de 1953 a 1958 la inversión extranjera directa inicia una verdadera penetración en la economía mexicana utilizando métodos distintos a los que tradicionalmente recurría.

La desocupación y marginidad de algunos sectores urbanos y rurales y la estrechez del mercado interno debido a la falta de concentración del ingreso fueron otras manifestaciones del desajuste del modelo de crecimiento operante.

La inversión extranjera directa contribuyo en el aumento de los desajustes ya que sus industrias resultaban altamente intensivas en capital y tecnología lo cual traía como resultado que aportase muy poco al empleo, a la fuerza de trabajo nacional, por otra parte a pesar de que las manufacturas producidas por la inversión extranjera directa resultaban tener las mejores posibilidades competitivas en el mercado exterior y contribuir así al aumento del volumen de las exportaciones eran destinadas casi exclusivamente al mercado interior.(2)

Aunque es cierto que en terminos económicos y con base en consideraciones globales la inversión extranjera directa en MEXICO no parece representar proceder de dependencia exterior es preciso tener en cuenta que los rubros donde se encuentra ubicado actualmente el capital extranjero y en donde su participación es muy importante juegan un papel clave en el desarrollo nacional por ser los más dinamicos de la economía nacional.

Aún cuando la contribución de las empresas extranjeras al valor total de la producción nacional tampoco es muy significativo, es necesario destacar que su participación ha venido ascendiendo.

En efecto en el conjunto de la actividad económica aumento de 9.8% en 1962 a 12.6% en 1970 dicho incremento se localiza unicamente en la industria manufacturera que aumento del 19.6% en 1962 a 27.6% en 1970.

---

1 Lorenzo Meyer Cambio político y dependencia México en el siglo XX  
Foro internacional vol 13 núm 2 octubre diciembre 1972 México pág 116  
2 Gonzalo Gutierrez de la Garza opus citatus pág 487

Con lo anterior se señala que en terminos generales la inversión extranjera en MEXICO aparentemente no representa desde una perspectiva economica un serio problema de magnitudes globales, no obstante la influencia real de la inversión extranjera directa se advierte sobre todo por los efectos que produce su predominio gradual de las actividades economicas más dinamicas y ofrecen mejores perspectivas de rentabilidad.

El control que ejerce la inversión extranjera directa en MEXICO es muy importante principalmente en las industrias del hule, de maquinaria, de productos quimicos, de equipo de transporte y de productos metalicos, ese control se ejerce principalmente en aquellas actividades que son la clave para un desarrollo economico acelerado y especialmente por un proceso de industrialización solido y tecnológicamente avanzado. (3)

La participación de la inversión extranjera directa respecto de el esfuerzo interno de ahorro y formación de capital del país puede calificarse de secundaria.

En efecto durante el periodo 1962 a 1970 la inversión extranjera directa representó un promedio de 4.9% del ahorro interno del país y del 8.8% correspondiente al sector privado.

Por otra parte la formación de capital fijo de las empresas extranjeras en términos globales significó el 5% de la formación total de capital fijo en MEXICO y el 7.5% de la formación de capital privado, la participación en el valor de la producción de las industrias más dinamicas desde casi 50% en equipo de transporte hasta más del 80% en la industria del hule.

La presencia notoria de las empresas extranjeras se debe a que al contrario de lo que sucede con las pequeñas y numerosas empresas mexicanas, las firmas extranjeras representan grandes unidades de producción, con un gran aparato de publicidad de tal manera que parecen ser las unicas establecidas en el mercado.

La información a nivel de rama industrial indica que en la industria de equipo de transporte la proporción del mercado que corresponde a las empresas extranjeras es de sólo 49%, en la industria alimenticia se permite distinguir entre las ramas productoras de alimentos aquellas en las que el banco de México consigna que existe inversión extranjera.

Aunque todavía se trata de un nivel de agregación elevado pues comprende aquello que se pueda clasificar como preparación y conservación de carnes y fabricación y tratamiento de productos lácteos es suficiente para comprobar la hipótesis expuesta ya que la participación extranjera en estas últimas ramas asciende a más del 18% que resulta muy superior al 8.7% que se observa al nivel de toda la industria alimenticia.(4)

En la formación bruta de capital fijo la participación de las subsidiarias extranjeras en la formación bruta de capital fijo no da idea del poder que en realidad tienen esas empresas, en 1962 dicha participación era sólo del 4.8% del total y el 7% considerando únicamente al sector privado, para 1970 estos porcentajes se habían elevado ligeramente 5.5% y 8.5%.

La participación de las subsidiarias extranjeras en el valor de la producción total del país indica ya una mayor importancia de 647 millones de pesos de producción total en 1970 el 12.6% correspondió a la producción de subsidiarias extranjeras, ese porcentaje era menor del 10% en 1962.

Concentrandose la mayor parte de la inversión extranjera en la industria manufacturera es al analizar las principales ramas de ésta actividad cuando se advierte el gran peso de la influencia del capital extranjero, la cual revela que aquella es muy alta en las ramas más dinámicas: desde porcentajes ligeramente menos del 25% en industrias metálicas básicas, productos minerales no metálicos y productos de papel hasta otros cercanos o superiores al 80%.

Desde 1955 las posiciones cautelosas hacia la inversión extranjera directa fueron abandonadas y la balanza se inclinó hacia una política de amistad y confianza hacia ellas, al iniciarse los años cincuenta algunos economistas opinaban que el problema más agudo de la economía mexicana era la carencia de capital para seguir financiando el desarrollo nacional, al iniciarse el régimen presidencial de ADOLFO RUIZ CORTINEZ la balanza pareció inclinarse hacia una política restrictivamente fuerte a las inversiones extranjeras.

---

4 Bernardo Sapulveda y Blas Chumacero opus citatus pág 57

## B) PROCEDENCIA Y UBICACION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Las compañías extranjeras que en un principio se orientaron hacia la producción y exportación de materias primas, posteriormente se trasladaron hacia la producción de bienes manufacturados.

Apartir de la década de los años cuarentas la inversión extranjera ha estado participando más activamente en el desarrollo industrial tanto a nivel de inversión directa, como de prestamos al exterior, en efecto de 566 millones de dólares que en 1950 tenían invertidos los inversionistas extranjeros en el país, pasaron a 1725 millones de dólares en 1965 y a más de 2000 millones de dólares en la época actual correspondiendo en un 80% a los ESTADOS UNIDOS.

En 1968 el 74.2% estaba colocado en el sector industrial a nivel de capital que participaba en las cincuenta empresas más grandes del país el 48% proviene del exterior y controla en su mayor parte la tecnología utilizada en el campo industrial mexicano.(5)

Entre 1950 y 1970 el valor total de la inversión extranjera directa paso de 566 a 2822 millones de dólares y la participación del capital estadounidense dentro del total de la inversión extranjera directa aumento de 68.9% en 1950 a 79.4% en 1970 en tanto que la correspondiente a países como INGLATERRA, y CANADA que en 1950 era significativa descendio considerablemente en términos relativos.

En éste periodo la inversión extranjera directa se oriento hacia la industria manufacturera, si bien hacia 1950 un 26% de ella se localizaba ya en el sector industrial; la minería, el sector eléctrico, el comercio y los transportes representaban en conjunto un porcentaje casi tres veces mayor.

Para 1970 la inversión extranjera directa en la industria implico su participación relativa, representando aproximadamente el 74% del total concentrandose particularmente en las ramas básicas y en aquellas de mayor dinamismo y rentabilidad, como es el caso de las industrias química, farmacéuticas, del papel, automotriz, de maquinarias, alimenticia y de tabacos. (6)

El valor de la inversión extranjera en MEXICO se incremento de 1080 millones de dólares en 1960 a aproximadamente 2300 en 1968.

---

5 Napoleon Gomez Urrutia opus citatus pag 179

6 Ricardo Stajer Refimén de la inversión extranjera Jurídica núm 8 julio 1976 México pag 559



Durante la presente década todas las nuevas inversiones, las utilidades reinvertidas y los recursos financieros liberados por la desinversión en los sectores tradicionales se canaliza hacia el sector manufacturero y los servicios no financieros principalmente comercio y turismo, entre 1960 y 1968 el valor total en los libros de la inversión extranjera en el sector manufacturero aumento de menos de 60 millones de pesos a alrededor de 1700, y en el sector de servicios de 225 millones de pesos a aproximadamente 400.

De 187 corporaciones transnacionales estadounidenses que representan más del 70% de la inversión extranjera norteamericana en manufacturas fueron 179 que se han establecido en México através de subsidiarias durante el actual siglo.

Del número total de establecimientos de firmas norteamericanas en el sector manufacturero mexicano entre 1946 y 1967 cerca de una tercera parte se establecieron en las industrias quimicas, farmaceuticas y de cosmeticos en total fueron 315. (7)

En las inversiones extranjeras directas realizadas en MEXICO es claro el predominio estadounidense; si éste ya existia en 1940 cuando esas inversiones alcanzaban un porcentaje cercano al 64% se acentuo en forma acelerada pues en 1950 era de 69% y en 1973 de 83%, empero el desarrollo europeo y japonés ha determinado una disminución aunque ligera en la participación de ESTADOS UNIDOS pues ésta represento el 74% en 1970.

Desde tiempo atras los ESTADOS UNIDOS no tienen competidor frente así en materia de inversión extranjera en nuestro país, sin embargo en una época CANADA poseia una proporción considerable: 21% en 1940 y 15% en 1950.

Actualmente la situación es muy distinta la inversión de CANADA ha perdido importancia menos del 2% y el país que sigue a los ESTADOS UNIDOS aunque a considerable distancia es la REPUBLICA FEDERAL ALEMANA que en 1970 poseia apenas el 3.4% de la inversión directa total en MEXICO, cabe aclarar que hasta 1968 INGLATERRA fue el segundo inversionista en nuestro país, pero a partir de entonces las inversiones alemanas crecieron más del 100% y así han llegado a superar alas alemanas.

---

7 Miguel S. Wionczek La economía mexicana Comercio exterior vol 20  
núm 10 octubre 1970 pág 818 México

Hay que hacer mención de los países inversionistas en MEXICO además de los ESTADOS UNIDOS y sus diferentes ramas económicas :

1.- REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA. Esta nación que recientemente empezó a extender sus actividades en el exterior, en 1968 tenía invertidos en MEXICO 41.4 millones de dólares (1.8%) pero para 1970 esa suma se había elevado ya a 95.2 millones de dólares (3.4%) participa fundamentalmente en la industria manufacturera y el comercio.

2.- INGLATERRA. El monto de su inversión en 1970 era de 94.4 millones de dólares que representaba el 3.3% de la inversión extranjera directa total en MEXICO; las ramas económicas en las que invierte son principalmente minería e industria y en menor medida transporte y comercio.

3.- Suiza. Esta nación cuyas principales inversiones se orientan hacia la construcción e industria y el comercio, había invertido en Mexico hasta 1970 casi 78 millones de dólares.

4.- ITALIA. Con 55 millones de dólares en 1970 era éste país el cuarto en importancia por el monto de su inversión que equivale tan sólo al 2% de la inversión extranjera total, participa principalmente en los sectores industrial y comercial.

5.- PAISES BAJOS. En 1970 había invertido en nuestro país sólo 49.5 millones de dólares, teniendo relativa importancia en la construcción pues en comercio e industria su participación es relativamente muy reducida.

6.- CANADA. En otros tiempos el principal país inversionista después de los ESTADOS UNIDOS participa con 44.6 millones de dólares, su inversión la orienta principalmente a industria y comercio.

7.- FRANCIA. Con sólo 44.1 millones de dólares tiene cierta importancia en el renglón de la construcción, otros sectores hacia los cuales dirige su inversión son comercio y transportes.

8.- SUECIA. Con 36.3 millones de dólares sus inversiones están concentradas principalmente en el comercio y la industria.

9.- JAPON. Este país que ha alcanzado un desarrollo industrial y económico esta registrando una fuerte expansión de sus actividades en el exterior su inversión en 1970 era de 22 millones de dólares, concentrándola en la industria y los transportes.

Por años las principales actividades hacia las cuales se oriento la inversión extranjera fueron principalmente los servicios públicos, ambos rubros abarcaron en 1940 el 63% de las inversiones totales, otra actividad ala cual se destinaban importantes recursos era la minería pero como se nacionalizaron éstas actividades, apartir de entonces la inversión extranjera se dirige en forma creciente ala industria y en menor medida al comercio.

De éste modo la industria que en 1940 representaba el 6% de la inversión extranjera en 1955 alcanzo el 55% y en 1970 el 79%, el comercio en 1940 era de 3% ha mostrado a partir de los años cincuentas porcentajes proximos al 75%.

En la industria manufacturera en 1970 las cuatro ramas industriales comprendio más del 60% de la inversión extranjera en el sector manufacturero:

- a) Productos quimicos 29.6%
- b) Maquinaria, aparatos y articulos eléctricos 10.3%
- c) Material de transporte 10.1%
- d) Alimentos y bebidas 11.3%

En cada uno de estos renglones la participación estadounidense es mayor pues va del 71% en material de transporte hasta casi el 90% en alimentos y bebidas, por consiguiente en ninguna de éstas ramas hay algún país inversionista importante ademas de los ESTADOS UNIDOS, si acaso se puede mencionar ala REPUBLICA FEDERAL ALEMANA cuya participación en el rubro de material de transporte es ligeramente superior al 23% y JAPON que en éste mismo rubro participa con un 55%.

En el sector de productos quimicos destacan SUIZA y los PAISES BAJOS (6.2% y 5.3% respectivamente) y en la fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos SUECIA con un 4.5%, SUIZA 3.8% y PAISES BAJOS con un 3.4%.

Los sectores en los que existe otro inversionista importante además de los ESTADOS UNIDOS son el de productos minerales no metálicos y el de tabacos en donde los inversionistas ingleses tienen una participación del 38% y de 30% respectivamente.

Tambien se menciona la participación de ITALIA 20%, CANADA 7% en las industrias metalicas básicas y la de INGLATERRA 6% en la industria textil. (8)

Un estudio sobre el impacto de las empresas transnacionales norteamericanas en el periodo 1962 a 1972 en el sector manufacturero en la economía mexicana indica que la inversión hecha por transnacionales creció de 432 millones de dólares a 2800, los sectores con los coeficientes más altos de control por parte de transnacionales son los de la industria alimenticia y la de maquinaria eléctrica.

En los años transcurridos de la actual década la entrada de la inversión extranjera en MEXICO ha seguido una tendencia creciente, la mayor parte de la inversión extranjera se concentro en la industria manufacturera, la minería y las actividades comerciales, se ha estimado que la distribución de las inversiones privadas extranjeras se distribuyen de la siguiente manera: 56% en la industria manufacturera, 13% en la minería y 10% en el comercio. ( 9)

En 1970 el valor en libros de la inversión extranjera directa en MEXICO ascendía a 2822 millones de dólares de los cuales el 80% era propiedad de personas o firmas norteamericanas, practicamente el 80% de la inversión extranjera dedicada ala industria y al comercio y el 91% de las inversiones extranjeras en minería es propiedad de norteamericanos, por rama manufacturera el dominio de los inversionistas norteamericanos es absoluto pues poseen de un 70% a un 100%.

Entre ellas se encuentran las industrias consideradas como dinamicas: química, de hule, de transporte, de productos metálicos o sea aquellas que se caracterizan por producir fundamentalmente, bienes de consumo duradero, intermedios y de capital que el desarrollo del país demanda de manera creciente y en donde todavía existe un amplio margen de sustitución de importaciones y la productividad se puede elevar con relativa facilidad.

En conclusión casi toda la inversión extranjera directa que existe en MEXICO es norteamericana y está ubicada fundamentalmente en las actividades que son causa y efecto de un desarrollo económico más dinamico: las manufacturas y el comercio. (10)

---

9 Asociación de abogados de empresa Inversión extranjera y Transferencia de tecnología 1973 México pág 41

10 Bernardo Sepulveda y Blas chumacero opus citatus pág 59

El valor acumulado de las inversiones directas de los países industrializados de la organización para la cooperación y el desarrollo económicos (O.C.D.E) en la periferia pasó de unos 35,000 millones de dólares en 1967 a más de 76,000 millones en 1975, al parecer de ese total alrededor de 41,000 millones corresponden a América Latina. Según informaciones aún más recientes las empresas transnacionales estadounidenses perdieron terreno en Latinoamérica entre 1967 y 1975 mientras que las europeas y japonesas lo ganaban.

ESTADOS UNIDOS no obstante sigue siendo la mayor fuente de capitales que se establecen en América Latina y el Caribe, y esta zona mantuvo su significación como principal destino de los capitales absorbidos por la periferia.

El grueso de la inversión directa de los ESTADOS UNIDOS se radicó en desarrollo, aunque la cuota bajó de 68 a 58% durante el periodo analizado.

Al examinar lo que sucedió en los países de mayor significación económica de la región ( ARGENTINA, BRASIL y MEXICO) se indica que quizá los aspectos sobresalientes del grupo radican en la muy rápida tasa de crecimiento que registraron las inversiones directas en el segundo periodo en estudio (1971 a 1975) a 17% anual; en el incremento de su cuota en el total de la inversión ( de 40 a 60%) la información disponible expresa las dispares evoluciones y confirma la posición más estable de MEXICO.

Sobresale con mayor fuerza así mismo el curso hacia la concentración en los países mayores circunscrita a BRASIL y MEXICO que en el periodo 1970 a 1975 recibieron 74% de la corriente neta de inversiones.

En el sector manufacturero, comercial y financiero la expansión de las empresas transnacionales manufactureras de ESTADOS UNIDOS se concentró en los dos países de mercado amplio y dinámico: BRASIL Y MEXICO, si en 1967 correspondió a ambos países la mitad de la inversión manufacturera de los ESTADOS UNIDOS a mediados de la década de los setentas su cuota había ascendido a casi dos tercios (64%).

En cuanto a la actividad comercial las inversiones de las empresas transnacionales se concentraron con preferencia en BRASIL, MEXICO y PANAMA la participación de estos tres países pasó de 53 a 60% entre 1967 y 1975.

2)

Si se enfocan estas inversiones desde el punto de vista de los países receptores puede observarse que ellas tenían en 1975 mayor importancia relativa en PANAMA, MEXICO, VENEZUELA, y ARGENTINA ( 29,15,14 y 10% del total estadounidense invertido en el país respectivamente). Por lo que se refiere ala estructura de las inversiones industriales en la distribución por países destaca la elevada representación de BRASIL y MEXICO, donde al mismo tiempo se observan diferencias significativas; en tanto en BRASIL se arraigo 45% de los capitales destinados al rubro metalmecánico, MEXICO sólo absorbió 27% de ese total, ala inversa las cuotas mexicanas dentro de las inversiones en la rama alimentaria y quimica fueron mayores que las brasileñas. La inversión estadounidense en el sector minero disminuyo de 1700 a 1500 millones de dólares durante el periodo en estudio, la mayor disminución tuvo lugar en CHILE( de 516 a 13 millones de dólares) y MEXICO ( de 122 millones a 80).(11)

---

11 Informe mensual de la integración latinoamericana Comercio Exterior vol 28 núm 7 julio 1978 México pag 864 y 65

### C) ESTRUCTURA DEL CAPITAL

En forma semejante a lo que sucede a escala mundial la inversión extranjera directa en MEXICO prefiere tener el control total de sus empresas, así de las 1883 empresas registradas por el banco de México como extranjeras a principios de 1970, 1020 (el 54%) eran 100% propiedad de extranjeros, éste fenómeno se da con mayor intensidad en las empresas de bienes inmuebles, de comercio, de construcción, de calzado y prendas de vestir, de actividades agrícolas, de transportes, de productos alimenticios, de operaciones bancarias y financieras, & manufacturas diversas y de productos químicos.

La importancia de las empresas con participación extranjera mayoritaria es mucho menor, ya que sólo representan el 14%, las firmas con participación minoritaria representan el 31%.

Con excepción de la minería en donde la política de mexicanización se ha hecho efectiva, en las demás actividades donde no existen restricciones legales, la inversión extranjera directa prefiere tener el control absoluto de sus empresas, éste fenómeno es notable en el comercio.

Además de lo anterior interesa destacar dos cuestiones importantes: en primer lugar la intervención de los extranjeros tiende a crecer a medida que aumenta el tamaño de las empresas, en 1970 de las 500 empresas más grandes existentes en MEXICO medidas de acuerdo con su capital social, un 31% o sea 154 tenían participación extranjera, el porcentaje es mayor si se consideran las 200 más grandes y aún más alto si se consideran sólo las 100 más grandes.

En segundo lugar en muchas actividades donde hay prohibición legal expresa, tales restricciones aparentemente no se respetan, amén de que se trate de diferentes clasificaciones de actividades económicas. En conclusión a pesar de la política gubernamental de mexicanización todavía más de la mitad de las empresas extranjeras que operan en MEXICO pertenece en su totalidad a intereses extranjeros, además la práctica de hacer uso de los llamados "prestanombres" por la empresa extranjera con el propósito de eludir las disposiciones restrictivas en materia de inversiones extranjeras agrava aún más la situación. ( 12)

---

<sup>12</sup> Bernarda Sepulveda y Blas Chumacero opus citatus pag 62

En el grupo de las 500 grandes empresas cuyos capitales conjuntos se elevan a 68,200 millones de pesos, las inversiones extranjeras directas tienen bajo su control 134 grandes empresas cuyos capitales conjuntos ascienden a 10,474 millones de pesos o sea el 15.4% del capital global de las 500 grandes empresas.

Otro grupo de 40 grandes empresas tienen una fuerte participación de inversión extranjera directa y el valor conjunto de sus capitales representan el 6.5% del capital total de las 500 grandes empresas.

En relación a éste grupo se debe señalar que a pesar de que la inversión extranjera directa es inferior al 50% del capital puede considerarse que están bajo su control por razón de que además de corresponderles una proporción importante de su capital, ejercen sobre ellas una influencia decisiva a través de su participación en los puestos de mando, por el control de patentes, abastecimiento de suministros básicos, dominio de los canales comerciales, etcetera.

De acuerdo con estas consideraciones la proporción bajo el control de las inversiones extranjeras directas se eleva a 174 compañías con capitales conjuntos de 14,910 millones de pesos que representan el 22% de él capital global de las 500 grandes empresas, esto significa que más de la quinta parte de él capital total de las 500 mayores empresas de nuestro país están bajo el control del inversionista extranjero. (13)

La posición del gobierno mexicano en el grupo selecto de las 500 grandes empresas es la de visible preponderancia, están bajo su control 53 empresas cuyos capitales conjuntos se elevan a 32,767 millones de pesos, es decir el 48% del capital global de las 500 grandes empresas, esto significa que casi la mitad del capital del grupo de las 500 grandes empresas está bajo control gubernamental.

Además de las 53 empresas que controla el gobierno, tiene inversiones de alguna cuantía en otro grupo de 17 empresas cuyos capitales conjuntos tienen un valor de 4,617 millones de pesos, es decir el 6.8% del capital global de las 500 grandes empresas.

---

13 Rene Villarreal El Desequilibrio Externo Fondo De Cultura Economica 1975 México pág 255



La posición del sector privado mexicano en el grupo de las 500 grandes empresas es la siguiente: participa en 36 grandes empresas en sociedad con inversionistas extranjeros, los cuales poseen una importante proporción de capital en muchos casos hasta del 49%.

Las 36 empresas aludidas tienen capitales que representan muy aproximadamente el 5.9% del total.

En otras 30 empresas se pudo determinar la existencia de capitales extranjeros que en algunos casos constituyen proporciones visiblemente minoritarias. (14)

En la industria automotriz y auxiliar diez empresas se encuentran bajo el control de inversionistas extranjeros, las cuales tienen capitales conjuntos de 888 millones de pesos, lo que equivale al 32% del valor total de los capitales de las 23, de esas empresas siete son propiedad de grandes compañías norteamericanas entre las que destacan la Ford Motor Company, la General Motors de México, y la International Harvester, las otras empresas de control extranjero son la Volkswagen de México y la Nissan mexicana controladas por capitales alemán y japonés respectivamente.

En otras cuatro grandes empresas existe una fuerte participación de capital extranjero que va del 40% en algunos casos al 48.5% en otros. El capital conjunto de éstas cuatro grandes empresas es de 485 millones de pesos, lo que equivale al 20.2% del capital global, éstas cuatro grandes empresas son: fabricas Automex en donde la Chrysler posee el 40%, Spicer S.A. propiedad en un 48.5% de la Dana Corporation, motores Perkins con el 40% de la Chrysler, y partes y refacciones S.A. en la que Sterling Aluminium Products de los Estados Unidos tiene una inversión del 46%.

En los últimos años el capital extranjero sustancialmente el norteamericano ha empleado enormemente sus intereses en la industria automotriz mediante el establecimiento de filiales controladas 100%.

---

14 José Luis Ceceña México en la orbita imperial Ediciones el caballo 1973 México pág 151

O en compañías mixtas en las que participa el capital, mexicano en proporciones variables que en algunos casos llega hasta el 51% del capital de las empresas. (15)

En el sector de maquinaria y equipo en general todavía no ha alcanzado un gran desarrollo en nuestro país, ello no obstante en el grupo selecto de las 500 grandes empresas figuran 18 grandes empresas dedicadas a éste ramo con capitales globales de 252 millones de pesos. Como puede apreciarse, el capital extranjero tiene una clara preponderancia, de las 18 empresas consideradas, diez están bajo el control directo de matrices extranjeras y otras cuatro son empresas mixtas con una fuerte participación de firmas del exterior, el capital nacional sólo tiene el control de una firma de gran tamaño, la constructora de carros de ferrocarril propiedad del gobierno.

Entre las empresas de control extranjero destacan la John Deere, la Swecomex, International Harvester, Amf de México, y la Itt Industrial.

Esto revela la preponderancia del capital norteamericano, no solamente frente al capital mexicano sino respecto al mismo capital extranjero procedente de otros países. (16)

Dentro del ramo de aparatos y productos eléctricos entre las 500 grandes empresas figuran 19 empresas con capitales globales de 1,226 millones de pesos, de esas 19 empresas, 12 tienen capital extranjero que va desde el control completo en cuatro de ellas a una participación del 33 al 40% en otras cuatro, y a proporciones menores en otras cuatro, las empresas de control extranjero en ésta rama son: la General Electric y la Frick de México, propiedad norteamericana, la Philips mexicana con matriz en HOLANDA y la Telefunkem mexicana de propiedad alemana.

Estas cuatro empresas tienen capitales conjuntos de 340 millones de pesos, lo que viene a representar el 28% del capital global de las 19 empresas de ésta rama industrial.

Las cuatro compañías en las que existe una fuerte participación de capital extranjero son las siguientes:

---

15 Ídem pág 160

16 Ídem pág 163

Industria eléctrica de México, en la que la westinhouse de los ESTADOS UNIDOS posee el 33% del capital, corporación nacional distribuidora con participación de la american motors de los ESTADOS UNIDOS en un 36%, focos s.a con participación del 40% de la general thelop-hone and electronics norteamericanas, y la corporación mercantil de México, con participación de la stromberg carlson empresa ésta que a su vez es filial de la general dynamics norteamericana.

El monto de la inversión extranjera en estas cuatro empresas asciende a 96 millones de pesos, lo que significa el 8% del capital global de las 19 empresas consideradas.

Finalmente las otras cuatro empresas en las que existe inversión extranjera de alrededor de un 20% en cada una son las siguientes: admiral de México, dispositivos electrónicos, distribuidora mayestic y sky line s.a.

El capital extranjero en cada una de estas empresas se estima en unos 20 millones de pesos( el 20% del capital global de las cuatro), lo que representa el 1.6% del capital total de las 19 empresas consideradas. (17)

En la industria farmaceutica en MEXICO como en otros países latinoamericanos similare a su desarrollo existen numerosas empresas establecidas desde los años veintes que comenzaron como representantes comerciales de productos importados, sin embargo fue apenas en los años treintas con la llegada a MEXICO de algunas grandes empresas y fundamentalmente en los años cuarentas y cincuentas que se constituyeron subsidiarias de las principales compañías de los países desarrollados para realizar actividades de mezcla de formulas y empaquetado de especialidades farmaceuticas en escala industrial.

De las cuarenta principales empresas farmaceuticas mexicanas clasificadas según sus ventas sólo 6 se habían constituido hasta 1939, pero en los años cuarentas se constituyeron 101, y en los cincuentas 18, sólo 5 de ellas se constituyeron en 1960.

El aspecto más importante de la estructura farmaceutica no es tanto la existencia de los altos niveles de concentración, sino su caracter transnacional.

---

17 Idem pág 166

En el mes de junio existían en 1976 144 empresas de capital extranjero en MEXICO, que fabricaban productos farmacéuticos finales y algunas materias primas.

Dichas empresas operaban en un mercado en el cual 85% aproximadamente de las ventas correspondían a compañías extranjeras de capital mayoritario, es más de las 40 empresas más importantes que representan el 68% de las ventas, dos son mexicanas ( laboratorios carnot s.a y laboratorios chinoin s.a).

Las cifras no deben sorprender demasiado ya que una vez más reflejan una situación mundial, con excepción de SUIZA, ALEMANIA, y NORUEGA cuyos mercados tienen una participación extranjera de entre 25 y 36% en términos de ventas, los siete países desarrollados de Europa occidental muestran porcentajes de participación extranjera que van desde el 45% por FRANCIA, hasta el 90% en el caso de BELGICA y los PAISES BAJOS.

La situación imperante en MEXICO tiende agravarse dadas las ventajas que tienen las empresas de capital extranjero en términos de integración vertical, tecnología, comercialización y capacidad de negociación frente al estado.

La producción de medicinas y drogas ha alcanzado en MEXICO bastante desarrollo según lo muestra, dentro dentro del grupo de las 500 grandes empresas, figuran 15 grandes empresas con un capital conjunto de 641 millones de pesos, la participación del capital extranjero en la producción de medicinas y drogas es de dominio completo, de las 15 grandes empresas del ramo, 14 son filiales 100% de los monopolios farmacéuticos extranjeros; 10 norteamericanas y 4 europeas. Estas empresas tienen capitales conjuntos de 601 millones de pesos que representan el 94% del total considerado.

El capital mexicano controla una empresa la casa autrey s.a cuyo capital es de 40, millones de pesos que representa el 6% del total considerado. (18)

En la industria alimenticia de las 1000 corporaciones norteamericanas con mayores ventas en 1975, se encontró que en América Latina es una de las regiones preferidas por las 43 corporaciones transnacionales.

En México se encuentran 32 corporaciones, en el ramo de bebida refrescantes las empresas extranjeras controlan más de 3/4 partes del mercado, México ocupaba el primer lugar en América latina en cuanto al control del capital extranjero sobre dicha industria, debe analizarse que la gran importancia de la inversión extranjera en la industria alimentaria reside en que se trata de una actividad clave para el desarrollo nacional.

#### D) RENTABILIDAD DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Desde 1959 hemos tenido un saldo desfavorable entre el total de ingresos por inversión extranjera directa y el de egresos, en 1959 dicho saldo fue de 47.5 millones de dólares; en 1960 de 63.1 millones en 1965 de 22.2 millones y en 1970 de 150.8 millones de dólares.

El saldo negativo o sea la suma de nuevas inversiones, la reinversión de utilidades y las cuentas entre compañías fue menor que las utilidades obtenidas, más la emisión por interés, regalías y otros pagos.

De manera semejante al comportamiento de las nuevas inversiones los pagos por concepto de remisión de utilidades y emisión por intereses, regalías y otros conceptos ha venido aumentando en forma tal, sobrepasando en los últimos años entre 1960 y 1965 estas salidas alcanzaron una magnitud promedio anual de 145.6 millones de dólares, en los seis años el montototal de los egresos supero en 72.6 millones de dólares a los ingresos brutos registrados que fueron de 801.2 millones de dólares.

Los rendimientos son mucho más altos en las actividades en las que se ha concentrado el capital extranjero en los últimos años, esto origina que la filial " sacrifique " registrar en sus libros su verdadera utilidad, esta tendencia se agudiza por los altos niveles de protección en la industria mexicana que fluctua entre el 5% en los productos alimenticios al 100% en los bienes de consumo durable.

En los años de 1968 a 1970 las empresas extranjeras obtuvieron por concepto de utilidades y envíos por intereses, regalías y otros pagos la cantidad de 1285 millones de dólares.

Lo cual viene a demostrar que las compañías extranjeras no traen al país un sólo dólar de capital original, sino que sus altos rendimientos junto con todo lo demás les permiten presentar como nuevas inversiones lo que son simplemente utilidades obtenidas en el mismo país o en otros periodos. (20)

Aunque las tasas de ganancia dependen de dos factores principales: el control de la tecnología y las barreras de mercado tales como; diferenciación del producto, publicidad y protección arancelaria.

Y concentración monopolística de las empresas, el financiamiento externo también ejerce una influencia considerable en la rentabilidad de las empresas, pues se relaciona con la estructura financiera y el riesgo de la inversión.

En el periodo de 1966 a 1971 de 50 grandes empresas en México, 29 son propiedad de extranjeros.

El indicador de solvencia de las 50 empresas examinadas durante éste periodo, fue en promedio de 92.4%, ésto quiere decir que los pasivos totales fueron aproximadamente el doble de la cifra de capital contable, la ventaja de la solvencia financiera radica en que si la empresa puede ganar sobre el capital apartado, más que el monto de los intereses, que debe pagar por utilizar capital contable, puede ser bastante significativo.

Desde el punto de vista de las empresas extranjeras la principal ventaja de poseer pasivos con bancos nacionales consiste en evitar el riesgo de pérdidas por el tipo de cambio.

Como medida de rentabilidad se toma la proporción de las ganancias, sobre el capital contable, la proporción de las ganancias sobre el capital contable fue en promedio de 11.7%, las 29 empresas extranjeras obtuvieron un promedio de 12.6% y las 21 empresas nacionales registraron un promedio de 10.6%, a pesar de estas cifras no indican un elevado grado de rentabilidad.

Atendiendo a la estructura financiera de las empresas y al nivel de rentabilidad, se encuentra una distorsión en el sistema financiero que favorece a las grandes empresas, lo cual tiene indudablemente algún efecto en la rentabilidad y en la concentración de capital. (21) Se ha visto que las empresas transnacionales están ubicadas preferentemente en los sectores de más alta concentración, en los cuales normalmente ocupan una posición de liderazgo, puede preverse que en esos sectores la diferencia entre la tasa de ganancia obtenida por las empresas líderes y lo logrado por el resto de las empresas será más acentuado que en el caso de los sectores competitivos.

---

21 Napoleón Gómez Urrutia Estructura financiera, rentabilidad y crecimiento económico en México Comercio Exterior vol 25 núm 6 junio 1975 México págs 643 y 44

En consecuencia puede preverse que los sectores de más alta concentración y presencia de empresas transnacionales, las diferencias de productividad y rentabilidad entre filiales y firmas nacionales serán mayores que en el resto de los sectores.

Hasta ahora se ha visto que las filiales presentan un tamaño de planta y una dotación de capital por hombre mayor que las firmas nacionales, de lo anterior no necesariamente se desprende que la tasa de rentabilidad del capital sea mayor en las filiales, para que esto ocurra es preciso que la mayor dotación de capital por hombre, característica de las filiales se vea compensada por un incremento tal en las utilidades por hombre ocupado.

Su ubicación preferentemente en sectores de alta concentración y el liderazgo que ellas ejercen, conduce a prever que las diferencias de rentabilidad respecto a las firmas nacionales serán mayores en esos sectores que en los competitivos.

Los sectores en que predominan las empresas transnacionales presentan un alto grado de concentración más elevado, que explica que las firmas líderes obtengan diferencias de rentabilidad respecto al resto de las firmas.

Pero la tasa de rentabilidad para el conjunto del sector va a estar determinada por los niveles absolutos que alcanza en las firmas líderes, en el resto de las firmas y por la ponderación relativa a cada grado en el conjunto del sector.

Se constata que la tasa de rentabilidad en aquellos sectores en que la participación de empresas transnacionales se encuentra en el sector de producción de bienes de consumo es superior a 75%, por lo tanto los sectores con menos tasa de rentabilidad son los productos de bienes intermedios y de capital. ( 22 )

La tasa de utilidad ( la tasa de utilidad se calculo dividiendo el total de las utilidades obtenidas, remitidas y reinvertidas en un año dado entre el valor de la inversión extranjera acumulada a fines del año inmediato anterior) promedio de la inversión extranjera directa ha venido aumentando con el transcurso del tiempo, en 1940 era de 6.7% y en 1970 de 10.1%.

---

22 Fernando Fajnzylber opus citatus págs 216 y 19



En general la reutilización de la inversión extranjera es un poco mayor que la del conjunto de la inversión extranjera directa en México, ya que desde 1960 a 1970 aumento de 7.85 a 10.4%.

De las tres actividades en que en conjunto se concentra la inversión extranjera la minería es la que presenta las más altas tasas de utilidad alrededor de 17%, en el comercio ha sido de 8% y en la industria de 11%.

En esta última actividad la situación por ramas manufactureras no presenta desviaciones muy considerables respecto a la tasa promedio de la industria con excepción de las industrias de construcción, de maquinaria y de madera y corcho, cuyos niveles son muy bajos ( 0.6% y 2%) y de las bebidas y de productos del cuero que alcanzan tasas cercanas al 20% en 1970.

La mayor rentabilidad de la minería probablemente se explique en función del proceso de mexicanización, ya que en efecto este proceso induce a obtener los mayores beneficios inmediatos posibles, disminuye el valor del capital invertido y aligera la carga tributaria en atención a los incentivos fiscales que lleva en forma implícita.

No existen elementos estadísticos para probar que la inversión extranjera directa en México recurre a los subterfugios del pago de regalías y por asistencia técnica para ocultar sus utilidades, tampoco existe información muy precisa respecto a los otros elementos que ocultan las verdaderas utilidades, sin embargo son conocidos ciertos acuerdos celebrados entre compañías proveedoras y compañías adquirientes de insumos, en estos arreglos privados se permite que la empresa adquiriente facture los insumos importados a un precio muy superior a aquel que es generalmente considerado como el precio promedio internacional, ello le permite a esa empresa disfrazar con estos pagos las utilidades que en realidad obtiene.(23)

---

23 Bernardo Sepulveda y Blas Chumacero opus citatus págs 63 y 64

#### IV.- LOS EFECTOS DE LA INVERSION EXTRANJERA

##### A) FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION

En 1969 la formación bruta de capital fue de 82,800 millones de pesos equivalente al 22.1% del producto interno bruto.

En la década de los sesentas la inversión creció a un ritmo superior al del producto interno bruto 11.9 y 10.7% respectivamente, la mayor parte de la inversión extranjera se ha financiado con ahorro interno, alrededor de un 90%, este ahorro creció en la década de los sesentas a una tasa anual de 13 y 14%, a pesar de tal crecimiento del ahorro interno, la inversión ha sido superior y por lo mismo ha recurrido al ahorro exterior para financiar la brecha, el ahorro exterior ha representado un total de recursos y porcentajes que variaron en el lapso de 1960 a 1969 de 7.8 a 13.6%, el promedio fue de 10.6.

Las empresas con capital extranjero generaron en México recursos destinados al ingreso nacional equivalentes a 3.2 veces su nueva inversión procedente del extranjero.

Estos recursos están formados por las reinversiones de utilidades generadas con la inversión acumulada.

Es conveniente destacar que en la formación bruta de capital resultante de la inversión extranjera es cada vez más alta la proporción de recursos que obtiene dentro del país, en la forma de reinversión de utilidades, esto es consecuencia de la acumulación de inversiones extranjeras directas que se acerca ya a los 3000 millones de dólares.

Si bien la aportación de inversión extranjera directa no es muy importante en el financiamiento de la inversión nacional, cualitativamente sí lo es, pues se dirige hacia sectores dinámicos de gran productividad y de mucha influencia en la economía nacional. (1)

Las remesas ligadas de inversión extranjera se convirtieron en la segunda mitad de la década en el principal elemento de presión en la cuenta de servicios al alcanzar una magnitud que en 1970 llega a 410.7 millones de pesos, estas cifras incluyen las utilidades reinvertidas por las empresas extranjeras establecidas en México pues al no considerar la reinversión de utilidades, como hace el banco de México se ofrece una visión distorsionada e incompleta.

---

1 Comité Bilateral de negocios México 1970 pág 206

Primero el volúmen contable total de utilidades que obtienen las empresas extranjeras en MEXICO y segundo de la forma y grado en que se amplian año con año sus activos reales en el país en función no sólo de las nuevas inversiones, sino de la reinversión de utilidades.(2) Del analisis de la estructura del financiamiento del activo total de las empresas extranjeras se deduce que en general la tendencia es utilizar en mayor medida los recursos internos provenientes del crédito bancario del país y de las reservas del activo de las propias empresas.

La proporción de los recursos de origen externo, sobre todo las aportaciones de capital de los propietarios de las empresas propende a disminuir, ello es particularmente cierto en la industria manufacturera, aún en el caso de las empresas mineras donde la proporción de recursos externos aumenta de 50% a 61% de 1965 a 1970, el incremento se debe exclusivamente a fondos procedentes de bancos y empresas foráneos, pero no a aportaciones de los socios extranjeros ni a préstamos de las casas matrices.

La información disponible no permite hacer posible el mismo examen por ramas de la industria manufacturera, sin embargo del análisis de la composición del pasivo total permite llegar a conclusiones semejantes a las anteriores: la expansión de las empresas extranjeras se financia, de manera creciente con base en recursos generados localmente, además en la composición de las fuentes externas tiende a disminuir la aportación de los socios extranjeros.

En base a los datos proporcionados por el banco de México nos indican que inclusive en aquellos casos ( como los de las empresas productoras de tabacos, de hule, de productos químicos, de maquinaria y de maquinaria eléctrica) en los que aumenta la proporción de las deudas con el exterior, generalmente no se trata de préstamos de la matriz. En las empresas de productos de minerales no metálicos en las que aumenta la participación del capital contable, el incremento tampoco se debe a nuevas aportaciones de los socios ( la participación del capital contable disminuye de 70% a 66%).

---

2 Jorge Eduardo Navarrete Desiquilibrio y dependencia: Las relaciones económicas internacionales de México en los años sesenta

El trimestre económico Fondo de Cultura Económica 1973 México pág 118

Sino fundamentalmente a utilidades acumuladas es decir, a fondos generados por las propias empresas.

Por otra parte, si se examina la composición de los ingresos anuales por inversión extranjera, se observa una tendencia a aumentar la participación de las utilidades reinvertidas y a disminuir la de las nuevas inversiones, este fenómeno es más acentuado en las empresas mineras, que en las manufactureras y en las comerciales debido a la política de mexicanización.

La verdad es que la política de las empresas extranjeras una vez que se establecen y empiezan a controlar el mercado ha sido la de financiar su expansión con base en recursos internos generados por las propias empresas (reversión de utilidades y reservas de activo) y acudiendo a los bancos comerciales del país.

Las compañías extranjeras recurren a los fondos externos, aunque no a las aportaciones de capital de los socios, casi exclusivamente para financiar sus principales rubros de capital de operación, cuyo grado de recuperación es elevado.

De acuerdo con la experiencia mexicana es indispensable hacer efectivas las formulas que verdaderamente imidan el acceso de las empresas extranjeras a los recursos crediticios del país, caso contrario el creciente predominio de la inversión extranjera directa en nuestras actividades económicas más dinámicas será financiado por nosotros mismos, es importante idear un mecanismo que regule la inversión de utilidades por la empresa extranjera y la oriente hacia los campos de actividad donde esa inversión se requiere para el desarrollo económico, social y tecnológico de MEXICO. ( 3 )

La inversión de utilidades cuya ventaja es más obvia en el aumento de la capacidad productiva, ingresos, ocupación y recursos fiscales, tiene también sus desventajas.

La disponibilidad de información referente a la cuestión concreta de los pagos por transmisión de tecnología entre las empresas que operan en México y que son propiedad o están controladas por extranjeros y las empresas extranjeras proveedoras de tecnología disminuyó considerablemente desde 1965 en adelante.

---

3 Bernardo Seculveda y Blas Chumacero opus citatus págs 68 y 69

Ello es así porque la ayuda que ofrece para resolver de manera superficial los problemas de balanza de pagos al exterior, se traduce en una masa acumulada de obligaciones frente al exterior que puede crear problemas muy serios en situaciones de crisis verdaderas.

El otorgamiento de toda clase de incentivos a la reinversión de utilidades tiene muchos inconvenientes aún a plazo mediano: fortalecer las posiciones de las empresas extranjeras ya establecidas frente a sus posibles competidoras nacionales o empresas nuevas fuera del país puede traducirse en estancamiento tecnológico y finalmente en vista del tratamiento preferencial que recibe la reinversión puede hacerla más costosa.

La corriente de inversión extranjera directa recibida por MEXICO aumento a un ritmo muy elevado 13,7% en los años sesentas, aproximadamente 2/3 partes de la inversión extranjera estan constituidas por ingresos de nuevo capital y la tercera parte por reinversión de utilidades.(4)

---

4. Miguel S. Wionczek Subdesarrollo científico y tecnológico

El trimestre económico Fondo de Cultura Económica 1973 México pág 370

## B) EFECTOS SOBRE LA BALANZA DE PAGOS

El nivel relativamente bajo de las reservas internacionales con que MEXICO operaba dio lugar a una grave y permanente limitación de la formación de capital proveniente de la balanza de pagos, esto era así no sólo porque una gran proporción de los bienes de capital requeridos para los proyectos de inversión, no se produjeran en el país sino en virtud de que los esfuerzos para estimular los gastos de inversión por medio del financiamiento inflacionario, tendían a frustrarse con bastante celeridad por el agotamiento de las reservas de divisas.

Hablar de crecimiento económico equivale hoy en día a decir "desequilibrio en la balanza de pagos" no porque este sólo se produzca a causa de aquel, sino porque el desarrollo lleva implícitas tendencias a dicho desequilibrio, o lo produce aunque sea en forma transitoria.

El crecimiento lleva al desequilibrio de la balanza de pagos por la misma razón por la que crea tensión inflacionaria interior.

Al mismo tiempo hay elementos positivos de la balanza de pagos que permiten sobrellevar esta situación, la exportación crece en función de la demanda internacional y en tanto crezca permite hacer frente al mayor consumo de importaciones generados por el desarrollo económico. Claro está que la creciente afluencia de capital externo mitiga ambos aspectos de la limitación proveniente de la disponibilidad de divisas por una parte, el cuantioso volumen de los créditos externos permitía un nivel de gastos de inversión mayor del que en otro caso hubiera sido posible con el mismo grado de estabilidad monetaria. (5)

Que la industria contribuya a la neutralización de los desequilibrios de la balanza de pagos es en fin otro objetivo importante, el objetivo fundamental que se ha venido presentando es promover la transformación del comercio exterior, pero ello no incluye la adopción de medidas que pueden contribuir a aliviar a corto plazo las tensiones de la balanza de pagos.

Considerando el conjunto de la inversión extranjera directa en MEXICO se observa que efectivamente la diferencia entre las nuevas.

---

5. Victor L. Urquidí La distribución de los ingresos y el desarrollo económico Comercio Exterior tomo X núm 9 septiembre 1970 México pág 502

Inversiones directas de cada año y las remesas de utilidades y regalías y otros pagos se ha venido incrementando en forma sistemática entre 1950 y 1955 el déficit acumulado era de 12 millones de dólares, entre 1955 y 1960 paso a ser de 232 millones, en 1961 a 226, en 1965 a 724, y en 1970 alcanzo a ser de 420 millones de dólares. Para evaluar el efecto global de las empresas transnacionales manufactureras sobre la balanza de pagos es preciso agregar su efecto sobre el comercio de bienes con el asociado al flujo de recursos financieros, en 1973 el impacto estimado de las empresas transnacionales industriales sobre la cuenta corriente del país alcanzo a ser de 1020 millones de dólares, en circunstancias en que el déficit de las empresas transnacionales supero el total para el país en 1970 el déficit de las empresas transnacionales fue de 760 millones de dólares, en suma el déficit en cuenta corriente generado por las empresas transnacionales del sector industrial alcanzo en promedio un volumen del mismo orden de magnitud que el del total del país en cuenta corriente.

Al examinar la situación a nivel de ramas industriales se observa la misma apreciación, y se observan algunos casos importantes de destacar este efecto considerando para cada rama su balanza comercial y diferencia entre ingresos de capital y egresos de servicios se observa que en todas aquellas ramas con déficit externo importante el saldo comercial representa una proporción muy alta de déficit total el caso extremo esta representado por la rama automotriz en la que el déficit comercial es de 152 millones de dólares, para el campo de la industria manufacturera el déficit comercial de las empresas transnacionales es de 508 millones de dólares en 1970. (6)

La tesis de que las inversiones extranjeras son necesarias para compensar la balanza de pagos tampoco tiene fundamento en el periodo de 1965 a 1969 el promedio anual de inversión extranjera directa fue de 1580 millones de pesos y el de las remesas de utilidades al exterior provenientes de esas inversiones fue de 3,303 millones de pesos lo que arroja un déficit global de 7,263 millones de pesos.

El déficit originado por este concepto es consecuencia en la mayoría de los casos de permitir que muchas de las empresas sean totalmente propiedad de extranjeros.

Desde el punto de vista de la balanza de pagos el criterio a seguir por el órgano competente es el de admitir inversión extranjera en mayor o menor parte, previendo que ya sea por aumento de exportaciones o sustitución de importaciones generan más divisas que las que salen por concepto de utilidades dividendos o regalías.(7)

De 1950 a 1974 la economía de México atraviesa por un rápido crecimiento, en esos años el sector externo definido como el conjunto de las relaciones comerciales, económicas y financieras del país con el resto del mundo, actúa siempre como un elemento de restricción de las posibilidades de acelerar el crecimiento económico general.

Ante todos los programas de desarrollo que el país se propone en estos años se levanta la restricción de la balanza de pagos como el obstáculo más importante.

La carga que para la balanza de pagos representan los pagos a factores productivos del exterior, especialmente la remesa por dividendos, regalías y otros conceptos relacionados con la operación en el país de empresas de capital privado extranjero y los intereses sobre la deuda pública externa ha crecido de manera extraordinariamente rápida: paso de 59.2 a 1277.9 millones de dólares de 1950 a 1974.

Ante este crecimiento resulta notoriamente el aumento de los ingresos provenientes del exterior por pagos a factores de producción que gana cierta importancia en los últimos años con el desarrollo de las industrias maquiladoras en la frontera norte del país. (8)

El desequilibrio externo de MEXICO se ha manifestado y cuantificado a través de la balanza de pagos en cuenta corriente que se inicia en forma leve después de la segunda guerra mundial y en los años sucesivos ha venido creciendo hasta llegar a sumas espectaculares, según cifras del banco de México el desequilibrio de la cuenta corriente asciende a 3643 millones de dólares, a medida que el crecimiento económico ha demandado mayores importaciones de todas clases en especial.

---

7Comite bilateral de hombres de negocios opus citatus pag 41  
8 Jorge Eduardo Navarrete Desequilibrio y dependencia del comercio exterior de México Comercio Exterior vol 25 núm 12 diciembre 1975 México pag 1346



Medios de producción (insumos y equipos para la producción) el desequilibrio ha sido mayor.

En consecuencia la principal relevancia que ha tenido en la determinación del desequilibrio de la balanza en cuenta corriente, ha sido la balanza comercial a causa de que las importaciones han crecido a proporciones mucho mayor que las exportaciones, cuyos continuos déficits se han liquidado en parte con los decrecientes ingresos netos obtenidos en la balanza de servicios y el resto con la corriente de inversión extranjera directa.

En consecuencia la diferencia registrada ha tenido que ser cubierta con capital extranjero, hechos que han conducido a estas consecuencias por lo tanto el incremento de la deuda del sector público que actualmente asciende a 18, 000 millones de dólares e incremento de la inversión extranjera directa que en 1975 se estima que asciende a unos 5000 millones de dólares, por consiguiente el pago por intereses de la deuda exterior y las utilidades de inversión directa han tenido que crecer. (9)

Los ingresos anuales por concepto de la inversión extranjera directa tienden a basarse en mayor medida en la reinversión de utilidades que en nuevas inversiones.

Este fenómeno por sí sólo propende a crear efectos negativos sobre la balanza de pagos, pues da lugar a nuevas utilidades, potencialmente transferibles al exterior, sin que haya mediado ninguna nueva aportación de capital externo.

Estos recursos (nuevos y de reinversión) se han canalizado, preferentemente hacia la industria manufacturera y al comercio, si bien tales recursos han procedido fundamentalmente de los ESTADOS UNIDOS existe la tendencia a que las aportaciones de nuevo capital sean cada vez más importantes, pues del 93% que representaron en 1960 y 1961 disminuyeron alrededor del 80% en los últimos años.

Los egresos que anualmente representa el rendimiento de la inversión extranjera también están vinculados a la estructura actual de la inversión extranjera directa.

En efecto la situación prevaleciente en los años cuarentas, cuando la afluencia de capitales externos tuvo una reducción considerable a causa de las medidas nacionalistas adoptadas durante el periodo cardenista trajo como consecuencia una reducción en la participación de la inversión extranjera en el comercio y la industria.

En cambio debido a la nueva composición de la inversión extranjera por actividades (donde el comercio y la industria absorben el 90%) la rentabilidad de la inversión extranjera se ha vinculado más estrechamente con las condiciones de mercado interno y menos a las de la economía externa, así mismo la inversión en servicios públicos cuya remuneración dependía más de la fijación de tarifas que de las condiciones de mercado ha pasado a ser insignificante.

El aumento de la importancia de otras formas de rendimiento (pagos por regalías y asistencia técnica) se explica por el predominio que dentro de la inversión extranjera directa ha tomado la inversión efectuada en la industria.

Los crecientes pagos por regalías y asistencia técnica revelan que el costo de la tecnología importada por unidad de la inversión extranjera directa ha venido aumentando en los últimos años.

Lo anterior pone de manifiesto que si los aumentos en el rendimiento no van acompañados por incrementos correspondientes en la capacidad exportadora de nuestra industria, las presiones sobre la balanza de pagos no se podrán superar, así mismo el hecho de que los crecientes pagos por regalías y asistencia técnica no se traduzcan en una mayor eficiencia que reduzca los precios y eleve la calidad de los productos, da base para confirmar dos cosas: o que la tecnología que las empresas extranjeras compran al exterior, es inapropiada para las condiciones de la economía mexicana, o que tales pagos no son realmente por esos conceptos, sino que están utilizando para ocultar otra clase de rendimientos.

El saldo entre ingresos y egresos por la inversión extranjera directa ha sido negativo desde 1940 y tiende a aumentar.

En ese año fue de 10 millones de dólares; en 1960 de 63 millones y en 1970 de 15 millones.

Naturalmente esa diferencia entre los ingresos y los egresos se ha debido fundamentalmente, a la inversión en la industria, en 1906 el saldo de la inversión extranjera industrial representó el 52% y en 1970 el 90%, en el periodo de 1960 a 1970 el saldo acumulado negativo fue de 391 millones de dólares, de los cuales el 90% correspondió a la cuenta con ESTADOS UNIDOS.

Este saldo representó el 33% del valor de la inversión extranjera directa en 1970, de lo anterior se desprende que por efectos directos, la inversión extranjera directa no está contribuyendo a un traspaso neto de recursos por divisas, sino que por el contrario afecta negativamente a la balanza de pagos.

Finalmente conviene hacer notar que los esfuerzos que se tienen que hacer en la actualidad en materia de bienes y servicios al exterior para contrarrestar el servicio de la inversión extranjera son mucho mayores a los del pasado: de 1941 a 1962 el rendimiento de la inversión extranjera directa (excluida la reinversión) representó en promedio 7% de los ingresos en cuenta corriente de la balanza de pagos y en 1970 y 1971 ya significaba más del 11%, finalmente en 1976 en que se estima que la inversión extranjera alcanzará un valor de 6200 millones de dólares, cuyo rendimiento en ese año representará el 12.5% de los ingresos corrientes en balanza de pagos. (10)

---

10Bernardo Sepulveda y Blas Ghumacero opus citatus págs 71 y 73

### C) FOMENTO DE EXPORTACIONES.

Para 1970 el banco de México elaboró una clasificación de las exportaciones mexicanas por ramas de origen, si se llegase al extremo de suponer que en aquellas industrias que se encuentran dominadas o controladas por las empresas extranjeras, toda la aportación procediera de éstas, su aportación sería del 45% de las ventas al exterior de manufacturas, es decir alrededor de 300 millones de dólares.

Aún cuando fuese totalmente válido este supuesto, las exportaciones representarían un porcentaje muy bajo de las ventas totales de las empresas extranjeras: en las industrias química y de maquinaria, por ejemplo sería de 6% y 9% respectivamente.

Sin embargo este supuesto parece exagerado, con excepción del sector de equipo de transporte en el que en 1966, las subsidiarias mexicanas de dos importantes compañías automotrices norteamericanas realizaron ventas a filiales de otros países por un monto de 149 millones de dólares, el total de exportaciones de las demás subsidiarias manufactureras norteamericanas alcanzó sólo 38 millones de dólares, lo cual representó el 3% de sus ventas totales.

En un documento inédito de la secretaría de industria y comercio elaborado con información para 1967 se llega a conclusiones similares a la anterior: "Exepto en el caso de la minería, las compañías extranjeras promueven en escala muy modesta la exportación de mercancías, esto es en las ramas industriales en las cuales priva una alta participación de la inversión extranjera, las exportaciones de mercancías representan en la mayor parte de los casos, menos del 5% de su producción total."

Aci mismo de las 113 empresas manufactureras que respondieron a la investigación hecha por el comité bilateral de hombres de negocios, sólo 67 informaron que realizan exportaciones, de esas 67 únicamente 43 lo hacen en forma permanente.

Aún en este último de los casos las ventas externas representan un porcentaje muy reducido de sus ventas totales y la mayor proporción se destina al mercado de la A.L.A.L.C.

De lo anterior se desprende que las empresas foráneas no se establecen en el país con el propósito de exportar, sino básicamente para aprovechar al máximo el mercado cautivo establecido mediante el actual sistema mexicano de protección industrial, en el mejor de los casos, toman en cuenta la posibilidad de exportación a los mercados en donde existen ciertas preferencias en particular a los países miembros de la A.L.A.L.C, pero no a los de países como los ESTADOS UNIDOS, JAPON o los de Europa occidental, pues las casas matrices se reservan estas áreas para si o para sus otras filiales, de acuerdo con una estrategia multinacional.(11)

Al presente suele pasar inalterado el hecho de que hace poco más de 3 lustros en el año de 1950 nuestra estructura productiva y la composición de nuestras exportaciones eran muy parecidas a la casi totalidad de los demás países en desarrollo, durante los años transcurridos desde 1950 la economía de MEXICO sufrió cambios radicales, la producción manufacturera aumento 4 veces y la acción de los sectores primarios permitio que la fabricación de manufacturas pasara de la etapa de elaboración de bienes de consumo.

Entre 1950 y 1966 nuestras exportaciones pasaron por tres etapas distintas, en la primera mitad del decenio de los años cincuentas nuestras ventas al exterior crecieron muy rápidamente en respuesta sobre todo a la rápida expansión y diversificación de los productos exportables de tipo tradicional.

Entre 1950 a 1956 el valor de las exportaciones mexicanas aumento en más de 300 millones de dólares, en tales circunstancias tuvo que acentuarse la dependencia de nuestras exportaciones respecto de las condiciones prevalecientes en los mercados mundiales.

Entre 1961 y 1966 nuestras exportaciones volvieron a crecer rápidamente aumentando de 800 millones de dólares, al inicio del decenio a 1160 millones.

Aunque es cierto que el sector manufacturero ha sido el más dinámico en términos de exportación, el fuerte crecimiento de sus exportaciones que se observa desde 1969 debe tomarse con muchas reservas.

---

11 Bernardo Sepulveda y Blas Chumacero opus citatus pág 77

Al evaluar sus consecuencias en términos de balanza de pagos, la razón es que ese crecimiento es el resultado de la operación de las maquiladoras, cuyo efecto sobre la balanza de pagos es todavía reducido, debido a que su actividad está limitada al ensamble para reexportación de componentes importados libres de derechos.

También es preciso tener en cuenta que la mayor proporción de las exportaciones industriales son de productos semielaborados y que sólo se realizan cuando se presentan excesos de capacidad o cuando hay que aprovechar ventajas o concesiones transitorias de algún mercado externo.

La tendencia del capital extranjero a ubicarse en las industrias de bienes duraderos y no duraderos, producidos casi exclusivamente para el mercado interno hace esperar de las empresas extranjeras sólo un apoyo marginal al deseable esfuerzo exportador de MEXICO.

La excesiva protección a la industria establecida en el país, también explica la escasa atención que las empresas foraneas prestan al mercado externo: resulta muy significativo que los niveles más altos de protección efectiva (73%) correspondan a las industrias que compiten con las importaciones, mientras las no competitivas reciben sólo el 33% y las de exportación el 26%.

Esta situación contribuye a determinar que en la captación de tecnología externa para la industria mexicana se observe una preferencia marcada por el ensanchamiento del proceso de sustitución de sus importaciones en vez de la modernización dirigida al propósito de exportar, el panorama de las exportaciones mexicanas y la contribución que puede prestar la inversión extranjera directa es todavía menos claro si a lo anterior se agregan las limitaciones de exportar que las matrices imponen a sus subsidiarias con el objeto de evitar que sus miembros de un mismo sistema productivo transnacional se hagan competencia entre si. (12)

El día 27 de septiembre de 1961 apareció publicado en el diario oficial de la federación el acuerdo que establece subsidios como estímulos a las exportaciones de productos manufacturados, los estímulos establecidos se refieren principalmente a la liberación del impuesto de exportación .

---

12 Plácido García Reinoso La exportación como factor de desarrollo económico Comercio Exterior vol 18 núm 5 mayo 1970 págs 389 y 90

De productos manufacturados que causan las materias primas, materias auxiliares y partes o piezas que no se fabrican en el país, que una vez incorporadas a las nacionales tengan como destino la exportación.

Establece así mismo el subsidio por la cuota federal del 18 al millar del impuesto sobre ingresos mercantiles y una reducción del impuesto sobre la renta.

Este acuerdo si bien pone de manifiesto la preocupación de nuestro gobierno y su deseo de fomentar las exportaciones parece incompleto al no referirse a todos los impuestos que gravitan incesantemente sobre el exportador y establece así mismo limitaciones serias al fijar porcentajes y definiciones rígidas.

La primera de ellas al permitir la importación temporal de únicamente el 20% de productos al exterior que una vez incorporados a las manufacturas nacionales tengan como destino la exportación.

La segunda limitación grave consiste en que los beneficios que se refieren únicamente a productos elaborados, entendiéndose como tales aquellos que llegan a los consumidores sin que requieran nueva transformación.

Este concepto es de difícil aplicación en la práctica ya que son numerosas las manufacturas industriales que pueden ser productos finales o que pueden servir de base para nuevos procesos de elaboración y creemos también que dentro del tipo de exportaciones y de intercambio comercial que se pretende fomentar es probablemente más importante el de aquellos productos semielaborados que pueden ser transformados a productos finales en los centros de consumo dando origen a la celebración de convenios de complementación. (13)

---

13 Ricardo García Sainz Formula de fomento de exportación  
Finanzas y Contabilidad vol 29 núm 2 febrero 1962 México pag 53

#### D) CONTRIBUCION FISCAL

La participación de las empresas extranjeras en los ingresos tributarios del gobierno federal ha disminuido en términos relativos en el periodo 1962 a 1970.

De significar en 1962 el 27% (2844 millones de pesos) de los ingresos tributarios del gobierno federal, pasó en 1967 a 22.2% (4402) y en 1970 a 21.9% (6613 millones de pesos).

En el impuesto sobre la renta también se presentó un declive en términos relativos al moverse de 22.1% (1044 millones de pesos) en 1962 a 20.3% (3136 millones de pesos) en 1970. (14)

Las empresas extranjeras son importantes contribuyentes en materia de impuestos, su participación en el total de los ingresos tributarios del gobierno federal fue de 22% y de 20% en el impuesto sobre la renta, por otro lado los impuestos que estas empresas pagan representan casi una cuarta parte del valor agregado de su producción, ambos datos reflejan que su carga fiscal es bastante más alta que la de toda la economía nacional.

Lo anterior se debe en gran medida, a las altas utilidades que obtienen y a la mayor vigilancia a que están sujetas estas empresas por parte de las autoridades fiscales del país.

También obedece a que, por ser empresas de gran tamaño, su misma complejidad las obliga a llevar una contabilidad más cuidadosa que la de las pequeñas y medianas firmas mexicanas.

Otra razón es que algunos empresarios extranjeros prefieren no gozar de las exenciones que otorga el gobierno a las empresas de capital mixto, con tal de seguir teniendo el dominio absoluto de sus empresas, así mismo hay evidencia de que la empresa extranjera prefiere permanecer en la zona metropolitana, por las diversas ventajas que ello acarrea, en lugar de aprovechar los beneficios fiscales derivados de la política de descentralización.

Prácticamente el total de los impuestos atribuibles a la inversión extranjera fueron pagados por las empresas establecidas en las tres actividades en que se ubica la inversión extranjera.

---

14 Alfredo Cortéz Gúzman opus citatus pág 56



Manufacturas que pagaron el 70% de los impuestos totales provenientes de la inversión extranjera directa en 1970, minería que pago el 10% y comercio que pago el 9%.

Así mismo de los impuestos pagados por las empresas manufactureras extranjeras establecidas en las ramas más dinámicas contribuyeron contribuyeron con el 85%.

No obstante lo anterior se ha venido observando un descenso en la contribución fiscal de las empresas extranjeras, la cual en parte se explica tanto por las reformas al impuesto sobre la renta de los últimos años, que eximen de gravámenes a las utilidades no distribuidas como a las ventajas fiscales obtenidas de la voluntaria o forzosa asociación con el capital nacional.

El hecho de que los impuestos pagados por las compañías extranjeras no crezcan al ritmo que exigiría su mayor participación en el valor de la producción nacional, probablemente este vinculado a maniobras contables que permiten evadir impuestos, a pesar del control fiscal que sobre ellas se ejerce.

Existen otros factores que influyen en la disminución de la carga tributaria de la inversión extranjera, como es el caso de que para reducir sus utilidades gravables, las empresas inflan gastos vía sobrefacturación y pagos aparentes por conceptos de regalías y asistencia técnica, en las operaciones que realizan con los otros miembros del conglomerado transnacional al que pertenecen. (15)

Como consecuencia del problema que las sociedades anónimas y otras formas societarias de características similares plantean en los sistemas unitarios de impuestos sobre la renta, han surgido en la doctrina 2 criterios opuestos en cuanto al tratamiento dispensable a las rentas obtenidas por aquellas: el sistema denominado de transferencia fiscal y el conocido como principio del ente separado.

El primero considera a los accionistas como propietarios de la empresa que obtienen una utilidad equivalente a la proporción que corresponde al paquete accionario de cada uno de ellos, en el beneficio total de la sociedad.

---

15 Bernardo Sepulveda y Blas Chumacero opus citatus pág 80

En este sistema la identificación de la sociedad con el accionista es completa y la totalidad de las rentas de la primera se integra en el impuesto personal, en realidad supone aplicar a las sociedades anónimas y similares el mismo tratamiento que normalmente se dispensa a las sociedades de personas en los sistemas unitarios de imposición a la renta.

El segundo sistema de acuerdo con el tributan el impuesto por las utilidades totales del ejercicio mediante la aplicación de una tasa proporcional, por otra parte las utilidades que aquellas proporcionan constituyen para las personas físicas que los perciben rentas originadas en la colocación de capitales y en tal carácter están sometidas al impuesto personal de la renta con la progresividad que corresponde de acuerdo con el nivel de ingreso de cada uno de ellos.

El principio jurisdiccional seguido por las legislaciones del impuesto sobre utilidades de las empresas determina su ámbito de aplicación puede adoptarse una de las 2 modalidades básicas siguientes:

1.- El principio mundial que considera gravadas por el impuesto todas las utilidades de la empresa independientemente del lugar donde tengan su fuente.

2.- El principio territorial que limita la aplicación del impuesto de las utilidades obtenidas en el país.

Al examinar los problemas de múltiple tributación internacional que origina el principio jurisdiccional adoptado, hay que tener en cuenta 3 modalidades básicas de operación de las empresas de un país en el territorio de otro:

- a) Directamente sin establecer agencia, sucursal o empresa subsidiaria.
- b) A través de agencia o sucursal.
- c) Por intermedio de subsidiaria.

De ahí que generalmente las legislaciones distingan entre empresas nacionales (incluyendo las subsidiarias de empresas del extranjero) y empresas extranjeras (constituidas por las agencias o sucursales de empresas en el extranjero) limitando a las primeras la vigencia del principio mundial y aplicando a las segundas el principio territorial.

(16)

## E) CONTRIBUCION ALA OCUPACION

La participación de las empresas extranjeras en la ocupación y en la remuneración a los asalariados ha ido creciendo lentamente y representa un porcentaje muy bajo del total.

Mientras el personal ocupado por las empresas extranjeras en el periodo de 1963 a 1967 paso de 1.7% a 2.3% de la población económicamente activa o sea de 214.000 a 338.000 personas, la remuneración a los asalariados se movió de 7.4% a 9.1% o sea de 4640 millones de pesos a 921 millones de pesos.

Esto puede decir varias cosas entre otras, que la respuesta de las empresas extranjeras a la contratación de personal no coincide con sus aumentos en la producción y en la productividad.(17)

En 1970 el sector manufacturero empleaba alrededor de 3.000,000 de personas durante el periodo de 1950 a 1970 fué este sector el que registró la tasa de crecimiento de mano de obra más elevada 4.7% anual contra 4.1% en el sector terciario( comercio, transportes y servicios) y 0.4% en el sector primario( agricultura e industria extractiva)

El sector manufacturero tiene niveles aceptables de productividad sin embargo su papel en la absorción de la mano de obra es aún limitado dada la magnitud del incremento anual de la fuerza de trabajo. De 1960 a 1969 la ocupación industrial creció a un ritmo medio anual de 4.9%, dentro de esta insuficiente capacidad para generar fuentes de trabajo, hay problemas de fondo, la planta industrial del país se ha integrado con equipos producidos en economías con dilatación de recursos y características diferentes a las del país.

La importancia de este fenómeno varía entre distintas ramas industriales, sin embargo se aprecia claramente a nivel del sector manufacturero.(18)

La aportación de las empresas extranjeras al empleo total es insignificante, guessoleamente ocupan el 3% de la fuerza de trabajo empleada en el país, por supuesto dicha contribución varía de una actividad a otra en función de la participación de las compañías extranjeras en el valor de la producción.

---

17 Alfredo Cortés Gúzman opus citatus pág 55

18 El problema ocupacional de México Centro de estudio del problema del empleo 1970 México pág 112

La mayor productividad de las empresas extranjeras se explica por el uso de una tecnología más avanzada, que requiere de relativamente poca mano de obra, pero altamente calificada, esto último se refleja en las diferencias que existen entre las empresas nacionales en cuanto a la remuneración de su personal.

El incremento en el número de personas ocupadas por las empresas extranjeras es muy superior al observado a nivel nacional: de 1963 a 1970 aumentaron de 215.000 a 419.000 lo cual significa un aumento promedio de 10% al año, en tanto el crecimiento anual de la ocupación no agrícola en el país se estima entre el 4% y 5% ( por actividades el incremento fue de 13.1% en la industria, 3.8% en el comercio, y 1.7% en la minería).

El más elevado crecimiento del número de empleados que el de obreros (11.3% al año contra 9.2%) también pone de manifiesto la intención de la empresa extranjera a utilizar cada vez más en menor proporción la fuerza de trabajo en el proceso productivo propiamente dicho.

La tendencia a sustituir mano de obra por capital se acentúa en las ramas en que el predominio de los extranjeros, es muy importante y en donde esta concentrada la mayor parte de su capital, aún en el caso del comercio, actividad que suele absorber gran parte de los excedentes de mano de obra que las otras actividades no pueden ocupar, la fuerza de trabajo empleada por las empresas extranjeras crece sólo 4% frente al 6% que se observa a nivel nacional.

Todo hace suponer que la mayor contribución de la inversión extranjera directa en materia de empleo se logra mediante la transmisión de las habilidades empresariales, sobre todo cuando se trata de empresas de capital mixto, ya que en este caso el empresario mexicano se pone en contacto directo con los métodos de organización avanzados que aporta el socio extranjero. (19)

Normalmente cuando se estudia el problema del empleo se pone el énfasis en el hecho de que la tecnología moderna se caracteriza por una elevada intensidad del capital lo que limita la capacidad de aquellos sectores que emplean esa tecnología para contribuir al crecimiento del empleo.

Al analizar la dinamica del sector industrial se observa en los ultimos años una tendencia de elevación de las relaciones capital, trabajo y productividad de la mano de obra, se sabe que la relación capital, trabajo y productividad de las empresas transnacionales es mayor que las nacionales y se expanden más rápido que las nacionales. La información disponible permite verificar para el periodo 1965 a 1970 el crecimiento del empleo en las empresas transnacionales que actuan en la industria fue de 12.1% en las transnacionales y de 1.5% en las nacionales, y en el conjunto de la industria de 3.4% de promedio anual.

Al concentrar la atención en la presencia de las empresas transnacionales se observa que el empleo generado en aquellos sectores en que la participación de las empresas transnacionales en la producción es superior a 50% crece a 4.3% anual, entre 1965 y 1970, mientras que en el resto de los sectores la expansión es de 3.2% de promedio anual. Lo importante es que esta diferencia se explica exclusivamente por el hecho de que la relación capital, trabajo en los sectores nacionales se intensifica más rápidamente que en aquellos en que predominan las empresas transnacionales.

Los sectores con presencia mayoritaria de empresas transnacionales generaron el 19% del empleo industrial en 1965 y les correspondio el 24% de incremento de ocupación entre 1965 y 1970, la ocupación en esos sectores crecio 68% más que en el conjunto de la industria (10.2% del empleo en 1965 y 17.1% del crecimiento) los sectores de empresas transnacionales con baja concentración expanden su ocupación a un ritmo inferior al conjunto de la industria (8.6%) de la ocupación.

Se observa que en el sector de los bienes de consumo el ritmo de capitalización de los sectores con predominio de empresas transnacionales es mayor que en los nacionales ( 6% y 5.6%) en los definidos por una presencia mayoritaria de empresas transnacionales el empleo se expande a 2.0% anual y en los nacionales a 3.4% entre 1965 y 1970. En el sector de los bienes durables los sectores nacionales capitalizan a un ritmo mayor que los sectores de presencia mayoritaria de empresas transnacionales (5.5% y 14%).

Pero el incremento de la relación capital, trabajo es tanto más acentuado que el crecimiento de la ocupación es inferior en los sectores nacionales ( 9% ) y 8.2% en los transnacionales.

En los bienes de capital la mayor capitalización de los sectores nacionales va acompañada de una elevación de la relación capital, trabajo más intensa que en los otros sectores, pero con un efecto sobre el empleo superior al generado por los sectores con liderazgo de empresas transnacionales, la ocupación en los nacionales crece a 6.7% al año y a 4.1% en los sectores con presencia de empresas transnacionales.

En cuanto al crecimiento de la ocupación el comportamiento menos satisfactorio de los sectores líderes por empresas transnacionales se da en los bienes de consumo, con un crecimiento anual de la inversión de 6% incrementan el empleo a un ritmo de 2% de promedio anual. Finalmente conviene mencionar que el rápido crecimiento de la ocupación experimentado en las empresas extranjeras no necesariamente representa en su totalidad una contribución net al empleo, puesto que en los casos de adquisición de empresas nacionales ya existentes, pero no a la ocupación total del país, es más cuando ocurre este proceso de desnacionalización, la ocupación puede disminuir si el cambio de propiedad va acompañado de reformas administrativas y tecnológicas que discriminen a la mano de obra en general o a la nacional. (20)

---

20 Fernando Fajnzylber opus citatus págs 282 y 83

## V.- LIMITACIONES Y POLITICAS AL RESPECTO

### A) LIMITACIONES DE LA SECRETARIA DE RELACIONES EXTERIORES

Antes de que entrara en vigor la ley para promover y regular la inversión extranjera, la secretaria de relaciones exteriores en las formas impresas que expedía para constituir sociedades que se fueran a dedicar a cualquiera de las actividades en las que se limitaba la participación del capital extranjero, además de la limitación de que el capital sea el 51% mexicano, imponía otras dos limitaciones:

1.- La primera consistía en que el capital social en caso de que se tratara de sociedades por acciones, debe estar representado por acciones nominativas con el porcentaje del 51% que debe estar detentado por mexicanos con derecho a voto en todo caso y sin ninguna limitación.

2.- La segunda es la que la mayoría de los administradores deben ser mexicanos.

La primera de estas dos limitaciones estaba fundamentada en las doce primeras normas de la comisión mixta intersecretarial adoptada el 3 de marzo de 1951, donde se refiere a todas aquellas sociedades por acciones cuyo objeto sea de los que se requiere mayoría de capital mexicano.

La segunda limitación se podía fundamentar en la facultad discrecional de la secretaria de relaciones exteriores relativa a la condición de permisos para constituir sociedades que le da la fracción III del art 3 del decreto de 1944.

Además la secretaria de relaciones exteriores en el texto de esta clase de permisos limitados que expide imponía como sanción a la transmisión de acciones contraviniendo el porcentaje señalado el que dicha transmisión no produjera ningún efecto pasando estos a propiedad de la nación.

Otra cuestión de interés es la relativa a la adquisición de empresas establecidas, la secretaria de relaciones exteriores a través de la dirección general de asuntos jurídicos, tenía instrucciones de exigir una mayoría nacional por parte de la empresa adquiriente.

Se pedía también el 50% de capital mexicano cuando una empresa extranjera deseaba entrar en un campo en el que ya existieran empresas nacionales que producían el artículo en condiciones razonables de calidad y precio, o cuando hubiera grupos nacionales o mixtos con suficientes recursos y conocimiento técnico que estuvieran solicitando producir el artículo en cuestión.

Es importante hacer notar que en los acuerdos del 17 de abril de 1945 y 27 de mayo de 1947, ni las normas de la comisión mixta intersecretarial prohibían que participara con acciones de sociedades dedicadas a las actividades limitadas en curso a capitales extranjeros o a sociedades mexicanas cuyo capital social esté parcial o íntegramente en manos de extranjeros, en virtud de que conforme a la ley de nacionalidad y naturalización art 5 son considerados como mexicanas las sociedades que se constituyan de acuerdo con las leyes de la nación y tengan su domicilio en ella.

Respecto de la primera limitación de la ley para promover y regular la inversión extranjera cambia el sistema impuesto de la secretaría de relaciones exteriores, ahora exige que las acciones en poder de extranjeros sean nominativas, en consecuencia las que estén en manos de los nacionales pueden ser al portador.

Por lo que se refiere a la segunda limitación en la que determina la obligatoriedad de la limitación que establece la secretaría de relaciones por sí misma.

La política que sigue la secretaría de relaciones exteriores a través de diversas prácticas son: La primera consiste en no conceder permisos para constituir sociedades que tengan o puedan tener socios o accionistas extranjeros o con domicilio en algún lugar dentro de la zona prohibida.

La segunda consiste en adecuar los objetivos de las sociedades que se pretendan constituir entre otros casos para que no negocien con toda clase de acciones o valores bursátiles. (1)

Como ocurre en otros países en MEXICO se da prioridad a la maximización no sólo del ingreso nacional sino también de la independencia nacional.

Entre dichas políticas básicas la de inversiones de capitales extranjeros se pone de práctica a través de los permisos que otorga la secretaría de relaciones exteriores para la constitución de sociedades civiles o mercantiles, con apoyo en el decreto del 29 de junio de 1944, en la ley orgánica de la fracción I del art 27 constitucional y su reglamento y pueden ser de tres clases:

---

1. Oscar Ramos Garza México frente a la inversión extranjera Edit Aztec  
1974 México pág 183.



1.- Sociedad con cláusula de exclusión de extranjeros que autoriza el art 8 del reglamento citado, en la cual se estipula que no se requiere permiso de la secretaría de relaciones exteriores, para celebrar contratos con cualquier dependencia del gobierno, sus acciones pueden ser al portador.

2.- Sociedad con el 51% del capital social por parte de socios mexicanos, esta sociedad se considera mexicana para los efectos de las normas de la comisión intersecretarial para la inversión del capital extranjero.

3.- Sociedad con cláusula libre de admisión de extranjeros, todo extranjero que en el acto de la constitución o en cualquiera otro posterior a la constitución de la sociedad, adquiriera una participación social se considerara por ese simple hecho como mexicano respecto de una o otra y se entendera en que conviene en no invocar la protección de su gobierno, bajo la pena de perder dicha participación en beneficio de la nación mexicana. (2)

El decreto de 29 de junio de 1944 otorgaba a la secretaría de relaciones exteriores facultad para autorizar la constitución de sociedades mercantiles, este decreto ha sido severamente atacado a través de sólidas argumentaciones, para evitar o salvar estos ataques la secretaría de relaciones exteriores ha fundado esta misma facultad en otro enunciado legislativo, tal es el art 3 frac VIII de la ley de secretarías y departamentos, este es el cimiento legislativo que da base a las atribuciones que tiene la secretaría de relaciones exteriores.

Existe una tendencia basada en instrucciones superiores para negar permiso a empresas o personas extranjeras para que adquieran la mayoría de acciones o partes de sociedades mexicanas cualquiera que sea su objeto social. (3)

El decreto de 1944 es la ley más importante para los extranjeros interesados en la creación de empresas en MEXICO, según este decreto los extranjeros y las sociedades mexicanas en las que los extranjeros tengan participación deberán obtener permiso de la secretaría de relaciones exteriores si desean comprar, controlar o adquirir la mayoría de las acciones de sociedades dedicadas a actividades en el campo, la industria, minería y el comercio.

Concebida como regulación transitoria de tiempo de guerra, esta disposición que desde entonces constituye la norma más importante para el tratamiento de los capitales extranjeros, sin embargo esta ley tampoco trajo claridad respecto a las empresas extranjeras de nueva formación, debido a la facultad discrecional de la secretaría de relaciones exteriores con el requisito de una participación mexicana de capital no inferior al 51%, los inversionistas extranjeros se hallaban en la creencia de que para cada empresa que se creara iba a ser necesario una participación mexicana de capital del 51% pero que el gobierno estaría dispuesto a hacer excepciones a esta regla. (4)

El 17 de abril de 1945 una circular del secretaría de relaciones exteriores Ezequiel Padilla basándose en la facultad discrecional que le otorgaba este decreto, estableció que sólo se exigiría el 51% del capital mexicano en los renglones económicos de:

- 1.- Radiodifusión.
- 2.- Producción, exhibición y distribución de películas cinematográficas.
- 3.- Transportes aéreos.
- 4.- Transportes urbanos.
- 5.- Empresas de piscicultura.
- 6.- Empresas de publicidad.

Debe sin embargo destacarse que una de las disposiciones que más ha sido atacada es la de otorgar competencia para la autorización de los permisos a la secretaría de relaciones exteriores que por sus atribuciones en las que menos estaba conectada con el desarrollo económico de la nación, la actual política de la secretaría de relaciones exteriores es la de basar sus intervenciones en estos problemas.

El decreto impuso también la necesidad de obtener un permiso previo para la constitución de sociedades mexicanas que tengan o puedan tener socios extranjeros, así como para la modificación o transformación de las mismas, el decreto en cuestión concede a la secretaría de relaciones exteriores la facultad discrecional de conceder, condicionar o negar los permisos según lo estimara conveniente que con su otorgamiento se contrariara o no las disposiciones perseguidas con el ordenamiento.

---

3 Ricardo Mendez Silva opus citatus pág 90

4 A. Borish y W. Koning La política mexicana sobre inversiones extranjeras Colegio de México 1968 pág 26

Al término del estado de guerra y mediante decreto promulgado por el ejecutivo federal el 25 de septiembre de 1945 se restablecieron las garantías individuales quedando sin efecto los decretos dictados en uso de facultades extraordinarias, solamente subsisten en los términos del art 6 del mencionado decreto aquellas disposiciones relacionadas con la vida económica del país, mediante una extensa interpretación la secretaría de relaciones exteriores ha estimado que el decreto de 29 de junio de 1944 afecta la vida económica del país y en complemento del mismo ha seguido ejerciendo las facultades que le fueron otorgadas.

Mediante acuerdo publicado en el diario oficial del 23 de junio de 1947 se creó una comisión intersecretarial para coordinar la aplicación de las disposiciones legales aplicables de inversión de capitales nacionales y extranjeros.

La secretaría de relaciones exteriores ha iniciativa propia continuado aplicando rigurosamente el decreto de 1944 estableciendo pautas y limitaciones cada vez más severas en el otorgamiento de sus permisos. La secretaría de relaciones exteriores es probablemente la dependencia que tiene mayor contacto con estos problemas, si bien es cierto que los permisos que otorga y las consultas que dicta pretenden fundarse en las leyes reglamentarias del art 27 constitucional, en el decreto de 29 de junio de 1944 y en el art 3 de la ley de secretarías y departamentos de estado, la citada dependencia goza de un amplio margen de discreción en varias materias, el aumento o disminución de los campos económicos restringidos a la participación mayoritaria de capital mexicano, depende de la mayor o menor liberalidad con que se interprete el decreto de 1944. (5)

---

5 José Luis Siqueiros Síntesis de derecho internacional privado  
Editorial Porrúa México 1971 págs 45, 48 y 55

## B) ACTITUDES DE LA SECRETARIA DE COMERCIO TENDIENTES A LA MEXICANIZACION

Como medios encaminados al desarrollo económico nacional el gobierno federal por conducto de la secretaria de comercio ha establecido determinadas prácticas con las cuales fuerza la mexicanización de las industrias establecidas en el país: estas prácticas las sigue la secretaria de comercio principalmente en los casos de solicitudes de control de fracciones arancelarias, de exención de impuestos al amparo de la ley de fomento de industrias nuevas y necesarias. (6)

Puede limitarse conceptualmente la mexicanización al interés del estado en una participación de capital privado mexicano en empresas extranjeras o en su caso ala compra de empresas extranjeras por grupos capitalistas mexicanos.

La mexicanización es una política económica nacionalista cuyas características reflejan las particulares experiencias históricas del México con los extranjeros, ella comprende toda una serie de diversas medidas estatales destinadas a asegurar que los factores nacionales de la producción participen cada vez más de los conocimientos, capacidades y éxitos de la inversión extranjera.

La nacionalización de las empresas de servicio público en 1960, la disposición de que los extranjeros pueden participar en determinadas industrias solamente con minoría de capital, así como la regulación de que los extranjeros sólo obtendrán trato fiscal preferencial si aceptan una participación mexicana del 51% del capital social, tienen todas ellas en su completa diferenciación el fin de salvaguardar los intereses de México.

La manifestación del proceso de mexicanización más importante es la ley de fomento de industrias nueva y necesarias de 1955, las empresas asociadas a esta ley reciben preferencias fiscales, su aplicación práctica demuestra que las empresas extranjeras reciben estas preferencias fiscales solamente cuando convienen en aceptar un 51% de capital mexicano.

De muchas de las numerosas medidas de mexicanización se deduce que el gobierno trata de ejercer influencia sobre el inversionista extranjero no sólo através de leyes, sino que tiene en sus manos una serie de otros instrumentos para llevar a cabo su política.

---

6 Oscar Ramos Garza opus citatus pág 184

El intento de influir en los inversionistas extranjeros con la ayuda de medidas administrativas e indirectas, puede tener varias razones con las medidas administrativas puede seguirse una politica flexible que tiene numerosas ventajas:

1.- En primer lugar el gobierno puede proceder selectivamente en el tratamiento del capital extranjero, es decir puede hacer depender la actividad de los extranjeros de la diversa extensión, de industria o industrias, o en su caso de mercancía a mercancías de los productos ya existentes.

2.- En segundo lugar si se pretendiera disminuir la capacidad de influencia administrativa del estado a favor de una legislación global sobre inversiones existiría el peligro de un deterioro del clima de inversiones. (7)

El art 5 de la ley para promover y regular la inversión extranjera establece que en todos los casos en que las disposiciones legales o reglamentarias no exigen un porcentaje determinado, la inversión extranjera solamente podía participar de una proporción que no exceda del 49% del capital de las empresas y siempre que no tenga por cualquier otro título la facultad de determinarse el manejo de las mismas.

La anterior disposición constituye la más importante de las innovaciones incorporadas en el nuevo ordenamiento, hasta ahora fuera de aquellas actividades en las que la legislación, los decretos reglamentarios y las políticas administrativas fijaban una proporción determinada de capital mexicano.

El estado había considerado hasta ahora que aparte de las actividades que por su importancia, por la seguridad o la vida económica del país, el remanente quedaba abierto a los inversionistas extranjeros, es cierto que en la tesis expuesta por el subsecretario de comercio en octubre de 1972 se mencionaban 17 actividades en las que se requería la participación mayoritaria del capital mexicano; también lo es que la misma secretaría de comercio había venido estableciendo el requisito de "mexicanización" en los programas de integración aprobados en ciertas ramas de la actividad industrial.

---

7 A. Borish y W.Koning opus citatus págs 30 a 40

Sin embargo hasta ahora no se había pensado en establecer un límite máximo del 49% para toda clase de actividad económica. ( 8)

Con referencia a los medios con que puede contarse para mexicanizar empresas es interesante mencionar el caso de la minería en el que por medio de leyes que fijan el porcentaje de acciones nominativas que deben pertenecer a mexicanos y ofreciendo incentivos fiscales a las empresas con capital mayoritario extranjero para que vendieran acciones a nacionales, pudo mexicanizarse esta actividad económica.

De manera que la acción combinada de leyes restrictivas y estímulos fiscales puede ser uno de los medios efectivos para variar sustancialmente la estructura de las inversiones directas.

Otra forma que se cree puede tener éxito es la intervención de las instituciones de fomento, las que al crearse una empresa absorberían parte de las acciones que después lanzarían al mercado.

Independientemente de todas estas fórmulas se cree que el instrumento más importante para mexicanizar, sobre todo las empresas en formación es la persuasión por parte del gobierno federal de la conveniencia para el país y para la empresa misma de ser mexicana no sólo ante las leyes del país, sino en sus políticas y en la forma en que hacen sus decisiones.

Y cuando se hace referencia a la palabra " persuasión" efectivamente se hace referencia al poder que para ello tienen el presidente de la república, los secretarios y subsecretarios de estado, y no se quiere ligar esto con el hecho de que el gobierno tenga instrumentos como la licencia de importación de maquinarias y materias primas con lo que tácitamente podría amenazar al inversionista extranjero.(9)

---

3José Luis Siqueiros Actividades específicas de inversión para el estado, el mexicano y el extranjero Foro núm 29 enero a marzo 1973 México pág 49

9Carlos Quintana La inversión extranjera y el desarrollo económico Comercio Exterior vol 19 núm 8 agosto 1969 México pág 590

### C) CONTROL DE FRACCIONES ARANCELARIAS

Las industrias establecidas en MEXICO con objeto de evitar la importación al país de productos iguales a los que ellas fabrican, pueden solicitar de la dirección de comercio el control de las fracciones arancelarias al amparo de las cuales se introducen al país los productos cuya importación se tiene interés en regular, con objeto de obligar a los importadores de las materias primas o de los productos extranjeros competitivos a solicitar permiso por la importación que pretendan efectuar.

Para ese efecto el comité nacional consultivo de importaciones y exportaciones que corresponda al producto cuya importación se solicita normalmente requiere al solicitante que pida cotizaciones directas de los posibles fabricantes mexicanos, para que manifiesten si pueden surtir el producto o para que manifiesten obtener el control de la fracción arancelaria, el solicitante además de comprobar a la secretaría de comercio que se fabrican en MEXICO la materia o producto cuyo cierre de frontera solicita, tiene que comprobar tener como regla general por lo menos el 51% de capital mexicano y que la materia o producto que fabrica tenga un alto porcentaje de integración nacional. Este alto porcentaje de capital mexicano puede ser según sea en menor grado cuando la importación de la materia o productos de procedencia extranjera este causando graves perjuicios a la economía nacional, a juicio de la secretaría de comercio de no cumplir con los requisitos la secretaría de comercio no autorizara el control de la fracción arancelaria solicitada y consecuentemente seguira permitiendo la libre importación de las materias o productos clasificados bajo dicha fracción con los consiguientes perjuicios para los productores nacionales. (10)

Los objetivos fundamentales del arancel son:

- 1.- Proteger la industria nacional mediante el establecimiento de tarifas que alteren la relación de precios entre los productos importados y los nacionales a favor de estos últimos.
- 2.- Reestructurar las importaciones alentando la entrada de las que se estimen convenientes por medio de tarifas bajas y desalentando aquellas que se consideren de menor utilidad.

3.- Proteger la balanza de pagos estableciendo aranceles prohibitivos para evitar la salida exagerada de divisas.

El arancel es uno de los medios de arbitrio fiscal más antiguos en MEXICO antes de 1916 se utilizo fundamentalmente con este propósito pero a partir de esta fecha se empezó a usar con más vigencia a fin de proteger los intereses de la incipiente industria local.

En 1930 se establecio la tarifa del impuesto general de importación con algunos aranceles proteccionistas ( textiles, productos alimenticios, papel) a fin de allegar recursos al gobierno federal.

Con frecuencia las ramas industriales que gozan de exenciones fiscales, también tienen protección arancelaria.

Enlatamente MEXICO se ha visto en la necesidad de reforzar los efectos del arancel con controles cuantitativos otorgando permisos de importación, en 1944 el gobierno emitió un decreto exigiendo autorización especial de la secretaría de hacienda para importar aquellos artículos que fueron apareciendo en las listas del diario oficial machos de los cuales competian con la industria nacional establecida durante la guerramundial.

En 1947 se establece la comisión nacional de control de importaciones integrada por representantes de las secretarías de economía ( comercio), hacienda y relaciones exteriores y el banco de México con objeto de fijar contingentes o modificar las restricciones en la medida en que se lograra la nivelación de la balanza internacional.

En 1951 la prohibición de importar dejó de existir para dar paso a una elevación sustancial de las tarifas de los artículos antes prohibidos, conservandose al mismo tiempo el control selectivo de gran parte de las importaciones, por decreto del 28 de marzo de 1951 se agrego un segundo párrafo al art 131 constitucional en donde se faculta al ejecutivo para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación expedidas por el congreso de la unión y para crear otras.

En 1956 aparece el reglamento para la expedición de permisos de importación de mercancías sujetas a restricciones, que aprueba la constitución de comites asesores de cada grupo de productos controlados, integrados por representantes del gobierno y de las industrias interesadas para estudiar y emitir juicios acerca de las solicitudes de permisos de importación.



Los productores locales pueden solicitar la prohibición o control de productos importados que compitan con los nacionales, cuando demuestren que la industria tiene capacidad suficiente para satisfacer la demanda interna, así mismo suelen solicitar la elevación de los aranceles para gozar de la máxima protección.

En 1956 de un total de 4129 fracciones 1376 estaban sujetas a control, para 1962 de 5204 fracciones 2313 requerían permiso de importación.

En 1956 las fracciones bajo control ascendían al 28% del valor total de las importaciones y en 1962 esta proporción se había elevado a 62.3%.

Uno de los objetivos del control de importaciones consiste en fomentar la producción nacional aprovechando la demanda existente.

El control también se utiliza para promover cierto tipo de exportaciones sujetas a una fuerte competencia en los mercados internacionales, a consecuencia de los controles se han formado empresas nacionales y extranjeras para surtir el mercado existente y se ha impulsado la integración de las industrias. ( 11)

En la actualidad con la política de sustitución de importaciones y mexicanización, las solicitudes de permisos de importación por parte de las compañías industriales de nueva formación o de compañías ya establecidas que requieren de una expansión y necesitan equipo nuevo de importación se les ha condicionado a una mayoría de capital mexicano.

Por otro lado las industrias establecidas en MEXICO con objeto de evitar la importación al país de productos iguales que los que se fabrican o de aquellos que pueden ser sustituidos por los que fabrican pueden solicitar de la dirección general de industria de la secretaría de comercio el control de la fracción arancelaria al amparo de la cual introducen los productos. (12)

---

11 Ifigenia M. de Navarrete Los incentivos fiscales y el desarrollo económico de México Manuales Universitarios U.N.A.M 1967 México págs 103, 119

12 José Antonio García Sautto Ventajas Fiscales Revista de ejecutivos de finanzas septiembre 1974 México pág 13

#### D) EXENCION DE IMPUESTOS

Con objeto de fomentar el establecimiento de nuevas actividades industriales y desarrollar las ya existentes, el gobierno federal con fundamento en la ley de fomento de industrias nuevas y necesarias por conducto de las secretarías de comercio y hacienda concede franquicias fiscales a las industrias nuevas o necesarias.

Es política de la secretaría de comercio no dar trámite de exenciones de impuestos a empresas que aunque se coloquen en los supuestos de la ley, no tengan por lo menos el 51% del capital nacional.

Las declaratorias generales de exenciones de impuestos de cada producto contienen las condiciones a que deben sujetarse las empresas que quieren disfrutar de la exención, las condiciones son :

- 1.- Que mantengan su estructura de capital, en tal forma que no afecten la balanza de pagos neta con sus exportaciones de dinero en forma de regalías, asistencia técnica.
- 2.- Que sus pagos al exterior por regalías, por el uso de patentes, marcas, ventas o utilidades queden limitadas al monto que fijan las secretarías de comercio y hacienda.
- 3.- Que cumpla con las normas de calidad o funcionamiento que establezca la secretaría de comercio.
- 4.- Que sólo por un año pueden utilizar los servicios de empleados extranjeros autorizados por la secretaría y que ese personal capacite cuando menos a dos mexicanos en los trabajos que cada uno desarrolle.

Una vez publicada en el diario oficial de la federación la declaratoria de exención de impuestos, las empresas interesadas pueden solicitar la declarativa proteccionista que beneficia directa y únicamente a los solicitantes, está declarativa particular fija las condiciones a que queda sujeta la exención.

El 22 de noviembre de 1971 se expidió el decreto que declara de utilidad nacional el establecimiento y ampliación de empresas que se estime necesario fomentar mediante el otorgamiento de estímulos fiscales, ayudas y facilidades diversas para impulsar el desarrollo regional.

Este nuevo decreto establece que podrán disfrutar de los estímulos, ayudas y facilidades que otorga a las empresas que desarrollen actividades industriales nuevas en el país.

Se establece como condición que las empresas tengan una estructura de capital en la que la participación de los mexicanos sea del 51% que su dirección y administración este en manos de mexicanos, los plazos que concede son de 3 a 10 años.(13)

En general la política impositiva ha propiciado la industrialización del país por varias razones: En primer termino los impuestos se han mantenido a un nivel relativamente bajo.

En segundo lugar se ha de considerar que a partir de 1926 MEXICO cuenta con una legislación de exenciones fiscales con fines de fomento industrial, dentro de las cuales han surgido las siguientes disposiciones legales:

- 1.- Decreto del 14 de abril de 1926
- 2.- Decreto del 30 de diciembre de 1939
- 3.- Ley de industrias de transformación ( mayo 1943 a diciembre 1945)
- 4.- Ley de fomento de industrias de transformación( 31 diciembre 1945 a febrero 1955)
- 5.- Ley de fomento de industrias nuevas y necesarias

El decreto de 1926 eximia practicamente de todos los impuestos por un periodo de 3 años alas pequeñas industrias cuyo capital no sobrepasara de 5000 pesos.

El decreto de 1939 otorgaba exención total de los principales impuestos por un periodo de 5 años a aquellas actividades totalmente nuevas en el país, los impuestos condonados fueron el de importación de maquinaria, equipo y materias primas, el de exportación, el de la renta y el del timbre.

La ley de industrias de transformación concede exenciones tanto a las industrias manufactureras " nuevas" como a las "necesarias" las exenciones totales concedidas por un plazo de 5 años abarcan los siguientes impuestos: el de importación de maquinaria, equipo y materias primas, el de exportación, el de la renta y del timbre.

De 1940 a 1950 habian recibido exenciones 570 empresas que manejaban un capital inicial de 672.5 millones de pesos.

En 1955 sustituye ala ley anterior la ley de fomento de industrias de transformación que pretende racionalizar la política adoptada en materia exenciones y dar cuerpo y forma legal a los criterios de fomento industrial del gobierno federal.

---

13 Oscar Ramos Garza opus citatus pág 188

La ley concede una exención de 7 años a los impuestos de importación de maquinaria, materias primas y equipo, el de la renta, el del timbre y el de exportación.

La ley de fomento de industrias nuevas y necesarias considera como industrias nuevas las que se dediquen a la manufactura o fabricación de mercancías que no se producen en el país, siempre que no se trate de meros sustitutos de otros que ya se producen y que contribuyan al desarrollo económico.

Son industrias necesarias las que tengan por objeto la manufactura o fabricación de mercancías que se producen en el país en cantidades insuficientes para satisfacer las necesidades de consumo nacional siempre que el déficit sea considerable y provenga de causas transitorias.

Aunque la ley no menciona porcentajes de participación extranjera es política definida de la secretaría de comercio que las empresas deben tener un 51% de su capital en manos de mexicanos, las exenciones que pueden obtenerse de esta ley son: el impuesto general de importación y exportación, el del timbre, el de la renta y el de sobre ingresos mercantiles.

La duración de las ventajas fiscales queda determinada por la calidad de la empresa según sea básica, semibásica o secundaria a 10, 7, y 5 años respectivamente.

Con industrias básicas las que produzcan materias primas, maquinas, maquinaria y equipo que sean primordiales para una o más actividades de importancia fundamental para el desarrollo industrial del país.

Con industrias semibásicas las que produzcan mercancías destinadas a satisfacer directamente necesidades vitales de la población o que produzcan herramientas, aparatos científicos o artículos que pueden ser utilizados en procesos posteriores de otras actividades industriales importantes.

Con industrias secundarias las dedicadas a la fabricación de artículos no comprendidos en los grupos anteriores.

La exención más importante es la del impuesto de importación ya que asciende a 582.5 millones de pesos, en segundo lugar esta el impuesto sobre ingresos mercantiles cuya exención alcanza la cifra de 200 millones de pesos. (14)

---

14 Ignacio M. de Navarrete opus citatus págs 24, 25 ,27

## VI.- LA INDUSTRIA MAQUILADORA EN MEXICO

### A) BASES LEGALES

Estas industrias aparecen en nuestro país hacia fines de 1965 y es en junio de 1966 cuando por medio de los acuerdos intersecretariales el número 164 de la secretaría de hacienda y el 132 de la secretaría de industria y comercio son fijados los objetivos de dichas industrias dentro del programa de industrialización fronteriza, el programa consistía básicamente en autorizar a empresas maquiladoras a importar temporalmente: maquinaria, equipo y herramienta bajo las siguientes bases:

- 1.- Las industrias que soliciten establecerse en cualquiera de las ciudades fronterizas deberán considerarse por este hecho y para los efectos de su operación dentro del recinto fiscal.
- 2.- El 100% de las importaciones que hagan de materias primas para ser transformadas deberá sólo fuera del territorio nacional.
- 3.- Deberá ejercerse todos los controles que la secretaría de hacienda y crédito público juzgue necesarios para la importación, transformación y salida objeto de su operación.

Para salvar la prohibición constitucional de que las empresas extranjeras puedan adquirir bienes inmuebles en la zona prohibida, las industrias maquiladoras pueden acogerse al art 18 de la ley para promover la inversión mexicana y regular la extranjera, y mediante fideicomisos establecidos con instituciones mexicanas de crédito recibir las en arrendamiento hasta por 20 años.

La industria maquiladora opera mediante franquicias que son importantes excepciones a la legislación económica del país, una de tales franquicias les permite constituirse y operar con un 100% de capital extranjero a excepción de industrias textiles cuya producción pudiera afectar las cuotas de exportación. (1)

En el reglamento al que debían sujetarse las industrias maquiladoras en la frontera norte y en los litorales publicado el 17 de marzo de 1971 en el diario oficial de la federación se reconoce expresamente que el gobierno federal ha promovido la industrialización de la zona fronteriza norte como uno de los medios tendientes a.

---

1 Sofia Mendez Villarreal Importancia económica de la zona fronteriza norte del país Foro Internacional vol 16 núm 2 octubre diciembre 1975 México pág 150

proporcionar ocupación a la mano de obra disponible y ocasión de consumo de materias primas nacionales, en el artículo 2 del reglamento se fijaba una faja de 20 kilómetros paralela a la línea divisoria internacional o a los litorales con excepción de zonas, perímetros y puertos libres, como zonas susceptibles para el establecimiento de la industria de maquila.

En el diario oficial de la federación de 31 de octubre de 1972 se expidió un nuevo reglamento del párrafo 3 del art 321 del código aduanero de los Estados Unidos Mexicanos para la industria maquiladora que derogó el de 17 de marzo de 1971, lo más característico del nuevo reglamento consiste en que amplió a todo el país el régimen de maquiladoras que antes se limitó a los litorales y a la zona fronteriza norte, en el art 1 del reglamento se define como operación de maquila la realizada por empresas que se encuentren en alguno de los siguientes casos:

- 1.- Que con maquinaria importada temporalmente cualquiera que sea su costo directo de fabricación nacional exporte la totalidad de sus productos, o
- 2.- Que con la planta industrial ya instalada para abastecer el mercado interno, se dedique parcial o totalmente a la exportación y el costo directo de fabricación nacional del producto no llegue al 40%. (2)

El reglamento del 31 de octubre de 1972 establece la obligación de inscribir a las empresas maquiladoras en un registro que llevan las secretarías de industria y comercio y hacienda y crédito público, en este nuevo reglamento se facilita el otorgamiento de las autorizaciones de entrada al país de los técnicos extranjeros necesarios para el desempeño de las actividades de maquila, para lo cual la secretaría de gobernación expidió una circular a todos los jefes de las oficinas de población establecidas en las ciudades ubicadas en la faja de 20 kilómetros paralela a la línea divisoria internacional o litorales facultándolos a recibir solicitudes de internación de técnicos que vayan a prestar sus servicios a estas plantas maquiladoras.

La constitución de la industria maquiladora requiere de la autorización de la secretaría de relaciones exteriores. (3)

De acuerdo con la resolución general número 1 de la comisión nacional de inversiones extranjeras las industrias maquiladoras pueden constituirse con 100% de capital inversor propiedad de extranjeros y no se requiere autorización de la propia comisión para la transmisión de acciones o partes sociales entre inversionistas extranjeros, quedan exep tuadas las empresas maquiladoras que se establezcan para dedicarse ala industria textil y cuyas actividades puedan afectar las cuotas de exportación que se hayan fijado a los productos mexicanos por los países importadores.

Dadas las características especiales de las industrias maquiladoras que ya estan operando en el país o que se constituyen para realizar operaciones al amparo del reglamento del párrafo 3 del art 321 del código aduanero del 31 de octubre de 1972 la comisión en uso de las facultades que le concede los articulos 5 y 12 fracción 1 de la ley para promover la inversión mexicana y regular la extranjera resuelve que dichas empresas pueden constituirse y operar hasta con 100% de capital extranjero.

La transmisión entre inversionistas extranjeros de acciones o partes sociales de una sociedad cuyo objeto sea actuar exclusivamente como maquiladora y que este debidamente registrada como tal no requiere autorización de la comisión nacional de inversiones extranjeras mientras este en vigor el criterio número 1.

Estos criterio no han sido modificados desde 1973.(4)

---

3 Oscar Ramos Garza opus citatus pag 193

4 Criterios aprobados por la comisión nacional de inversiones extranjeras Publicada por la comisipon nacional de inversiones extranjeras el 11 de julio de 1973

## B) BASES ECONOMICAS QUE LA SUSTENTAN

El estudio de la industria maquiladora en el territorio de los Estados Unidos Mexicanos es por multiples razones de suma importancia por cuanto el programa de maquiladoras, se esta realizando por las industrias del país más poderoso del mundo y a su vez desde el punto de vista geográfico, con un país vecino.

En principio las causas que han condicionado el establecimiento de estas industrias son: el elevado índice de desempleo en México, los bajos salarios mexicanos en relación con los pagados en Estados Unidos por la misma actividad, y el elevado costo de la mano de obra de Estados Unidos en relación con la de otros países industrializados.

En los primeros 6 años de funcionamiento el programa de maquiladoras dio resultados altamente satisfactorios, con base en las facilidades contenidas en las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 de la tarifa arancelaria de los Estados Unidos los empresarios estadounidenses han establecido plantas maquiladoras en la frontera norte del territorio nacional para aprovechar los bajos costos de la mano de obra y las facilidades fiscales que les ofrecen, gracias a esto dichas industrias pueden competir en Estados Unidos con las mercancías producidas en sus plantas establecidas en el territorio nacional, además de lo anterior los inversionistas que invierten en las industrias maquiladoras lo hacen recuperando facilmente su inversión y además facilmente adaptable a los procesos productivos. (5)

Es ovio que el principal incentivo que tienen los inversionistas norteamericanos para establecer sus industrias en la frontera norte del territorio nacional estriba en la abundancia de la mano de obra mexicana, sin embargo la posibilidad de llevar a cabo tales operaciones depende de los cambios recientes de la política mexicana que permiten a los estadounidenses operar plantas de ensamble en México.

Los Estados Unidos através de sus grandes empresas esta desarrollando en varios países economicamente débiles un programa de plantas maquiladoras que les permitan producir a menores costos mercancías

---

5 Liborio Villalobos Calderon La industria maquiladora en México Relaciones Internacionales vol 1 núm 1 abril junio 1973 México pág 5



con las cuales compitan no sólo en el mercado estadounidense, sino también a nivel internacional.

Algunas cifras demuestran la creciente importancia de las industrias maquiladoras en 1972 los Estados Unidos enviaron componentes con un valor de 870 millones de dólares para ser ensamblados en el exterior de ellos 257 millones vinieron a México eso hace de nuestro país el principal país considerado dentro del programa de maquiladoras, confirmando lo dicho por la comisión de aranceles de los Estados Unidos en el sentido de que también en el sentido laboral obtuvieron ventajas los Estados Unidos , pero el incremento en la producción de partes de los Estados Unidos requirió 3500 nuevos empleos. La diferencia en las tasas de salarios, hace que los costos por unidad de producción sean mucho más bajos en la zona fronteriza que en los Estados Unidos, las compañías norteamericanas que están operando bajo el programa de industrialización fronteriza informan que la productividad de los obreros mexicanos ha ido en aumento, en estrecha relación con los costos de transporte debe tenerse en cuenta la facilidad para abastecer las plantas en el extranjero de otros materiales aparte de los componentes.(6)

---

6 Alma Chapoy Bonifaz opus citatus pág 223

### C) EFECTOS ECONOMICOS Y SOCIALES

En México los fenómenos del desempleo y subempleo se agudizan por la incapacidad de la industria nacional para absorber la mano de obra disponible, con objeto de atenuar y eventualmente resolver la problemática económica y social de la región fronteriza el gobierno de México ha instrumentado diversas medidas encaminadas a integrar dicha región al proceso económico nacional, de tales programas destaca el de la industria maquiladora.

En 1970 la población en esta región fronteriza era de 8 millones de personas el elevado índice demográfico ha contribuido a que se acentúe el problema del desempleo.

En los primeros 9 años de su existencia el programa de maquiladoras experimento un gran auge, mientras en 1965 existían 12 maquiladoras que empleaban a 3087 trabajadores en 1974 la industria alcanzo' su punto máximo: 455 plantas y 75,977 trabajadores que percibieron remuneraciones por 2433 millones de pesos, el auge de la industria maquiladora hasta 1974 colocó a México en el segundo lugar mundial entre los países que se dedicaban a esta actividad.(7)

En la actualidad a lo largo de la frontera de uno y otro lado hay más de 30 millones de habitantes de los cuales 20 pertenecen a poblaciones estadounidenses no obstante el rápido desarrollo económico alcanzado por la zona fronteriza la competencia comercial continua siendo desfavorable para los almacenes mexicanos, todo parece indicar que los beneficios derivados de la industria maquiladora no se limitan a la creación de fuentes de trabajo sino que van más allá de constituir una experiencia significativa.

La contribución de la industria maquiladora al desarrollo económico fronterizo ha sido inegable, durante el periodo comprendido entre 1970 y 1975 se crearon 437 empresas que han generado ocupación para 35, 697 personas que han permitido una derrama de sueldos y salarios de 648 mil millones de pesos.

Las cifras de ocupación y de sueldos revelan claramente que a través de la instalación de las industrias maquiladoras se ha promovido el empleo, así mismo su aportación al desarrollo económico del país ha sido importante, los ingresos en divisas por concepto de servicios de maquila se quintuplicaron en el periodo de 1970 a 1975.(8)

---

7 Sofía Mendez Villarreal Importancia económica de la zona fronteriza del norte de México Foro Internacional vol 16 núm 2 octubre diciembre 1975 México pág 149

Mientras que en Estados Unidos se cuestiona el efecto de la industria maquiladora sobre el empleo en México nadie tiene duda al respecto, con el fin de no hacer depender tanto esta ventaja del factor trabajo el gobierno mexicano busca satisfacer las peticiones que sobre incentivos y otros aspectos le formulan los empresarios, para dejar a estos cierto margen de negociación al plantearles aumentos salariales y mejoras en las prestaciones.

Se estima que el volumen de empleo generado por la industria maquiladora aumento alrededor de 12% como consecuencia de la competitividad de esta industria frente al extranjero.(9)

En 1976 debido a las nuevas concesiones logradas por los empresarios ala recuperación económica de los Estados Unidos y la devaluación del peso la posición competitiva de México se fortaleció, al termino de ese año ascendio el número de plantas a 448, el personal ocupado fue de 74,496 trabajadores, los ingresos en divisas por servicios de transformación ascendieron a 520 millones de dólares.

En los primeros seis meses de 1977 continuo la tendencia de la industria el número de plantas fue de 449, el empleo se elevo a 77,312 personas, se estima que el volumen de producción de las maquiladoras creció 15% en 1977.

En cuanto a los beneficios derivados de las maquiladoras en la absorción de divisas y en el fortalecimiento de la balanza comercial del país de 1971 a 1977 los ingresos registraron un porcentaje del 30% no obstante el porcentaje en 1977 fue del 6% debido a que las divisas provenientes de la actividad de las maquiladoras tuvieron un decremento del 3%.

#### D) EFECTOS SOBRE EL COMERCIO EXTERIOR

La misma naturaleza de las maquiladoras que les permite producir a un nivel internacional competitivo hace que sus mercados se encuentren en el extranjero, pero hay también otra explicación la existencia de las maquiladoras se justifica porque mejoran la cuenta comercial de la balanza de pagos, para esto deben emplear mano de obra y exportar la totalidad de su producción, esta exportación es aún más necesaria si se toma en cuenta las características del crecimiento industrial de México, en este sentido la exportación de la producción de las maquiladoras se convierte en una medida de protección para las industrias nacionales.

En 1973 cerca de 2 terceras partes de la producción de estas empresas fue exportada a los Estados Unidos, en los años de 1974 y 1975 se estanco el crecimiento de esta industria por la recesión económica norteamericana.(10)

Desde la implantación del programa en 1971 las industrias han efectuado en el periodo conjunto de 1971 a 1978 ventas por valor de 7047 millones de pesos.

De conformidad con el acuerdo número 102/2259 de la secretaría de hacienda y crédito público tendientes a hacer más ágil la mecánica de la importación de las empresas maquiladoras y por otra parte a instancias de la confederación de sindicatos de los Estados Unidos la comisión de aranceles inicio un debate sobre la necesidad de aplicar el impuesto de importación sobre el valor total de los productos importados desde México, la camara americana de comercio se dirigió a la comisión de aranceles para que no se lleve a cabo la adopción del impuesto sobre los productos importados desde México ya que esta acción seria perjudicial para ambos países.(11)

El informe anual preliminar del banco de México correspondiente a 1974 señala que el saldo en divisas de las exportaciones de las maquiladoras fue de 278 mil millones de dólares en 1973 y de 443 mil millones de dólares en 1974, la cifra de fuentes norteamericanas

---

10 Guillermo Teutli Maquiladoras El economista mexicano vol 11 núm 1 marzo 1970 México pág 21

11 Comercio Exterior Empresas maquiladoras debate sobre su futuro vol XXI núm 6 junio 1970 México pág 453

indican que las maquiladoras exportaron productos por valor de 12,500 millones de dólares lo que significo el 17% de todas las exportaciones de México. (13)

De 1974 a 1978 la exportación total de mercancías se ha elevado a una tasa media del 19%, la operación de maquiladoras continua siendo muy atractiva para las empresas extranjeras en 1978 dichos ingresos ascendieron a 615 millones de pesos , en 1978 la exportación total de mercancías aumento 31% respecto de 1977, el crecimiento de los ingresos por este concepto refleja tanto una mayor actividad de las maquiladoras como aumento de los salarios. (14)

---

13 Informe del Banco De México 1974 pág 184

14 Informe del Banco de México 1979 pág 107

## VII.- REPERCUSIONES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA MEXICANA SOBRE LA ACTIVIDAD ECONOMICA DE LOS ESTADOS UNIDOS

### A) BASES LEGALES

El 18 de agosto de 1969 el presidente de los Estados Unidos pidió a la comisión de aranceles que investigara los factores económicos relacionados con la existencia de las fracciones 806.30 y 807.00 de la tarifa arancelaria de los Estados Unidos que establecen que los artículos norteamericanos que han sido exportados para ser terminados ( mediante ensamble) en el exterior al volver a entrar a territorio norteamericano pagan derechos de importación por el procesamiento en el exterior y al amparo de las cuales se han establecido plantas maquiladoras en diversos países entre ellos México.

El creciente volumen de importaciones particularmente aquellas comprendidas bajo la fracción 807.00 ha sido motivo de preocupación cada vez mayor por parte del consejo consultivo de la federación norteamericana del trabajo y otros sindicatos que han señalado que a su juicio, estas concesiones arancelarias han propiciado el establecimiento de instalaciones productivas de Estados Unidos hacia países extranjeros que pagan salarios más bajos que los que prevalecen en este país.

Las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 se encuentran en la lista 8 parte 1, subdivisión B de la tarifa arancelaria de Estados Unidos.

De acuerdo con las disposiciones de la fracción 806.30 los artículos de metal ( excepto metales preciosos) que han sido manufacturados o que han estado sujetos a un proceso de manufactura en Estados Unidos y han sido exportados para su procesamiento posterior, se encuentran sujetos a derechos arancelarios basados unicamente en el valor del procesamiento posterior en el extranjero.

Bajo la fracción 807.00 los artículos importados ensamblados en países extranjeros con componentes fabricados en Estados Unidos se encuentran sujetos a derechos arancelarios basados en el valor total del producto importado, menos el valor de los componentes fabricados en Estados Unidos.

El valor total de las importaciones estadounidenses que entraron bajo las fracciones 806.30 y 807.00 aumento de 1966 a 1969 de 953 millones de dólares a 1842 millones.

En el comercio con México, el uso de la fracción 807.00 ha venido creciendo más rápidamente que en ningún otro país, de 1968 a 1969 las importaciones desde México bajo esa fracción casi se duplicaron en este último año, las importaciones desde México bajo la fracción 807.00 ascendieron a 145 millones de dólares.

Las importaciones bajo la fracción 806.30 pasaron de 63 millones de dólares a 193 millones en 1969.

En términos generales los resultados que contiene el informe de la comisión de aranceles son favorables al sistema de maquiladoras, el informe resalta los beneficios que obtiene los Estados Unidos. ( 1 )

---

1 Informe de la Comisión de Aranceles de Estados Unidos sobre las industrias maquiladoras de exportación Comercio Exterior vol XX núm 8 agosto 1970 México págs 298, 303

## B) DEMANDA DE INSUMOS NORTeamERICANOS

Con relación al uso de insumos norteamericanos en los procesos de producción de las plantas maquiladoras, los avances han sido significativos, ello se debe a que el proceso de ensamble es una pequeña parte de una "operación transnacional mayor" en la que las decisiones respecto a las fuentes de suministro de materias primas se basan en las necesidades de la compañía matriz.

De 18,527 millones de pesos de materias primas, insumos, empaques y envases utilizados en 1977 por las maquiladoras, sólo 247 millones de pesos eran de origen nacional.

En 1970 el ingreso proveniente por parte de las plantas maquiladoras en la compra de insumos norteamericanos fue del orden de 302 millones de pesos.

En 1971 las importaciones de materias primas aumentaron 18.5 millones de pesos con respecto a 1970.

En 1972 las compras al exterior de materias primas ascendió a 918 millones de pesos.

En 1973 hubo un aumento de 39 millones de pesos con relación al año de 1972.

En 1974 la industria maquiladora se enfrentó a problemas derivados de la contratación de la demanda de los Estados Unidos, sin embargo la venta de insumos fue de 143 millones de pesos más que en 1973.

En 1975 el volumen de la producción de materias primas mostró cambios sustanciales la demanda de insumos llegó a los 542 millones de pesos.

En 1976 la demanda de insumos norteamericanos fue de 620 millones de pesos.

En 1978 las compras de las plantas maquiladoras de insumos fue lo más sobresaliente en 1978 al adquirirse 28,517 millones de pesos esta cifra representa un incremento del 54.7% respecto a 1977.

En consecuencia es preciso reforzar la actual legislación en la materia a efecto de que las plantas maquiladoras que se instalen garanticen cuando menos, un mínimo de compra de insumos nacionales. (2)

---

2 La industria Maquiladora evolución reciente y perspectivas Comercio Exterior vol 28 núm 4 abril 1978 Mexico pág 413



### C) INSTALACIONES FABRILES PARALELAS

Por sus vinculos geográficos con los Estados Unidos, México ha facilitado la instalación de las llamadas " plantas gemelas" bajo este sistema estas plantas ubicadas en el lado del territorio mexicano ensamblan partes y componentes, recibidos desde las empresas norteamericanas y luego los devuelven para su acabado y distribución ala casa matriz ubicada en los Estados Unidos.

Entre una casa matriz y su maquiladora siempre existiran fuertes lazos de relación, sin embargo el trabajo entre 2 ofrece sus mejores ventajas, cuando las fabricas estan geógraficamente cercanas, es el caso de las maquiladoras establecidas en la franja fronteriza y cuya matriz se localiza inmediatamente despues de la frontera, las plantas gemelas se caracterizan por un ahorro en los gastos de gestión y una mejor división del trabajo entre sí, pero además del ahorro en salarios esta misma proximidad permite igualmente un ahorro en los gastos de transporte .(3)

Las plantas gemelas se difundieron rápidamente bajó el programa de industrialización fronteriza, el número de plantas se duplico en los ultimos años de 1967 a 1969.

El programa de industrialización fronteriza de México permite el establecimiento de plantas gemelas, porque la proximidad de las ciudades fronterizas norteamericanas facilita alas empresas industriales estadounidenses llevar productos semiterminados a sus plantas gemelas del otro lado de la frontera y mediante el ensamble convertirlos en productos terminados o semimanufacturados a un nivel más elevado del proceso productivo, bajó este sistema ambas plantas son dirigidas por la misma administración, la planta de la frontera mexicana tiene la ventaja del control administrativo cercano y de la asistencia técnica, el gobierno mexicano supervisa y patrocina el programa de industrialización fronteriza, este se lleva a cabo através de un comite especial el cual ha manifestado que el programa no traerá como consecuencia una disminución en las oportunidades en los trabajos para los norteamericanos , porque los trabajos ejecutados en México se cotizarían demasiado alto de acuerdo con la escala de salarios del mercado de Estados Unidos.

---

3 Lacy H. Hunt Desarrollo industrial en la frontera mexicana Comercio Exterior vol XX núm 4 abril 1970 México pág 309

Existen varias ventajas adicionales para las plantas gemelas mexicanas, aparte de los beneficios que obtienen las propias compañías, una gran parte del ingreso de los residentes mexicanos que trabajan en las plantas gemelas mexicanas se gasta en las ciudades fronterizas norteamericanas y al estimular la demanda de productos estadounidenses se ven favorecidas las condiciones económicas de estas ciudades.

El costo y la disponibilidad de la mano de obra son factores determinantes de la localización de las plantas gemelas, la existencia de la zona libre mexicana que facilita la transferencia de materiales libres de impuestos y la proximidad de Estados Unidos actúan también como factores significativos para la localización de las plantas gemelas.

Dos importantes factores han causado problemas al programa de industrialización fronteriza: la controversia suscitada por la fracción 807.00 y los cambios en la nueva ley federal del trabajo mexicana que entro en vigor el 1 de mayo de 1970.

La controversia sobre la fracción 807.00 se desarrollo cuando la asociación norteamericana del trabajo en una resolución formal dirigida al programa fronterizo mexicano, declaró que las compañías que exportan trabajos fuera de los Estados Unidos estaban privando de empleos a los trabajadores estadounidenses, el gobierno de los Estados Unidos tomara acción inmediata para asegurar que los salarios y las condiciones de los trabajadores de Estados Unidos, no sean afectados por los bajos salarios que operan en la frontera de México. Declaraciones de consulados norteamericanos contienen algunos puntos de defensa del programa de plantas gemelas.:

- 1.- Ninguna industria de la frontera recibe incentivos del gobierno federal mexicano fuera de la importación bajo fianza (entrada libre) de la maquinaria de producción, materia primas y partes componentes.
- 2.- Aunque Estados Unidos es el mercado principal para los productos de las industrias fronterizas, una cuarta parte de las empresas también los elaboran para otros mercados.
- 3.- El componente de los productos ensamblados en México contiene un porcentaje de origen estadounidense mayor que en ninguna otra zona de salarios bajos.

4.- Algunas industrias fronterizas han establecido o preveen la posibilidad de establecer plantas manufactureras en la parte fronteriza norteamericana para complementar sus plantas de armado en la frontera mexicana, propiciando así la creación de nuevos empleos en Estados Unidos.

El 1 de mayo de 1970 entró en vigor la nueva ley federal del trabajo mexicana los aspectos más importantes de la ley incluyen la eliminación del contrato de aprendizaje por cuyo medio los trabajadores recibían un salario menor mientras se entrenaban, el pago de vacaciones incluye hasta el 25% del salario percibido, un aguinaldo equivalente a 15 días de salario.

Sin embargo el aspecto más problemático de la ley es la obligación de proporcionar casas habitación a los trabajadores, aunque es indudable que la nueva ley aumentara el costo de la mano de obra, este factor no fue motivo general de quejas, puesto que los bajos salarios se habían considerado como incentivo para establecerse. ( 4)

---

4 David A. Tansanik y Humberto Tapia Los problemas de las plantas gemelas en la frontera mexicana Comercio Exterior vol. XI núm 8 agosto 1970 México págs 332, 333

#### D) OTROS EFECTOS ECONOMICOS

El establecimiento de maquiladoras estadounidenses se había llevado a cabo sobre todo en el sudoeste asiático, más su lejanía de las matrices creó serios inconvenientes: alto costo de transporte, pérdidas de tiempo, trámites aduanales y problemas para controlar una planta situada al otro lado del mundo.

Al estar en la frontera norte de nuestro país los costos de mano de obra y de transporte de las mercancías bajan considerablemente; esto trasciende en los precios del producto que al disminuir permite a las industrias mantenerse competitivas, tanto en su propio mercado cuanto al interior.

Al comparar 4 ciudades fronterizas de ambos lados se observa que la población de las mismas es mayor, esto alienta el establecimiento de maquiladoras pues tienen mano de obra barata y abundante. ( 5 )

No es cierto el hecho de que las maquiladoras de capital estadounidense establecidas en México sean una de las causas del desempleo en los Estados Unidos, a este respecto es muy ilustrativo el hecho de que varias empresas establecidas como maquiladoras en Corea del Sur y Taiwan cerraron sus operaciones para establecerse en la frontera mexicana.

Consecuentemente las maquiladoras se establecen en aquellos países en que logren obtener mayores beneficios mediante el ahorro en los costos de producción. ( 6 )

Desde 1966 y particularmente a partir de 1970 el programa de maquiladoras ha tenido un crecimiento muy dinámico y esta situación ha traído consigo una serie de factores positivos para el desarrollo económico de las ciudades fronterizas del norte del país y para las exportaciones mexicanas, en la actualidad este crecimiento parece definitivamente amenazado por causa de los costos mucho más elevados que subsecuentemente se ha agravado por la recesión económica de los Estados Unidos cuyo mercado absorbe prácticamente todas las exportaciones de maquila.

Desde octubre de 1974 la industria de maquila se enfrentó además a otros factores que amenazaron su existencia.

---

5 Las Maquiladoras fronterizas han impulsado la industrialización  
Examen situación económica de México Banco Nacional de México vol XLVI  
núm 536 julio 1970 México pág 182

6 Liborio Villalobos Calderón opus citatus pág 21

Existe una competencia cada vez mayor por la atracción de este tipo de industrias por parte de otros países.

En 1975 se advirtió el debilitamiento del ritmo de crecimiento global de la producción por factores externos e internos, en cuanto a los externos se dio una baja de las exportaciones de las maquiladoras, la principal razón por la que las plantas maquiladoras sufrieron una caída en 1975 fue el receso de la economía de los Estados Unidos, en principio se piensa que con la recuperación se activaran sus operaciones, un aspecto negativo en cambio ha sido el continuo aumento en el costo de la mano de obra, que era uno de los elementos que favorecían la actividad de las maquiladoras.

La crisis que registraron las maquiladoras en los primeros 6 meses de 1975 superó paulatinamente a partir de la segunda mitad de 1975 el ingreso de divisas generado por ellas llegó a 135.5 millones de dólares.

La mejoría de la economía de Estados Unidos tuvo un efecto directo inmediato en la actividad de las maquiladoras, la vecindad geográfica con Estados Unidos, es un elemento positivo para que las empresas estadounidenses prefieran operar en México. ( 7)

---

7 La incertidumbre del crecimiento para la industria de maquila en México Analisis Económico abril 1975 México pág 1

VIII.- ANALISIS DEL PROYECTO DE LEY DE REFORMA COMERCIAL DE 1973  
A) IMPLICACIONES DEL PROYECTO DE LEY DE REFORMA COMERCIAL DE 1973  
SOBRE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

El acta de reforma comercial de 1973 contiene disposiciones aplicables a la industria maquiladora cuyas exportaciones se ven favorecidas por las fracciones 806.30 y 807.00 de la tarifa arancelaria de los Estados Unidos.

El proyecto afirma que si la comisión de tarifas concluye que si la importación de artículos maquilados afecta seriamente los mercados de la industria estadounidense, el presidente puede restringir tales importaciones a través de las siguientes medidas:

La imposición de nuevos aranceles o aumento de los existentes a los productos problema, la suspensión total o parcial de la aplicación de las fracciones 806.30 y 807.00, las negociaciones de acuerdos de mercado con otros países para limitar exportaciones de determinados productos hacia el mercado estadounidense.

En caso de que Estados Unidos adoptara la medida consistente en suspender la aplicación de las fracciones 806.30 y 807.00 a los productos maquilados entonces la industria maquiladora de artículos electrónicos se vería seriamente afectada, puesto que los aranceles que se aplicarían fluctuarían entre el 5 y 10.5%, porcentaje que sería compensado por la diferencia del costo de la mano de obra en los 2 países.

Las secciones 201, 202, y 203 correspondientes al capítulo I título 11 del acta de reforma comercial de 1973 contienen disposiciones aplicables a las industrias de maquila es decir aquellas cuyas exportaciones se ven favorecidas por las fracciones 806.30 y 807.00 de la tarifa arancelaria de los Estados Unidos.

La sección 201 referente a la investigación que debe llevar a cabo la comisión de tarifas, indica que la petición para obtener una restricción a la importación creciente o facilitar el ajuste para hacer frente a la competencia de un producto importado, debe hacerse ante la comisión de tarifas, esta petición deberá asentar el propósito específico para el cual se requiere la restricción a la importación, específicamente también que la comisión deberá llevar a cabo una investigación inmediata con el fin de determinar si el artículo es importado en cantidades crecientes cuyo volumen puede constituir la

causa primaria de un perjuicio o que amenaze seriamente a la industria estadounidense productor de tal articulo.

La seccion 202 referente a la accion presidencial posterior a las investigaciones indica, que despues de recibir un reporte de la comision de tarifas que contenga una prueba positiva de que el aumento de las importaciones ha sido la causa primaria del perjuicio grave o la amenaza del mismo para la industria en cuestion, el presidente puede restringir esas importaciones de acuerdo con los mecanismos mencionados en la seccion 203.

Conforme a dicha seccion el presidente para determinar si procede efectuar la restriccion debe tomar en cuenta entre otras cosas las siguientes: la efectividad probable de la restriccion a las importaciones como un medio de alcanzar la adaptacion y los esfuerzos que la industria afectada ha hecho o deba hacer con la finalidad de enfrentarse a la competencia de las importaciones.

La seccion 203 indica especificamente que si el presidente determina conforme a la seccion 202 restringir las importaciones para prevenir o corregir serios perjuicios o la amenaza de los mismos a una industria y permitirle ajustarse a las nuevas condiciones de competencia podrá hacerlo por medio de :

- 1.- La imposición o aumento de aranceles u otras restricciones al articulo importado que cause o amenaze causar serios perjuicios a la industria estadounidense.
- 2.- La suspensión total o parcial de la aplicación de las fracciones 806.30 y 807.00 de la tarifa arancelaria para el articulo o articulos en cuestion.
- 3.- La negociacion de acuerdos de mercado con otros paises para limitar exportaciones de determinado producto hacia el mercado estadounidense y.
- 4.- La aplicacion de las medidas anteriores en conjunto.

Este documento exhibe un total desacuerdo con la actual posicion de libre comercio que los Estados Unidos pregonan, según la parte del proyecto que se refiere a las cuotas de importacion estas se reducirian al promedio de volumen anual. (1)

---

1 Ley de Comercio Exterior de 1975 de los Estados Unidos publicada en el suplemento de la revista de comercio exterior vol 25 núm 5 mayo 1975 México

Algunos consulados norteamericanos han defendido el programa de industrialización fronterizo, fundamentando que en ningún caso ninguna empresa se ha identificado como empresa que cierra sus operaciones en Estados Unidos para establecerse en la frontera mexicana y que el porcentaje de los componentes estadounidenses ensamblados en México es mejor que en ninguna otra zona de las maquiladoras establecidas en otros lugares del mundo.

#### B) IDENTIFICACION DE LAS FUERZAS POLITICAS Y ECONOMICAS QUE PODRIAN APOYAR RESTRICCIONES A LA INDUSTRIA MAQUILADORA

La ley de reforma comercial de los Estados Unidos representa una iniciativa complementaria a las presiones de Estados Unidos tendientes a modificar el sistema monetario internacional, es una respuesta de ese país al debilitamiento de su posición internacional, debilitamiento que se refleja en las cifras adversas que su balanza de pagos ha registrado en los primeros años de la actual década.

Mientras que en 1965 aproximadamente un 63% del total de las exportaciones al mercado estadounidense eran de este orden, en 1972 este porcentaje se elevó a un 70%, este fenómeno, la mayor dependencia de las exportaciones mexicanas de un sólo mercado adquiere una particular importancia dadas las restricciones que los Estados Unidos pudieran establecer sobre sus importaciones en virtud de las facultades que para el presidente estadounidense incluye el proyecto de ley de reforma comercial de 1973.

El alcance de la ley es integral tanto con respecto a los tipos de relaciones comerciales que intenta regular como a las categorías de países con que Estados Unidos tiene relaciones, de acuerdo con la sección 2 del título 1 de la ley se contemplan como principales objetivos de la misma los siguientes: Negociar un sistema comercial más abierto y más equitativo, a través de reformas en las reglas de comercio, formulación de estudios internacionales para las inversiones, políticas y leyes impositivas, aprovechar las nuevas oportunidades comerciales al mismo tiempo que permitir que los Estados Unidos participen en el esfuerzo común de los países desarrollados para abrir sus mercados sobre una base de preferencias generalizadas para los productos de los países en desarrollo, con el objeto de contribuir a su progreso económico.



aunque el proyecto de ley de reforma comercial puede constituir un instrumento que ofresca la posibilidad para la práctica tanto de una política liberal, como de una política proteccionista, sin embargo las facultades que son otorgadas al presidente de los Estados Unidos así como las modificaciones que se pretenden introducir a las regulaciones existentes en materia comercial y el creciente arraigo de las tendencias proteccionistas en ese país, las cuales han sido motivo de frecuentes restricciones a las exportaciones mexicanas en los últimos años, sugieren la posibilidad de repercusiones desfavorables sobre nuestras ventas a los Estados Unidos.

No obstante que la posibilidad de aplicar restricciones comerciales es motivo de preocupación el hecho de que las facultades que demanda la iniciativa puedan servir de base para entorpecer los esfuerzos tendientes a acelerar el crecimiento de las exportaciones mexicanas y a reducir el déficit comercial que se origina en las relaciones con Estados Unidos.

Actualmente las restricciones temporales a las exportaciones de las industrias maquiladoras establecidas en la frontera mexicana se autorizan solamente cuando la comisión de tarifas encuentra que las importaciones son la causa mayor de un perjuicio o amenaza de perjuicio serio a cualquier actividad doméstica en el sentido de que el impacto de las mismas debe ser mayor que el impacto de todas las otras causas combinadas.

De acuerdo con el proyecto de ley de reforma comercial se podrán autorizar restricciones temporales cuando las importaciones sean la causa más grande del perjuicio, las restricciones podrán imponerse por un periodo inicial de 5 años.

La experiencia de las industrias maquiladoras establecidas en la frontera mexicana en lo que respecta al proteccionismo replantado por Estados Unidos es desalentador y las condiciones previstas en la ley representan una continuación de esa conducta proteccionista, en la ley existen cláusulas que dan al presidente de los Estados Unidos facultad y poder más amplio para asumir la misma conducta proteccionista con respecto a todo tipo de productos.

La aplicación de restricciones comerciales bajo las secciones 201, 202, y 203 podrían evitar que la industria maquiladora obtengan provecho de sus ventajas comparativas en el comercio internacional, sea esto debido a la empleación de mano de obra barata.

El tiempo que abarque la duración de tarifas y cuotas que podría fijar el presidente de los Estados Unidos bastara para desalentar los planes de inversión u expansión de las exportaciones de las industrias maquiladoras.

La suspensión de la aplicación de las fracciones 806.30 y 807.00 de la tarifa arancelaria de Estados Unidos tendería a perjudicar el crecimiento de las industrias maquiladoras, ya que de esta manera se agravaría el valor total del producto exportado a los Estados Unidos.

La sección 301 referente a prácticas comerciales de competencia desleal, autoriza al presidente a tomar represalias contra cualquier país que mantenga tarifas injustificables a las importaciones las cuales discriminan o perjudiquen al comercio de los Estados Unidos las disposiciones contenidas en esta sección además de ampliar los poderes del presidente, simplifican el uso de las mismas, teniendo en cuenta que la política mexicana de importaciones descansa fundamentalmente sobre el manejo de permisos de importación, el poder ejecutivo de los Estados Unidos podría basarse en esta situación para establecer restricciones a las exportaciones de las industrias maquiladoras. ( 2 )

---

2 Ley de Comercio exterior de 1974 de los Estados Unidos I.M.C.E  
Informe económico 1974 México pág 8

C) CIRCUNSTANCIAS PROBABLES EN QUE SE PODRIA AFECTAR LA INDUSTRIA MAQUILADORA MEXICANA

Los proyectos de inversión de plantas maquiladoras en México de aprobarse la ley pueden verse afectados por varias razones: Aquellas que requieren de inversiones considerables y desde luego aquellas que funcionan bajo el principio de plantas gemelas.

El efecto negativo sobre los proyectos de inversión seria definitivo una vez que se hubiera hecha efectiva la medida sobre algún caso concreto que gozara de los beneficios de alguna de las fracciones 806.30 o 807.00 de la tarifa arancelaria porque incrementaria los costos.

La ley afectaria seriamente ala industria maquiladora mexicana una vez que se hiciera efectiva sobre alguna producción ya maquilada en México.

La sola existencia de la ley desalentaria nuevas inversiones ante la incertidumbre de poder alcanzar los mercados estadounidenses, en las condiciones ventajosas resultantes del empleo de mano de obra barata en México.

Sin duda la parte más importante de la ley a través de la cual se podría afectar ala industria maquiladora es el titulo V de la ley que concede autoridad al presidente para otorgar preferencias, tarifas generalizadas alas importaciones provenientes de países en proceso de desarrollo por un periodo de 10 años; tiene la finalidad de dar preferencias a nuevos sectores con posibilidades de exportación.

Un examen de las facultades que se pretende otorgar al presidente bajo este titulo y de las restricciones que se contemplan para el otorgamiento del trato preferencial, sugiere que los beneficios que se pueden derivar del mismo sean de un alcance muy limitado al excluirse del trato preferencial los articulos exportados por las industrias maquiladoras que han demostrado su competitividad en el mercado estadounidense.

La ley en forma expresa excluye articulos textiles, electronicos, que son los producidos por las industrias maquiladoras del trato preferencial, ya que a través del sistema la ley de comercio permitiria la exportación de productos hacia los Estados Unidos. (3)

## IX.- NOCIONES SOBRE LAS ZONAS Y PERIMETROS LIBRES

### A) MOTIVOS DE SU CREACION

Los motivos que se tuvieron en cuenta para la creación de las zonas y los perimetros libres fueron de 3 clases:

1.- Social. Los motivos de indole social que motivaron la creación de las zonas y perimetros libres eran, que habia sido un hecho imposible de negar la condición pauperrima en las que vivian los habitantes de la región norte del país, las penurias que pasaban para obtener los articulos necesarios para su subsistencia, debido ala escasez de productos nacionales que llegaban a dicha zona y lo costoso que resultaba adquirirlos por la lejanía geografica y la falta de vias de comunicación que sacara de su marginación alas poblaciones fronterizas con el resto del país.

2.- Económico. El cual resulta del de más importancia, pues hay que tomar en cuenta que los argumentos de indole económico fueron los más debatidos por los opositores ala creación de las zonas y perimetros libres, encargandose el tiempo de demostrar su conveniencia ya que los problemas imperantes de: la carestia de los productos producidos que llegaban del centro del país, el nulo comercio e infraestructura de la región norte por los altos aranceles ala importación de articulos y materias primas no permitia su desarrollo, la imposibilidad de los productores nacionales de abastecerlos de los articulos necesarios a los habitantes de la región norte del país, y sobre todo a los altos costos, su proximidad con los mercados extranjeros que facilitaba la adquisición de esos mismos productos, así como el suministro de materias primas para la industria y la imposibilidad del gobierno federal para realizar fuertes gastos que era lo que significaba el brindarles una ayuda directa a los habitantes de la frontera norte, mediante la construcción de vias de comunicación, apertura de centros industriales sólo podrian remediarse en forma inmediata por medio de franquicias arancelarias.

3.- Politico. Era necesario dictar las providencias necesarias, con caracter de urgente alas peticiones de los habitantes de la población fronteriza del norte del país, para evitar la despoblación y no fuera a repetirse lo sucedido con TEXAS en 1848.

En efecto los habitantes de la frontera norte estaban cansados de las condiciones en que vivían, hecho por el cual varias familias se trasladaron hacia los Estados Unidos en busca de mejorar sus condiciones de vida. (1)

#### B) CONCEPTOS

Respecto al concepto de la zona libre en el reglamento de las zonas libres de 1890 capítulo XXIII de la ordenanza general de aduanas marítimas y fronterizas en su artículo 677 se expresa el siguiente concepto: " Se entiende por zona libre la franja delimitada que comprende todo el interior norte de la república en los estados de Bamaulipas, territorio de Baja California, desde Matamoros hasta Tijuana se extiende en sentido latitudinal a 20 kilómetros hacia el interior partiendo de la línea fronteriza."

Los ordenamientos aduanales que le sucedieron a este, incluyendo el vigente código aduanero no contienen mención alguna de lo que es la zona libre.

Otro concepto de lo que se entiende por zona libre es el siguiente; " Es la extensión territorial legalmente delimitada que puede comprender una o más entidades federativas o alguna parte de alguna de ellas, en donde por razones de índole geográfica, social, económica y política impera un régimen jurídico especial que consiste en la exención de impuestos de importación para las mercancías extranjeras siempre y cuando no sean similares a las producidas en dichas zonas, y en la exención de impuestos de exportación de aquellas mercancías que se produzcan, elaboren o transformen dentro de las mismas, correspondiéndole al estado por medio de las dependencias respectivas, cuales son las mercancías que deban causar impuestos al comercio exterior, así como aumentar el número de ellas.

Respecto al concepto de los perímetros libres, hay que hacer mención de que no se ha emitido ningún concepto en ordenamiento legal alguno, manteniéndose el siguiente concepto;

" Es la circunscripción territorial legal y materialmente delimitada, cuyo contorno coincide generalmente con la zona urbana de población donde ha venido a establecerse y en donde por razones de ind-

---

1 Getulio Vargas Breve informe del régimen legal de la zona libre en América Latina Tercera conferencia interamericana de Viña del Mar Santiago de Chile 1968 pág 15

de geográfica, social, económica y política impera un régimen jurídico especial que consiste en la exención de impuestos de importación para las mercancías extranjeras siempre y cuando no sean similares a las producidas en dicha zona y en la exención de impuestos de exportación de aquellas mercancías producidas, elaboradas o transformadas dentro de las mismas, correspondiéndole al estado por medio de las dependencias respectivas, cuales son las mercancías que deban causar impuestos al comercio exterior, así como aumentar el número de ellas. (2)

Otro concepto de lo que es los perímetros libres es el siguiente; " Es la circunscripción legal y materialmente delimitada, cuyo contorno coincide generalmente con los límites de la población donde ha sido establecida, y en el que el estado otorga la exención de impuestos de importación de las mercancías destinadas para el consumo de este y la exención de impuestos a la exportación de las mercancías que se elaboren, produzcan o transformen dentro de él. (3)

---

2 Rogelio Martínez Vera Historia y legislación aduanera en México Boletín bibliográfico de la Secretaría de Hacienda y crédito público México 1973 pág 45

3 Rosa María Monfragon Perímetros Libres Tesis Profesional U.N.A.M 1967 pág 8

### C) FUNDAMENTACION JURIDICA( ANTECEDENTES HISTORICO JURIDICOS)

Como es sabido con la firma del tratado de Guadalupe Hidalgo del 2 de febrero de 1848, se puso fin a la guerra con los Estados Unidos, y tambien por virtud de él nuestro país perdió más de la mitad de su territorio.

Uno de los argumentos para llevar a cabo la separación de México con Texas, fue el de la opresión económica, ya que los colonos se quejaban de tantas barreras para la adquisición de satisfactores.

Consumada la separación de Texas, la situación de los pobladores de las nuevas ciudades fronterizas mexicanas era claramente notoria en virtud de reinar en ellas la carestía y la escasez de viveres, agravándose con los altos aranceles de importación de las pocas mercancías cuya introducción era permitida.

La diferencia entre las 2 fronteras era tajante, pues mientras en el lado americano los habitantes gozaban de un alto nivel de vida, gracias a las múltiples ventajas de que gozaban como: fuentes de trabajo, buenos salarios, en la frontera mexicana los nacionales se encontraban en una penuria espantosa.

Ante tal situación que constituye uno de los motivos para la creación de la zona libre, el gobierno mexicano del entonces presidente don José Joaquín Herrera tuvo que adoptar una política que viniera a poner remedio a esta situación, por medio del decreto del 4 de abril de 1849 se dictaron las primeras franquicias respecto a la importación de mercancías en la frontera norte.

Más tarde siendo presidente don Antonio López de Santa Ana extendió la misma franquicia a la población del norte del departamento de Nuevo León por medio del decreto del 18 de octubre de 1853.

Como las franquicias anteriores no remedaban completamente el mal anterior existente, don Ramón Guerra gobernador del estado de Tamaulipas de acuerdo con la soberanía del estado, por medio del decreto del 17 de marzo de 1858, permitió la libre introducción de mercancías extranjeras siempre y cuando se destinaran al consumo de la población de la entidad asentada a lo largo de la línea divisoria. Dicho decreto vino a establecer un principio lo que después fuellamado zona libre.(4)

---

4 Ramón Ocegueda Gallardo Régimen Fiscal de las zonas y perimetros libres tesis Profesional U.N.A.M 1963 pág 85

En los años de 1869 y 1870 don MATIAS ROMERO ministro de hacienda pugná intensamente por que se suprimiera la zona libre, al efecto presentó ante el congreso de la unión varias iniciativas para que terminara la franquicia existente.

En 1881 el gobierno federal en respuesta de ciertas gestiones que el general José Maria Rangel jefe político de toda la península de Baja California hace en favor de la región norte, el general Porfirio Diaz ofrece en forma espontanea la creación de la zona libre en aquella región.

En el arancel expedido el 24 de enero de 1888 la exención concedida en un principio se hizo extensiva a toda la frontera con los Estados Unidos, fijandose una faja de 20 kilometros al sur de la linea fronteriza, en la cual se autorizaba la libre introducción de toda clase de mercancías y efectos extranjeros que se dedicaran al consumo de dicha región, causando solamente el 3% de impuesto, con esta tarifa del 3% prosperaron y se desarrollaron las ciudades fronterizas.(5)

Pero el esplendor alcanzado por la primera zona libre se fue opacando al surgir la elevación de los impuestos, alas mercancías de procedencia extranjera que ingresaran ala zona libre decretada por el gobierno federal debido ala presión que ejercian los acerrimos opositores al sistema de la zona libre, pues el comercio de la frontera norteamericana se resintio fuertemente con la implantación de este regimén.

Existia una gran antipatia en la frontera norteamericana por la zona libre pues los comerciantes norteamericanos querian apoderarse del comercio de esa región teniendo un mercado ilimitado para sus mercancías, pero tambien en México existian partidarios de la oposición a que desaparecieran la zona libre siendo uno de los principales José Ives Limantour, así las cosas el gobierno federal inicio el decaimiento de la zona libre aumentando los impuestos, influenciado por los opositores y por razones de índole económica, primero fue con la imposición del impuesto del 10% a los efectos de consumo de la zona libre, luego vino el aumento del 7% de estampillas para toda importación, y más tarde hasta llegar a un aumento del 18.5% de la tarifa arancelaria, lo que produjo el cierre de las negocios

---

5Francisco Becerril Acosta Estudio sobre la zona libre en la frontera norte Secretaría de hacienda y crédito público México 1977



que aún quedaban , trayendo consigo la disminución de la población en esos lugares y despues se incluyo el art 696 del reglamento de la zona libre de 1896 de la ordenanza general de aduanas maritimas y fronterizas el cual dispuso" La internación en la república de productos industriales fabricados con materias primas extranjeras o con sus similares de origen nacional, sólo podra efectuarse mediante el pago de los derechos de importación que según la tarifa corresponde a los efectos similares de origen extranjero."

El aumento de los impuestos en la zona libre no dio muy buenos resultados, toda vez que estos no fueron acordes con el desarrollo alcanzado en ese momento.

El incongruente aumento de impuestos y lo erroneo de las disposiciones del art 696 dieron origen al decaimiento de la zona libre, pues con estas dos medidas se prolongaron las dos principales actividades que estaban impulsando el desarrollo de los pueblos comprendidos en la zona libre como lo eran el comercio y la industria.

Esas iniciales medidas marcaron el final de la existencia de la zona libre exponiendose en el considerando que el motivo de la creación de estos osea el aislamiento de la población fronteriza había dejado de existir, con el establecimiento de las vias ferreas que comunicaban ala región con el centro del país y que si en ocasiones en materia de impuestos el gobierno federal otorgaba conceciones atendiendo alas necesidades apremiantes era su deber suspenderlas una vez que habían cambiado la situación a fin de establecer las condiciones de igualdad para todos los habitantes del país, el decreto fue expedido a iniciativa del secretario de hacienda don José Ives Limantour.

Dentro de los factores que hicieron las veces de salvaguardia de las ciudades fronterizas se puede mencionar el auge del comercio exterior motivado por el florecimiento de la minería y la exportación de mercancías, sin embargo con la reforma 18 de la constitución de los Estados Unidos de 1919 dictada por el presidente Wilson y que a raíz de esta ley hubo un resurgimiento de la región fronteriza algunos hombres de la tendencia pro comercio libre, reanudaron con impetu la campaña para su implementación poniendo de manifiesto ala

conciencia nacional que el aparente progreso de la frontera dependia exclusivamente de la vigencia de las disposiciones la polemica se intensifico entre los partidarios de la implantación del libre comercio y los opositores a tal regimen, los primeros discernieron sobre la conveniencia de crear la zona libre, y perimetros libres proponiendo la mayoria la creación de estos ultimos argumentando si una de las razones de la abolición de la zona libre fue la imposibilidad material para vigilarla por lo extenso del limite territorial, con el establecimiento de los perimetros libres la vigilancia facilmente se llevaria a cabo, pues ella se concretaba al contorno de la ciudad, que con la implantación de perimetros libres no se contravenia ninguna disposición legal, ni contrariamente el art 28 constitucional, ya que la exención por otorgarlos no tenia el caracter de exclusivo y que el establecimiento de los perimetros libres no producia la razón argumentada por los opositores en el sentido de que los productores nacionales no se alejarian de esos mercados.

Se llevaron a cabo varios congresos y convenciones de los cuales surgieron varias tesis en apoyo del establecimiento de los perimetros libres entre ellas la del senador por el estado de Chihuahua Jesus Corral que presento al congreso la primera iniciativa de ley en favor del establecimiento de los perimetros libres de fecha del 20 al 23 de enero de 1925.

La comisión del gobierno de Tamaulipas presidida por Emilio Portes Gil formulo el proyecto de reglamento para la creación de los perimetros libres. ( 6)

En virtud de la derogación de la ley seca por parte de los Estados Unidos de 1919, el presidente de la república Abelardo L. Rodriguez por decreto del 30 de agosto de 1933 se establecieron los primeros perimetros libres en cada una de las poblaciones de Ensenada y Tijuana en Baja California.

En las ultimas administraciones que sucedieron ala de Abelardo L. Rodriguez no se encuentran argumentos suficientes para justificar la existencia del regimen de los perimetros libres, antes al contrario en la administración del general Lazaro Cardenas por decreto del 10 de junio de 1937 se establecio una zona libre parcial en el territorio norte por un periodo de 10 años.

Igualmente el gobierno de Lazaro Cardenas por decreto del 25 de marzo de 1939 establecio la zona libre en los entonces territorios no-

rte y sur de Baja California y en el estado de Sonora. (

En la administración de Miguel Aleman Valdez se estableció un perímetro libre en la población de Agua Prieta Sonora por decreto del 5 de abril de 1948.

Adolfo López Mateos por decreto del 31 de julio de 1963 dispuso que el perímetro libre de Agua Prieta Sonora continuara abierto al mercado internacional, durante un plazo de 3 años contados a partir del 1 de agosto de 1963 hasta el 31 de julio de 1966.

Dias Ordaz por decreto del 29 de noviembre de 1966 dispuso que la zona libre que comprendía la península de Baja California y la zona libre parcial del estado de Sonora continuara regiendo durante el período comprendido del 1 de enero de 1967 al 30 de junio de 1970. La administración de Luis Echeverría Álvarez por decreto del 30 de junio de 1971 dispuso:

- 1.- Que continuara abierto al comercio internacional del 1 de julio de 1971 al 30 de julio de 1973 el perímetro libre de Nogales Sonora.
- 2.- Se crea la zona libre del Estado de Baja California la que subsistirá hasta el 30 de junio de 1977.
- 3.- Se ampliará la vigencia de la zona libre del estado de Baja California norte y la parcial del estado de Sonora hasta el 30 de junio de 1977.

Por último por decreto del 23 de junio de 1972 se crea la zona libre del territorio de Quintana Roo subsistiendo del 30 de junio de 1972 hasta el 30 de junio de 1983.

La administración de José López Portillo por decreto del 29 de julio de 1977 ha prorrogado por unos años más la existencia de la zona libre del estado de Baja California, la parcial del estado de Sonora y el perímetro libre dependiente.

Los argumentos para su ampliación son: " Que tomando en cuenta que entre los estados con régimen aduanal de zonas libres y el resto del país existen grandes diferencias de carácter económico y social". (7)

## EL DERECHO INTERNACIONAL Y LO ECONOMICO

Las relaciones económicas en sus múltiples formas han tenido y tienen una importancia creciente y considerable en las relaciones entre los estados, las prohibiciones u obstáculos a estas relaciones han tenido la repulsión de los internacionalistas, las relaciones económicas entre los estados han avanzado tanto que la máxima "ubi societas ibi jus" (donde hay sociedad hay derecho) se complementa con "ubi commercium ibi jus" (donde hay comercio hay derecho).

Cada estado puede llevar a cabo aquella política comercial que juzgue más conveniente, sea que el comercio exterior es realizado mediante el monopolio estatal del mismo o sean las formas adoptadas por los países capitalistas.

Atentar contra el derecho de las relaciones económicas entre los estados es atacar algunos principios del derecho internacional:

1.- El principio de igualdad soberana que permite a los estados mantener relaciones varias incluyendo las económicas y la prohibición o limitación basada en razones de índole política o social que signifique una intervención en los asuntos que son esencialmente de la jurisdicción interna de los estados.

2.- El principio de la coexistencia pacífica de los estados con diferentes sistemas o regímenes sociales.

Entre los factores que perturban las relaciones económicas se encuentran dos de gran trascendencia:

1.- Ilícitud de las medidas limitativas.

Toda medida limitativa de las relaciones económicas internacionales va contra los propósitos de crear las condiciones de estabilidad y bienestar necesarios que determina el art 55 de la carta de la O. N. U. atentan también contra el derecho de los demás estados, los que supeditan las relaciones entre estados a la sumisión de los demás, a sus propios intereses, ciertas formas de ayuda y cooperación mediante instrumentos o métodos intervencionistas.

2.- Delito contra las relaciones económicas.

Las medidas violatorias y limitativas llevan a la comisión de acciones delictivas, la coerción al comercio libre de los estados es uno de los llamados de medio a fin, ya que la coerción aquí es un medio para agredir la libertad de comercio. (1)

---

<sup>1</sup> Miguel A. D'Estefano Derecho Internacional Público La Habana Cuba  
1958 págs 326, 327, 328

Derecho interno común cada estado puede llevar a cabo discrecionalmente aquella política comercial que juzgue más conveniente, puede decidirse por la libertad de comercio, por una amplia autarquía o por un sistema aduanero proteccionista, cada estado puede decidir libremente si el comercio exterior será realizado por empresas privadas o por el contrario se lo reserva para sí.

En la práctica la autonomía comercial de los estados se halla limitada por tratados bilaterales de comercio, en estos tratados suele encontrarse la cláusula de nación más favorecida, de la condición de nación más favorecida suele exepuarse el pequeño comercio fronterizo y la unión aduanera. (2)

Dentro de la doctrina del derecho internacional es aceptado el derecho a la guerra económica entre los estados miembros de la comunidad internacional.

Desde sus comienzos la doctrina anglonorteamericana ha sostenido decididamente y manteniendo con continuidad la idea de la guerra económica.

Por el contrario la doctrina continental del derecho internacional del siglo XIX hasta la primera guerra mundial ha sostenido sobre las ideas de Juan Jacobo Rousseau que la guerra sólo se libra entre ejércitos.

Según la antigua concepción anglo norteamericana es "alien enemig" toda persona que tiene su domicilio o su empresa comercial en territorio enemigo, en principio la calidad de enemigo de las personas jurídicas se determina según el estado a tener de cuyas leyes se constituyeron, pero es frecuente considerar también como enemigo toda sociedad controlada por súbditos enemigos o conectada con ellas. (3)

Una de las formas modernas de guerra económica de gran trascendencia es la del control de las importaciones de los países neutrales a este fin se han adoptado diferentes sistemas:

c) Sistema de las listas negras.

El establecimiento de estas listas tenía por objeto solucionar el incumplimiento de aquellos compromisos, si un importador neutral no los respetaba su nombre era incluido inmediatamente en una lista negra y todas las mercancías que en lo sucesivo le fueran enviadas se consideraban destinadas al enemigo.

---

2 Alfred Verdross Derecho Internacional Público Editorial Aguilar  
Madrid 1955 pág 460

3 Idem págs 352, 353

Por otra parte los nacionales que efectuaran operaciones comerciales con los subditos neutrales inscritos en una lista negra incurrían en las responsabilidades previstas por las leyes y reglamentos que prohibían el comercio con el enemigo.

b) Sistema de los contingentes.

Mediante este sistema iniciado durante la primera guerra mundial se establecía con exactitud el tonelaje de cada mercancía cuya importación se autorizaba a un país determinado, durante un tiempo también prefijado. (4)

En el siglo pasado F. de Martens sostenía que los estados deberían establecer relaciones entre ellos con la finalidad de alcanzar su progreso y el de sus ciudadanos, investigar si los recursos que les faltaban se encontraban o no en otros países y por su parte tendrían que ofrecer ayuda a otras naciones para que pudieran lograr sus legítimas metas.

Antes de que finalizara la primera guerra mundial el presidente Woodrow Wilson apuntó la idea de institucionalizar la cooperación económica internacional al proponer a esta respecto la eliminación de barreras al comercio internacional y la igualdad de todos los estados para su ejercicio y la solución equitativa de todas las cuestiones coloniales, tomando en cuenta los intereses de la población para lograr los objetivos propuestos.

La sociedad de las naciones auspició en gran medida la cooperación económica y social entre los pueblos por medio de la celebración de conferencias económicas y sociales internacionales, que se iniciaron en Bruselas en 1920 y concluyeron con la conferencia monetaria de Londres en 1933.

Hasta el fin de la segunda guerra mundial la cooperación económica internacional y social era bastante elemental debido a que los progresos técnicos no habían alcanzado todavía la considerable intensificación actual de las relaciones entre los pueblos, porque las relaciones económicas y sociales internacionales estaban todavía determinadas por los grandes principios del liberalismo económico que se liquidaban por luchas y rivalidades entre los estados por decisiones anárquicas hacia la conquista de los mercados terminando en guerras económicas.

Las naciones unidas son en gran parte responsables de la aparición en nuestros días de una preocupación difundida, de un vasto interés internacional por el desarrollo de los países y zonas no totalmente evolucionados desde el punto de vista económico.

La asistencia técnica que puede ser definida como la cooperación internacional entre los distintos países ya sea realizada en forma directa o a través de organismos internacionales, destinada a intercambiar conocimientos, recursos, y especialidades a fin de que se utilicen en todas partes en el más alto grado posible los métodos técnicos más perfeccionados, es una de las formas de desarrollo económico que permite realizar las finalidades perseguidas por la carta de la O.N.U.

El consejo económico y social esta subordinado ala asamblea general sin embargo no es un organo subsidiario porque según el art 7 de la carta, se le califica como uno de los organos principales de la organización, esta ubicación del consejo entre los organos principales se hizo en la conferencia de San Francisco porque en las propuestas de Dumborton Oaks no figuraba en esa categoria.

En la liga de las naciones no existia ningún organo paralelo al consejo económico y social, el consejo o la asamblea de la sociedad se ocupaban de esta material, lo cual contaminaba de elementos politicos la solución de estos problemas y recargaba enormemente sus actividades, en el año de 1938 se designo al comite Bruce para estudiar este problema y el comite redacto un informe en el que se aconsejaba la creación de un organismo de este tipo.

En las propuestas de Dumborton Oaks se aprovecho este informe y se encomendo la dirección, coordinación y supervición de la cooperación económica y social de asamblea general y bajo su autoridad a un cuerpo especial que es el consejo económico y social integrado por 18 miembros elegidos por la asamblea general. (5)

Este organismo representa una serie de inovaciones respecto al estado de cosas existentes en 1939 ya que el pacto no habia previsto nada parecido, en principio el consejo económico y social se reúne cada tres veces al año.

---

5 Eduardo Jimenez de Arechaga Derecho Constitucional de las naciones unidas Escuela de funcionarios internacionales Madrid 1958 pág 432

El consejo económico y social aparece como un organo de:

1.- Coordinación de las actividades de las instituciones interestatales de caracter económico y social.

2.- De protección de los derechos individuales y de las libertades fundamentales, así mismo se encarga de facilitar asistencia técnica y asesoramiento a los miembros de la O.N.U que lo solicitan. (6)

El consejo tiene atribuciones para concluir acuerdos con los organismos especializados de la O.N.U el consejo económico ha creado una serie de organismos especializados :

- 1.- De transportes y comunicaciones.
- 2.- De estadísticas.
- 3.- La comisión económica para europa.
- 4.- La comisión económica para america latina.
- 5.- La comisión de derechos humanos.
- 6.- La comisión social.
- 7.- La comisión internacional de materias primas.
- 8.- La comisión de demografía.
- 9.- La comisión de la condición de la mujer.
- 10.- La comisión de drogas y narcoticos.

Los poderes que la carta establece al consejo económico son debiles y limitados por las competencias que la misma carta otorga a otros organos en los asuntos económicos. (7)

La importancia de las cuestiones económicas en las relaciones internacionales es hoy dia un hecho tan evidente que no admite reiteración, los problemas económicos tienen tanta relevancia internacional como los politicos, las tensiones que se crean alrededor de los hechos económicos son a veces tan impresionantes como los que producen las crisis politicas entre las naciones.

No podra una organización internacional realizar uno de sus principales objetivos " mantener la paz" sino destina buena parte de sus esfuerzos a tratar de solucionar los problemas económicos, los problemas económicos pueden deteriorarse y llevar a situaciones que afecten a la mayoria de los países, todavia falta un enorme trecho que recorrer para lograr por medio de la acción internacional un ajuste racional de la economía mundial que evite las fricciones que conducen a la tensión.

---

6 Charles Rousseau opus citatus pág 196

7 Korovin Y. A Derecho Internacional Público Editorial Grijalvo México 1963 pág 325



Pero se ha logrado sin embargo mantener vivo el interés en los aspectos económicos y se realizan esfuerzos para encontrar solución a los graves problemas económicos de carácter internacional.

En los tiempos de la sociedad de naciones las llamadas oficinas internacionales a las que se refería el art 2 del pacto y que se ocupaban de cooperación internacional en materias técnicas, sociales y económicas fueron puestas en manos del consejo, hacia el fin de la liga de naciones en 1934 el comité Bruce había señalado la necesidad de que la organización internacional tomara en cuenta las cuestiones económicas, atento a esto fue que se creó el consejo económico y social, los creadores de la carta no pudieron escapar de la influencia de la interdependencia económica. (8)

#### ORDEN ECONOMICO INTERNACIONAL

En la expresión nuevo orden económico internacional la palabra "orden" puede prestarse a confusión, si se hace referencia a la primera posibilidad interpretativa se entiende el nuevo orden económico internacional debe ser un orden normativo regulador de las relaciones económicas entre los estados, que implicaría la institucionalización fundada en el reconocimiento que ellos hicieran hacia ciertos deberes y derechos derivados de su condición de entes soberanos.

Dentro de este marco jurídico el equilibrio mundial tendría que sufrir un cambio en sus mecanismos impositivos, el nuevo orden buscaría dar así mayor estabilidad a las relaciones económicas entre los estados protegiéndolos mediante normas jurídicas de los cambios político económicos y de la arbitrariedad de los mejor dotados.

En este sentido el nuevo orden económico internacional entendido como un sistema de normas tiene la ventaja de consistir en acuerdos y disposiciones más concretas que señalan con claridad los derechos y deberes de los estados.

Es por estas razones que en lo futuro se entendera al nuevo orden económico internacional como el conjunto de normas y principios que constituyen las bases del futuro derecho internacional en materia económica. (9)

---

8 Max Sorensen Derecho Internacional Público Fondo de Cultura Económica México 1976 pág 358

9 Max Flores Diaz El nuevo Orden Económico Internacional Nueva Sociedad octubre 1977 San José Costa Rica pág 56

Los principios de donde emana el orden económico internacional se encuentran contenidos en la carta de las naciones unidas en el preambulo, en el art 1 y principalmente en el art 2 que habla de igualdad soberana de todos sus miembros.

Sin embargo por su caracter de reglas de derecho muy generales requieren de una implementación jurídica que asegure su eficacia, la restructuración de las relaciones económicas internacionales constituye para los países en desarrollo uno de los esfuerzos prioritarios en el marco de las naciones unidas, los ultimos 10 años han demostrado que tal esfuerzo pueda materializarse en la medida en que los países en desarrollo logren imponer una activa participación en el proceso de decisiones que afectan ala economía mundial.

El modelo de acumulación de los países desarrollados ha conducido inevitablemente a una crisis del sistema de relaciones económicas internacionales, lo que ha repercutido incluso en el interior de sus propias economías.(10)

Las normas de conducta económica de los estados se establecen al finalizar la segunda guerra mundial, los acuerdos de Breton Woods, el plan marshall, y el G.A.A.T incorporaron ala conducta económica de los estados principios y usos que se refieren a diversos aspectos internacionales del comercio, el clamor internacional que se dio al término de la guerra propicio que los estados nacionales establecieran el grado y la forma de interdependencia que estaban dispuestos a aceptar.

Los sistemas económicos de antaño o un sistema actual buscan su sobrevivencia en la capacidad de reconciliar las demandas de política interna de cada poder nacional con los requisitos de interdependencia de la economía internacional.

La declaración sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional busca corregir las desigualdades y reparar las injusticias actuales, eliminar las disparidades crecientes entre los países desarrollados y los países en desarrollo, específicamente la declaración sostiene que las nuevas relaciones económicas internacionales deberán estar basadas en la igualdad soberana de los estados miembros.

---

10 Janez Stanvnik El nuevo Orden Económico Internacional Mundo Contemporaneo Belgrado Yugoslavia 1976 pág 16

En la plena y efectiva participación sobre una base de igualdad de todos los países en la solución de los problemas económicos, en el derecho de cada país para adoptar el sistema económico y social que considere más apropiado para conseguir su propio desarrollo, en la plena soberanía permanente de los estados sobre sus recursos naturales .

El reconocimiento internacional de la importancia de la cooperación económica entre los países en desarrollo fue enunciado en la estrategia internacional de desarrollo adoptada en 1970 al promoverse esfuerzos para negociar y poner en vigencia acuerdos entre los movimientos de integración de carácter regional, desde entonces las diferentes decisiones adoptadas en el seno de la O.N.U han permitido que la idea de cooperación económica entre los estados de los países subdesarrollados se haga cada día más fuerte.

El programa de acción sobre el establecimiento de un nuevo orden económico internacional llama ala comunidad internacional entre otros puntos a desarrollar una relación justa y equitativa entre los precios de las materias primas que exportan los países en desarrollo y sus importaciones. (11)

---

11 Augusto Bermudez Notas Sobre el Nuevo Orden Económico Internacional  
Nueva Sociedad núm 22 enero febrero 1976 Sociedad San José Costa Rica  
pág 63

## CARTA DE LOS DERECHOS Y DEBERES ECONOMICOS DE LOS ESTADOS

La carta es la culminación de los esfuerzos de los países en desarrollo para permitir una dinámica que permite la creación de un nuevo orden económico internacional, sin embargo esto no significa el término de las desigualdades y de las injusticias.

Es el primer instrumento de política internacional que regula y legitima los procesos de nacionalización de las riquezas básicas de los estados, así como determina las normas en las cuales deberán basarse las inversiones extranjeras.

En su articulado la carta fija con precisión las nuevas formas de relaciones económicas internacionales que buscan los países en desarrollo de tal manera que permita el crecimiento de sus economías, los documentos básicos que configuran los aspectos normativos del nuevo orden económico internacional, la declaración y el programa de acción constituyen 3 avances muy importantes. ( 12)

La doctrina ha precisado con razón que el derecho internacional económico se inscribe dentro del derecho internacional general y como tal está subordinado a éste, esta premisa se ve demostrada dentro del contenido de la carta el art 1 de la carta ratifica en parte el llamado derecho subjetivo al desarrollo entendido este como proceso cualitativo destinado a cambiar las estructuras económicas y sociales, cambio que tiene por finalidad el progreso material de todos los pueblos.

El art 2 contempla el derecho a la soberanía económica, derecho que se contempla en la facultad que tiene cada estado a reglamentar y regular la inversión extranjera, las empresas transnacionales.

Ahora bien estos derechos económicos si bien están tratados a nivel de principios su instrumentación jurídica a nivel internacional tiene preceptos operativos que se encuentran en la decisión 24 del grupo adfino.

En efecto se estima necesario adoptar normas comunes para la inversión extranjera en cumplimiento del mandato del acuerdo con las finalidades de las ventajas de él favorezcan a las empresas nacionales o mixtas.

Siendo el derecho internacional económico parte integrante del derecho internacional general sus disposiciones se ubican en una triple jerarquía estas son:

---

12 Augusto Bermúdez La Carta de los derechos y deberes económicos de los estados Nueva Sociedad febrero 1976 San José Costa Rica pág 63

1.- Las reglas pragmáticas de la carta.

Una buena parte de las disposiciones de la carta se ubican dentro de este nivel particularmente aquellas que establecen condiciones a futuro.

2.- Las reglas ordinarias de contenido dispositivo .

En este campo se encuentran las disposiciones relativas al comercio internacional, algunas expresamente se ubican dentro de este nivel el art 12 que habla del derecho a la integración, el art 19 al referirse al derecho de preferencia, el art 4 al referirse al derecho al comercio libre.

3.- Las reglas ius cogens de la carta.

Son las normas de mayor jerarquía a nivel internacional y que según los términos del art del convenio de Viena sobre derecho de los tratados de 23 de mayo de 1969 son los que constituyen una norma aceptada y reconocida por la comunidad de los estados en su conjunto como norma que no admite acuerdo en contrario y que sólo puede ser modificada por una norma posterior de derecho internacional que tenga el mismo cimiento.

En la carta normas de este tipo se consagran en el capítulo 1 que reproduce principios esenciales aceptados formalmente por todos los estados y sobre los cuales la opinión pública internacional ejerce un poderoso efecto. (

El contenido de la carta es heterogéneo desde varios puntos de vista  
1.- Por las materias tan dispersas que tratan sus artículos; resguardo de la soberanía estatal, comercio, derecho del mar etc.

2.- Por la diversa naturaleza de sus varias disposiciones frente al derecho internacional: algunas expresan reglas consuetudinarias o principios de derecho universalmente aceptados como el art 1 o el art 32 tratan temas antiguos pero recibieron en la carta una formulación concreta más acorde con las condiciones contemporáneas y con los intereses de los estados en desarrollo aunque los conceptos esenciales que contienen son aceptables en distinto grado variable en el derecho internacional vigente en estas materias. (13)

---

13 Jorge Castañeda La Carta de los derechos y deberes económicos de los estados desde el punto de vista del derecho internacional Fondo de Cultura Económica 1976 págs 89, 90

## LA CLAUSULA CALVO

Ha sido posible notar en los últimos tiempos una visible ausencia de la cláusula calvo, debido a varias causas: a que la postguerra creó una tensión internacional que alejó la posibilidad de discutir materias menores, a que han mejorado las condiciones de la administración de justicia, así como a la consideración política de que los ESTADOS UNIDOS desean atraer buena voluntad en el hemisferio, pero probablemente ello pueda deberse a que al fin se le ha reconocido a la cláusula calvo un cierto grado de validez por los países inversionistas y eso hace que el extranjero procure ceñirse a los términos de su convenio y conformarse en su caso con el grado de reparación que la justicia interna del país le conceda a menos de que se le cometiera una manifestación denegada de justicia.

Se hace notar así mismo que no deja de influir en esto la circunstancia de que las relaciones entre el empresario extranjero y los gobiernos de la América latina son mucho más armónicas que en el pasado, pero también se puede atribuir ese desplazamiento de la cláusula calvo a que la comunidad internacional está mejor organizada y a que la opinión pública internacional repele actitudes de la interposición diplomática.

De otro lado el método de la inversión privada extranjera ha variado completamente y muchos países promueven alejar esas inversiones de campos peligrosos de conflicto, reservando ciertos renglones de inversión exclusivamente a los nacionales.

Finalmente no debe descuidarse que la interposición diplomática ha sucedido en muchos casos la represalia económica más temible y menos sujeta a control. (14)

Las especiales condiciones de debilidad política y económica de los países hispanoamericanos hicieron que muy a menudo los súbditos de otros países recurrieran a la protección diplomática de sus estados, para remediar estos abusos se ha venido introduciendo en la práctica de las naciones hispanoamericanas la costumbre de incluir en los contratos celebrados con extranjeros la condición de que no recurrieran.

ala protección diplomática para los conflictos que puedan surgir de la interpretación o aplicación de tales contratos, debiéndose considerarse para esos efectos como nacionales del país en cuestión. (15)

El pensamiento constitucional mexicano, impregnado de la obra de Carlos Calvo, revoluciona hacia formas mejores y así el 15 de agosto de 1916 el primer jefe del ejército constitucionalista expidió un decreto (Decreto del gobierno provisional de la república mexicana del 15 de agosto de 1916) que buscaba que los extranjeros tuvieran la misma condición jurídica de los mexicanos, sin que pudieran ejercitar recursos y formular quejas ante sus respectivos gobiernos y exigir que para poder adquirir propiedad inmueble en México los extranjeros se presentaran por escrito ante la secretaría de relaciones exteriores, haciendo formal, expresa y interminantemente declaración de que para todos los efectos relativos a los bienes que adquiriesen se considerarían como mexicanos, renunciando a sus derechos de extranjeros y al acudir en demanda de protección o queja a sus respectivos gobiernos.

A la luz de todos los antecedentes aplicables el paso más importante que en el futuro inmediato puede darse hacia la plena aplicación práctica de la cláusula Calvo parecería ser su aplicación en la carta de los derechos y deberes económicos de los estados, respecto de la reglamentación y control de las empresas transnacionales y de cualquier otra clase de inversión extranjera.

La ley para promover la inversión mexicana y regular la extranjera introduce una regla amplísima en cuanto a la situación jurídica de la inversión extranjera en su artículo 3.

En la exposición de motivos se manifiesta que las disposiciones contenidas en el art 3 recogen el principio de que el capital extranjero debe someterse a las leyes del país que lo recibe y que nunca será lícito recurrir a presiones políticas para la solución de controversias económicas. (16)

---

15 Modesto Seara Vazquez Derecho Internacional Público Editorial Porrúa México 1974 pág 278.

16 Alfonso García Robles La Cláusula Calvo en las relaciones internacionales Cuadernos del archivo diplomático de México México 1974 pág 77

El principio de la igualdad de los estados, sobre el que descansa tantas instituciones del derecho internacional clásico es inadaptable a las relaciones económicas internacionales, el derecho internacional económico lo sacrifica en beneficio de una visión que refleje con más fidelidad las situaciones de hecho.

La norma tradicional es por su naturaleza misma "generalizadora" so pena de llegar a ser una regla diferente para cada situación concreta, esta condenada a borrar las cualidades individuales para situarse en un nivel mismo de abstracción y de generalidad.

La norma del derecho internacional económico en cambio aspira a ser "individualizadora" con el fin de adaptarse siempre al hecho al concreto.

La norma de derecho tradicional tiene perfiles definidos, es todo rigor y precisión, la norma de derecho económico tiene contornos indefinidos, es toda flexibilidad es que esta busca ante todo la seguridad, en tanto que aquella aspira a abarcar la realidad en todos sus matices, sus salientes y sus contornos.

Se trata en este caso de una verdadera constante de la norma económica internacional que se verifica en el triple plano de su elaboración, de su contenido y de su sanción.

Un elemento que parece de súbito el motivo a través del cual la economía altera la técnica jurídica en favor de una concepción que hace del fenómeno económico la razón determinante de las particularidades técnicas del derecho internacional económico, es que en todos los sistemas jurídicos tradicionales parece haber aparecido y constituido un poderoso agente de renovación del derecho.

El encuentro del derecho y de la economía no es tanto como se dice un fenómeno reciente, en todo tiempo ha existido un derecho con objeto económico fruto de la tentación del hombre de regir los fenómenos económicos por medio del derecho, la presencia ya antigua de materias económicas en el derecho internacional explica la dificultad en que se encuentran los partidarios del derecho internacional económico para elaborar una lista así sea aproximativa de los capítulos de esta nueva disciplina, alrededor de un medio principal con-



stituido por los problemas recientes vinculados por los organismos económicos internacionales aparecidos desde 1945 y de los problemas de inversiones y desarrollo, se encuentra en efecto una nebulosa de materias muy diversas de la que se puede extraer material, si el factor económico es el que sirve de criterio deberían estar comprendidas en él.

La naturaleza del derecho internacional económico, la mayoría de las relaciones humanas se sitúan fuera del derecho y dependenden de relaciones de dominación o de reglas morales no transpuestas en obligaciones jurídicas.

El derecho internacional económico forma parte integrante del derecho internacional de la misma manera que el derecho de los tratados o de la neutralidad, pero aún no se limita sino a los problemas de derecho internacional público, relaciones económicas de carácter estatal, y actividades de los organismos económicos internacionales. Para otros autores el derecho internacional económico debería desbarrar el marco de las relaciones interestatales de carácter económico para englobar tales reglas aún las de origen nacional que rigen las relaciones económicas que atraviesan las fronteras. (17)

---

17 Prosper Weil El Derecho Internacional Económico Mito o Realidad Estudios de Derecho Económico U.N.A.M 1977 México págs 176, 186, 195, 208

## CONCLUSIONES

1.- El empleo del vocablo de capital extranjero es objeto de críticas por parte de los tratadistas encontrándose opiniones a favor del correcto uso del concepto de capital extranjero y otras adversas que afirman que es incorrecto su empleo.

Esta situación se prevé en la ley para promover la inversión mexicana y regular la extranjera al observar que el alcance territorial de la ley es de carácter federal y al ser expedida por el congreso de la unión conforme al art 73 frac XVI de la constitución por medio de la cual se legisla en materia de condición jurídica de extranjeros se concluye que se le da el carácter de extranjero quedando sometido alas leyes nacionales.

2.- Las características que presenta la inversión extranjera son de índole socioeconómico para que tengan una aceptación en nuestro país

3.- La inversión extranjera se expandió apartir de 1945 por el mundo entero y dadas las condiciones económicas de nuestro país en esa época primeramente se iniciaron en el agro para culminar posteriormente en la industria.

4.- La inversión extranjera no aporta capital en los países donde se aceptadas ya que sus subsidiarias se financian con recursos locales que obtienen en esos países, en el caso concreto de México la inversión extranjera aporó en 1970 solamente un 13% de capital.

5.- La inversión extranjera trae unida a ella la dependencia tecnológica ya que los ingresos que percibe por la venta de tecnología han aumentado sobre la balanza de pagos mexicana.

6.- El dominio industrial que tiene la inversión extranjera se aprecia al observar el sector manufacturero en donde 200 de las 500 grandes empresas se concentran en este sector.

7.- Las exportaciones realizadas por la inversión extranjera representan una mínima parte al proceso de desarrollo nacional ya que el efecto positivo que tienen para nuestra economía se ve contrastado por la demanda de importaciones de insumos.

8.- El desplazamiento de la empresa nacional por parte de la inversión extranjera se efectúa por medio de la adquisición de empresas establecidas ya que representa un menor esfuerzo adquirirlas que establecerlas desde un principio.

- 9.- La importancia que se le atribuye a la inversión extranjera en México es de que ha aportado tecnología que antes no se estaba en condiciones de producir, así como su contribución en el aumento de la producción nacional y de la formación de ahorro interno.
- 10.- La procedencia de la inversión extranjera es en su mayor parte de origen norteamericano ubicándose 187 corporaciones transnacionales norteamericanas las cuales representan el 70% de la inversión extranjera directa existente en nuestro país en el sector manufacturero.
- 11.- La inversión extranjera obtiene altos índices de rentabilidad a través de los pagos por concepto de remisión de utilidades, regalías, y otros conceptos los cuales alcanzaron en 1970 la suma de 419.7 millones de dólares.
- 12.- El financiamiento de la inversión extranjera se realiza con ahorro interno del país los cuales están formados por la reinversión de utilidades generadas por la inversión extranjera y por medio de los recursos internos del crédito bancario.
- 13.- Los efectos de la inversión extranjera sobre la balanza de pagos del país son de gran repercusión ya que desde 1950 a 1974 la remisión de utilidades generadas por la inversión extranjera al exterior llegó a ser de 1277 millones de dólares.
- 14.- La inversión extranjera no estimula el fomento de las exportaciones ya que únicamente aprovechan el mercado interno.
- 15.- La contribución fiscal de la inversión extranjera a los ingresos del gobierno federal son mínimos llegando a ser hasta 1970 de 6.613 millones de pesos, ello obedece a las reformas de la legislación tributaria y a prácticas contables desleales que realizan las empresas extranjeras para pagar altos impuestos.
- 16.- La contribución de la inversión extranjera al empleo ha sido de un crecimiento lento, ello obedece a que por el empleo de tecnología avanzada por las empresas extranjeras en el proceso de producción se requiere de poco empleo de mano de obra.
- 17.- La secretaría de relaciones exteriores establece dos limitaciones a la inversión extranjera consistentes en que el capital social en el caso de que se trate de sociedades por acciones este representado por acciones nominativas con el porcentaje del 51% en manos de mexicanos y la de que los administradores de la empresa extranjera sean en su mayoría mexicanos.

- 18.- La secretaría de comercio emplea como prácticas tendiente a lograr la mexicanización de las empresas extranjeras el control de fracciones arancelarias y la exención de impuestos en base a la ley de fomento de industrias nuevas y necesarias.
- 19.- El control de fracciones arancelarias y la exención de impuestos se conceden siempre que las empresas extranjeras demuestran tener el 51% del capital mexicano.
- 20.- Las bases legales por medio de las la inversión extranjera se establece en las zonas y perimetros libres por medio de las industrias maquiladoras son el reglamento del párrafo III del art 321 del código aduanero de los Estados Unidos Mexicanos y los criterios aprobados por la comisión nacional de inversiones extranjeras en donde se les permite invertir hasta en un 100% de capital extranjero.
- 21.- La base económica fundamental por la cual la industria maquiladora se establece en la frontera norte del país es la abundancia de mano de obra barata adaptable al proceso de producción.
- 22.- Los efectos sociales de las industrias maquiladoras han sido el de que han contribuido al empleo y a elevar el nivel de vida de los habitantes de la frontera norte del país.
- 23.- Sus efectos sobre el comercio exterior son el de fomentar las exportaciones y el de ayudar a equilibrar la balanza de pagos del país.
- 24.- Las bases legales através de las cuales la industria maquiladora mexicana ha repercutido sobre la actividad económica de los Estados Unidos son las fracciones arancelarias 806.30 y 807.00 de la tarifa arancelaria de los Estados Unidos, ya que es por medio de ellas como ingresan al mercado estadounidense a bajos costos los productos maquilados.
- 25.- La demanda de insumos norteamericanos empleados en el proceso de producción es mayor a la del empleo de insumos nacionales.
- 26.- La cercanía geográfica de México con los Estados Unidos ha propiciado el establecimiento de las plantas gemelas por medio de las cuales los inversionistas extranjeros obtienen ahorros en el proceso de producción.
- 27.- Las implicaciones que la industria maquiladora mexicana tiene sobre la ley de comercio de los Estados Unidos se observan en las secciones 201, 202, 203 en donde se contienen diversas medidas tendientes a restringir la entrada al mercado estadounidense de los productos maquilados en la frontera mexicana.

28.- Entre las fuerzas de caracter politicas y económicas tendientes a apoyar restricciones ala industria maquiladora destaca la sección 301 de la ley en la cual se autoriza al presidente estadounidense a tomar represalias en contra de los países que utilizan practicas desleales de comercio, esto tiene que ver con la industria maquiladora ya que la politica mexicana de comercio exterior se basa en los permisos de importación y exportación ello puede ser considerado como una practica desleal de comercio por parte de los Estados Unidos.

29.- Entre las circunstancias probables de afectación de la industria maquiladora destaca la eliminación del tratp preferencial de varios articulos maquilados en la frontera mexicana através del titulo V de la ley.

30.- Las zonas y perimetros libres fueron creados para lograr que los habitantes de las poblaciones fronterizas pudieran obtener los articulos necesarios para su subsistencia en vista de que los articulos nacionales dadas las condiciones geograficas de esa época tardaban en llegar siendo como consecuencia sus precios muy elevados. Las diversas administraciones públicas han creado la existencia de varias zonas y perimetros libres así como prorrogado la existencia de otras ya creadas.

31.- La diferencia entre el concepto de lo que es la zona libre y el perimetro libre radica en la existencia de la extensión geografica que comprende cada una.

## BIBLIOGRAFIA

- Arcoz Alberto " La brecha tecnologica"
- Arnauz Amigo Aurora " Inversión extranjera en el agro mexicano"
- Análisis económico" La incertidumbre del crecimiento para la industria de maquila en México"
- Asociación de abogados de empresa" Inversión extranjera y transferencia de tecnología"
- Betata Mario Ramón " Notas sobre inversiones extranjeras"
- Bueno G. Gerardo " El sector de bienes de capital"
- Bueno G. Gerardo y Navarro E. J " La transferencia de tecnología al nivel de empresa"
- Cecena José Luis " México en la orbita imperial"
- Centro de estudios del problema del empleo " El problema ocupacional de México"
- Comite bilateral de hombres de negocios " Inversiones extranjeras"
- Cortez Guzman Alfredo " La inversión extranjera directa en México"
- Cortez Ugarte Juan " Lecturas jurídicas"
- Cruz Gónzales José Francisco " Participación de la inversión extranjera en el capital de empresas establecidas"
- Chapoy Bonifaz Alma " Empresas multinacionales"
- De Azaredo Theopilo " Empresas multinacionales"
- De María y Campos Mauricio " La industria farmaceutica en México"
- Diaz Alejandro " Inversión extranjera directa"
- Diaz Bravo Arturo " Inversiones extranjeras"
- Diez de Velasco Vallejo Manuel " Sobre el régimen jurídico de las inversiones de capitales extranjeros"
- Dunning H. Jhon " Empresas transnacionales"
- Devalos Herrera Humberto " Naturaleza y régimen jurídico de las empresas multinacionales"
- Examen de la situación económica de México " Las maquiladoras fronterizas han impulsado la industrialización "
- Fajnzylber Fernando " Las empresas transnacionales"
- Garcia Placido Reinoso " La exportación como factor de desarrollo económico"
- Garcia Scutto José Francisco " Ventajas fiscales"
- Gómez Palacio Ignacio " Inversiones extranjeras"
- Gómez Urrutia Napoleón " Estructura, financiamiento, rentabilidad y crecimiento económico de México"
- Gómez Urrutia Napoleón " Investigación económica"

Gutierrez de la Garza G3nalo " Los empresarios nacionales y la inversi3n extranjera"

Gutierrez S. Alfredo " Empresas multinacionales"

Hunt H. Lacy " Desarrollo industrial en la frontera mexicana"

Informe anual del banco de M3xico

Informe de la comisi3n de aranceles de Estados Unidos sobre las industrias maquiladoras"

Informe econ3mico del instituto mexicano de comercio exterior

Ihrangen Sergio " Inversi3n extranjera y algunas consideraciones respecto al concepto de empresa"

Jacoby H " Las corporaciones multinacionales"

Jarpa Hernandez Mario " Bases para una politica de exportaci3n"

Jauregui Carlos " Empresas multinacionales en America Latina"

Karam Harb Jos3 Maria " Inversi3n extranjera en M3xico y su reglamentaci3n jur3dica"

Koning W y Borish A " La politica mexicana sobre inversiones extranjeras"

Levin Jos3 Domingo " Las inversiones extranjeras"

L3pez Rosado Diego " Problemas econ3micos de M3xico"

L.T Wells " Las empresas transnacionales"

Madrid H. Miguel " Empresas transnacionales"

Manjarrez Solis Leopoldo " La econom3a mexicana"

Mantilla Molina Roberto " Empresas multinacionales"

Martinez Calder3n Antonio " Exportaciones mexicanas"

Mendez Villarreal Sofia " Importancia econ3mica de la zona fronteriza norte del pa3s"

Meyer Lorenzo " Cambio politico y dependencia M3xico en el siglo XX "

Navarrete Eduardo Jorge " Desequilibrio y dependencia del comercio exterior de M3xico"

Navarrete Eduardo Jorge " Las relaciones econ3micas internacionales de M3xico en los a3os setentas"

Navarrete de H. Ifigenia " Los incentivos fiscales y el desarrollo econ3mico de M3xico"

Nowfarmer R. S y Mueller W. F " Corporaciones multinacionales en M3xico

Ochoa Montalvan Humberto " El rendimiento del capital"

O.E.A " La imposici3n de la renta en America Latina"

Pellicer de Brody Olga " Comercio y politica exterior de México"  
Pombo Bernardo A " El régimen jurídico de las inversiones extranjeras"  
Quintana Carlos " La inversión extranjera y el desarrollo económico"  
Ramos Garza Oscar " México frente ala inversión extranjera"  
Ramirez Izquierdo Victor " La transmisión internacional de tecnología"  
Rojo Juan " Empresas transnacionales"  
Rolfe S " Las corporaciones en la economía mundial"  
Saldaña Ramón Jesus " La brecha comercial mexicana"  
Sepulveda Bernardo y Blas Chumacero " Inversiones extranjeras"  
Stajer Ricardo " Regimón de la inversión extranjera"  
Sunkel Osvaldo " Capitalismo transnacional y desintegración social"  
Torres Gaytan Ricardo " Desequilibrio externo estructural"  
Tennesa P. Antonio " Transferencia de tecnología"  
Trejo López Antonio " El nuevo orden internacional ante las transnacionales"  
Trejo Saúl " La industrialización y el empleo"  
Tuguehdant Herman " Las empresas multinacionales"  
Urquidí Victor L " Significación de la inversión extranjera en America Latina"  
Urquidí Victor L " La distribución de los ingresos y el desarrollo económico"  
Tansanik A. David y Tapia Humberto " Los problemas de las plantas gemelas en la frontera mexicana"  
Villalobos Calderón Liborio " La industria maquiladora"  
Villarreal Rene " El desequilibrio externo"  
Vito Tanzi y Ascheip Joseph " Ahorro e imposición en los países subdesarrollados"  
Wionczek S Miguel " La economía mexicana presente y futuro"  
Wionczek S Miguel " Subdesarrollo científico y tecnológico"



## BIBLIOGRAFIA JURIDICA

- Arellano Garcia Carlos " Derecho internacional privado"
- Becerril Acosta Francisco " Estudio sobre la zona libre en la frontera norte"
- Bermudez Augusto " Notas sobre el nuevo orden económico internacional"
- Bermudez Augusto " La carta de los derechos y deberes económicos de los estados "
- Gastañeda Jorge " La carta de los derechos y deberes económicos de los estados desde el punto de vista del derecho internacional"
- Díaz Estefano Miguel A " Derecho internacional público"
- Flores Diaz Max " El nuevo orden económico internacional"
- García Nobles Alfonso " La cláusula calvo en las relaciones internacionales"
- Janak Stanovnik " El nuevo orden económico internacional"
- Jiménez de Aréchaga Eduardo " Derecho constitucional de las naciones unidas"
- Korovin Y. A " Derecho internacional público"
- Martínez Vera Roselio " Historia y legislación en México"
- Méndez Silva Ricardo " El régimen jurídico de las inversiones extranjeras en México"
- Monfragon Rosa María " Perímetros libres"
- Ocegueda Gallardo Ramón " Régimen fiscal de las zonas y perímetros libres "
- Rousseau Charles " Derecho internacional público"
- Serra Vazquez Modesto " Derecho internacional público"
- Tepulveda Cesar " Derecho internacional público"
- Serra Rojas Andres " Derecho administrativo"
- Siqueiros Prieto José Luis " Sintesis de derecho internacional privado"
- Siqueiros Prieto José Luis " Actividades específicas de inversión para el estado, el mexicano y el extranjero"
- Sorensen Max " Derecho internacional público"
- Verdross Alfred " Derecho internacional público"
- Weill Propel " El derecho internacional económico mito o realidad"