

31
28

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
SECRETARIA DE EDUCACION PUBLICA

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES "ACATLAN"

**Los Efectos de la Inversión Estadounidense Directa en México bajo
la Administración del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado.
(1982 - 1988)**

T E S I S

Que para obtener el título de
Licenciado en Relaciones Internacionales

P R E S E N T A:

FUSEBIO MONTOYA GUADIAN

ASESOR

LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LOPEZ.
NAUCALPAN, EDO. DE MEX. 1995



FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México



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 está 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.

**Los Efectos de la Inversión Estadounidense Directa
en México bajo la Administración del Presidente
Miguel de la Madrid Hurtado. (1982-1988).**

	Página
INTRODUCCION.	i
CAPITULO I. EL ENTORNO INTERNACIONAL EN LA DECADA DE LOS OCHENTA.	1
I.1 El Problema del endeudamiento Externo de los Países en desarrollo.	2
I.2 Tendencias Económicas Internacionales.	5
1.2.1 El Proceso de Liberación Económica Mundial.	6
1.2.2 El Neoproteccionismo Comercial de los Países Industrializados.	8
1.2.3 Globalización Económica Mundial.	10
I.3 La Importancia de la Inversión Extranjera Directa en el Mundo.	12
I.4 Coyuntura Económica Interna de los Estados Unidos de América.	15
Notas Bibliográficas del Capítulo I.	24
CAPITULO II. SITUACION ECONOMICA DE MEXICO DURANTE EL PERIODO DE 1982-1988.	25
II.1 Implicaciones Económicas de la Crisis de 1982.	26
II.2 Hacia la Conformación de un Modelo Económico Neoliberal	32
II.3 La Apertura Comercial y el Fomento a la Inversión Extranjera Directa como mecanismo para el crecimiento y desarrollo económico.	39
II.4 La Situación Financiera y Crediticia ante el proceso de Renegociación de la Deuda Externa.	43
Notas Bibliográficas del Capítulo II.	50

CAPITULO III. LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO.	52
III.1 Evolución de la Inversión Extranjera Directa en México	53
III.2 Marco Jurídico y Administrativo de la Inversión Extranjera Directa en México.	60
III.2.1 Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera Directa en México.	62
III.2.2 Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.	64
III.2.3 Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.	66
III.2.4 Ley Sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y Uso y Explotación de Patentes y Marcas.	74
III.2.5 Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.	75
III.2.6 Política Mexicana sobre Inversiones Extranjeras.	76
III.3 Inversión Extranjera Directa y Transferencia de tecnología	84
III.4 Inversión Extranjera Directa y Empresas Multinacionales.	87
Notas Bibliográficas del Capítulo III.	94
CAPITULO IV. LOS EFECTOS DE LA INVERSION ESTADOUNIDENSE DIRECTA EN MEXICO EN EL PERIODO DE 1982-1988.	95
IV.1 Incremento de la Empresa Maquiladora de Exportación.	96
IV.1.1 Interés de los E.U.A. en la Industria Maquiladora.	103
IV.1.2 Aspectos Jurídicos.	105
IV.1.3 Aspectos Corporativos.	108
IV.1.4 Aspectos Económicos.	109
IV.1.5 Aspectos Laborales.	110
IV.2 Dependencia Tecnológica.	112
IV.3 Reestructuración Industrial.	120
IV.4 Efectos Macroeconómicos:	123
IV.4.1 Participación en el empleo.	126
IV.4.2 Participación en el Producto Interno Bruto.	127
IV.4.3 Participación en el Flujo de Divisas.	129
IV.4.4 Participación en los Sectores Económicos.	131
IV.4.5 Participación en el Programa de Sustitución de Deuda Pública por Inversión.	132
Notas Bibliográficas del Capítulo IV.	138
Anexo.	140
CONCLUSION.	146
BIBLIOGRAFIA.	160

Agradecimientos

A la memoria de mi Padre.

Con gran admiración a mi Madre por su profundo amor a la vida y su carácter inquebrantable para enfrentarla.

Con cariño a mis hermanos: Juana, Magdalena, Alejandro y Gerardo.

Mi reconocimiento a la Familia Montoya Alvarez.

FALLA DE ORIGEN

Mi eterno agradecimiento a la Universidad Nacional Autónoma de México por proveerme de importantes conocimientos a través de valiosos profesores, que como mi maestro y amigo el Lic. Rodolfo Villavicencio López demuestran gran capacidad y voluntad en la formación de profesionistas.

Para mi amigo y profesor Santiago Flores por que sin su ayuda desinteresada no sería posible cumplir el presente objetivo tan importante en mi vida profesional.

Para todos mis amigos, por sus buenas y agradables momentos, especialmente a Marisela Carranza Serrano y Ricardo Hernández Hernández, con quienes aprendí que la amistad se fortalece en los momentos difíciles de la vida.

Especialmente agradezco su ayuda, apoyo y compañía a Tesesa Jiménez Coreño, por todo lo que ella es.

FALLA DE ORIGEN

INTRODUCCION

En el presente trabajo se identificará y conocerá los efectos económicos que la inversión estadounidense directa tiene en México durante el periodo de gobierno del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado, así como la descripción jurídica y económica nacional, como también la coyuntura económica internacional durante el periodo de 1982-1988.

En el primer capítulo que se titula El Entorno Internacional en la Década de los Ochenta, se conoce la problemática económica internacional con el fin de delimitar el marco coyuntural en que se da la presencia de la inversión extranjera directa en el mundo, y el estado que guarda la economía norteamericana en el mismo periodo. Concretamente conoceremos la importancia económica que tiene el problema del endeudamiento externo de los países en desarrollo para la economía mundial, caracterizada en la década de los ochenta con fuertes presiones inflacionarias y recesivas.

La imposibilidad de cumplir con el pago de la deuda externa representa una crisis económica no únicamente para los países en desarrollo sino también para todo el sistema capitalista.

Se analiza el origen del endeudamiento, entendiéndolo como el conjunto de factores externos e internos de los países en desarrollo; fenómenos como la inestabilidad del sistema financiero internacional; la excesiva liquidez de los mercados y la falta de regulación fiscal

son los promotores de este problema, y en el ámbito interno se distingue que las políticas económicas de los países en desarrollo han sido equivocadas, aunadas a un considerable nivel de corrupción.

Otro elemento que agrava la crisis del endeudamiento es la propia naturaleza de la deuda, es decir, la estructura; los plazos, las tasas variables y el tipo de financiamiento, todos estos causando fuertes impactos a las economías deudoras, capaces de tambalear las estructuras políticas y sociales. Por esta razón y ante la falta de capacidad económica de sus estructuras productivas, los países subdesarrollados tienen que solicitar a sus acreedores una reestructuración, o sea, una revisión en las condiciones de la deuda. Pero éstas estuvieron siempre sujetas a las condiciones políticas y económicas que el Fondo Monetario Internacional estableciera en las Cartas de Intención.

Posteriormente se analiza que los organismos financieros internacionales constituyen la infraestructura liberal en la economía internacional (GATT, FMI y Banco Mundial) dirigida por los Estados Unidos de América. Estos organismos fueron los brazos ejecutores de las políticas liberales en la escena del comercio internacional.

Lo anterior nos permite entender que desde la posguerra hasta antes de la década de los ochenta los países industrializados fomentaron y se rigieron por estas mismas políticas, pero que sin embargo posteriormente giran hacia el proteccionismo a través de medidas no arancelarias. Para los países en desarrollo el cumplimiento de estas políticas representaba el que se les permitiera entrar activamente en el terrero de las relaciones económicas internacionales encontrándose

con manifestaciones de desigualdad y falta de reciprocidad. También señalamos el contexto económico internacional en que se desarrolla en regionalismo y la globalización económica mundial.

Se aborda el contexto coyuntural de los Estados Unidos estudiando la importancia que estos tienen en el escenario internacional, donde su peso económico, su fortalecimiento o decadencia impacta notablemente en el campo de las finanzas o el comercio internacional.

Se mencionan las medidas en materia económica que el presidente Ronald Reagan implantó bajo su administración.

Se hace una breve evaluación de la economía de los Estados Unidos desde la Segunda Guerra Mundial, cuando manifiesta una mayor presencia a nivel internacional, considerada como la potencia capitalista unilateral y con grandes poderes de establecimiento de reglas y políticas a nivel internacional.

Finalmente se analiza el origen y consecuencia de los dos problemas que más atención atrajo al público en general: los déficits y el endeudamiento, fenómenos que menos por sus realidad que por su mistificación son capaces de generar catástrofes económicas como sucedió con la caída de la Bolsa de Valores de Nueva York en octubre de 1987.

Hacemos relevancia primeramente, que el menoscabo de la industria y el comercio exterior de los mercados internacionales, han sido causa directa para el fortalecimiento de la corriente neoproteccionista de la economía de los Estados Unidos.

El enfrentamiento entre apoyar la filosofía de libre mercado y establecer normas legales en las leyes norteamericanas que restrinjan, y en su caso, castiguen conductas desleales en el comercio internacional son las razones de las pugnas entre diferentes sectores sociales y políticos de la sociedad norteamericana.

El neoproteccionismo es un conjunto de leyes y códigos que limitan a las importaciones y fomentan las exportaciones norteamericanas, el desarrollo de esta filosofía económica ha respondido a acontecimientos y factores internos de los Estados Unidos, naturalmente que también influenciados por la inercia internacional.

Por otra parte se reconoce que la inversión extranjera directa, adquiere durante la década de los ochenta importancia como fuente de desarrollo económico, dirigiéndose tanto a los países industrializados y subdesarrollados en nuevas áreas como son los servicios y las finanzas.

Al abordar la Situación Económica de México durante el Periodo de 1982-1988 en el segundo capítulo, se explora la coyuntura económica de México durante la administración del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado, para justificar la necesidad de inversión extranjera directa como fuente de financiamiento externo, dentro de una coyuntura de transición hacia un modelo económico neoliberal, señalando en principio el antecedente de la crisis económica que le tocó recibir.

Para salir de ella se elaboran estrategias económicas con perfiles neoliberales, este modelo es acogido por el fracaso que deja ver en Estado como administrador de riqueza y principal agente económico de otros periodos sexenales.

El problema del endeudamiento es sin lugar a dudas la principal carga que el Estado mexicano lleva a cuestas, con excesivos pagos de intereses y capital impide el desarrollo de los programas que están dirigidos a sanar la economía nacional. Este endeudamiento se vio incrementado en la administración de su antecesor, el Presidente López Portillo.

Acompañado del endeudamiento, el Presidente De la Madrid tuvo que hacer frente a dos problemas de gran envergadura; la inflación y la devaluación del peso mexicano. En 1982 se presentó una devaluación importante, sus causas, la desconfianza, la especulación, la fuga de capitales y la inoperante estructura de exportaciones. Los efectos de todos estos males se sintieron en los bolsillos de las clases trabajadoras enfrentándose al desempleo, la falta de aumentos salariales el cierre de empresas y las huelgas.

Las medidas tomadas por el Presidente están contempladas en Plan Nacional de Desarrollo que pretende hacer frente al saneamiento de la crisis, la recuperación del crecimiento y los cambios cualitativos en la estructura económica.

La ratificación de la Carta de Intención con el Fondo Monetario Internacional confirma la política estratégica de transitar hacia un

modelo cuyos principales postulados son neoliberales: reducción del déficit público, ajuste de precios y tarifas de los bienes y servicios del Estado, combatir la evasión fiscal y la reducción de subsidios. Para el incremento de los ingresos públicos federales, el programa señala la estimulación al ahorro interno, tanto público como privado, fomentando la industria de exportación, con tasas de interés flexibles y rentables, con un adecuado control de cambios que no perjudique las súbitas alzas a las empresas.

El ingreso de México al GATT responde necesariamente, a la coyuntura de este problema, es decir, que ante la imposibilidad de tomar acuerdos comerciales con cada uno de los países para que existiera reciprocidad en el intercambio comercial se firmó la adhesión de nuestro país con este organismo, para garantizar los beneficios recíprocos de la apertura comercial que México había emprendido desde el inicio de la administración de De la Madrid.

El gran peso financiero que representa la deuda externa de México provoca una segunda crisis en 1986. Para hacer frente a esta se toman las mismas medidas que en 1982, el financiamiento externo, se firma de nuevo una Carta de Intención, y se inicia un proceso de renegociación de la deuda externa ante la imposibilidad financiera de seguir cumpliendo.

En el capítulo tercero, en relación a la Inversión Extranjera Directa en México, se conoce la situación jurídica y administrativa a que se somete, su evolución histórica y la relación que tiene la transferencia de tecnología y las empresas transnacionales con esta. Veremos que la inversión extranjera directa es una de las políticas

del la administración de De la Madrid para la posible fuente de financiamiento externo y desarrollo económico, frente al fracaso del endeudamiento externo. En México está regulada, controlada y fomentada por las leyes federales que constituyen en marco jurídico-administrativo, estas son: la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera y la Ley sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología el Uso y Explotación de Marcas y Patentes.

Posteriormente vemos que el desarrollo tecnológico de un país debe de estar sustentado en una infraestructura y superestructura mínima que permita el uso eficiente de los materiales, capital y fuerza de trabajo, por eso es que al carecer de esto se debe de aceptar la transferencia de tecnología, entendida esta como la principal manifestación de la inversión extranjera directa.

La concentración tecnológica por consorcios internacionales genera una dependencia de los países tercermundistas hacia estos en el ámbito científico-tecnológico, los mismos que establecen condiciones ventajosas y dañinas al país receptor cuando se hacen los acuerdos o contratos de transferencia de tecnología. Por esta razón los países subdesarrollados como México crean las condiciones jurídicas y administrativas que permitan corregir o en el mejor de los casos, controlar o regular este fenómeno, así se explica la ley sobre la materia.

Finalmente conoceremos conceptualmente lo que se entiende como empresa transnacional y multinacional, ya que resulta importante su estudio por que son el principal canal de transmisión de tecnología y

son las que monopolizan la inversión extranjera directa, también señalamos su ventajas, características y costos que estas tienen en la economía de los países receptores.

En el último capítulo, donde se estudian los Efectos de la Inversión Estadounidense Directa en México durante el periodo de 1982-1988, identificamos que el incremento de la industria maquiladora de exportación es la principal manifestación de la inversión extranjera directa por parte de los Estados Unidos.

Es así que nuestro estudio se enfoca al desarrollo, origen, la composición administrativa, laboral, jurídica y corporativa que tiene este tipo de empresa para entender el interés de los Estados Unidos por extraterritorializar su planta productiva como respuesta a la corriente económica de competencia internacional.

Se identifica por otra parte que la dependencia tecnológica que se tiene hacia los Estados Unidos demuestra la falta eficientes de políticas que diversifiquen el origen de los adelantos tecnológicos y científicos. Finalmente se analiza y se ilustra con cuadros estadísticos y esquemas gráficos la participación en el empleo, en el Producto Interno Bruto, en el flujo de divisas, en los sectores económicos y en el programa de sustitución de deuda pública por inversión.

CAPITULO I.
ENTORNO INTERNACIONAL EN LA DECADA
DE LOS OCHENTA.

I.1 El Problema del Endeudamiento Externo de los Países en Desarrollo.

Uno de los acontecimientos más importantes que se vive en la década de los ochenta es el problema de la crisis del endeudamiento externo de los países en desarrollo.

La economía de estos países se encuentra tan debastada que sus estructuras económicas impiden seguir cumpliendo sus compromisos financieros internacionales con los gobiernos acreedores y la banca internacional, y la preocupación de éstos, es justamente, que suceda una negativa de alguno de los países deudores, pues causaría un efecto domino hacia todos estos, de allí, que los países industrializados, buscarán los mecanismos para que no exista una interrupción en el flujo de recursos que permite la existencia de todo el sistema financiero internacional, ya que una crisis en este representaría una amenaza a la estabilidad capitalista en sus conjunto.

El problema de la deuda externa de los países en desarrollo se manifiesta como un fenómeno económico crónico y vicioso, debido a que por la imposibilidad de recibir recursos por vía de las exportaciones, en las que encontraban un enfurecido proteccionismo por parte de los países industrializados, y por la incapacidad de seguir recibiendo recursos para financiar su desarrollo, se tuvieron que desviar aquellos que en un principio estaban destinados a la compra de alimentos, de maquinaria, a proyectos de desarrollo y a la construcción de fábricas nuevas para que en su lugar se pagara la deuda externa. Por todo esto los países subdesarrollados dejaron de tener un crecimiento positivo, manifestando cifras rojas en la balanza de pagos, reservas internacionales, empleo y en el bienestar de toda su población.

La deuda externa es un fenómeno de acontecimientos internos y externos de las economías, y la sociedad de cada país, que se enmarca dentro de las estructuras de las relaciones económico internacionales, es también entendida como una manifestación de la crisis del capitalismo internacional.

Los acontecimientos externos que explican el origen del endeudamiento externo son:

1- Defectos e inestabilidad en las estructuras del sistema financiero internacional, él crea las condiciones propias para la especulación a un corto plazo en los precios de los recursos financieros, inestables y desajustados, es decir, está alejado el sistema de responder a la naturaleza de intermediación entre los que trabajan los recursos (inversionistas) y entre quienes los depositan (ahorradores), el evaluar el ricago y beneficio de los mismos, para la asignación de recursos a las áreas productivas, y facilitar las transacciones como son pagos, producción y comercio.

2- Expansión masiva de la actividad bancaria internacional. (euromercado) excesiva liquidez.

3- Falta de reglamentos para controlar las operaciones internacionales, existiendo un desmantelamiento en cuanto a las restricciones cuantitativas y legales a nivel internacional para la circulación libre de capitales.

Entre las causas internas que fomentaron el endeudamiento tenemos las siguientes:

1- Es mayor la importación de bienes y servicios. No se establecieron políticas que pudieran regular las compras excesivas, que si bien es cierto muchas de estas son necesarias para poder desarrollar un determinado programa de infraestructura, también es cierto que las clases pudientes se excedieron en productos de lujo.

2- Las empresas transnacionales establecidas en los países en desarrollo, ayudaron a la descapitalización con la salida de divisas al extranjero.

3- Existió un excesivo gasto público dirigido al pago de la burocracia, que además tiene fuertes arraigos corruptivos.

4- La salida de capitales por parte de la burguesía nacional, por la falta de garantías que los aseguren ante fenómenos políticos-sociales.

5- No existió una buena calidad de producción, por lo que sus productos no tuvieron capacidad de competencia y fueron muy vulnerables.⁽¹⁾

Un problema central en el endeudamiento, es que mientras la banca comercial establece en sus condiciones crediticias plazos menores de los diez o cinco años, los países en desarrollo destinan, en el mejor de los casos, a proyectos de desarrollo que tardan en redituarse utilidades, si es que la hay, en periodos superiores de los quince o veinte años, por lo que existe un desfase en la estructura del endeudamiento.

En relación a la estructura de la deuda externa, señalaremos que para 1990 la deuda global de los países en desarrollo alcanzaba la cifra de 1,246 billones de dólares, donde más de la mitad corresponde a los bancos privados de los países industrializados, y el cuarenta y dos por ciento pertenece a los 14 países mayormente endeudados.⁽²⁾

Es de la opinión pública que la década de los ochenta es una década perdida para los países en desarrollo, particularmente para América Latina, y esto es por las siguientes cifras que demuestran la sangría de recursos al exterior, impidiendo el crecimiento económico. A partir de 1987 existe un incremento de 17 a 32 millones de dólares para pagar los intereses y las comisiones de la deuda. Se recibió de financiamiento externo 145.5 mil millones de dólares. Además, se pierden recursos por la fuga de capitales y la baja en los precios internacionales de los productos naturales de exportación, esto demuestra por consiguiente que para 1982 la deuda total creció de 327 mil millones a 416 mil millones de dólares, un 35% de la deuda total. Sólo para sensibilizar el peso tan grande, pongamos el caso de que exista un aumento en la tasa de interés de tan sólo el 1%, lo que significa para el caso de México lo siguiente: el 38% del valor de las exportaciones de automóviles, el

34% del valor de la inversión extranjera, el 14% del valor de la exportación del petróleo y el 26% de los nuevos créditos y préstamos.⁽³⁾

La creciente globalización económica y la interdependencia mayor entre los países son factores que contribuyen a que se apoyen las medidas de libre cambio económico, con todo lo que esto implica; una apertura comercial y financiera. La inversión extranjera directa igualmente juega un papel destacado en estos fenómenos, pues esta se ha desplazado hacia otros países que anteriormente estaban cerrados, para buscar la reducción de costos, buscando exportar a otros países, ocasionando un entrecruzamiento internacional de inversiones directas.

Esto demuestra el fracaso que el financiamiento externo para el desarrollo y crecimiento económico a través de la deuda externa tuvieron los países tercermundista, por lo que se pone de manifiesto en la década de los ochenta la necesidad de virar hacia otras alternativas como es el caso de la inversión extranjera directa.

I.2 Tendencias Económicas Internacionales.

La creciente globalización económica y la interdependencia mayor entre los países en el ámbito comercial, financiero y tecnológico son factores que contribuyen a que se apoyen las medidas de libre cambio económico, con todo lo que esto implica; una apertura económica y financiera. La inversión extranjera directa igualmente juega un papel destacado en estos fenómenos.

Se identifica además al neoproteccionismo comercial de los países industrializados como una tendencia económica de la década de los ochenta que permite entender las relaciones internacionales en el terreno económico.

I.2.1 El Proceso de Liberación Económica Mundial.

Los organismos financieros y comerciales internacionales como son el Fondo Monetario Internacional, El Banco Mundial y el Acuerdo General de Comercio y Aranceles, creados a raíz de los Acuerdos de Bretton Woods en 1944, constituyen la infraestructura institucional de la postguerra dando un Orden Económico Internacional liberal; al abrazar en sus normas e ideología la no discriminación comercial y el intercambio económico multilateral. Así podemos entender que la conformación de políticas económicas liberales de los países industrializados se crearon a razón de toda una estructura de orden internacional para el libre cambio comercial entre los países.

El desarrollo de esta infraestructura para la economía mundial se atribuye generalmente a los Estados Unidos, que emergió triunfador y dominante de la Segunda Guerra Mundial.

Para que el libre mercado pudiera surgir se necesitaba de los mecanismos e impulsos ideológicos, que fue proporcionado por el GATT (Acuerdo General de Comercio y Aranceles), de esta manera se conformó informalmente en el brazo ejecutivo de la estrategia que los norteamericanos tenían en el mundo.

Gracias a una serie de iniciativas a lo largo de la existencia del GATT, se fueron eliminando paulatinamente las restricciones comerciales para la eliminación de los aranceles. Este proceso se llevó en siete rondas ⁽⁴⁾ (sin contar la de Uruguay, que comenzó en septiembre de 1986). "En Estados Unidos el arancel medio disminuyó cerca de un 92% en los 33 años que transcurrieron desde la Ronda de Ginebra de 1947 a la de Tokio." Con lo que respecta a la Comunidad Europea este disminuyó en un 6%, Japón con 5.4% y Estados Unidos con 4.9% en la década de los ochenta. ⁽⁵⁾

Lo relevante de esto es que la prosperidad económica mundial durante el tiempo de la posguerra, hizo pensar que fue la liberación del comercio mundial, a través de la reducción de las medidas arancelarias. Esto nos sirve entonces para entender que es en la década de los ochenta, después de una corriente

proteccionista a nivel mundial, cuando los organismos financieros internacionales imponen a los países tercermundistas, agobiados por su endeudamiento externo y con economías francamente paupérrimas, medidas económicas liberales, también responde a la imagen de los países asiáticos como Taiwan, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur tuvieron por el rápido crecimiento comercial, producto de las políticas de apertura al exterior. Sin embargo no existe en los años ochenta reciprocidad por parte de los países industrializados, que fomentaban un libre comercio hacia el Tercer Mundo, estableciendo ellos políticas neoproteccionistas, la explicación es que, en el caso concreto de los Estados Unidos, la única medida de poder sanear sus déficits es exportando más e importando menos, ocasionando un agravamiento en las economías de los países subdesarrollados, quienes necesitan exportar más para conseguir más divisas y cubrir sus compromisos de deuda.

Para los Estados Unidos el libre cambio económico constituye la garantía de sus seguridad nacional por lo siguiente: al quedar desbastada Europa, por las guerras mundiales, los Estados Unidos dirigieron sus políticas comerciales y financieras a la reconstrucción a fin de desactivar las pretensiones socialistas de los grupos políticos que buscaban dirigir el desarrollo económico y social.

El libre cambio económico para los países subdesarrollados se presentó en la década de los ochenta como la medida tendiente a conseguir superávits comerciales que sirvieran para el financiamiento de las transferencias de recursos al pago y servicio de la deuda externa. Particularmente en el caso de América Latina se establecieron programas de liberación económica a escala regional, la idea de una integración de países latinoamericanos con el fin de hacer frente a los intereses transnacionales de los países industrializados, se vieron desalentados por los pocos alentadores resultados de la OPEP en 1981.

Inicialmente la OPEP podía establecer el precio y volumen de la producción del petróleo, se pensó entonces que a través de la conformación de agrupaciones regionales se podría tener mayor peso

político a nivel internacional, para comercializar sus productos de exportación y conseguir una mejor situación en las mesas ejecutivas de la banca internacional. Sin embargo esto no pudo conseguirse, en primera por que la historia demostró que la monoproducción se es vulnerable a la demanda, y por consiguiente el precio del petróleo es variable, y en la medida que este baja, igualmente baja el poder de negociación de los países subdesarrollados.

Tanto en América Central y Sur se emprendieron negociaciones multilateral con el fin de llevar a cabo una complementariedad económica, por lo que se establecen programas de liberación comercial, cuyo objetivo es eliminar completamente los aranceles y cualquier otra restricción al comercio bilateral, esto comprendido en un mediano plazo en el que se verán beneficiados por sus resultados hasta el año 2000.

No es casualidad que los países más endeudados de América Latina como son México, Brasil, Argentina, Venezuela y Colombia hayan establecido programas de liberación de mercados, desregulación de las actividades productivas, privatización de servicios e incentivación al cambio tecnológico, ya que son resultado de las presiones internacionales por parte de los países industrializados y los organismos financieros, quienes conciben que el desarrollo económico para estos países, dependerá de la modernización y competitividad que adquieren con la presencia de capitales extranjeros en sus economías.

I.2.2 El Neoproteccionismo Comercial de los Países Industrializados.

El neoproteccionismo es una corriente ideológica de la economía que pone en práctica acciones comerciales restrictivas al libre intercambio de los productos entre los países, y responde a las frecuentes crisis económicas que han vivido los países desarrollados, a partir de la década de los setenta, y reforzándose más en la de los ochenta.

Lo característico de estas prácticas comerciales no es la restricción arancelaria a las exportaciones, provenientes de los países tercermundistas, sino las medidas no arancelarias; restricciones sanitarias, ecológicas, etc. para proteger a las industrias nacionales que han perdido terreno en el mercado mundial frente a las nuevas industrias, con mejores niveles de calidad y competitividad.

La oleada neoproteccionista en los países industrializados se da dentro de un contexto de crisis capitalista, entendida esta como la pugna entre sectores transnacionales y sectores monopólicos internos. Para los primeros beneficia el que exista una economía abierta e internacionalizada, para los segundos, cerrada al controlar ramas que constituyan la base en el mercado interno de los países desarrollados. Además a este escenario hay que agregar que se da en un ambiente de competencia imperialista y con acción gubernamental.

El resultado de esto es la conformación de una estructura de intercambio internacional contradictoria y desventajosa para los países tercermundistas.

En el caso concreto de los Estados Unidos, las medidas proteccionistas están contenidas en un conjunto de leyes y disposiciones que impiden y ponen excesivas trabas a la entrada de productos extranjeros a su mercado, siendo esto motivo de reciprocidad por parte de los países europeos y de Japón, quienes amenazan con desencadenar una guerra comercial tendiente al cierre de las fronteras comerciales y excesivas cargas impositivas.

I.2.3 Globalización Económica Mundial.

La interdependencia económica entre los países es un fenómeno que se ha manifestado como un proceso de transformaciones políticas y económicas en todo el mundo. El nuevo escenario económico internacional, es la formación de comunidades y bloques regionales, que tienden a la redefinición de estructuras de poder y de intercambio entre los tres bloques; Norteamérica, la Comunidad Europea y Japón. La manera en cómo estos se interrelacionan marcará el signo de las relaciones internacionales futuras para todo el mundo. Igualmente importante es para los países tercermundistas no quedar al margen de estas nuevas conformaciones, es así que podemos explicar que las corrientes de apertura económica que han instrumentado para poder tener los niveles apropiados de desarrollo, y ser participes de las futuras relaciones comerciales y financieras que se avecinan.

Al término de la Segunda Guerra Mundial, la hegemonía estadounidense permitió una estabilidad económico-financiera a nivel mundial, caracterizada por el libre mercado que era regido por toda una infraestructura liberal. Pero es a partir de la década de los ochenta cuando se manifiesta un resquebrajamiento y perturbación del sistema capitalista; demostrando que los Estados Unidos no están en condiciones de seguir siendo el único país hegemónico, tampoco se quiere decir que sea Japón o Alemania, quienes lo sustituyan, pues el poder militar, la influencia política y el dominio financiero-comercial, son condiciones que ningún otro país puede reunir, lo que quiere decir es que la hegemonía internacional no está vacante, sino que tiene que ser compartida, y tal vez la conformación de bloques regionales sea la más evidente manifestación para lo que resta de este siglo XX.

La tradicional metodología de estudiar las relaciones de poder a nivel internacional, basada en la confrontación entre capitalismo y socialismo, ya no es funcional para esta década, por que la competencia entre estos dos bloques ha concluido, ahora hay que estudiar una competencia entre el mismo capitalismo, donde la pelea

es el éxito en la maximización de las ganancias, la estrategia empresarial entre consumidores y productores.

La globalización financiera debe sus orígenes al surgimiento del mercado de eurodivisas y eurobonos. A partir de la década de los setenta, se ha manifestado un deterioro en el GATT, tachándolo de débil e inadecuado, que ha procreado la urgente búsqueda de alternativas al multilateralismo, y se ha debilitado todavía más a raíz de esto; el colapso de los tipos de cambio fijos que estableció el Sistema Bretton Woods y el avance acelerado en las tecnologías que sirven a la información contribuyen al desarrollo de esta tendencia económica.

Se acepta entonces que la globalización económica y la conformación de bloques regionales son una manifestación de la nueva etapa del capitalismo mundial, en que ambos convergen y se desarrollan.

Entendemos como globalización económica; todo lo relativo a la producción compartida, es decir: actualmente no es extraño para nadie al saber que la construcción de un artículo, un automóvil por ejemplo, se terminó de hacer con la participación de más de una docena de países, donde difícilmente se puede adjudicar la nacionalidad de la construcción de este producto a un solo país. Y por bloque regional; todo lo que se relaciona a una producción local, bajo ciertas políticas y objetivos estratégicos con el propósito de hacerla más competitiva y eficiente. Actualmente sólo podemos observar que es el sector industrial donde existe la globalización, en la electrónica y automotriz particularmente, pero no sucede lo mismo en otras ramas como la alimenticia por ejemplo, pero demuestra entonces que este fenómeno no ha empezado ahora ni tampoco terminará, es un proceso que se acelera o se detendrá dependiendo de la velocidad en que cambien las relaciones económico capitalistas.

1.3 La Importancia de la Inversión Extranjera Directa en el Mundo.

Los fenómenos económicos que ha vivido la economía mundial durante los años ochentas, obliga a los países a reorientar la inversión extranjera, como fuente potencial de recursos externos.

Según el Fondo Monetario Internacional, la inversión extranjera directa es aquella que tiene más del diez por ciento de las acciones con capacidad de voto en una empresa local. Pero acostumbreadamente se define, como la inversión en planta, equipo o propiedad de una persona o sociedad que lleva a cabo en otra nación distinta a la de su residencia.

La importancia que adquiere ésta durante la década de los ochenta, se debe a que se ha constituido como una fuente importante de ahorro interno, ante el fracaso y crisis del financiamiento externo por parte de la banca transnacional y de los organismos financieros internacionales, hay que recordar que el endeudamiento de los países subdesarrollados se vio agravado por el alza de las tasas de interés, la inflación mundial, la recesión internacional y las políticas proteccionistas de los países industrializados. Ante la necesidad de encontrar fuentes de financiamiento que permitan reestructurar a la economía y proviéndola de moderna tecnología.

Dentro de este contexto las medidas de privatización, desreglamentación y liberación de los mercados que emprenden los países subdesarrollados, son parte de la creación de un ambiente propicio para atraer a la inversión extranjera directa, la que se encuentra en un mercado competitivo entre los países, ya no exclusivamente tercermundista, sino incluso los países industrializados, situación que se pone de manifiesto durante el último lustro de la década de los ochenta, cuando la mayor parte de la inversión fue dirigida a las naciones industrializadas, dejando de lado la tradicional inversión en los países subdesarrollados, la explicación se debe a la conformación de los bloques regionales, ya que resulta estratégico para una firma extranjera penetrar en el mercado de estos, con prometedores índices de consumo y desarrollo,

a diferencia de los países tercermundistas con marcados problemas estructurales en lo económico y amenazantes conflictos políticos que cohiben a la inversión extranjera.

Esta competencia por atraerla dio origen a la creación de una gran número de negocios, en los que se mezclaron capitales, técnicas administrativas y empresariales en forma innovadora y flexible, dirigiéndose a sectores no tradicionales, como son el financiero y el de servicios. En efecto la inversión extranjera registró crecimientos superiores al comercio y al producto interno bruto mundial de la siguiente forma: en el periodo de 1975-1980 el PIB era de 3.3% (crecimiento medio anual), las exportaciones de 16.1 y la inversión extranjera (IED) de 12.9%; para el periodo de 1980-1985 se comportaron así; el PIB con 2.9, las exportaciones 3.7 y la IED 6.9%, y finalmente el periodo de 1985-1992 el PIB fue de 3.5, las exportaciones de 10.9 y la IED de 30.1%, puede observarse que de el primer periodo al último existe un incremento en más del cien por ciento.⁽⁶⁾ Los factores que explican este dinamismo son:

1- La globalización económica a nivel mundial ha generado que se estandaricen los procesos productivos, con componentes provenientes de diferentes países.

2- La falta de disponibilidad de recursos financieros (créditos) para los países en desarrollo e incluso a los industrializados que como los Estados Unidos manifiestan un gran endeudamiento externo.

3- Los mercados financieros internacionales manifiestan mayor integración.

4- La reestructuración industrial a nivel internacional que permite la existencia de adquisiciones y fusiones a gran escala.

5- Las medidas proteccionistas de los países industrializados obliga a la búsqueda de mercados donde existan mejores ventajas y oportunidades para invertir.

6- El proceso de apertura a nivel internacional de los países en desarrollo junto con las medidas de fomento a través de beneficios fiscales, financieros y legales para la inversión extranjera.⁽⁷⁾

El interés verdadero de la inversión extranjera directa es la tasa de ganancia, lo que explica que durante la última parte de la década de los ochenta esta se dirigió hacia los países industrializados, marginando a los tercermundistas, las razones que explican esta conducta son:

1- Los países como Alemania y Japón surgen como prominentes potencias industriales durante la década de los setenta, instalando sus capitales en países como Estados Unidos para evitar las barreras proteccionistas comerciales.

2- En el caso de los Estados Unidos, han limitado la exportación de capitales al preferir co-invertir en proyectos conjuntos en su territorio, ante la intensificación de la competencia a nivel internacional, para acrecentar su eficiencia y competitividad en áreas que han manifestado mayores necesidades de tecnología moderna y desarrollados procesos de producción y de administración.

3- Las medidas de apertura económica, de ajuste y reestructura industrial que han emprendido los países en desarrollo, los lleva a situaciones de inestabilidad político-social.⁽⁸⁾

Para América Latina la competencia por atraer a la inversión extranjera se acrecenta al ver la preferencia que se tiene hacia los países asiáticos, como Taiwan, Hong Kong y Corea del Sur quienes tienen mayor estabilidad y potencialidad económica, lo que explica que durante 1988 la IED para los países en desarrollo fue absorbida por estos en casi una cuarta parte del total, cuando a principios de la década no llegaba ni al 16%.⁽⁹⁾

Lo anterior pone de manifiesto que la inversión extranjera representa una aplicación directa a la esfera productiva de los países, con una trascendencia más inmediata a variables claves como el empleo y el consumo, y también constituye para las empresas

transnacionales la posibilidad de integrar insumos y tecnologías avanzadas que le permiten tener mayor competitividad y rentabilidad.

Sin embargo no debemos de perder de vista que la misma acarrea consecuencias de índole política, legal y social en el país anfitrión. Se sabe que el poderío de las empresas transnacionales con carácter monopólico ocasionan la posible pérdida o disminución de autonomía nacional, por ejemplo en esta década las empresas extranjeras comercializaron entre el 70-75% del banano, arroz y caucho; el 75-80% del estaño; del 85-90% del cacao, tabaco, yute y cobre y del 90-95% de los minerales como el hierro y la bauxita, lo que significa para los países subdesarrollados una limitante al querer mejorar su presencia política a nivel internacional.⁽¹⁸⁾

I.4 Coyuntura Económica Interna de los Estados Unidos de América.

En el escenario internacional la situación económica financiera de los Estados Unidos han acaparado la atención no solamente del público norteamericano, sino de todo el mundo, y es además, un punto de referencia para explicar los problemas económicos internacionales de la década de los ochenta.

Los males económicos que enfrentan, tienen sin duda efectos en todo el orbe terrestre, sobre todo al Tercer Mundo, ya que cualquier desequilibrio en la economía de los Estados Unidos repercute directamente en los mercados financieros internacionales, dislocando gravemente el correcto funcionamiento de los ciclos económicos capitalistas (hay quienes aseguran que son estos los que causan los problemas económicos).

El pueblo norteamericano favoreció a Ronald Reagan para la presidencia en 1981, en medio de una situación francamente deteriorada, en comparación con los años de expansión e indiscutible hegemonía internacional, en cambio el arranque de los años ochenta se hacía con estancamiento inflacionario. El desempleo aumentó en el último trimestre de 1965 de 3.5 a 9.2% de la población civil económicamente activa para el tercer trimestre de

1981, para este mismo periodo el indice inflacionario pasó de una tasa anual de 5.1 a 9.4%, lo mismo sucedió con el producto nacional bruto y la productividad manufacturera, en el primer caso de una tasa de crecimiento anual de 3.2% de 1953 a 1969, descendió a 2.2% del periodo de 1973 a 1981. En el caso de la productividad manufacturera fue de 2.3% al 0.5% considerando este mismo periodo.⁽¹¹⁾

La carta fuerte que llevó a la victoria a Reagan fue el ofrecer al electorado estadounidense la hegemonía a nivel internacional, y hacer a un lado las ideas de un poder compartido y de cooperación en los asuntos internacionales.

Las tareas inmediatas del gobierno de Reagan era el diseñar las políticas monetarias capaces de restituir el valor internacional del dólar, y dar estabilidad a los mercados financieros internacionales, estas medidas estarían de tal forma diseñadas que servirían para abatir la inflación interna. En el ámbito fiscal era necesario favorecer a los patrones de empresas con políticas que estimularan la inversión, y restaran poder a las organizaciones de los trabajadores.

Para restituir la hegemonía internacional se necesitaba del incremento en el gasto militar, la acumulación armamentista y las acciones agresivas e intervencionistas. Con esto se buscaba restablecer la autoridad sobre el Tercer Mundo y ejercer presión continua a la Unión Soviética.

Las políticas económicas fueron las siguientes: 1- reformas tributarias; se disminuyeron los topes a las tasas marginales para el ingreso de los individuos del 70 al 50%. Para estimular la inversión privada, la investigación y desarrollo, se realizaron modificaciones para el trato de los gastos de capital, para reactivar la inversión se incrementó el crédito y se disminuyeron las tasas de interés; 2- disminución del gasto federal; se buscó la reducción del Estado en la economía, buscando que las fuerzas del mercado encontraran sus cauces, equilibrio y regulación. No

obstante el déficit federal manifestó un crecimiento desde 1981 hasta 1986 de 212.3 mil millones de dólares, el mayor registrado desde la posguerra; 3- política monetaria; esta era una política antiinflacionaria estricta, obligando al gobierno a una restricción monetaria. La intensidad de esta medida ocasionó una profunda recesión, pero con un descenso en los precios que pasó de 12.1% en el último trimestre de 1980 a 3.6% en los dos años siguientes; 4- desregulación; la característica más importante de esta política es la eliminación gradual del Estado en cuanto a la fijación de precios, de productos y de mano de obra, realmente la práctica neoliberal de la economía vuelve manifestarse, con el objetivo de incrementar la competencia, la eficiencia y estimular la innovación administrativa, científica y técnica.

Lo efectivo de las políticas económicas de la administración de Reagan puede ser cuestionada en la medida que se observa un acelerado incremento en la deuda externa y el déficit federal.

Información del Departamento de Comercio estadounidense, señala que en 1985 el déficit de la cuenta corriente ascendió a 117,664.0 millones de dólares, 9.6% superior al de 1984. El déficit comercial fue de 124,289.0 millones, 8.9% más en el mismo periodo. Este desequilibrio fue producto de importaciones por 338,279.0 millones de dólares (1.3% de incremento) y de exportaciones por 213,900.0 millones, 2.7% menos que en 1984.⁽¹²⁾

La deuda y los déficits son problemas económicos resultado del desfase de la empresa comercial y financiera norteamericana en el mundo, donde las japonesas han ganado espacio, de tal manera que la búsqueda de soluciones para mejorar la economía norteamericana están dirigidas a estos fenómenos.

También la deuda estadounidense se politizó, y como tal tuvo que resolverse, cuidando que esta no se desbordara a otros cauces que queden fuera de control. Pero lo que llama la atención de este asunto es que se presentó en un momento de estancamiento económico. Pero es importante resaltar algo; si bien es cierto que la deuda no deja de ser un problema, no debe de caerse en el fácil juego de

compararla con la del Tercer Mundo, por que como sabemos esta cambia de un país a otro y de una época a otra, por otra parte, la estructura que guarda la deuda de los estadounidenses es plenamente diferente a la de los países pobres.

Los logros de las políticas económicas de la administración de Reagan pueden simplificarse en los siguientes puntos: 1- hay un aumento en la rentabilidad de las empresas norteamericanas a partir de 1982, que fueron favorecidas por el estímulo a las corporaciones, cambiando sus estructuras de operación; 2- la tasa de crecimiento anual del PNB de 1982 a 1988 fue del 4% en promedio; 3- durante este mismo periodo se considera a la economía operando a su plena capacidad; 4- las tasas de crecimiento del empleo asalariado no agrícola se incrementaron, y en comparación con el Grupo de los Siete, Estados Unidos es el de menor tasa de desempleo; 4- un sorprendente abatimiento de la inflación.⁽¹³⁾

Evaluando la administración de Ronald Reagan en términos económicos, estos son contradictorios; por una parte se recibe una economía en recuperación, y por la otra existen desequilibrios fiscales, déficits comerciales y un gran endeudamiento, por el lado financiero también hay desequilibrios internos y externos que amenazan con peligrosos problemas en las estructura del sistema financiero internacional, como fue el caso del desplome de la Bolsa de Valores de Nueva York en 1987, sobre este asunto Harry Magdoff señala lo siguiente:

"El principal peligro surgió en los estrechos lazos que existen entre la Bolsa y los bancos. Los que comercian con valores necesitaban tomar dinero en préstamo en fuertes cantidades para realizar sus operaciones cotidianas, y los especuladores jugaban en el casino de Wall Street con dinero proporcionado por los bancos. Cuando los precios de las acciones cayeron el 19 de octubre de 1987, sin que se viera el límite, los activos dados en prenda a los bancos por los acreedores de la Bolsa como garantía de sus préstamos, se desvanecieron en cuestión de horas. Según parece, los bancos principales habían estado en terreno poco firme durante largo tiempo, debido a la incapacidad del Tercer Mundo y algunos

grandes prestatarios de sus países para pagar sus deudas, y debido también a cuánto dependían los propios bancos de préstamos a corto plazo." (10)

Esto significa que los corredores de bolsa estaban atrapados, ya que por una parte requerían de mayores recursos para salir a flote, situación en la que los banqueros no estuvieron dispuestos a sostener en medio de un ambiente de pánico e incertidumbre. Lo que impidió que esta reacción en cadena se convirtiera en una explosión incontrolable fue la rápida intervención de la Reserva Federal, que inyectó muchos miles de millones de dólares en el sistema. Gracias a este caudal de dinero nuevo en los bancos y en las empresas de valores, se impidió que la crisis financiera saliera por completo de control.

Las medidas proteccionistas en materia comercial de los Estados Unidos, responde sin lugar a dudas al deterioro de las relaciones de intercambio con el resto del mundo, donde sobresalen las relaciones con Japón y con otros países del Sudeste Asiático; Taiwan, Hong Kong y Corea del Sur.

El abandono sistemático de la política de libre cambio que fomentaron y controlaron los Estados Unidos después de la Segunda Guerra Mundial, ha sido por toda una infraestructura de restricciones legales y proteccionistas a ciertos sectores industriales, quienes han manifestado desde algunos años, el desplazamiento en los mercados internacionales por otros países industrializados como son Japón y Alemania. Este desplazamiento no corresponde sencillamente a las medidas de apertura económica o de protección comercial, sino que representan un deterioro estructural en sus métodos de producción y de dirección. El que los Estados Unidos cierren sus fronteras comerciales para ayudar a la sobrevivencia industrial significa, en un mediano plazo, el estancamiento y falta de modernización que serán indispensables para poder competir en la nueva economía mundial.

El viraje de los Estados Unidos hacia el proteccionismo responde a los siguientes factores: 1- la industria manifiesta dificultades

para poder exportar, por las prácticas desleales que ellos encuentran por parte de otros países; 2- para el desarrollo de la competitividad a nivel internacional es necesaria una reconversión industrial, con una política proteccionista que apoye a las industrias hasta que se encuentren nuevamente en el nivel adecuado para la competencia; 3- el GATT no ha considerado, con la rapidez que se requirieron, los reglamentos que sirvan a la protección de una industria o sector, por esto los Estados Unidos han decidido incorporarlos en su legislación comercial.

El neoproteccionismo no es resultado de una decisión política personal, sino el producto de una combinación de factores. Con esta política se incrementan las barreras al comercio, tradicionalmente las barreras eran los aranceles, las cuotas y las restricciones cuantitativas, ahora se añaden, los acuerdos de libre comercio, las medidas antidumping y los impuestos compensatorios al igual que los impuestos indirectos en forma de daños, multas y gastos. Obviamente que la complejidad para aplicarlos es lo que las distingue, por que hay que reconocer que estas ya existían en las legislaciones comerciales.

Estas leyes si bien es cierto ya estaban contempladas en la legislación norteamericana, no se habían aplicado debido a que no se manifestaban situaciones de presión económica y política por parte de grupos industriales, surgiendo entonces la corriente proteccionista como la forma de perfeccionar esas leyes para aliviar los daños causados por el aumento de las importaciones y castigar abusos comerciales especiales, (las prácticas desleales son las violaciones a los derechos de propiedad industrial y las prácticas comerciales predatorias) es un proceso que ha diluido los demasiados requisitos técnicos y jurídicos difíciles de cumplir, que las inhabilitaba como eficientes mecanismos de contención a las importaciones.

En términos generales el neoproteccionismo puede ser definido como la utilización de las diversas leyes, enmiendas y secciones que prescriben las prácticas desleales en el comercio internacional, leyes como las siguientes:

La Ley de Comercio y Aranceles; esta ley se le ha denominado "Ley Omnibus" por su amplia variedad de leyes que a su vez regula. Para poder incrementar la capacidad de negociación comercial de los Estados Unidos se propone un conjunto de principios y estrategias de negociación, para obtener concesiones de sus socios comerciales, particularmente de los países en desarrollo (en especial los del Sudeste Asiático). Ha despertado preocupación entre terceros países por los cambios que introduce en los procedimientos, prácticas y normas legales que regulan el acceso al mercado. Distingue a esta ley su carácter restrictivo y la estimulación de recursos unilaterales de protección. No debemos perder de vista que en los estatutos del GATT está contemplada la posibilidad de que el Estado fomenta ciertas industrias que estén dirigidas a la exportación como políticas de desarrollo social. Naturalmente es una ley contraria a ciertas consideraciones del organismo, y justamente la incapacidad de este, para oponerse a tales medidas unilaterales lo lleva a la ilegitimación internacional.

Para el entendimiento amplio de la ley, señalaremos otras leyes que no fueron promulgadas estrictamente durante la administración de Reagan pero que tienen una fuerte influencia dentro del contexto del neoproteccionismo comercial.

La Ley de Subsidios e Impuestos Compensatorios; por principio esta ley cataloga como práctica desleal cualquier tipo de subsidio que afecte a la manufactura, la producción o la explotación de productos hacia los Estados Unidos. No se distingue por consiguiente entre un subsidio doméstico y uno a la exportación, ya que los primeros responden a las políticas de desarrollo económico y social de los países. En la lista de subsidios potencialmente sujeta a impuestos compensatorios figuran los siguientes: 1- las concesiones de capital, préstamos o garantía en condiciones inconsistentes con las prácticas comerciales; 2- la provisión de bienes y servicios con arreglo a las tarifas preferenciales; 3- la concesión de fondos o las remisiones de deudas con el fin de cubrir las pérdidas en las operaciones de alguna industria específica.⁽¹⁵⁾

En realidad con esta ley no se desarrolla la competitividad comercial sino que fomenta un inadecuado proteccionismo. Con esta legislación las empresas exportadoras han adquirido la capacidad de protegerse de todas estas enmiendas, y además, el poder para hostigar a muchos importadores usando el derecho a recurrir a una sucesión interminable de procedimientos legales, para amenazar el crecimiento y la continuidad de la importación. No debemos olvidar que los funcionarios públicos están obligados a recibir todas las reclamaciones al respecto, lo que no sucedía anteriormente, hasta que se reunieran una serie de pruebas y justificaciones técnicas.

La **Ley Antidumping**; se define como dumping la discriminación de precios entre diferentes mercados nacionales, es decir, el que un producto sea introducido a un país con un precio más bajo del que realmente le corresponde. Toda vez que un producto extranjero pudiera causar daño a las ventas internas de un producto doméstico, es motivo para que la empresa nacional (estadounidense) recurra a la demanda de antidumping. Esta ley resulta muy impredecible; más que ofrecer una medida objetiva de lo que constituye patrones de deslealtad en el comercio, esta ley puede describirse como un laberinto en el cual incluso aquellos que busquen mantener precios justos pueden perder.

Sección 337 de la Ley Arancelaria; "Esta es una disposición muy amplia que prohíbe: métodos desleales de competir y actos desleales de importar bienes de Estados Unidos. Con anterioridad, la aplicación de esta sección se limitaba a aquellos casos que involucraban protección de patentes, marcas y otros derechos de propiedad industrial. Sin embargo, a partir de las reformas, la Comisión Internacional de Comercio decidió que la sección 337 podía aplicarse a un ámbito mucho mayor, incluyendo acciones relativas a dumping y subsidios. La decisión convirtió a esta sección en una arma adicional en las acciones contra dumping o contra derechos compensatorios."¹⁴

Sección 201 de la Ley de Comercio; En esta sección no se prohíben prácticas desleales, sino que se restringen las importaciones que

causan daño a las empresas domésticas o con el simple hecho de que exista amenaza de daño.

Sección 301 de la Ley de Comercio; Esta sección se refiere a las prácticas desleales, en especial a los subsidios y al dumping. Se autoriza al Presidente de la República toda las medidas posibles y apropiadas con objeto de hacer valer los derechos que le correspondan, con arreglo a cualquier convenio comercial, acto o política.

Todas estas leyes han sido aprobadas por el Ejecutivo y Legislativo de los Estados Unidos, las que han conducido a una situación en la cual el concepto de comercio con prácticas desleales ha perdido su dimensión objetiva, diferentes de las prácticas comerciales normales. Ahora estamos en un escenario donde la práctica desleal quedará a juicio del Congreso, la Comisión Internacional de Comercio y los Tribunales norteamericanos.

La solución a los problemas económicos-financieros que los Estados Unidos han manifestado a lo largo de varios años y en particular en la década de los ochenta, no encontraron solución con medidas anárquicas y arbitrarias, y tampoco estimuló la competitividad y calidad de la industria que antes invadió al mundo entero.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS DEL CAPITULO I.

- 1- MacEWANN, Amir. Deuda y desorden. Inestabilidad Económica internacional y ocaso del imperio estadounidense. México, S.XXI, 1992, p. 11.
- 2- STRAHM H., Rudolf. Por esos somos tan pobres. México, UNAM, 1987, p. 140.
- 3- *Ibidem* p. 142.
- 4- A lo largo de la historia del GATT se han llevado a cabo las siguientes Rondas:
Ginebra 1947
Ancecy 1949
Turquía 1951
Ginebra 1956
Dillo 1961
Kennedy 1967
Tokyo 1979
Uruguay 1986
- 5- BHAGWATI, Jagdish. El neoproteccionismo. España, Alianza, 1988, p. 40.
- 6- Banamex, S.N.C. Inversión extranjera directa/Direct foreign investment. México, Morsa, 1990, p. 87.
- 7- *Ibidem* p. 70.
- 8- *Ibidem* p. 90.
- 9- *Ibidem* p. 54.
- 10- WIONCZEK, Miguel. El endeudamiento externo de los países en desarrollo. México, Colmex, 1979, p. 49.
- 11- RANGEL, José. El poder económico y la hegemonía norteamericana. El deterioro irreversible. México, IIE-UNAM, 1989, p. 35.
- 12- MANTBY, Guadalupe. La inequidad del sistema monetario internacional y el carácter político de la deuda del Tercer Mundo. México, UNAM, 1989, p. 70.
- 13- MAGDOFF, Harry. Estancamiento y explosión financiera en Estados Unidos. México, S.XXI, 1988, p. 225.
- 14- *Ibidem* p. 230.
- 15- CASANOVA Vega, Gustavo. "Las exportaciones mexicanas y el neoproteccionismo norteamericano" en: Meyer, Lorenzo, comp. México-Estados Unidos 1982. México, Colmex, 1982, p. 42.
- 16- *Ibidem* p. 45.

CAPITULO II.

SITUACION ECONOMICA DE MEXICO

DURANTE EL PERIODO DE 1982-1988.

II.1 Implicaciones Económicas de la Crisis de 1982.

El periodo del presidente Miguel de la Madrid Hurtado se inicia con una crisis, ya no solamente económica, sino política y social en la que se refleja en una deteriorada imagen presidencial, en abierto enfrentamiento con los sectores sociales. Con la nacionalización de la banca, que efectuó el presidente José López Portillo, se da inicio a un nuevo trato político del Estado con la burguesía nacional, y con importantes concesiones económicas a fin de poder coadyuvar al pronto periodo de recuperación económica.

Al gobierno de Miguel de la Madrid le toca continuar una interrupción en el crecimiento de la actividad económica que venía registrando promedios anuales del 6.9%, con incrementos en la tasa de inflación que llegaban al 98.8% en 1982 y el 81% en 1983.⁽¹⁾

La naturaleza de esta crisis está en las condiciones estructurales que ocasionan que siempre que hay un cambio de gobierno se manifieste una crisis económica, pero llama la atención esta en particular por que el periodo anterior se vivió una bonanza económica, debido a la petrolización que dirigió a la economía a niveles de crecimiento en el comercio internacional, la industria y el comercio interno, y que cayeron en poco tiempo a los niveles más bajos que la historia moderna de México registrara, veamos por qué:

El periodo del presidente López Portillo no fue exento de ofrecer enormes apoyos a la burguesía nacional, para que conjuntamente delinearán los mecanismos que llevarán a México hacia el desarrollo económico, pero su apatía, incapacidad y dependencia no deja más, que sea el Estado quien intervenga abierta y directamente en la economía, haciendo que este manifieste una presencia enorme en el número de entidades paraestatales, por ejemplo; en 1930 se identifican solamente 12, para 1940 sube a 57, en 1950, 158, en 1960, 259, en 1970, 491, en 1976, 845 y al término del mandato presidencial son 1,155 el total de empresas paraestatales, una carga que sin duda repercute en la eficiencia administrativa, al cohibir la competitividad y creatividad empresarial, ya que en su

lugar, tienen que predominar los intereses personales y políticos generadores de ineficiencia y corrupción.⁽²⁾

La importancia que tuvo el petróleo en la economía mexicana bajo la administración de López Portillo permitió mayor presencia a nivel internacional. Con los descubrimientos de pozos petroleros en el Golfo de México, ubicó a nuestro país como la cuarta potencia en producción, motivo para ser el principal receptor de recursos financieros de la banca internacional. Los ingresos públicos por concepto de las exportaciones petroleras indican al gobierno de Portillo, hacer el eje de desarrollo económico toda la infraestructura petrolera. Se constituía así, un Estado fuerte, con las capacidades financieras de dirigir el crecimiento económico, interviniendo, creando industrias y empleo, quedaba atrás el Estado débil y sometido a las condiciones y caprichos de una burguesía nacional, la riqueza petrolera le daba al Estado la posibilidad de cumplir con los compromisos financieros que traía con el Fondo Monetario Internacional, y se presentaba ante los organismos internacionales con mayor seguridad y mejor capacidad negociadora. Un Estado fuerte que manejaba, dirigía y controlaba toda la economía hacía que se recuperara la confianza en él, permitiendo el regreso de capitales, alentados por los incentivos a la inversión privada, que se habían fugado.

El crecimiento desmesurado del Estado ayudó a que el sector obrero legitimara su política económica, favorecido tanto por los incrementos salariales como por la expansión del empleo. Con la burguesía, sin embargo no se quedaba bien, se le criticaba que el incremento del 35 al 46% en la inversión en el periodo de 1970 a 1975 amenazaba la formación de un régimen autoritario y despótico.

Para los Estados Unidos la abundancia del petróleo mexicano representaba ventajas frente a los países árabes, por la cercanía, por ser zona natural de influencia y por que México necesitaba más de ellos que cualquier otro país. Pero no obstante, y a pesar de existir por primera vez una interdependencia, las relaciones bilaterales pasaron de ser formalmente amistosas a mostrarse

conflictivas y de enfrentamiento, atacando en áreas realmente sensibles como es la inmigración y el intercambio comercial, desfavoreciendo a ciertos productos mexicanos que antes no pagaban impuestos o pertenecían al rubro de los países con preferencias comerciales.

La crisis económica de 1982 responde por una parte a los problemas estructurales, y por la otra a acontecimientos internacionales, que afectan directamente la balanza de pagos, y desembocan en un desequilibrio en los principales renglones de intercambio comercial, impidiendo el cumplimiento de los planes de expansión y crecimiento al interior de la economía.

En el caso de los problemas estructurales podemos distinguir los siguientes:

- 1- El desequilibrio entre la producción y distribución, arcaicos y con fuertes influencias especulativas y corruptivas;
- 2- El sector agropecuario está lejos de manifestar índices de productividad debido al atraso en que se ha sometido a lo largo de la historia por situaciones político-ideológicas internas;
- 3- Una planta industrial protegida por el Estado, incapacitada para competir por sí sola en los mercados internacionales con buenos índices de calidad;
- 4- Un excesivo intermediarismo en las operaciones comerciales de productos agropecuarios como industriales, favorecidos por un sistema de gobierno deficiente y corrupto, y
- 5- Marcadas desigualdades sociales.⁽¹⁾

En el contexto internacional, la baja del precio del petróleo en el mercado mundial significó un agudo descalabro económico-financiero en la economía mexicana, al igual que el incremento de las tasas de

interés, y la actitud proteccionista de las potencias industrializadas en el comercio exterior.

Para México sus ingresos se vieron dramáticamente afectados, por que la estructura de sus exportaciones representaban el 61% de las ventas del petróleo en 1981, cuando en 1977 tan sólo eran del 27%, en términos monetarios representaba para las finanzas nacionales una reducción de dos mil millones de dólares en el año, respecto a lo presupuestado. Hay que agregar que otros productos manifestaron importantes reducciones en su precio, como es la plata, el café, el camarón, algodón y plomo, importantes dentro de la estructura de las exportaciones de los países subdesarrollados.⁽⁴⁾

Naturalmente que con estas bajas se tuvo que hacer modificaciones a los presupuestos que habían sido diseñados por la administración de López Portillo, como es la suspensión de planes de desarrollo, reducción en el gasto social y recortes presupuestales que afectaban directamente a sectores sociales necesitados.

Por otra parte la desconfianza en la moneda nacional presionó fuertemente hacia la especulación y la fuga de capitales, las clases sociales media y alta sintiéndose amenazadas por la eminente devaluación convertían sus ingresos en dólares, descapitalizando así al país. No obstante de esta situación decidió el gobierno mantener la misma paridad del peso frente al dólar, reflejándose en un desproporcionado déficit fiscal que era saldado con deuda externa. Para entender la gran problemática que esto significaba hay que recordar que en este momento se da un incremento en las tasas de interés en los mercados financieros internacionales, tanto de la Libor como de la Prime. En el caso de la Prime se ubicó en 16% en su nivel más alto para 1981, y la libor pasó de 6.5% en 1977 a 16.7% en 1981.⁽⁵⁾ Esta misma situación favoreció para que se incrementara la fuga de capitales, al ser tan atractivas las tasas en el extranjero, y con un menor riesgo del que representaba para el inversionista mantener su capital en el mercado mexicano. Las repercusiones se reflejaron de inmediato en el déficit del sector

público, que fue financiado como ya se dijo, por deuda externa por una parte, y por la otra, con creación monetaria. El aumento de la oferta monetaria fue casi del 28% del PIB en 1981 cuando en 1976 era menos del 15%. Obviamente que con estas medidas expansivas en la política monetaria su principal manifestación es el acelerado ascenso en el índice de inflación, alcanzando casi el 100% para 1982.⁽⁶⁾

El gasto del sector público tuvo que contenerse después de que había registrado una expansión hasta del 30% del PIB, cuando anteriormente difícilmente alcanza el 15%, se suspendieron subsidios a la planta productiva y agraria, también sucedió con los planes de desarrollo para las zonas marginadas del país, en cambio tenían que ser dirigidos ahora esos al pago de los intereses de la deuda externa, misma que había manifestado un extraordinario incremento en poco tiempo. La situación era alarmante, al observar la disminución de las reservas internacionales con una velocidad incontrolable, por todo lo que se ha indicado: transferencia de recursos financieros para el pago del servicio de la deuda externa, la fuga de capitales, la dolarización en la economía nacional de las clases alta y media que especulaban entre el peso y el dólar, y una disminución en el valor de las exportaciones petroleras, pues las manufactureras estaban desincentivadas. Todo ello obligó al gobierno de López Portillo a tomar la decisión de devaluar el peso frente al dólar de 26.91 a 47 pesos por dólar que se ubicó a finales del mes de febrero de 1982, esta medida estuvo lejos de significar una solución, al contrario, agravó aún más la desconfianza, la fuga de capitales y la dolarización de la economía nacional.⁽⁷⁾

Las manifestaciones sociales no se hicieron esperar, el sector trabajador demandaba incrementos salariales que compensaran su deteriorado poder adquisitivo, y la burguesía nacional no paraba de acusar el fracaso económico-político del presidente López Portillo.

Por su parte el gobierno, en un intento desesperado por no agudizar más la crisis efectuó el Programa de Ajuste Económico, cuyas

características son: 1- una reducción del gasto presupuestado en 3%; 2- congelamiento de precios de unos cinco mil productos; 3- incremento salarial del 10, 20 y 30% para amortiguar el efecto de la devaluación; 4- el gobierno trataría de mantener el nivel de empleo a través de la reiniciación de programas productivos; 5- el apoyo a la producción de básicos; 6- la reducción de aranceles de unos mil quinientos productos básicos.⁽⁴⁾

En el terreno financiero se anunció el 20 de abril el Plan de Estabilización, cuyo principal objetivo era detener la inflación, a través de medidas que se dirigían al saneamiento de las finanzas públicas, como la disminución al gasto público, la disminución del déficit comercial, un límite de endeudamiento, flotación del tipo de cambio, incremento de los bienes y servicios del Estado, aumento en las tasas de interés para el fomento del ahorro interno y evitar la fuga de capitales, y la disminución de la oferta monetaria. Era un plan ambicioso pero mostró poca efectividad.

En la comunidad financiera internacional no representaba México un sujeto seguro de crédito, se le miraba con gran desconfianza, y se terminó por negar mayor financiamiento, hacia el interior del país, el propio presidente veía un Ejecutivo Federal devaluado, la burguesía nacional lejos de apoyarlo, le echaba en cara el despilfarro, la corrupción y el fracaso económico. La dolarización y la fuga de capitales seguía sin control, las reservas internacionales estaban agotadas y la demanda de dólares era gigantesca, llegando a cotizarse cerca de 100 pesos por dólar, se tomaron medidas para limitar esto, desde el control de cambios, pasando por un sistema dual de tipos de cambio, hasta la propia nacionalización bancaria el 1 de septiembre de 1982, juzgada como una medida desesperada y de franca represalia hacia la clase empresarial mexicana por su falta de solidaridad para hacer frente común a la crisis.

II.2 Hacia la Conformación de un Modelo Económico Neoliberal.

Se inicia en diciembre de 1982 la administración de Miguel de la Madrid con una crisis económica y política cuyas causas son estructurales y coyunturales, y que tienen que ver con el término de un modelo económico auspiciado por lo que se llamó Estado Benefactor, caracterizado por la obesidad burocrática, con inoperatividad administrativa, corrupción y despilfarro de todos los recursos públicos, que hacía existiera una industria con vicios de dependencia, a quien siempre se protegió con medidas que iban desde los altos aranceles, hasta la prohibición de importaciones, incapacitándola para ser fuente importante de generación de desarrollo nacional.

El acelerado deterioro en los principales indicadores económicos, pone de manifiesto la caducidad de este modelo, con altas tasas de inflación, crónicos déficits comerciales, que tienen obligadamente que ser saldados con deuda externa, con devaluaciones, como única medida para hacer que las exportaciones sean competitivas en los mercados internacionales y con altas tasas de interés para que sean atractivas a la inversión financiera y evitar las fugas de capital que siempre amenazaban dejar vacías las reservas internacionales. A todo esto hay que agregar la inercia en la economía y la política internacional, donde la interdependencia económica entre los países, y la globalización, manifiestan la urgente necesidad de modificar estos modelos, para hacer que la competitividad sea la norma esencial en las estructuras económicas de los países.

Es así que con un escenario dramático en lo económico y en los político tanto a nivel nacional como internacional el Lic. Miguel de la Madrid Hurtado asume la presidencia de la República el 1 de diciembre de 1982, su estrategia de gobierno estaría encaminada a salir de la crisis, a recuperar el crecimiento y a conseguir cambios cualitativos en la estructura económica nacional, lo que significa sentar las bases a un modelo de apertura de libre mercado.

El punto más importante e inmediato de la administración de De la Madrid fue hacer frente a los efectos coyunturales por la nacionalización bancaria, en primera, se enfrentó con las clases media y alta, quienes vieron que sus depósitos en dólares pasarían a ser nominados en moneda nacional, y se regiría un control de cambios, donde el precio del dólar dependería para el fin que se fuera a usar. Por otra parte numerosas empresas vieron que el desorden financiero amenazaba su existencia al no disponer de liquidez en el sistema financiero mexicano, llegando incluso a suspender sus compromisos que tenían con el exterior, igualmente fue aprovechado la incertidumbre del precio real de los bienes y servicios de la economía que estaban en relación directa con el dólar, incrementándolos sin control. Todos estos fenómenos ocasionaron una aguda recesión acompañados de índices inflacionarios sin precedente.

Los lineamientos de la política económica del presidente Miguel de la Madrid señalados en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, se dirigen en dos vertientes fundamentales; 1- la estrategia de reordenación económica y 2- el cambio estructural.

En cuanto a la primera pretende llevar un plan de ajuste que sirva para salir de la crisis económica, y la segunda se refiere a los cambios en los problemas estructurales que permitan una mejor relación de distribución en la riqueza nacional.

Cabe destacar que durante esta administración se presentó un desarrollo de intermediación bursátil, debido en principio a que con la nacionalización bancaria, a los antiguos propietarios se les permitió el poder adquirir instituciones financieras no bancarias (casas de bolsa) fortaleciendo así, a los grupos que venían años atrás operando en este mercado, y accedando nuevos grupos empresariales al sector bursátil. Con esto la estructura de los mercados cambió radicalmente, por ejemplo, después de constituir el 70% en 1982 el total de las inversiones en Cetes, esta bajó al 14% en 1988, mientras que en acciones se incrementó del 9 al 34% en el

mismo periodo, lo que demuestra una apertura hacia el sector financiero nacional.⁽⁹⁾

En cuanto a la segunda, implicaba tomar medidas fondomonetaristas necesaria y obligadas para incursionar activamente en la economía internacional, estas eran: la austeridad en el gasto público y el incremento a los ingresos federales.

Estas medidas económicas pretenden responder al manejo de la crisis a través de una serie de políticas restrictivas en la demanda, y el fortalecimiento en la productividad industrial hacia la exportación no petrolera. En palabras del propio presidente De la Madrid; con este plan [Programa inmediato de Reordenación Económica, PIRE] se dio inicio a cambios profundos en la estructura económica y en las bases institucionales y políticas del desarrollo.

Tres son las reformas estructurales fundamentales: 1- se refiere a la condición Estatal del desarrollo; 2- la reforma a los modos de organización y producción en el empleo y 3- las que implican un cambio estructural en el proceso de industrialización del país.⁽¹⁰⁾

"El PIRE plantea en diez puntos las líneas estratégicas de acción para enfrentar la crisis. Se propone combatir la inflación, la inestabilidad cambiaria y la escasez de divisas, proteger el empleo y la planta productiva. Para ello se plantea acciones de gran impacto y magnitud que van a la raíz de los problemas. Se inician así las reformas y los cambios deseados en la sociedad y la economía, para aumentar el ahorro y la disponibilidad de divisas, incrementar la eficiencia del aparato productivo y corregir la profunda desigualdad social."⁽¹¹⁾

Se demuestra con esto que la política económica del presidente Miguel de la Madrid va implícita toda una ideología de neoliberalismo fondomonetarista, mismo que seguirá en todo su trayecto gubernamental. Los resultados de este programa naturalmente no fueron alentadores, a tal medida que fue necesaria una segunda Carta de Intención, donde se pone de manifiesto la

firmeza de avanzar con mayor prontitud hacia el modelo de libremercado, que favorezca en particular a los intereses estadounidenses y por tal al sistema capitalista mundial.

El excesivo endeudamiento, las altas tasas de interés, el errático mercado externo, la alta dependencia, así como salarios bajos, austeridad presupuestaria y un creciente desempleo, caracterizaban a la economía mexicana y ponían en evidencia el fracaso en el manejo de la política económica.

Para 1986 el precio internacional de petróleo registró su nivel más bajo de todos los tiempos, al igual que la mayor parte de las materias primas de exportación, esto significó para la economía una carga más a los problemas y de hecho, generó una nueva crisis económica, igual y tan grave como la de 1982, se buscó salir de ella a través del financiamiento externo, para lo cual se sometió a las condiciones que en política económica se dicta a través de la Carta de Intención del Fondo Monetario Internacional, firmada en julio 22 de 1986.

Las estrategias fondomonetaristas tienen el propósito de conseguir el desarrollo con estabilización a través de las siguientes medidas económicas: se establece una reestructuración de la política fiscal, se fortalece la administración tributaria para evitar la evasión fiscal. Se revisan las tarifas y precios de los servicios del Estado periódicamente para que estos no se rezaguen frente a la inflación.

Se distinguen las medidas encaminadas al aumento en el ingreso federal, que son las anteriores y en una segunda parte, las concernientes al gasto público. El objetivo es una política restrictiva en los siguientes renglones: 1- se conserva la disciplina presupuestal, es decir no dirigir recursos al gasto social; 2- se reducen subsidios; 3- se continúa moderadamente con el ordenamiento de las inversiones estratégicas en CFE, FERRONALES y PEMEX solamente para que no agraven más el problema del desempleo; 4- se fortalece la reconversión industrial para

favorecer a la competitividad y eficiencia de la empresa mexicana y 5- se desincorporan empresas parastatales mediante venta, liquidación, fusión o transferencia.⁽¹²⁾

Lo más sobresaliente de la Carta de Intención es la novedad de condicionar el financiamiento externo a los precios del petróleo, es decir, si bajan, existe el compromiso del Fondo de prestar los recursos en proporción a este, y si suben el gobierno mexicano dirigirá mayores recursos al pago del servicio y de capital.

Estas medidas económicas manifestaron su fracaso al reflejar una inflación del 159% para 1987, con un crecimiento económico de apenas el 1.5% y no el 3.5 o 4% que se había pronosticado, por otro lado la carrera ascendente de tasas entre los bancos y las casas de bolsa creaban un escenario con fuertes tendencias especulativas, ya que la Bolsa Mexicana de Valores registró en su índice de precios y cotizaciones, el valor más alto de los últimos años, se sabe por ejemplo, que algunas casas de bolsa tuvieron que cerrar por la enorme afluencia de ahorradores que buscaban invertir en cualquier tipo de instrumento, fueran del mercado de dinero o de capital. Hay que señalar que a este fenómeno contribuyó el destape del candidato presidencial por el PRI, el Lic. Carlos Salinas de Gortari, quien dio confiabilidad a los mercados financieros.⁽¹³⁾

Los grandes inversionistas eran quienes se favorecían con el "boom bursátil", mismos quienes crearon las condiciones para el "crack" en octubre de 1987; debido a que por una parte se vivía una economía deteriorada con índices económicos paupérrimos y por el otro, se manifiesta un crecimiento desmedido del mercado bursátil, por tal motivo y lógicamente el segundo no era un símbolo de la mejoría económica de nuestro país, sino una franca manifestación de especulación y corrupción.

La caída de la bolsa generó una desconfianza hacia los mercados financieros incrementándose la demanda por los dólares, descapitalizando al país y amenazando dejar vacías las arcas nacionales, por lo que el Banco de México tomó la decisión de

salirse del mercado de cambios el 18 de noviembre de 1987 para que rigiera la oferta y la demanda en su precio.

Se pone de manifiesto la inoperatividad y deficiencia de los planes fondonetaristas que el gobierno de Miguel de la Madrid llevó a cabo con grandes costos sociales y en directo deterioro en los ingresos de la clase trabajadora, las manifestaciones sociales no se hicieron esperar, se demanda una rápida solución y recuperación económica que beneficiara a los que siempre habían recibido la mayor carga de la crisis: los trabajadores asalariados.

La necesidad de recuperar el crecimiento y evitar una hiperinflación llevó al gobierno a la concertación económica entre este y los sectores sociales; empresarial, obrero y campesino, para someterse a ciertas condiciones restrictivas.

En medio de una situación adversa en el terreno financiero, el gobierno firma este pacto (Pacto de Solidaridad Económica) el día 15 de diciembre de 1987, año significativo por ser arranque de las candidaturas a la presidencia de la República, por lo que el compromiso por restaurar las condiciones económicas nacionales son dobles; ya que por una parte se tiene que contener el crecimiento descontrolado de la inflación, para que por la otra, sirva de escenario idóneo a la transición pacífica de gobierno. En medio de una galopante inflación; con grave deterioro en el poder adquisitivo de los salarios, rezago de los precios y tarifas de los productos y servicios del Estado; desconfianza en los mercados financieros, inestabilidad en las operaciones bursátiles y una incontrolable demanda por los dólares, el gobierno federal, reúne a los representantes de los sectores sociales a fin de adoptar las medidas que en palabras del propio presidente son "...fuertes, amargas y dolorosas que implican sacrificios y esfuerzos para todos; no estamos ofreciendo una cura mágica de nuestros males económicos estamos pidiendo a la sociedad más esfuerzos y más sacrificios."⁴⁴

El acontecimiento que ocasiona la agudización de la crisis, fue la caída de la Bolsa de Valores, misma que condujo al descrédito del sistema financiero y monetario nacional, por lo que la fuga de dólares al extranjero puso en una situación vulnerable al tipo de cambio y a las tasas de interés que amenazaban a la hiperinflación y a la anulación del poder de compra y empleo del país. La situación se agrava si consideramos que en el terreno de la economía internacional se daban señales de recesión y medidas proteccionistas de las potencias industrializadas, aunado al gran costo financiero por el servicio de la deuda externa.

En razón de todo lo anterior, el gobierno mexicano juzga que para poder transitar a un cambio cualitativo social y económico, sólo será a través del cumplimiento e incondicionalidad de las siguientes medidas:

1- Medidas tributarias; se hace una revisión al impuesto sobre la renta. Para las importaciones se elimina el impuesto del 5%; se toman las medidas para desarrollar la administración tributaria y evitar la evasión fiscal.

2- Para corregir el déficit público del gobierno, se revisan y se ajustan los precios y tarifas de los productos y servicios del Estado, de esta manera se desestimula el alza de las tasas de interés e inflación.

3- Se acelera el programa de desincorporación de las empresas paraestatales; se disminuyen o se eliminan los subsidios que sean de dudosa justificación social o económica; se racionaliza la estructura administrativa del sector público.

4- El deslizamiento del tipo de cambio evolucionará con flexibilidad de acuerdo a las circunstancias.

5- Se refuerza la apertura comercial, acelerando la sustitución de permisos para la importación por aranceles; se reduce del 40 al 20% el arancel máximo a la importación.⁽¹³⁾

Para finales de la administración se observa un mayor castigo al sector trabajador, pues los ingresos no eran corresponsables con la tasa de inflación, por otra parte, los servicios estatales manifestaron incrementos de hasta el 100% (en el caso de la luz, la gasolina y el teléfono fue de 80%).⁽¹⁶⁾

La inflación mostró una reducción de 8.3% a principios de 1987 y de 5.5% en el segundo bimestre del año, lo que hacía exhibir a estas medidas como un medio exitoso de corregir los males de la economía.⁽¹⁷⁾

Si bien es cierto se logró reducir la inflación, y se detuvieron los precios de algunos productos y hubo una estabilidad financiera, también es cierto que se hizo con un costo altísimo en perjuicio de las clases trabajadoras y de los que menos tienen. La desigualdad en la riqueza nacional, y la falta de equidad es sin duda un problema estructural que la economía mexicana está lejos de desaparecer.

II.3 La Apertura Comercial y el Fomento a la Inversión Extranjera Directa como Mecanismo para el Crecimiento y Desarrollo Económico.

La reestructuración económica emprendida por el presidente Miguel de la Madrid se dirigió a la liberación del comercio exterior, la privatización de empresas y la promoción a las inversiones extranjeras. Estas eran políticas indispensables para el doble objetivo que se perseguía; por un lado obtener las divisas que requería el crecimiento económico dada la inestabilidad del precio internacional del petróleo, y la limitación para obtener financiamiento externo, y por el otro constituirse un elemento estimulante para la modernización industrial.

La estructura del comercio exterior en la década de los setenta representó casi el 71% del total del volumen de exportación de los productos petroleros, es por esto que para la administración del presidente De la Madrid el revertir esta tendencia constituyó el

camino estructural más importante de su estrategia económica. Así lo demuestra la ejecución del Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior para el periodo 1984-1988 (PRONAFICE) y el ingreso de México al Acuerdo General de Comercio y Aranceles (GATT) en agosto de 1986.⁽¹⁸⁾

La estrategia de fomentar las exportaciones manufactureras, y reducir las petroleras, significaba no quedar sustentados de la monoexportación de hidrocarburos que habían manifestado una vulnerabilidad en el precio internacional, con el desarrollo de una planta productiva dirigida a la exportación se conseguiría -según la propia administración delamadrista- mayor entrada de divisas; lo que repercutiría en una estabilidad financiera, y absorbería productivamente la fuerza de trabajo disponible creando las condiciones estructurales de productividad, competitividad y eficiencia de la industria mexicana.

Las medidas para lograrlo son; 1- desarrollar la oferta de bienes básicos; 2- fortalecer selectivamente la industria de bienes de capital para incrementar el grado de integración nacional; 3- vincular la oferta industrial con el exterior; 4- impulsar las ramas con capacidad neta de divisas; 5- crear una base tecnológica propia, y 6- crear una industria privada, social y paraestatal eficiente y competitiva.⁽¹⁹⁾

Las políticas para conseguir estos objetivos son: 1- la racionalización de la protección comercial; 2- fomento y regulación; 3- el financiamiento, y 4- la creación de un cuerpo burocrático que evalúe y controle. Sobre este último se crea la Comisión Consultiva de Planeación Industrial que estará integrada por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, quien la presidirá, el Secretario de Energía, Minas e Industria Paraestatal, los presidentes de la Confederación de Cámaras Industriales y de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación, así como el representante del Congreso del Trabajo.

La vinculación de una industria nacional al mercado internacional requiere además el cambio de medidas administrativas y la eliminación de barreras burocráticas, las cuales son reconocidas por el propio gobierno al indicar que: "...en el comercio se fortalece la simplificación de trámites en exportación, los requisitos son ya mínimos y se actualizan los criterios para la racionalización de las importaciones. El fenómeno industrial se hace más automático al igual que los beneficios preferenciales en las actividades prioritarias. Para que el programa se aplique con mayor eficiencia en el territorio nacional, se fortalece a cada una de las delegaciones federales, dando mayores facultades a cada una de ellas, que habrán de adquirir el carácter de delegaciones regionales donde la casi totalidad de las decisiones pueden realizarse de manera eficiente y efectiva." (20)

Cabe reconocer que el impulso a las exportaciones manufactureras registró gradualmente incrementos substanciales, pero sin embargo se encontraron en un problema que venía ocurriendo años anteriores; la actividad proteccionista de los países industrializados, particularmente la de los Estados Unidos, y la más importante para México, ya que representa las dos terceras partes del intercambio comercial. Esta actitud responde a los intereses económicos de algunas industrias estadounidense al verse amenazadas en el mercado por los productos extranjeros (mexicanos) con gran fuerza competitiva.

Ante esta situación el gobierno de Miguel de la Madrid buscó el compromiso de los países industrializados para que no cerraran sus fronteras arbitrariamente a los productos de origen mexicano, pero el hecho de tener que establecer acuerdos comerciales país por país, requería de una cantidad de reglamentaciones que hacían titánica esta labor, por tal motivo se consideró la ventaja de pertenecer al GATT, como la posibilidad de llevar los acuerdos a un contexto multinacional. Formalmente México perteneció al GATT en agosto de 1966, lo que le obligó a hacer reducciones graduales e interrumpidas a sus aranceles comerciales, a cambio recibiría

concesiones comerciales como las bajas en las tarifas de aranceles a sus exportaciones.

Con la entrada al GATT, México asume el compromiso de no subsidiar el sector exportador mediante políticas de precios y financiamiento, permitiéndole el Organismo a nuestro país la decisión de establecer un nivel arancelario máximo de 50% *ad valorem* y reducción de los derechos, en un periodo de 30 meses hasta un nivel de 20 y 30%, se confirma el carácter prioritario del sector agrícola, pero se acuerda sustituir gradualmente los permisos previos de la importación por una protección arancelaria. México ejerce soberanía sobre sus recursos naturales por lo que podrá poner ciertas restricciones a las exportaciones siempre y cuando tales medidas se apliquen conjuntamente con restricciones a la producción o al consumo nacional; nuestro país elimina los precios oficiales de importación para finales de 1987; las compras del sector público se realizan mediante licitaciones públicas, por lo que podrán participar todos los países miembros del GATT, salvo en las realizadas por CONASUPO y la Productora Nacional de Semillas; y finalmente se reciben de las partes contratantes del GATT las concesiones arancelarias que todos sus miembros tienen desde 1948.⁽²¹⁾

Cabe hacer mención que la desregulación arancelaria fue efectuada desde el inicio de la administración delamadrista, debido a compromisos estipulados con la firma de la Carta de Intención con el FMI; siendo así que la adhesión a este organismo comercial fue mero trámite.

Los propósitos, los mecanismos y el fomento del gobierno, permitió que la inversión extranjera directa fuera uno de los rubros económicos menos afectados por la crisis, teniendo un crecimiento dinámico en los últimos años de su administración, concentrándose particularmente en las maquiladoras y la reestructuración financiera de pasivos por inversión (*swaps*). Estos propósitos eran: 1- aprovechar la capacidad exportadora de las empresas con capital extranjero para la obtención de divisas, fomentando su capacidad a

través de programas como el PRONAFICE; 2- atraer capital extranjero con moderna tecnología para que este ayude a la actualización tecnológica de la planta productiva; 3- apoyar a la inversión extranjera para que se dirijan a actividades que sustituyan importaciones, y aliviar en cierta medida los desequilibrios sobre las cuentas externas de la economía nacional, y 4- apoyar la participación mayoritaria del capital extranjero en ramas de bienes de capital y nuevas tecnologías.

Los mecanismos para atraer a la inversión extranjera fueron: 1- flexibilización legal y administrativa. Se hacen modificaciones a las legislaciones sobre inversión extranjera para que estas puedan adquirir hasta el 100% de participación, si previamente ya contaban con el 49%. Con la política de simplificación administrativa se redujeron trámites y se aceleraron los permisos que propone la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras; 2- capitalización de pasivos, este mecanismo corresponde a los swaps, o sea el canje de deuda por inversión; 3- fomento a la producción maquiladora de exportación. A través de medidas fiscales y arancelarias favorables para el inversionista, se fomenta la creación de industrias de maquila para exportación, permitiendo que la materia prima y demás insumos que sirvan para la exportación se internen en territorio nacional, bajo la modalidad de importación temporal sin que exista pago de impuestos; 4- se autoriza que el capital extranjero participe en la mediana y pequeña industria hasta con el 100%, con el requisito de que no sea empresa corporativa.⁽²²⁾

El comportamiento de la inversión extranjera mantuvo un ritmo de crecimiento modesto, favorecido por todas estas políticas. Sin embargo y a pesar de buscar la diversificación en el capital extranjero, el norteamericano siguió siendo preponderante.

II.4 Situación Financiera y Crediticia ante el Proceso de Renegociación de la Deuda Externa.

La composición estructural de la economía ha obligado a los gobiernos de México a recurrir, a lo largo de la historia, al

financiamiento externo; en un principio proveniente de los países industrializados y los organismos financieros internacionales, cuyos montos estaban dirigidos a la formación de infraestructura para el desarrollo social, y más adelante, y debido a la internacionalización financiera, de la banca comercial internacional donde los recursos ya no se dirigían necesariamente a la formación de la planta productiva, sino a la corrección de los problemas y desequilibrios macroeconómicos del país, y es esto justamente lo que da inicio a un círculo de endeudamiento externo, de la cual hasta la fecha no ha sido roto, esto se explica de la siguiente manera; para poder corregir los déficits y mantener estable el tipo de cambio, los gobiernos mexicanos a partir de los setenta recurrieron al endeudamiento externo y esto trajo consigo y, obviamente, el incremento del pago del principal e intereses, lo que implicaba transferencia netas de capital y se recurría en desequilibrios financieros, para poder corregirlos se recurría nuevamente a más deuda externa, y así sucesivamente, hasta que en 1982, y por la interrupción de estos flujos externos, se cae en una crisis de endeudamiento que abrazó no solamente al país deudor sino a todo el sistema financiero internacional.

Por tal motivo, y ante la imposibilidad de seguir con el puntual cumplimiento en el pago de los intereses y capital, el Secretario de Hacienda y Crédito Público del gobierno del Lic. López Portillo declaró el 20 de agosto de 1982 una moratoria por 90 días, en la ciudad de Nueva York, para el respectivo pago de esta a la comunidad financiera internacional.

Con una economía resquebrajada y un endeudamiento excesivo el Lic. Miguel de la Madrid asume la presidencia de la República, donde tiene que enfrentarse a los acreedores internacionales a fin de buscar los mecanismos adecuados que sirvan para restaurar los deudos. Estas negociaciones no fueron livianas, ni fáciles, ya que se tenía que hacer frente y simultáneamente con el Fondo Monetario Internacional, los gobiernos industrializados y la banca comercial internacional por separado. El hecho de que hayan existido dos

reestructuras en tan poco tiempo demuestra la falta de profundidad y realismo en la solución al problema de la deuda externa.

El vencimiento de 9,263 millones de dólares que se cumplían en 1982 y la dificultada para tenerlos obligó al gobierno de México a suspender su pago. Con esto se da arranque a una serie de negociaciones con los acreedores internacionales en un marco de amenazas a las estabilidad del sistema financiero internacional, ya que el hecho de desconocer esta deuda por parte de México interrumpía un proceso en equilibrio financiero en el sistema capitalista mundial. (23)

En el ámbito interno, en México se dio la nacionalización bancaria y el control de cambios, que trajo consigo implicaciones importantes, estas son: 1- al nacionalizar la banca privada la deuda se convirtió en pública, incrementándose así en 13.6%, y 2- al no tener la total libertad de pagar en moneda extranjera las empresas mexicanas adquirieron problemas en sus transacciones internacionales que adjudicaron al gobierno, por lo que este tuvo que hacer frente a la negociación de la deuda privada; 3- se generó descontento y fuga de capitales por la posibilidad de que se redujera la tasa de interés nacional y se revaluara el dólar.

Por el ámbito externo, las fuentes de financiamiento se suspendieron, por un efecto de pánico sufrido en la banca comercial internacional. Antes de que el Secretario de Hacienda ignorara esta crisis, la banca comercial comenzó a alarmarse por la posibilidad de que esto sucediera, así que en un efecto dominó se fueron agotando todas las posibilidades de poder conseguir recursos para el cumplimiento de este pago. La estrategia entonces del gobierno para hacer frente a la delicada situación financiera se centró en tres puntos: 1- declarar una moratoria de manera unilateral; 2- establecer una negociación política a fin de conseguir recursos de los gobiernos industrializados o del FMI; situación que requería la formulación de políticas económicas que serían evaluadas en un tiempo no tan rápido, y 3- provocar una crisis internacional de la deuda para involucrar a las partes.

La decisión como es sabido fue la declaración de la moratoria, pero no de manera unilateral, sino de forma negociada, se trataba de sentar a la mesa, a las partes que se involucraban en el problema de la deuda externa que son: por la parte deudora, México, por la parte acreedora el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, los Gobiernos Industrializados y la banca comercial internacional. La posición y resultados de los acreedores son producto del interés de seguir manteniendo en funcionamiento a todo el sistema financiero internacional, aunque para esto se requiera seguir financiando a México, lo que significaba para la banca comercial incrementar sus activos de alto riesgo. Esta primera reestructuración se inscribe en el período de 1982-1983 lo que quiere decir que el gobierno de Miguel de la Madrid hereda un asunto pendiente: la definición de los términos de la reestructuración para los vencimientos de 8,144 millones de dólares en 1982, de 8,960 millones en 1983 y 5,366 para 1984 lo que representaba entablar una segunda reestructuración.⁽²⁴⁾

El objetivo que buscaba México con esta negociación era evitar un enfrentamiento directo con los acreedores internacionales, así que los resultados tenían que ser producto del entendimiento para solucionar los problemas de liquidez en el inmediato y mediano plazo con el menor costo económico-social posible para México. Para que esto fuera posible, los negociadores mexicanos tenían que sensibilizar a la comunidad financiera internacional de que México estaba dispuesto a tomar las medidas que en materia económica sirvieran para restablecer un cambio estructural en el país, pero entendiendo que sólo a través de recursos frescos se podría emprender esta tarea, ya que las suspensión de la deuda significaba un problema serio que involucraba a todas las partes, y que solamente a través de la participación de todos era posible llegar a un acuerdo.

Como se ha insistido, el mantenimiento del sistema financiero internacional es responsabilidad del FMI, de allí que su principal interés es que se consiguiera una solución para alejar la grave

amenaza de un desplazamiento de todo el sistema. Por otra parte también asumía el papel de mediar entre la parte deudora y los acreedores internacionales.

A través de los representantes de los bancos centrales los países industrializados siempre insistieron en la falta de serios estudios, y eficaces criterios de crédito para el financiamiento a los países subdesarrollados, es por esto que al estallar la crisis, dejaron en claro que el problema era un asunto que involucra exclusivamente a la banca comercial con los países deudores, y que no absorberían ellos las pérdidas que causara una suspensión masiva a los mismos.

Esto no significa que dejarían abandonados a la banca comercial, ya que un quebranto en el sistema implicaría para estos países una quiebra masiva de las instituciones bancarias que estaban en sus respectivos países. La posición de estos gobiernos era clara: no absorberían pérdidas ni las compartirían, pero sí estaban dispuestos a encontrar los medios para la solución.

Por otra parte la cantidad de bancos comerciales con los que se tenía que llegar a un acuerdo hacia más que imposible esta tarea (784 bancos acreedores) por lo que se decidió formar un grupo de 13 bancos más grandes del mundo que representara a toda la banca: Bank of America, Bank of Montreal, Bank of Tokyo, Bankers Trust Co., Chase Manhattan Bank, Chemical Bank, Citibank, Deutsche Bank, Lloyds Bank, Manufacturers Hanover Trust, Morgan Guaranty Trust, Societe Generale y Swiss Bank Co. ⁽²⁵⁾

Las negociaciones se centran en ciertos puntos fundamentales: 1- el tratamiento a la deuda privada, ya que muchas empresas recurrieron al financiamiento externo para aprovechar la baja de las tasas en comparación con las nacionales, y sus vencimientos se cumplían pronto, y ante la falta de divisas internacionales en las arcas del país, la banca comercial internacional quería saber cuáles serían los planes para la reestructura de esta; 2- la preocupación por el

trato que recibirían los depósitos de éstos bancos en sucursales de la banca nacionalizada fuera de México; 3- saber si ciertas obligaciones financieras internacionales (bonos por ejemplo) del gobierno, y particularmente de PEMEX serían incluidos en la reestructura y 4- el tratamiento del crédito comercial.⁽²⁶⁾

La postura que mantenía la banca internacional, era buscar que el gobierno adoptara los riesgos que habían adquirido las empresas privadas mexicanas, a fin de evitar las acciones como el cobro judicial, requisición y venta de activos por el incumplimiento de los pagos correspondientes, que de alguna manera implicaba mayores erogaciones de recursos para los bancos. Por su parte las empresas mexicanas querían tener la seguridad de que existieran las divisas necesarias por parte del gobierno, para el pago de esos pasivos. La postura del gobierno en relación a esto es la siguiente: 1- el gobierno por ninguna circunstancia asumirá los riesgos de la deuda privada y los resultados de la reestructuración debe ser fruto exclusivo de las negociaciones entre estas y la banca comercial; 2- su participación sería la de crear un marco de referencia para la buena solución en plazos, tasas de interés y periodos de gracia a los compromisos contraídos antes del 20 de diciembre de 1982; 3- buscar que los plazos de vencimiento estuvieran de acuerdo a las capacidades de pago de las empresas y 4- no habría subsidios cambiarios o financieros.⁽²⁷⁾

El mecanismo que se creó y que sirvió para dar una solución conveniente a todas las partes fue el Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (FICORCA). Este mecanismo, ofrecía a los deudores cuatro sistemas en los que se podría adquirir dólares para entrega futura a un tipo de cambio preestablecido por el monto necesario para el cumplimiento de sus pagos a los proveedores extranjeros. El sistema No.1 cubría el riesgo cambiario del principal del deudo reestructurado. El sistema No. 2 cubría el principal del adeudo reestructurado pero con la posibilidad de que el deudor adquiriera un crédito para la compra de dólares, mientras que el primero se paga de contado el valor de los dólares para entrega futura. Los sistemas 3 y 4, cubren el principal y parte de

los intereses vencidos con la misma modalidad que el primero, o sea el pago de contado, y el segundo a través de un crédito. Este mecanismo permitió que la reestructura fuera conveniente para todas las partes: para las empresas mexicanas, si bien es cierto que hubieran preferido subsidios cambiarios, al menos tenían la seguridad de contar con los dólares a un precio preestablecido, y si no contaban con los recursos para comprarlos, estaba la posibilidad del crédito. Para los bancos extranjeros, si bien es cierto también que hubieran preferido tener el aval oficial, al menos consiguieron el compromiso del Banco de México de contar con los dólares para las empresas, de acuerdo a cómo éstas entregaran los pesos, y para el gobierno, el hecho de no entregar ese aval, y si crear los incentivos para la reestructura le resultaba benéfico, a su vez el mecanismo estaba de tal modo siseñado que con la reserva de los dólares y el pago en efectivo de los pesos, existía la posibilidad de invertirlos en el mercado financiero, a fin de obtener un beneficio, que fue realmente lo que sucedió, permitiéndole dar un carácter autofinanciable al programa.⁽²⁴⁾

NOTAS BIBLIOGRAFICAS DEL CAPITULO II.

- 1- GARAVITO, Rosa. México en la década de los ochenta. La modernización en cifras. México, UAM- Azc., 1990, p. 20.
- 2- ROMERO M., Miguel Angel y Luis Méndez. "La reestructuración de la industria paraestatal" en : Garavito, Rosa. ob. cit. p. 202.
- 3- BRUCE Wallace, Robert., La política de protección en el desarrollo económico de México. México, FCE., 1976, p. 275.
- 4- MIRON, Rosa Ma. y Germán Pérez. López Portillo auge y crisis de un sexenio. México, Plaza Janés., 1988, p. 118.
- 5- SOLIS, Leopoldo. Alternativas para el desarrollo. 2a. Ed., México, Plaza Janés., 1988, p. 130.
- 6- Ibidem p. 135
- 7- GARRIDO, Celso y Enrique Quintana. "Las finanzas de la crisis" en : GARAVITO, Rosa. ob. cit. p.113
- 8- SOLIS, Leopoldo. ob. cit. p. 130.
- 9- GARRIDO, Celso y Enrique Quintana. "Las finanzas de la crisis" en : Garavito, Rosa. ob. cit. p. 100.
- 10- Programa Inmediato de Reordenación Económica en: El Mercado de Valores. Nafinsa, año 42, no., 51, dic. 20 1982, p. 1326-1327.
- 11- Ibidem p. 1326.
- 12- Carta de Intención del Gobierno de México al Fondo Monetario Internacional en: El Mercado de Valores. NAFINSA, año 46, no., 31, agosto 4 1986, p. 755-756.
- 13- GARRIDO, Celso y Enrique Quintana. "Las finanzas de la crisis...."ob. cit. p. 74.
- 14- Pacto de Solidaridad Económica en: El Mercado de Valores. NAFINSA, año 47, suplemento al no., 51, dic., 21 1987, p. 2.
- 15- Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior en: El Mercado de Valores. Nafinsa, año 44, no., 32, agosto 6 1984, p. 797.
- 16- MIRON, Rosa Ma. y Germán Pérez. ob. cit. p. 152.
- 17- Ibidem p. 172.
- 18- Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior.. ob. cit. p. 795.
- 19- Carta de Intención del Gobierno de México al Fondo Monetario Internacional.. ob. cit. p. 756.
- 20- ibidem p. 755.
- 21- La Jornada, 25 de julio de 1987.

22- MEDINA Cervantes, José Ramón., El Estado mexicano entre la inversión extranjera directa y los grupos privados de empresarios. México, Prentia, 1984, p. 195.

23- CALZADA Falcón, Fernando., Así se negoció la deuda externa de México. México, El Nacional, 1989, p. 195.

24- SHCP., La deuda externa pública mexicana. México, FCE, 1988, p. 202.

25- Ibidem p. 127.

26- Ibidem p. 130.

27- Ibidem p. 157.

28- Ibidem p. 211.

CAPITULO III.

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO

III.1 Evolución de la Inversión Extranjera Directa en México.

La entrada de México al escenario económico internacional como nación independiente, es atractiva para los países europeos, y sobre todo para los Estados Unidos, a la inversión directa, así se demuestra el hecho de que existieran compañías que explotaban las minas de metales preciosos y los recursos naturales.

Para la etapa de la Reforma podemos distinguir sesenta y cinco empresas centralizadas en el Distrito Federal en manos de quince mil extranjeros que eran propietarios, copropietarios o administradores. Es característico en esta etapa la aceptable estabilidad económica a pesar de los fuertes quebrantos políticos entre conservadores y liberales.

Con el porfiriato la inversión extranjera directa observó un crecimiento expansivo cuando recibió tanto el apoyo de los gobiernos de los países de origen como del mexicano. El gobierno del General Porfirio Díaz garantizaba una estabilidad política junto con amplias concesiones a los inversionistas extranjeros, mismos que se encontraban en una etapa de crecimiento que sin duda, demandaba la expansión de sus empresas, tanto horizontal como verticalmente fuera de sus fronteras. Sin embargo, el origen del capital extranjero se limitaba a tres países; Estados Unidos, Inglaterra y Francia. Para el primero la minería y las actividades primarias llegaban a constituir su poderío, para Inglaterra el petróleo, la electricidad y los ferrocarriles, y finalmente Francia tenía un poderío en el sector industrial como se puede observar en las siguientes cifras:(1)

Actividad	Total mill. pesos	EUA	Inglat.	Francia	Otros
			porcentaje.		
Agricultura	269.9	7.9	3.0	2.7	39.3
Minería y met.	817.3	35.2	12.5	31.0	7.5
Petróleo	351.8	13.7	16.0	1.2	--
Industria	131.0	1.5	1.1	12.4	9.3
Ferrocarriles	1130.5	37.7	42.9	20.0	26.9
Serv. Publ.	237.7	1.0	22.6	1.7	0.9
Bancos	165.9	2.4	1.9	17.2	4.8
Comercio	122.0	0.6	--	13.8	11.3

Fuente: Medina Cervantes, José Ramón. El Estado mexicano entre la inversión extranjera.... ob. cit.

La inclinación por el capital extranjero para el gobierno de Díaz respondía a la falta de recursos internos para impulsar el progreso y desarrollo económico, acosta de una ausencia de control jurídico, financiero y administrativo para regular la inversión.

En términos generales, el control de unas 170 empresas más importantes estaban en manos de capital inglés con 44 empresas lo que equivalía al 25% del total, le seguía el capital norteamericano con 36 empresas o sea el 21% y otros con el 16.5%. (2)

En el área financiera también se puso de manifiesto la actitud imperialista en el sistema capitalista mundial representado por las tres potencias que mencionamos. La importancia de los bancos, instituciones monopolistas de capital, dan inicio a la utilización de capital financiero, instrumento poderoso con el que se pudo extender la industria a todo el mundo en forma de cárteles o trust, monopolizando la producción y desplazando en algunos casos al empresario nacional, ya que desde entonces los cárteles manejaban,

bajo financiamiento monopólico, las condiciones de venta, los plazos de pago, las cantidades a producir, los precios, y en general el reparto del mercado.

La gran penetración del capital extranjero en la economía mexicana confirma que el marco político-institucional del gobierno de Porfirio Díaz es subordinado al permitir que los intereses foráneos se inmiscuyeran en la política nacional para defender sus posiciones de explotación y lucro, y acrecentando sus riquezas.

La presencia ascendente de la inversión norteamericana durante este periodo le permitía una situación de privilegio frente a Inglaterra y Francia, lo que demostraría con el paso del tiempo la enorme dependencia y nula diversidad en la inversión extranjera directa. Estados Unidos era quien tenía en México el 29.3% del total de las inversiones, y estas se incrementaron de 1887 a 1910 en 210 millones de dólares. (3)

Esta presencia responde a una condición coyuntural y estructural del sistema capitalista, al entrar en una etapa de expansión imperialista, ya que para 1880 los monopolios empiezan a surgir, los que conformarían toda la estructura comercial y financiera del siglo veinte.

La subordinación de los intereses empresariales y gubernamentales mexicanos a los extranjeros junto con las agudas desigualdades sociales y deshumana explotación, ocasionan una explotación armada que interrumpió la afluencia de inversión extranjera a nuestro país, por el temor de ciertos grupos armados que manifestaban un carácter político nacionalista y de oposición al capital extranjero. En realidad la lucha armada recoge estos sentimientos al plasmarlos en el Art. 27 constitucional, al hacer de la propiedad nacional todas las tierras, aguas y subsuelos del territorio nacional. Obviamente que estas disposiciones legales afectaban directamente al capital extranjero por lo que se recrudece, particularmente de los Estados Unidos, las acciones intervencionistas como es el caso del "Pacto de la Embajada", lugar donde se instrumenta todo un plan de

derrocamiento al presidente constitucional Francisco I. Madero al considerarlo como hombre potencialmente amenazante a los intereses norteamericanos cuando este impuso un impuesto a la explotación del petróleo.

Otro acto fue la creación del Comité Internacional de Banqueros, representante de las potencias industriales, para exigir la anulación a las disposiciones de ciertos artículos constitucionales a cambio del reconocimiento oficial al gobierno del General Alvaro Obregón, al respecto José Luis Ceceña señala lo siguiente:

"Desgraciadamente, a pesar de las resistencias, el gobierno de Obregón hizo importantes concesiones aunque no de la magnitud de las que habían sido demandadas por el gobierno norteamericano. Entre estas concesiones sobresalen las siguientes: 1- la aceptación de la no retroactividad del Art. 27 constitucional, y 2- el compromiso de que en casos de expropiación de bienes de propiedad de extranjeros se pagarían en efectivo, en el momento de realizarla y tomando como base el valor real y no el catastral.

Con estas concesiones el gobierno norteamericano lograba anular los efectos de la aplicación del art. 27, protegiendo los intereses de las compañías mineras y petroleras que habían obtenido la propiedad del suelo y subsuelo en la época de Porfirio Díaz, y lograba también frenar la reforma agraria y la política de nacionalizaciones de la revolución ya que se establecía en las Conferencias de Bucareli que ello tendría que hacerse con el pago de efectivo, de manera inmediata al valor real de los gobiernos expropiados. (4)

Con el gobierno del General Plutarco Elías Calles la inversión extranjera directa se ve detenida por la gran crisis económica que se vive a nivel internacional, no desapareciendo sin embargo las presiones para la modificación y anulación de medidas jurídicas que pusieran en peligro los intereses extranjeros.

De esta forma llegamos a la culminación de una política nacionalista de corte antiimperialista y antiyanki con el gobierno del general Lázaro Cárdenas. Con esta administración el capital extranjero se sentía enormemente amenazado y desincentivado para invertir en nuestro territorio, argumentando que la falta de seguridad y la facilidad con que se emite un decreto o un acuerdo administrativo bastaba para arrebatar todo el derecho de posesión, como había sucedido con la expropiación del petróleo y la nacionalización de los ferrocarriles.

En el periodo de la Sustitución de Importaciones se caracteriza por la existencia de una política amplia de protección al mercado domestico que fomentaría el incremento de la producción interna para fomentar el desarrollo industrial, situación que naturalmente aprovecho el capital extranjero instalado en México. Dentro de este periodo se distinguen dos subperiodos; el del desarrollo estabilizador (1940-1970) y el del desarrollo compartido (1970-1976). Es importante destacar que esta política propició el crecimiento de la producción, sin embargo ocasionó rezago en los bienes intermedios, y sobre todo de bienes de capital. Para el capital extranjero el beneficiarse de este proteccionismo dependía de encontrar un mercado domestico lo suficientemente grande para poder dirigir su producción al interior y no al exterior, siendo este el origen de una estructura exportadora raquítica e incapacitada para competir en los mercados internacionales por la falta de buenos métodos de control de calidad. En el ámbito externo las potencias europeas y los Estados Unidos hacían frente a un enfrentamiento bélico internacional, viendo a los países latinoamericanos como fuentes seguras de abastecimiento de recursos naturales y bienes manufactureros no militares.

Para nuestro país significó recibir en gran escala la inversión extranjera directa, ya que las empresas transnacionales veían la gran posibilidad de obtener buenas ganancias gracias al abaratamiento y abundancia de la mano de obra, la falta de competencia, y la posibilidad de amortizar maquinaria y equipos obsoletos. De esta manera, la inversión extranjera toma posiciones que le permitieron optimizar los beneficios localizados en los servicios públicos,

industrias extractivas y actividades primarias. Mismos que el Estado mexicano les proporciona el marco superestructural, con apoyo material, fiscal, financiero y el ambiente social que salvaguarden sus intereses. En este periodo de posguerra mundial la inversión extranjera directa en nuestro país se comportó de la siguiente manera.

**INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO AL TERMINO DE LA SEGUNDA
GUERRA MUNDIAL.**

<u>Actividad</u>	<u>Participación</u>	<u>Origen</u>	<u>Participación</u>
Servicios Pub.	63%	EUA	60.2%
Ind. Extr. Prim.	27%	Canadá	25.3%
Ind. Manf.	6%	Suecia	5.2%
Otros	4%	Inglaterra	7.0%
		Francia	2.2%
		Otros	0.1%

Fuente: Medina Cervantes, José Ramón, ob. cit. p. 67

Después del gobierno de Lázaro Cárdenas se observa un lento crecimiento de la inversión extranjera, pero continuo e interrumpido hasta 1970 cuando registra una tasa anual de 8.12%. Por lo que respecta al origen del capital, el estadounidense llega a representar el 83% del total en el periodo que comprende de 1940-1960, aunque posteriormente desciende de manera modesta en 1970 a 79.4% y a 78.1% en 1973. (5)

En el periodo del desarrollo estabilizador (1955-1970) la inversión de las empresas extranjeras veían a México como el mercado cautivo con condiciones macroeconómicas permisibles para la expansión en el mercado interno.

Durante esta etapa la inversión extranjera directa en México manifestaba un notable crecimiento. Los capitales norteamericanos siguen siendo mayoritarios, pero lo destacable es que mientras el capital inglés se contrae, el alemán y el japonés aumentan de manera considerable. Estas inversiones sufren un cambio drástico en su destino sectorial, dejando de lado los tradicionales como es el caso de la minería, la electricidad y las comunicaciones, girando hacia las actividades industriales y comerciales, debido en parte a la regulación estatal y algunas nacionalizaciones (la Comisión Federal de Electricidad).

La etapa del desarrollo compartido (1970-1976) se caracteriza por las presiones inflacionarias internas y, al mantenerse el tipo de cambio fijo, se sobrevalúa el peso, abaratando las importaciones y encareciendo las exportaciones. La consecuencia de esta situación se traduce en la agudización del desequilibrio externo. Su financiamiento es por medio del endeudamiento con el exterior y en grado menor por la inversión extranjera.

Fue en esta etapa cuando a nivel internacional, en los países tercermundistas, adquirieron consciencia de la importancia y poderío que adquirirían las empresas transnacionales en la economía y sociedad donde se instalaban, por esta razón es que se adoptan medidas más radicales que pretenden regular y controlar la afluencia de la inversión extranjera. En el caso de México y bajo la administración del presidente Luis Echeverría se aprueba la Ley para Promover la Inversión Nacional y Regular la Extranjera (1973), con lo cual formalmente se instala el marco jurídico-administrativo. No obstante de la aprobación de esta ley que de alguna manera resultaba agresiva para los inversionistas extranjeros en tanto que se les imponía una participación minoritaria, no la desincentivó, ya que se recibió el 9% del total de la inversión extranjera directa dirigida al mundo en desarrollo. Situación que prevaleció al final de la década de los setenta, y con la bonanza petrolera bajo la administración del presidente José López Portillo se recibió el 27% del total que estaba dirigida a los países latinoamericanos, lo que demuestra la confiabilidad a nuestro país por parte de las potencias

industrializadas, sin embargo cuando estalla la crisis del endeudamiento externo de los países subdesarrollados se deteriora la imagen de México para el capital internacional. (6)

En relación a la estructura de la inversión extranjera por sectores se observa que de 1975 a 1982 el sector agropecuario y pesquero en 1975 tenía 0.2% mismo que se mantiene hasta 1982, en la industria extractiva pasa de 6.3 a 2.3%, para la industria de la transformación se incrementa del 75.1 al 78.4% pero vuelve a manifestarse una disminución en el caso del sector comercio de 11.4 a 9.1% situación que se explica por la crisis económica y financiera de México al inicio de la década de los ochenta y por la recesión económica en que vive la economía internacional. (7)

III.2 Marco Jurídico-Administrativo de la Inversión Extranjera Directa.

El desarrollo económico que necesitan los países tercermundistas requiere obligadamente de la inversión extranjera para poder estimular a la industria, el comercio, y acrecentar el desenvolvimiento del mercado interno y externo. Se le atribuye también el efecto positivo que tienen sobre la balanza de pagos y cuenta corriente. Sin embargo el poderío económico que tienen los países industrializados no pueden volcarse masivamente sobre los otros países, en este caso los tercermundistas, por que aniquilarían toda la industria interna, cuyos métodos y estructuras productivas están incapacitadas, o bien, no se encuentran en su nivel óptimo de desarrollo para poder competir o retener esa inversión extranjera, por lo que es lógico entender que todos los países crean mecanismos legales para regular o retener a la inversión foránea.

En el caso concreto de nuestro país, a lo largo de la historia se manifestaron las medidas que permitan atraer y fomentar la inversión extranjera, pero es hasta 1973 cuando se concentran las medidas dispersas para fomentar y regular la misma respondiendo en su época a una actitud proteccionista en beneficio de la clase empresarial.

El antecedente más inmediato en relación al marco jurídico-administrativo fue en 1947 cuando se creó la Comisión Mixta Intersecretarial donde lo más destacado de sus normas es la que señaló que la inversión extranjera directa podría adquirir hasta el 49% del capital de las empresas nacionales ya establecidas, así como el mismo porcentaje en la participación en otras industrias.

Además se estableció que la inversión extranjera sería bienvenida en la medida que cumpliera con lo siguiente: 1- Acatar el régimen jurídico mexicano; 2- No desplazar a las empresas nacionales que estuvieran operando en condiciones sanas; 3- Aceptar asociarse minoritariamente con el capital nacional.

La actitud que tomó esta Comisión responde a las presiones de grupos empresariales mexicanos, que buscaron a través de las leyes verse protegidos por el Estado ante la competencia externa con ventajas comparativas superiores a las nacionales, que ponían en gran peligro el desafío y la desaparición de la industria, se suman también las presiones de grupos sindicales que anticipaban la pérdida de las fuentes de empleo ante el cierre masivo de empresas nacionales sino se restringía a la externa.

Con el interés de agrupar las disposiciones legales que regulaban el flujo y comportamiento del capital externo, en los primeros meses de 1973 el Presidente Luis Echeverría Álvarez envió para aprobarse, al Congreso de la Unión la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera; como el instrumento idóneo para fortalecer a la clase empresarial nacional mediante el apoyo comercial y tecnológico del capital extranjero. Esta ley conjuntamente con las relativas a la transferencia de tecnología y patentes y marcas son las que conforman el marco jurídico de la inversión extranjera directa durante el periodo del presidente Miguel de la Madrid Hurtado.

III.2.1 Ley Para Promover la Inversión Nacional y Regular la Inversión Extranjera.

Esta ley fue aprobada por el Poder Legislativo mexicano y publica en el Diario Oficial de la Federación el día 9 de marzo de 1973, está constituida por seis capítulos con un total de 31 artículos, que como se indican en ellos pretenden la promoción de la inversión mexicana y la regulación de la extranjera.

En los primeros artículos, como es el caso del 4, 5 y 6 se enumeran las actividades que están reservadas exclusivamente al Estado y a mexicanos, la participación porcentual en esas actividades y las limitaciones para invertir en las fajas fronterizas de tierra y agua del territorio nacional, lo que puede interpretarse como una legislación influenciada por intereses proteccionistas de empresarios nacionales quienes exigen que sus intereses sean amparados por acciones gubernamentales que contenga la penetración comercial que amenazaba con aniquilar la industria nacional.

Si recordamos que durante el periodo bélico mundial los países latinoamericanos lograron consolidar una planta industrial relativamente extendida, pero provista con instalaciones precarias, que era incapaz de resistir a la competencia de la industria extranjera, en este caso la norteamericana, ya que la europea se encontraba desbastada, entonces se entiende la gran preocupación por protegerse con medidas restrictivas a la inversión extranjera directa, situación que se demuestra por ejemplo en el artículo 13 señalando diecisiete incisos que deben de observarse para la conveniencia de autorizar la inversión extranjera y fijar las condiciones y porcentajes de su participación. Obviamente que esta situación en muchos de los casos hacía fuera bromosa y lenta al grado de que en la administración de Miguel de la Madrid se establece como política de inversiones extranjeras la agilización, mediante la eliminación de permisos que eran lentos y burocráticos, así como la promoción para su mayor captación.

La participación minoritaria del capital extranjero; el 49% como máximo en el capital de las empresas y siempre y cuando no tenga, por cualquier título, la facultad de manejar la empresa, es considerada por la propia ley como el mecanismo para mantener el equilibrio justo y conveniente entre el capital nacional y extranjero en las inversiones en nuestro país. Esta situación trajo consigo que se fomentara una planta productiva básicamente ensambladora y no productora, ya que lo primero era ventajoso para el capital extranjero en la medida que consigue abundancia de recursos y mano de obra, sin la necesidad de invertir en tecnología y recursos financieros más allá de lo que le permite la ley.

En el capítulo II de la ley en sus artículos 8 al 10, se hace referencia a la adquisición de empresas establecidas o del control sobre de ellas. Este apartado responde a la necesidad de evitar la desmexicanización de la planta productiva, al ser adquiridas por los extranjeros las empresas nacionales, esta situación se da en los casos por ejemplo de empresas mexicanas que han tenido una trayectoria de unos 30 o 40 años de existir, y al no encontrar sus dueños quien pueda seguir administrándolas prefieren venderlas, y quien mejor para ellos que aquellos que pueden pagar en moneda extranjera, por eso las autoridades consideran que en principio quienes deben de adquirirlas son los propios mexicanos. Otro caso se dan por ejemplo cuando la empresas extranjeras quieren adquirir el control del mercado, y ofrecen a sus competidores la posibilidad de adquirirselas en compra y a buen precio, y obviamente que el empresario mexicano ante esa tentación y al temor de competir con extranjeros preferirá vender, pero la ley es cuidadosa en esto al recomendar que la inversión extranjera participara en las áreas que no estén adecuadamente cubiertas por mexicanos.

El capítulo IV del artículo 18 al 22 de la ley se hace referencia al Fideicomiso en Fronteras y Litorales. Este tiene estrecha relación al Artículo 27 Constitucional; al mencionar que la propiedad de las tierras y aguas del territorio nacional son propiedad de la nación, y el Estado tiene el derecho de transmitir el dominio de estas a los particulares constituyendo la propiedad privada. Esta será para los

extranjeros en las zonas fronterizas y a lo largo de las playas sólo temporal y quedará en manos de la Institución Fiduciaria, que en este caso son las instituciones bancarias nacionales.

EL hecho de limitar el dominio de bienes inmuebles en la faja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y de 50 en las playas a actividades industriales y turísticas a los extranjeros, responde al constitucionalismo social por perpetuar la soberanía de nuestro país.

III.2.2 Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Para el cumplimiento y vigilancia de las disposiciones de la Ley se creó bajo el amparo de la misma la Comisión Nacional de Inversiones Extranjera integrada por los titulares de siete Secretarías (Gobernación, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Programación y Presupuesto, Energía, Minas e Industria Paraestatal, Comercio y Fomento Industrial y del Trabajo y Previsión Social) y cuenta además con un Secretario Ejecutivo que es nombrado por el Presidente de la República.

La presidencia de la Comisión es rotativa por cada uno de los titulares, sin embargo el peso mayor es el de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial debido a que es en esta rama donde mayor participación tiene la inversión extranjera.

El que se involucren siete Secretarías hace pensar por una parte que esta Comisión tiene un sentido político y práctico al existir pluralidad en su interior y que obliga a una mayor reflexión para la aprobación o rechazo de un proyecto de inversión, pero por otra parte también es criticable por que puede ser inoperante y burocrática, ya que el ritmo con que se mueve la economía mundial requiere de mecanismos esbeltos y ágiles para la toma de decisiones. Igualmente se puede observar en los artículos 12 y 13 del capítulo III de esta ley que las facultades discretionales de la Comisión pueden ser excesivas, al grado de manifestar una dependencia de los empresarios nacionales al gobierno, ya que éste juzga, califica, elige, concede, condiciona, niega y aprueba la

conveniencia de la participación de la inversión extranjera directa sobre ciertas áreas comerciales y productivas.

Se trata de una Comisión de carácter administrativo como órgano auxiliar de la administración pública federal, y además tiene cierta superioridad frente a las secretarías y departamentos de Estado, en cuanto que deben de apegarse a las resoluciones generales y especiales así como a los programas de coordinación.

Las atribuciones de esta Comisión pueden clasificarse en dos; las jurídicas y las administrativas que están contempladas en el artículo 12 de esta ley, al tener la capacidad de dictar resoluciones y la coordinación de acciones.

En cuanto a las resoluciones ha habido un total de 17 de carácter general, mismas que han servido para una mejor acción de la Comisión al aprobar un total de 1,439 solicitudes por un monto de 7,348.4 millones de dólares en el periodo comprendido de 1983 a 1987, si se incluye la inversión que no requiere de autorización por parte de la Comisión esta se incrementa a 10,295.0 millones de dólares.(8)

Las resoluciones más importantes para fines de nuestro estudio son:

Resolución No. 1. Empresas Maquiladoras. Las empresas dedicadas a las actividades de ensamble con insumos importados pueden constituirse con aportaciones económicas de extranjeros hasta por el 100% del capital social.

Resolución No. 2. Aumento del Capital Social. Se autoriza aumento en el capital social de las empresas existentes, siempre que como mínimo, se mantenga la relación entre las aportaciones mexicanas y extranjera.

Resolución No. 4 y 5. Miembros de los Consejos de Administración. Se autoriza el nombramiento o reelección de miembros extranjeros en

los consejos de administración de las empresas, en proporción a sus aportaciones al capital social.

Resolución No. 6 Transferencia de Acciones. Cuando el 96% del capital social, por lo menos, se encuentre en poder de inversionistas extranjeros, se autoriza la transmisión de acciones entre extranjeros hasta por el 1% del capital social.

Al cierre de 1987 el 90% del total acumulado de inversión extranjera directa a México que fueron aprobadas por la Comisión provenía de los siguientes países: Estados Unidos 65.5%; Alemania 6.9%; Japón 5.6%; Inglaterra 4.7%; Suiza 4.4% y España 2.9%. (9)

Las principales actividades de destino de los recursos son: turismo 22.9%; automotriz 16.9%, maquiladora 11.9% y metalmecánica y bienes de capital 7.5%. Por lo que se refiere a los sectores de actividad a los que se han dirigido la inversión extranjera en el país se observa que la industria manufacturera recibió el 75% del total acumulado, servicios el 17.2%; las actividades comerciales el 6%; las extractivas 1.7% y el sector agropecuario y pesquero 0.1%. (10)

III.2.3 Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

Con el propósito de vigilar y supervisar el comportamiento de la inversión extranjera directa en nuestro país, se creó el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras cuya constitucionalidad está señalada en el capítulo V de Ley en los artículos 23 y 24. En estos se menciona quienes están obligados a registrarse. Además cumple la labor de información y recopilación de datos que sirvan para la adecuada toma de decisiones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, teniendo un registro actualizado de las actividades y operaciones que llegan a realizarse.

El Reglamento del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras constituye, para el inversionista extranjero el conjunto de procedimientos y criterios generales de la Ley sobre la materia, encontrando de esta forma seguridad y explicación clara de los

pasos que deben de seguir durante su proceso de inversión en México. Este dependerá de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y estará bajo la dirección del Secretario Ejecutivo de la Comisión.

**LEY PARA PROMOVER LA INVERSION
MEXICANA Y REGULAR LA INVERSION
EXTRANJERA**

CAPITULO I. DEL OBJETO

Art. 1.- Esta Ley es de interés público y de observancia general en la República. Su objeto es promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país.

Art. 2.- Para los efectos de esta Ley se considera inversión extranjera la que se realice por:

- I.- Personas morales extranjeras;
- II.- Personas físicas extranjeras;
- III.- Unidades económicas extranjeras sin personalidad jurídica; y
- IV.- Empresas mexicanas en las que participe mayoritariamente capital extranjero o en las que los extranjeros tengan, por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de las empresas.

Se sujeta a las disposiciones de esta ley, la inversión extranjera que se realice en el capital de las empresas, en la adquisición de los bienes y en las operaciones a que la propia Ley se refiere.

Art. 3.- Los extranjeros que adquieran bienes de cualquier naturaleza en la República Mexicana, aceptan por este mismo hecho, considerarse como nacionales respecto de dichos bienes y no invocar la protección de su gobierno por lo que se refiere aquellos, bajo la pena, en caso contrario, de perder en beneficio de la Nación los bienes que hubieren adquirido.

Art. 4.- Están reservadas de manera exclusiva al Estado las siguientes actividades:

- a) Petróleo y los demás hidrocarburos.
- b) Petroquímica básica.
- c) Explotación de minerales radioactivos y generación de energía nuclear.
- d) Minería en los casos a que se refiere la ley de la materia.
- e) Electricidad.
- f) Ferrocarriles.
- g) Comunicaciones telegráficas y radiotelegráficas, y
- h) Las demás que fijan las leyes específicas.

Están reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros, las siguientes actividades:

- a) Radio y televisión.
- b) Transporte automotor urbano, interurbano y en carreteras federales.
- c) Transportes aéreos y marítimos nacionales.

d) Explotación forestal.

e) Distribución de gas, y

f) Las demás que fijan las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal.

Art. 5.- En las actividades o empresas que a continuación se indican, la inversión extranjera se admitirá en las siguientes proporciones de capital:

a) Explotación y aprovechamiento de sustancias minerales;

Las concesiones no podrán otorgarse o transmitirse a personas físicas o sociedades extranjeras. En las sociedades destinadas a esta actividad, la inversión extranjera podrá participar hasta un máximo de 49% cuando se trate de la explotación y aprovechamiento de sustancias sujetas a concesión ordinaria y de 34% cuando se trate de concesiones especiales para la explotación de reservas minerales nacionales.

b) Productos secundarios de la industria petroquímica: 40%

c) Fabricación de componentes de vehículos automotores: 40%, y

d) Las que señalen las leyes específicas o las disposiciones reglamentarias que expida el Ejecutivo Federal.

En los casos en que las disposiciones legales o reglamentarias no exijan un porcentaje determinado, la inversión extranjera podrá participar en una proporción que no exceda el 49% del capital de las empresas y siempre que no tenga por cualquier título, la facultad de determinar el manejo de la empresa.

La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras podrá resolver sobre el aumento o disminución del porcentaje a que alude el párrafo anterior, cuando a su juicio sea conveniente para la economía del país y fijar las condiciones conforme a las cuales se recibirá, en casos específicos, la inversión extranjera.

La participación de la inversión extranjera en los órganos de administración de la empresa, no podrá exceder de su participación en el capital.

Cuando existan leyes o disposiciones reglamentarias para una determinada rama de actividad, la inversión extranjera se ajustará a los porcentajes y a las condiciones que dichas leyes o disposiciones señalen.

Art. 6.- Para los efectos de esta ley, se equipara a la inversión mexicana la que efectúen los extranjeros residentes en el país con calidad de inmigrado salvo cuando, por razón de su actividad, se encuentren vinculados con centros de decisión

económica del exterior. Esta disposición no se aplicará en aquellas áreas geográficas o actividades que estén reservadas de manera exclusiva a mexicanos o a sociedades mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros o que sean materia de regulación específica.

La condición y actividades de los inmigrantes quedarán reguladas por las disposiciones de la Ley General de Población.

Art. 7.- Los extranjeros, las sociedades extranjeras y las sociedades mexicanas que no tengan cláusula de exclusión de extranjeros, no podrán adquirir el dominio directo sobre la tierras y aguas en una faja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras y de 50 on las playas.

Las sociedades extranjeras no podrán adquirir el dominio de las tierras y aguas u obtener concesiones para la explotación de aguas.

Las personas físicas extranjeras podrán adquirir el dominio sobre los bienes a que se refiere el párrafo anterior previo permiso de la Secretaría de Relaciones Exteriores y la celebración del convenio a que se refiere la fracción I del párrafo cuarto del art. 27 constitucional.

CAPITULO II DE LA ADQUISICION DE EMPRESAS ESTABLECIDAS O DEL CONTROL SOBRE ELLAS.

Art. 8.- Se requerirá la autorización de la Secretaría que corresponda según la rama de actividad económica de que se trate, cuando una o varias de las personas físicas o morales a que se refiere el art. 2o., en uno o varios actos o sucesión de actos, adquiera o adquieran más del 25% del capital o más del 49% de los activos fijos de una empresa. Se equipara a la adquisición de activos el arrendamiento de una empresa o de los activos esenciales para la explotación.

También deberán someterse a autorización los actos por medio de los cuales la administración de una empresa recaiga en inversionistas extranjeros o por los que la inversión extranjera tenga, por cualquier título, la facultada de determinar el manejo de la empresa.

Las autorizaciones a que se refiere este artículo se otorgarán cuando ello sea conveniente para los intereses del país, previa resolución de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Serán nulos los actos que se realicen sin esta autorización.

Art. 9.- La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras podrá, en los casos que lo estime conveniente, otorgar un derecho de preferencia a inversionistas mexicanos para efectuar las adquisiciones a que se refiere el art. anterior.

Este derecho de preferencia se otorgará por un plazo no mayor de 90 días a partir de la fecha en que se dan a conocer las bases de la oferta. Este plazo podrá prorrogarse hasta por 90 días más, a solicitud de parte interesada.

Art. 10.- La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras tomará las medidas que juzgue convenientes para promover la adquisición por parte de los mexicanos, del capital o de los activos fijos puestos en venta de empresas establecidas en el país.

CAPITULO III DE LA COMISION NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS.

Art. 11.- Se crea la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras que estará integrada por los Titulares de las Secretarías de Gobernación, Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Patrimonio Nacional, Industria y comercio, Trabajo y Previsión Social y de la Presidencia, serán suplentes de los respectivos Titulares, los Subsecretarios que cada uno de ellos designe.

Las sesiones serán precedidas rotativamente conforme al orden que se anuncia en el párrafo anterior por el Titular que se encuentre presente. La comisión sesionará por lo menos una vez al mes.

La Comisión será auxiliada por un Secretario Ejecutivo que será designado por el Presidente de la República.

Art. 12.- La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras tendrá las siguientes atribuciones:

I.- Resolver, en los términos del art. 5o. de esta Ley, sobre el aumento o disminución del porcentaje en que podrá participar la inversión extranjera en las diversas áreas geográficas o de actividad económica del país, cuando no existan disposiciones legales o reglamentarias que exijan un porcentaje determinado y fijar las condiciones conforme a las cuales se recibirá dicha inversión;

II.- Resolver sobre los porcentajes y condiciones conforme a los cuales se recibirá la inversión extranjera en aquellos casos concretos que, por las circunstancias particulares que en

ellos concurren, ameriten un tratamiento especial;

III.- Resolver sobre la inversión extranjera que se pretenda efectuar en empresas establecidas o por establecerse en México, o en nuevos establecimientos;

IV.- Resolver sobre la participación de la inversión extranjera existente en México, en nuevos campos de actividad económica o nuevas líneas de productos;

V.- Ser órgano de consulta obligatoria en materia de inversiones extranjeras para las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados, empresas de participación estatal, instituciones fiduciarias de los fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal o por los Gobiernos de las entidades federativas y para la Comisión Nacional de Valores;

VI.- Establecer los criterios y requisitos para la aplicación de las disposiciones legales y reglamentarias sobre inversiones extranjeras;

VII.- Coordinar la acción de las dependencias del Ejecutivo Federal, organismos descentralizados y empresas de participación estatal para el cumplimiento de sus atribuciones en materia de inversiones extranjeras;

VIII.- Someter a la consideración del ejecutivo Federal proyectos legislativos y reglamentarios así como medidas administrativas en materia de inversiones extranjeras; y

IX.- Las demás que le otorgue esta ley.

Art. 13.- Para determinar la conveniencia de autorizar la inversión extranjera y fijar los porcentajes y condiciones conforme a los cuales se registrará, la Comisión tomará en cuenta los siguientes criterios y características de la inversión:

I.- ser complementaria de la nacional;

II.- No desplazar a empresas nacionales que estén operando satisfactoriamente ni dirigirse a campos adecuadamente cubiertos por ellas;

III.- Sus efectos positivos sobre la balanza de pagos y, en particular, sobre el incremento de las exportaciones;

IV.- Sus efectos sobre el empleo, atendiendo al nivel de ocupación que genere y la remuneración de la mano de obra;

V.- La ocupación y capacitación de técnicos y personal administrativo y de nacionalidad mexicana;

VI.- La incorporación de insumos y componentes nacionales en la elaboración de sus productos;

VII.- La medida en que financien sus operaciones con recursos del exterior;

VIII.- La diversificación de las fuentes de inversión y la necesidad de impulsar la integración regional y subregional en el área latinoamericana;

IX.- Su contribución al desenvolvimiento de las zonas o regiones de menor desarrollo económico relativo;

X.- No ocupar posiciones monopolísticas en el mercado nacional;

XI.- La estructura de capital de la rama de actividad económica de que se trate;

XII.- El aporte tecnológico y su contribución a investigación y desarrollo de la tecnología en el país;

XIII.- Sus efectos sobre el nivel de precios y la calidad de la producción;

XIV.- Preservar los valores sociales y culturales del país;

XV.- La importancia de la actividad de que se trate, dentro de la economía nacional;

XVI.- La identificación del inversionista extranjero con los intereses del país y su vinculación con centros de decisión económica del exterior; y

XVII.- En general, la medida en que coadyuve al logro de los objetivos y se apege a la política de desarrollo nacional.

Art. 14.- Son atribuciones del Secretario Ejecutivo:

I.- Representar a la Comisión;

II.- Ejecutar las resoluciones de la Comisión;

III.- Fijar las normas de organización, administración y funcionamiento interno de la Secretaría a su cargo;

IV.- Realizar los estudios que le encomiende la Comisión;

V.- Formular el proyecto de presupuesto anual de la Comisión que someterá a la consideración de la misma para su aprobación, en su caso;

VI.- Hendir a la Comisión un informe anual de las actividades realizadas por el organismo;

VII.- Ejercer el presupuesto de la Comisión y nombrar al personal técnico y administrativo de la misma; y

VIII.- Las demás que le correspondan conforme a esta ley y que le señale la Comisión.

Art. 15.- Las solicitudes para obtener las autorizaciones a que esta ley se refiere, se tramitarán por conducto del Secretario Ejecutivo de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

Las resoluciones que dicte la Comisión se turnarán a las Secretarías y Departamentos de Estado que correspondan, quienes emitirán las autorizaciones que procedan con apego a las resoluciones citadas.

Art. 16.- Las Secretarías y Departamentos de Estado, dentro de su esfera de competencia, resolverán los casos concretos conforme a los criterios generales que establezca la Comisión Nacional de Inversiones

Extranjeras y a las disposiciones de esta Ley.

Art. 17.- Deberá recabarse permiso previo de la Secretaría de Relaciones Exteriores, para la adquisición de bienes inmuebles por extranjeros y para la constitución y modificación de sociedades. La expedición del permiso se ajustará a las disposiciones legales vigentes y a las resoluciones que dicte la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

CAPITULO IV. DEL FIDEICOMISO EN FRONTERAS Y LITORALES.

Art. 18.- En los términos de la fracción 1 del Art. 27 de la Constitución Política de los estados Unidos Mexicanos y de su Ley Orgánica, se faculta a la Secretaría de Relaciones Exteriores para que autorice en cada caso la conveniencia de conceder a las instituciones de crédito, permisos para adquirir como fiduciarias el dominio de bienes inmuebles destinados a la realización de las actividades industriales y turísticas en la faja de 100 kilómetros a lo largo de las fronteras o en las zonas de 50 kilómetros a lo largo de las playas del país, siempre que el objeto de la adquisición sea el de cumplir la utilización y el aprovechamiento de dichos bienes a los fideicomisarios, sin constituir derechos reales sobre ellos, pudiendo emitir para estos fines certificados de participación inmobiliarios, normativos y no amortizables.

Art. 19.- La Secretaría de Relaciones Exteriores resolverá sobre la constitución de los fideicomisos a que se refiere el artículo anterior, considerando los aspectos económicos y sociales que implique la realización de estas operaciones. La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras fijará los criterios y procedimientos conforme a los cuales se resolverán estas solicitudes.

Art. 20.- La duración de los fideicomisos a que este capítulo se refiere, en ningún caso excederá de 30 años. La institución fiduciaria conservará siempre la propiedad de los inmuebles; tendrá la facultad de arrendarlos por plazos no superiores a 10 años, y a la extinción del fideicomiso podrá transmitir la propiedad a personas legalmente capacitadas para adquirirla.

El Gobierno Federal se reserva la facultad de verificar en cualquier

tiempo el cumplimiento de los fines del fideicomiso.

Art. 21.- Los certificados de participación inmobiliarios que se emitan con base en el fideicomiso, tendrán las siguientes características: a).- Representarán para el beneficiario exclusivamente los derechos consignados en los incisos a) y c) del artículo 228-a y el artículo 228-e de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, sin que les otorguen derecho a ninguna parte alícuota en los derechos de propiedad sobre los inmuebles fideicomitados, b).- Deberán ser nominativos y no amortizables, y c).- Constituirán el derecho de aprovechamiento del inmueble y a los productos líquidos que de dicho inmueble obtenga el fiduciario, en los términos del acto de emisión, así como el derecho al producto neto que resulta de la venta que haga la institución fiduciaria a la persona legalmente capacitada para adquirir el inmueble fideicomitado.

Art. 22.- En los términos del presente capítulo no se requerirá permiso de la Secretaría de Gobernación para la adquisición por extranjeros de los derechos derivados del fideicomiso.

CAPITULO V. DEL REGISTRO NACIONAL DE INVERSIONES EXTRANJERAS.

Art. 23.- Se crea el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras en el que deberán inscribirse:

- I- Las personas física o morales extranjeras que realicen inversiones reguladas por esta ley;
- II- Las sociedades mexicanas en cuyo capital participen las personas a que se refiere el art. 20. de esta ley;
- III- Los fideicomisos en que participen extranjeros y cuyo objeto sea la realización de actos regulados por esta ley;
- IV- Los títulos representativos de capital que sean propiedad de extranjeros o estén dados en garantía a favor de éstos y sus transmisiones; y
- V- Las resoluciones que dicte la Comisión.

El reglamento determinará la organización de registro y establecerá la forma y términos en que deberá proporcionarse la información.

Art. 24.- El Registro Nacional de Inversiones Extranjeras dependerá de la Secretaría de Industria y Comercio y estará bajo la dirección del Secretario Ejecutivo de la Comisión.

CAPITULO VI. DISPOSICIONES GENERALES.

Art. 25.- Los títulos representativos del capital de las empresas serán nominativos en los siguientes casos:

1.- En la proporción y modalidades establecidas por leyes o disposiciones reglamentarias específicas o por resoluciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras;

11.- Cuando sea propiedad de las personas empresas o unidades a que se refiere el artículo 2o. de esta ley.

Los títulos al portador no podrán ser adquiridos por extranjeros sin aprobación previa de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras y, en este caso, se convertirán en nominativos. Este requisito y las sanciones previstas por el artículo 28 se transcribirán en los propios títulos.

Art. 26.- La Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras podrá consultar la opinión de las instituciones públicas y de las organizaciones privadas de empresarios, trabajadores, campesinos, profesionales, técnicos o demás sectores que juzgue conveniente para el mejor ejercicio de sus atribuciones. Las Dependencias del Ejecutivo Federal, los organismos descentralizados y las empresas de participación estatal, deberán proporcionar a la Comisión la información que les solicite para el mejor cumplimiento de sus funciones.

Art. 27.- Las sociedades que estando obligadas a inscribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, no se inscriban, no pagarán dividendos correspondientes a aquellos títulos que debiendo inscribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, no se inscriban.

Las sociedades que debiendo inscribirse no cumplan con esta obligación, se registrarán de oficio o a petición de cualquiera de sus socios.

Art. 28.- Serán nulos, y en consecuencia no podrán hacerse valer ante ninguna autoridad, los actos que se efectúen en contravención a las disposiciones de esta ley y los que debiendo inscribirse en el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, no se inscriban. Además, se sancionará al infractor con multa hasta por el importe de la operación, en su caso, que impondrá la Secretaría o el Departamento de Estado correspondiente. Las infracciones no cuantificables se sancionarán con multa hasta de ... \$100,000.00.

Art. 29.- Los administradores, directores y gerentes generales, comisarios y miembros de los órganos de vigilancia de las empresas, serán solidariamente responsables en lo concerniente en la observancia de sus obligaciones que establece esta ley. Su incumplimiento será sancionado con multas hasta de \$100,000.00. Las sanciones serán impuestas por la Secretaría de Industria y Comercio previa audiencia del interesado.

Art. 30.- Los notarios y corredores insertarán en los documentos en que intervengan las autorizaciones que deban expedirse en los términos de esta ley. Cuando autoricen documentos en los que no consten tales autorizaciones, perderán la patente respectiva.

Los encargados de los registros públicos no inscribirán los documentos arriba mencionados, cuando no conste en ellos la autorización correspondiente. El incumplimiento de esta obligación dará lugar a pérdida del cargo.

Art. 31.- Se sancionará con prisión hasta de nueve años y multa hasta de cincuenta mil pesos, a quien simule cualquier acto que permita el goce o la disposición de hecho, por parte de las personas, empresas o unidades económicas a que se refiere el art. 2o. de esta ley de bienes o derechos reservados a los mexicanos, o cuya adquisición estuviere sujeta a requisitos o autorizaciones que no hubieren cumplido u obtenido, en su caso.

TRANSITORIOS.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACION
TOMO 392, NO. 7, VIERNES 9, MARZO, 1973.

III.2.4 Ley Sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y Uso y Explotación de Patentes y Marcas.

El objeto de esta ley es el control y orientación de la transferencia de tecnología, así como las fuentes propias de tecnología. Es obligatorio la inscripción al Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, todos los convenios, contratos y demás actos que consisten en documentos que deban surtir efecto en el territorio nacional.

El concepto mismo de transferencia de tecnología es amplio en el sentido que pretende abarcar al máximo las modalidades y avances técnicos-científicos que existen en el mundo. En el artículo segundo de esta ley enumera los actos comprendidos como transferencia de tecnología, como por ejemplo: La concesión del uso o autorización de explotación de marcas, patentes de invención o de mejoras de los certificados de invención, dibujos industriales, la concesión de marcas, la utilización de nombres comerciales, la transmisión de conocimientos técnicos mediante planos, diagramas, modelos, instructivos, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal y otras modalidades y la asistencia técnica en cualquier forma en que esta se presente, etc. etc.(11)

El registro es una obligación solidaria entre nacionales y extranjeros a fin de gozar de los beneficios, estímulos, ayudas o facilidades previstas en los planes y programas del gobierno federal.(12)

En el capítulo IV de la ley se refiere a las sanciones a que pueden ser objeto todo aquel inversionista, tanto nacional como extranjero que omita o falsee información para conseguir su registro y verse beneficiado de las políticas o incentivos para la transferencia de tecnología. Es característico la exactitud en cuanto a los castigos que se dan por estas acciones y que están contenidas en los artículos 18 al 23.

Realmente esta ley continúa con las bases claras en lo referente al procedimiento de la transferencia de tecnología, pero está lejos de representar un instrumento jurídico promotor e incentivador de la adquisición y desarrollo técnico-científico, lo que ocasiona una falta de diversidad y apoyo al desarrollo de una tecnología propia y nacionalista.

III.2.5 El Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Al igual que la inversión extranjera, en el caso de la transferencia de tecnología se requiere de un registro para el control, supervisión de las operaciones, modificaciones y alteraciones que se realicen en este campo entre nacionales y extranjeros. En el capítulo II se refiere a la subsistencia del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología y Procedimientos de Registro señalando quienes están obligados a solicitar la inscripción de los actos, convenios o contratos cuando sean parte o beneficiarios de ellos:

"I- Las personas físicas o morales mexicanas.

II- Los organismos descentralizados y empresas de participación estatal.

III- Los extranjeros residentes en México y las personas físicas o morales extranjeras establecidas en el país.

IV- Las agencias o sucursales de empresas extranjeras establecidas en la República Mexicana". (13)

Este órgano administrativo fue creado por la propia ley que nos ocupa el día 28 de diciembre de 1972 y está a cargo de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, al Igual que el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología como órganos de consulta y apoyo para las políticas de tecnología y ciencia que requiere el país.

Corresponde a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial las políticas conforme a las cuales debe regularse o admitirse la transferencia de tecnología de acuerdo a los criterios señalados en el artículo 9, como es la orientación adecuada a la selección tecnológica, determinando límites de pago que estén de acuerdo a los

estándares internacionales. Sin embargo esta posición es realmente relativa, ya que son las empresas transnacionales las que determinan en todo el mundo el precio de la tecnología siendo de esta manera casi imposible determinar si es alto o no el precio por adquirir una tecnología o invento científico determinado. (14)

Se le faculta igualmente a SECOFI la cancelación de los actos, convenios o contratos cuando se modifique o se altere la información requerida, asimismo se obliga a las partes dar aviso a la misma Secretaría cuando exista vencimiento, correcciones o cambios en los convenios contratados de tecnología. (15)

III.2.6 Política mexicana sobre inversiones extranjeras.

De acuerdo a los lineamientos generales del Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 de la administración de De la Madrid define como política de inversiones extranjeras la actividad complementaria de la inversión nacional apegada al marco legal que se rigió y de acuerdo a los objetivos del país.

Se estableció la estrecha relación entre la regulación de la inversión extranjera con las áreas de transferencia de tecnología y propiedad intelectual. Así que desde el inicio de la administración se estableció una área de promoción dirigida a la proporción de información al potencial inversionista extranjero sobre las leyes de la materia y las políticas sobre la inversión foránea. Las actividades promocionales incluían la presentación de seminarios en el país y el extranjero, así como la publicación en español y otros idiomas sobre la realidad económica de México de las potencialidades y oportunidades de los negocios favoreciendo la inversión productiva eficiente.

La política buscaba ante todo una diversificación de la inversión, sin descuidar en absoluto las fuentes originales, tratando de captar la que proviene de fuentes distintas a las tradicionales.

Por otra parte se estimula la transferencia de tecnología a través de regalías que van en relación al volumen de la transferencia. Igualmente se reconoce el papel estratégico que tienen las patentes y las marcas en la producción y comercialización de bienes y servicios protegiéndolos a través del registro de sus marcas e inventos.

Se propone también una mayor simplificación administrativa que borre vicios burocráticos para facilitar la obtención de licencias, permisos y autorizaciones, para facilitar la creación y operación de empresas productivas tanto nacional como extranjera.

**LEY SOBRE EL CONTROL Y REGISTRO DE LA
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y EL USO
Y EXPLOTACION DE PATENTES Y MARCAS**

CAPITULO I. DISPOSICIONES GENERALES.

Art. 1o. Esta Ley es de orden público e interés social y su aplicación corresponde al Ejecutivo Federal por conducto de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

Su objeto es el control y orientación de la transferencia tecnológica, así como al fomento de fuentes propias de tecnología.

Art. 2o. Para los efectos de esta Ley, deberán ser inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología todos los convenios, contratos y demás actos que consten en documentos que deban surtir efecto en el territorio nacional, relativos a:

- a) La concesión del uso o autorización de explotación de marcas;
- b) La concesión del uso o autorización de explotación de patentes de invención o de mejoras de los certificados de invención;
- c) La concesión del uso o autorización de explotación de modelos y dibujos industriales;
- d) La cesión de marcas;
- e) La cesión de patentes;
- f) La concesión o autorización de uso de nombres comerciales;
- g) La transmisión de conocimientos técnicos mediante planos, diagramas, modelos, instructivos, formulaciones, especificaciones, formación y capacitación de personal y otras modalidades;
- h) La asistencia técnica, en cualquier forma que esta se presente;
- i) La provisión de ingeniería básica o de detalle;
- j) Servicios de operación o administración de empresas;
- k) Servicios de asesoría, consultoría y supervisión, cuando se presten por personas físicas o morales extranjeras o sus subsidiarias, independientemente de su domicilio;
- l) La concesión de derechos de autor que impliquen explotación comercial, y
- m) Los programas de computación.

Art. 3o. No quedan comprendidos entre los actos, convenios o contratos que deban ser inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, aquellos que se refieren a:

- I. La internación de técnicos extranjeros para la instalación de fábricas o maquinaria o para efectuar reparaciones;
- II. El suministro de diseños, catálogos o asesoría en general que se adquieran con la maquinaria o equipos y sean necesarios para su instalación, siempre que ello no implique la obligación de efectuar pagos subsecuentes;
- III. La asistencia en reparaciones o emergencias, siempre que se deriven de algún acto, convenio o contrato que haya sido registrado con anterioridad.

IV. La instrucción o capacitación técnica que se proporcione por instituciones docentes, por centros de capacitación de personal o por las empresas a sus trabajadores;

V. La explotación industrial de derechos de autor referidas a las ramas editorial, cinematográfica, de radio y televisión, y

VI. Los convenios de cooperación técnica internacional celebrados entre gobiernos.

Art. 4o. Las operaciones de empresas maquiladoras se registrarán por lo establecido en esta Ley y las demás disposiciones legales o reglamentarias que les sean aplicables.

Art. 5o. Tienen la obligación de solicitar la inscripción de los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo segundo cuando sean partes o beneficiarios de ellos:

- I. Las personas físicas o morales mexicanas;
- II. Los organismos descentralizados y empresas de participación estatal;
- III. Los extranjeros residentes en México y las personas físicas o morales extranjeras establecidas en el país;
- IV. Las agencias o sucursales de empresas extranjeras establecidas en la República Mexicana, y

Art. 6o. Será necesaria la presentación de la constancia del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología para disfrutar, en su caso, de los beneficios, estímulos, ayudas o facilidades previstas en los planes y programas de gobierno federal o en otras disposiciones legales o reglamentarias que las otorguen, para el establecimiento de centros comerciales en las franjas fronterizas y en las zonas perímetros libres del país, o para que se aprueben programas de fabricación a los sujetos que estando obligados a hacerlo no hayan inscrito los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2o., o sus modificaciones en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología.

Art. 7o. los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2o. de esta Ley, se registrarán por las leyes mexicanas, o por los tratados y convenios internacionales de los que México forma parte y sean aplicables al caso.

CAPITULO II. DEL REGISTRO NACIONAL DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA Y PROCEDIMIENTO DE REGISTRO.

Art. 8o. El Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, creado por la Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y

Explotación de Patentes y Marcas del 28 de diciembre de 1972, subsiste y está a cargo de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y el Instituto Politécnico Nacional serán órganos de consulta en los términos de la ley que los creó. De igual manera, la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial podrá consultar a todas aquellas entidades públicas o privadas, nacionales o extranjeras que realicen actividades de desarrollo o investigación tecnológica.

El reglamento determinará la organización del Registro y establecerá la forma y término en que deba realizar sus funciones.

Art. 9o. Con relación a la presente Ley, la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial tendrá las siguientes facultades:

I. Resolver en los términos de esta Ley sobre las condiciones en que debe admitirse o denegarse la inscripción de los actos, convenios o contratos que le sean presentados;

II. Fijar las políticas conforme a las cuales deba regularse o admitirse la transferencia de tecnología en la República Mexicana, de acuerdo a los siguientes criterios:

a) Orientar adecuadamente la selección tecnológica.

b) Determinar los límites máximos de pago de acuerdo con el precio menor de las alternativas disponibles a nivel mundial conforme a los intereses de México.

c) Incrementar y diversificar la producción en bienes y actividades prioritarias.

d) Promover el proceso de asimilación y adaptación de la tecnología adquirida.

e) Compensar pagos, a través de exportaciones y/o sustitución de importaciones.

f) Orientar contractualmente la investigación y desarrollo tecnológico.

g) Propiciar la adquisición de tecnología innovadora.

h) Promover la reorientación progresiva de la demanda tecnológica hacia fuentes internas y fomentar la exportación de tecnología nacional.

III. Establecer los mecanismos adecuados para la correcta evaluación de los actos, convenios o contratos de que conozca, pudiendo al efecto requerir la información que estime necesaria;

IV. Promover el desarrollo tecnológico nacional a través de mecanismos de política industrial;

V. Cancelar la inscripción de los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2o., cuando se modifiquen o alteren contrariando lo dispuesto en esta Ley;

VI. Verificar en cualquier tiempo el cumplimiento de los dispuesto en esta Ley.

VII. Requerir y verificar cualquier otra información que estime pertinente para el ejercicio de las atribuciones que esta Ley le confiere, y

VIII. Las demás que las leyes le otorguen.

Art. 10. Los documentos en que contengan los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2o., deberán ser presentados ante la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial para su inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología dentro de los sesenta días hábiles siguientes a la fecha de su celebración. En caso de ser presentados dentro de este plazo, y si son procedentes, la inscripción surtirá efecto desde la fecha en que hubieren sido celebrados. Vencido este plazo sólo surtirá efecto desde la fecha en que hubieren sido celebrados. Vencido este plazo sólo surtirá efecto la inscripción a partir de la fecha en que se hubieren presentado. También deberán ser presentados para su registro, en los términos arriba señalados las modificaciones que se introduzcan en los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2o. Cuando las partes den por terminados los actos, convenios o contratos con anterioridad a la fecha que se pacte en ellos su vencimiento, deberá darse aviso a la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, dentro del mismo término de sesenta días hábiles a partir de la fecha de terminación.

Art. 11. Los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2o., así como sus modificaciones, que no hayan sido inscritos en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología serán nulos, y no podrán hacerse valer ante ninguna autoridad y su cumplimiento no podrá ser exigido ante los tribunales nacionales. También serán nulos y su cumplimiento no podrá ser reclamado ante los tribunales nacionales, los actos, convenios o contratos cuya inscripción se hubiere cancelado por la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial.

Art. 12. La Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial deberá resolver la procedencia o improcedencia de la inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología, dentro de los noventa días hábiles siguientes a aquel en que se presenten ante el mismo los documentos en que consten los actos, convenios o contratos a que se presenten ante el mismo los documentos en que consten los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2o. Transcurrido este término sin que se hubiere dictado resolución, el acto, convenio o contrato de que se trate deberá inscribirse en el Registro

Nacional de Transferencia de Tecnología.

Art. 13. Las personas que se consideren afectadas por las resoluciones que dicte la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial podrán solicitar dentro de los quince días hábiles siguientes en que surta efecto la notificación en los términos que en lo conducente señale el Código Federal de Procedimientos Civiles, la reconsideración de dichas resoluciones acompañando los elementos de prueba que estimen pertinentes. Dicho recurso deberá interponerse por escrito ante la propia Secretaría, que podrá allegarse los medios de prueba que estime necesarios para mejor proveer.

Las pruebas ofrecidas y admitidas deberán desahogarse en un término no mayor de treinta días hábiles.

Desahogadas las pruebas deberá dictarse la resolución correspondiente en un plazo que no excederá de sesenta días hábiles. Transcurrido ese término sin que se hubiere dictado resolución, la reconsideración se tendrá por resuelta en favor del promovente. No se prorrogará el plazo para la presentación del recurso de reconsideración.

Art. 14. El personal oficial que intervenga en los diversos trámites relativos al Registro Nacional de Transferencia de Tecnología estará obligado a guardar absoluta reserva respecto de la información tecnológica sobre los procesos o productos que sean objeto de los actos, convenios y contratos que deban registrarse. Dicha reserva no comprende los casos de información que sean del dominio público conforme a otras leyes o disposiciones reglamentarias, o la solicitada por la autoridad judicial competente.

CAPITULO III. DE LAS CAUSAS DE NEGATIVA DE INSCRIPCION.

Art. 15. La Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial no inscribirá los actos, convenios o contratos a que se refiere el artículo 2o. de esta Ley en los siguientes casos:

I. Cuando se incluyan Cláusulas, por las cuales al proveedor se le permita regular o intervenir directa o indirectamente en la administración del adquirente de tecnología;

II. Cuando se establezca la obligación de ceder u otorgar la licencia para su uso a título oneroso o gratuito al proveedor de la tecnología, las patentes, marcas, innovaciones o mejoras que se obtengan por el adquirente, salvo en los casos que exista reciprocidad o beneficio para el adquirente en el intercambio de la información;

III. Cuando se impongan limitaciones a la investigación o al desarrollo tecnológico del adquirente;

IV. Cuando se establezca la obligación de adquirir equipos, herramientas, parte o materias primas, exclusivamente de un origen determinado, existiendo otras alternativas de consumo en el mercado nacional o internacional;

V. Cuando se prohíba o limite la exportación de los bienes o servicios producidos por el adquirente de manera contraria a los intereses del país;

VI. Cuando se prohíba el uso de tecnologías complementarias;

VII. Cuando se establezca la obligación de vender a un cliente exclusivo los bienes producidos por el adquirente;

VIII. Cuando se obligue al receptor a utilizar en forma permanente, personal, señalado por el proveedor de tecnología;

IX. Cuando se limiten los volúmenes de producción nacional o para las exportaciones del adquirente;

X. Cuando se obligue al adquirente a celebrar contratos de venta o representación exclusiva con el proveedor de tecnología a menos de que se trate de exportación, el adquirente lo acepta y se demuestre a satisfacción de la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial que el proveedor cuenta con mecanismos adecuados de distribución o que goza del prestigio comercial necesario para llevar a cabo en mejores condiciones que el adquirente la comercialización de los productos;

XI. Cuando se obligue al adquirente a guardar en secreto la información técnica suministrada por el proveedor más allá de los términos de vigencia de los actos, convenios o contratos o de los establecidos por las leyes aplicables;

XII. Cuando se establezca en forma expresa que el proveedor asumirá la responsabilidad, en caso de que se invadan derechos de propiedad industrial de terceros, y

XIII. Cuando el proveedor no garantice la calidad y resultados de la tecnología contratada.

Art. 16. Tampoco podrán ser registrados los actos, convenios o contratos a que alude el artículo 2o., en los siguientes casos:

I. Cuando su objeto sea la transferencia de tecnología proveniente del exterior y que ésta se encuentre disponible en el país;

II. Cuando la contraprestación no guarde relación con la tecnología adquirida o constituya un gravamen injustificado o excesivo para la economía nacional o para la empresa adquirente;

III. Cuando se establezcan términos excesivos de vigencia. En ningún caso dichos términos podrán exceder de diez

años obligatorios para el adquirente, y

IV. Cuando se someta a tribunales extranjeros el conocimiento o resolución de los juicios que puedan originarse por la interpretación o cumplimiento de los actos, convenios o contratos, salvo los casos de exportación de tecnología nacional o de sometimiento expreso al arbitraje privado internacional, siempre que el árbitro aplique substantivamente la Ley mexicana a la controversia, y de acuerdo a los convenios internacionales sobre la materia, suscritos por México.

Art. 17. En los casos previos en los dos artículos que anteceden, la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, a través del Registro Nacional de Transferencia de Tecnología determinará, de acuerdo a su criterio, aquellas situaciones susceptibles de excepción atendiendo circunstancias de benéfico para el país.

CAPITULO IV. DE LAS SANCIONES.

Art. 18. La persona que dolosamente proporcione datos falsos en declaraciones, con el propósito de inscribir el acto, convenio o contrato de que se trate, será sancionada con multa hasta por el monto de la operación o de hasta 10,000 veces el salario mínimo diario general en Distrito Federal, si la operación no es cuantificable.

Art. 19. Cuando exista un acto, convenio o contrato que siendo registrable no se presente ante la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial para su inscripción en el Registro Nacional de Transferencia de Tecnología; se aplicará multa hasta por el monto de la operación convenida o de hasta 10,000 veces el salario mínimo diario general en el Distrito Federal, a juicio de la misma, dependiendo de la gravedad de la violación; igual sanción se aplicará en aquellos casos en que, una vez inscrito el acto, convenio o contrato, no se notifique a dicha Secretaría sobre la modificación de las condiciones en que originalmente se inscribió.

Art. 20. Se aplicará multa hasta de 5,000 veces el salario mínimo diario general en el Distrito Federal, en aquellos casos en que sin causa justificada las partes de los actos, convenios o contratos que regula el artículo 20, se nieguen a proporcionar información relativa a las atribuciones que le confiere a la Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial esta Ley.

Art. 21. La aplicación de las sanciones administrativas que procedan, se harán sin perjuicio de que se exija

el debido cumplimiento de esta Ley, el pago de los derechos respectivos, de recargos en su caso, y de las penas que corresponda imponer a la autoridad judicial cuando se incurra en responsabilidad penal.

Art. 22. En el caso previsto por el artículo 14, se aplicará al infractor una multa de hasta quince veces el salario mínimo diario general en el Distrito Federal y destitución de su cargo, sin perjuicio de las sanciones penales que le sean aplicables.

Art. 23. En cada infracción de las señaladas en esta Ley se aplicarán las sanciones correspondientes, conforme a las reglas siguientes:

I. La Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial, al imponer la sanción, tomará en cuenta la importancia de la información, las condiciones del infractor y grado de participación del mismo en el acto, así como la evitación de prácticas fraudulentas que originen que esta autoridad no pueda evaluar correctamente los términos de aquellos actos, contratos o convenios a ella cometidos para estudio o inscripción;

II. La autoridad administrativa deberá conceder derecho de audiencia a los interesados y al dictar una resolución la fundará conforme a las normas legales vigentes;

III. Cuando sean varios los responsables, cada uno deberá pagar la multa que individualmente se le imponga;

IV. Cuando por un acto u omisión se infrinjan diversas disposiciones de esta Ley, sólo se aplicará la sanción que corresponda a la infracción más grave;

V. Cuando se estime que la infracción cometida es leve y que no ha tenido como consecuencia el dejar de cumplir las disposiciones legales de esta Ley o su Reglamento, se impondrá un mínimo de la sanción que corresponda, operándose al infractor o infractores, de que en caso de reincidir no podrán acogerse a los beneficios de esta infracción;

VI. Cuando se deje de cumplir una disposición legal o reglamentaria por inexactitud o falsedad de los datos proporcionados con los interesados el notario público o corredor, en los actos o contratos en escrituras públicas, minutas o pólizas, la sanción se impondrá a los propios interesados.

CAPITULO V . DE LOS RECURSOS DE REVOCACION.

Art. 24. En todo caso los interesados tendrán derecho de audiencia para oponer sus objeciones a las sanciones que se les impongan. La autoridad responsable deberá dictar su resolución sobre las mismas en un término de

quince días contados a partir de la presentación.

Si no se interpusiera el recurso correspondiente, dentro de un plazo de quince días, la sanción se tendrá como firme y no podrá ser recurrida ante ninguna otra autoridad.

TRANSITORIOS.

Diario Oficial de la Federación.
Tomo 315, no., 50, sábado 30 de diciembre, 1972.

III.3 Inversión Extranjera Directa y Transferencia de Tecnología.

La relación que existe entre la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología, es que la primera es el principal vehículo para hacer llegar los conocimientos técnicos y científicos a los países que carecen de una infraestructura para el desarrollo y creación de conocimientos y prácticas tecnológicas.

Hay que reconocer que los principales centros de investigación y creación de tecnología se encuentran en los países industrializados; junto con una concentración de científicos y técnicos de diversas ramas y disciplinas. De esta forma las grandes empresas transnacionales son las que fundamentalmente se benefician de las innovaciones al ponerlas en práctica en sus procesos productivos y administrativos, y al transferirlas a los países en desarrollo cuando obtienen regalías y ganancias que estos exportan.

El aporte tecnológico y su contribución a la investigación y desarrollo de la tecnología del país es el objetivo que persigue el gobierno de México con la inversión extranjera directa que se contempla en la ley sobre la materia, y de esta manera vincula la relación entre inversión extranjera directa y transferencia de tecnología.

Antes de abordar los mecanismos jurídicos que México establece para el registro, control y fomento a la transferencia de tecnología detengámonos en algunos conceptos que nos permitirán comprender mejor.

Se entiende como técnica el conjunto de procedimientos que se necesitan para poder producir los bienes y servicios en una sociedad en un tiempo histórico determinado, y como tecnología al conjunto de conocimientos que se requieren para la elaboración de bienes y servicios de una sociedad.

Por otra parte el Maestro Andrés Serra Rojas en su libro de Derecho Económico cita a Pratt Fairchild diciendo que la tecnología es la

rama de la antropología cultural que se ocupa del estudio de la cultura material y de las artes industriales.

Esta definición contiene los elementos siguientes:

- a). La tecnología forma parte de la cultura;
- b). Se resume en un conjunto de conocimientos, técnicas, procedimientos, artes, etc.;
- c). Es un proceso de aplicación de dichos conocimientos;
- d). Existe un sentido práctico de su aplicación.

Todo lo anterior nos permite entender que la tecnología es muy importante para la sociedad en la medida que busca el desarrollo productivo. Los avances tecnológicos que podemos observar materializados en nuevos equipos y técnicas de organización explican la expansión y crecimiento económico de los países que disponen de esta. Ante esta situación los países que como México al carecer de los medios para la producción propia de tecnología deben de acceder a esta a través de tres formas básicas:

1- Mediante contratos de empresas transnacionales, para que los otorguen el conocimiento de procesos productivos.

2- Mediante la transferencia de tecnología de las empresas matrices al instalar filiales en los países locales.

3- El intento de reproducción de procesos y tecnología.

Las críticas a la transferencia tecnológica están sustentadas en los efectos económicos que producen las actividades monopolistas y el alto precio de la tecnología, además se crea una gran dependencia respecto a proveedores y mecanismos de comercialización con los grandes consorcios industriales. Existe un elevado costo, no hay identificación con los objetivos básicos del desarrollo económico y social del país receptor, su tendencia al excesivo ahorro de mano de obra y uso intensivo de capital, factores contrarios a los países en desarrollo.

El proceso industrial se encarece y se complica al adquirir equipos con alto precio y sofisticación. No existe en el país receptor un nivel de educación general. La capacitación técnica y el buen grado de adiestramiento de la mano de obra impide una adaptabilidad de tecnología ya que las empresas transnacionales centralizan los órganos de decisión tecnológica englobando una estrategia y rentabilidad financiera, y no de respuesta a las necesidades industriales locales.

El alto precio que se paga por concepto de cargos explícitos, o costos directos, como son las regalías, el pago por utilizar el derecho de patentes o licencias, métodos técnicos o el pago por los conocimientos técnicos, sólo representan una pequeña parte del verdadero costo de la transferencia. Es práctica general que la empresa extranjera transfiere técnicas superadas y obsoletas. Hay nula participación del personal de los más altos niveles científicos en a tecnología transferida.

Sin lugar a dudas el efecto más evidente en la transferencia de tecnología es la necesidad de adaptarlas a las condiciones económico-sociales y productivas a los países que la reciben. De esta forma podemos distinguir cuatro categorías de adaptación: 1- adaptarla a los factores productivos; 2- al tamaño del mercado y 3- a la disponibilidad de insumos físicos nacionales.

Hasta aquí hemos visto que las condiciones ventajosas para los países industrializados agrava la dependencia de los subdesarrollados. Ante esta situación en el mundo tercermundista se toma relevancia la conscientización de establecer medidas jurídicas que ayuden a regular y controlar la transferencia de tecnología.

III.4 Inversión Extranjera Directa y Empresas Multinacionales.

Es necesario el estudio de las empresas multinacionales en un trabajo sobre inversión extranjera directa ya que esta la monopoliza en más de las dos terceras partes del total a nivel mundial. Por lo que sin duda, conocer su definición, objetivo y el costo-beneficio permitirá tener una comprensión presumiblemente más completa sobre la inversión extranjera, la magnitud en que se mueve a través de las grandes empresas extranjeras, controlando gran parte del capital, de los recursos financieros, la tecnología, el personal más altamente calificado, el comercio internacional y la producción del mundo capitalista.

Es durante la década de los cincuenta cuando la empresa multinacional surge como un potente agente de transformación y de desarrollo económico, no sólo para los países del Tercer Mundo sino para también para los países más altamente desarrollados.

Se reconoce que el poder económico que adquieren las empresas multinacionales las constituye como fuerzas políticas en el escenario de las relaciones internacionales, ya que su capacidad de influir en el curso de los acontecimientos sean estos económicos, políticos y sociales a nivel internacional, conjuntamente con el hecho de la carencia de mecanismos institucionales que en un momento dado sancionen sus actividades, las transforma frecuentemente en núcleos de conflictos que derivan en la intervención de los asuntos internos de las naciones, por lo que se justifica que en muchos de ellos manifiestan una postura anticapitalista y en contra de toda participación extraterritorial, independientemente de que existan beneficios económicos.

Como veremos las relaciones que se dan entre las empresas multinacionales y el Estado entran en conflicto en la medida que se busca que estas empresas constituyan un patrón de desarrollo para que ayude a satisfacer las necesidades reales de los países subdesarrollados contra el cubrir sus intereses de lucro.

Indistintamente se llega a manejar el término de empresa transnacional con el de multinacional, no obstante entre estas existen diferencias conceptuales, por ejemplo: se entiende como empresa transnacional aquella que a partir de una casa matriz, donde generalmente pertenece a un país industrializado, expande y universaliza sus actividades a nivel global, en intereses de los inversionistas del país central.

Para otros autores gustan en señalar que este tipo de empresas son las que poseen instalaciones de producción en el exterior y su capital en distintos países, o bien subsidiarias en diversas naciones, sujetas a la dirección e intereses foráneos.

Esto quiere decir que distinguimos varias empresas instaladas en diferentes países, pero que están sometidas verticalmente a la empresa matriz.

Empresa multinacional, en cambio, es aquella organización dedicada a las actividades productivas o de servicio, que están constituidas por dos o más países, en donde el control y dirección de estas se encuentran en los países miembros, con aportes de capital necesariamente de estos.

"Cualquier grupo de compañías afiliadas que operen instalaciones productivas en más de un país, llena los requisitos para ser incluidos en esta categoría. Sin embargo, debe destacarse, por más que pueda frustrar la fácil conceptualización del fenómeno que, en términos estrictos, no hay legalmente ningún concepto denominado "empresa transnacional". Todas las compañías ya sean matrices o subsidiarias, están constituidas de acuerdo con las leyes nacionales y, por lo tanto, podríamos asegurar, están sujetas al control institucional de los responsables de estas leyes."(16)

En efecto el concepto de empresa multinacional se ajusta a las condiciones jurídicas de nuestro país, por que como recordaremos

cuando estudiamos la ley para regular la inversión extranjera se requiere de la participación nacional en el 50% del capital.

Si bien cierto que se ha visto a la empresa multinacional como la generadora potencial de desarrollo económico, no debe confundirse su interés con los que tiene el Estado, ya que este tiene un compromiso obligatoriamente político-moral hacia sus votantes (cuando se trata de Estados con una composición democrática) para crear los mecanismos jurídicos y administrativos para la creación de infraestructura nacional, en cambio, la empresa extranjera está constreñida por la necesidad de lucro y está motivada por el objetivo de lograr ganancias, y el proceso de desarrollo motivado por las ganancias, será diferente en el carácter al proceso de desarrollo planeado y controlado por políticos y burócratas.

A diferencia del siglo pasado cuando las empresas extranjeras buscaban impulsar el progreso de un país al participar en la creación de industria férrea, energética o de comunicaciones, la de este siglo busca solamente producir y vender lo más que se pueda en el país receptor aprovechando las ventajas competitivas, son corporaciones de grandes dimensiones que necesitan mercados más amplios para poder comercializar su producción u ofrecer sus servicios más allá de lo puramente delimitado por las fronteras territoriales de los países donde están instaladas.

Generalmente son monopolios u oligopolios, manteniendo un poder capaz de ejercer en los mercados en que operan a nivel nacional e incluso al internacional, su eficacia reside en el hecho de que sus subsidiarias o sucursales producen básicamente los mismos productos.

Tienen una gran capacidad de resistencia frente a la industria nacional, ya que las pérdidas financieras no las obliga al cierre inmediato de alguna de sus subsidiarias pues los resultados son contemplados de manera global, garantizando así el éxito de la penetración a mediano y largo plazo. La capacidad para lograr las ganancias se deriva esencialmente de su posesión del conocimiento productivo, el cual incluye los métodos de administración y

habilidades mercantiles así como también la tecnología productiva, dirigiendo un gasto fuerte para la investigación y desarrollo. Lo que les permite girar hacia otros campos de actividad económica.

Podemos distinguir tres tipos de empresas multinacionales que están en función de su organización y toma de decisiones, estas son:

1- La empresa multinacional etnocéntrica. Estas son aquellas donde la empresa matriz toma las decisiones más importantes en relación a su organización y funcionamiento.

2- La empresa multinacional policéntrica. Se caracteriza esta empresa por que existe una mayor descentralización, dándoles mayores libertades en sus decisiones.

3- La empresa multinacional geocéntrica. En estas hay absoluta descentralización y la empresa es responsable de las políticas que implementa para su desarrollo y crecimiento.

Los costos económicos para el país receptor de estas empresas son:

1- Existe una desproporcional diferencia entre lo que invierten y lo que reciben de ganancias, las cuales no se vuelven a reinvertir sino se transfieren como regalías, pagos y dividendos.

2- No desarrollan una tecnología propia adecuada a las relaciones de precios de los factores productivos, es decir, que prefieren importar la tecnología que el crear una propia que sea capaz de utilizar los insumos humanos y materiales disponibles en la economía local.

3- Existe una preferencia por la utilización de la mano de obra extranjera, discriminando la nacional y existen fuertes impedimentos para que los técnicos calificados que laboran en estas empresas consigan lugares de alta dirección, sus políticas muchas veces rayan en el racismo y la abierta y franca discriminación socio-cultural.

4- Se presenta un abuso en la obtención de financiamiento a través de las instituciones nacionales, en lugar de recurrir a los mercados internacionales, prefieren ocasionar la falta de liquidez en el nacional impidiendo que otras empresas recurran a este.

5- La inversión de estas empresas se realiza en los sectores o áreas que no siempre son las más convenientes.

6- El hecho de que exista en el exterior el centro de control y decisión limita grandemente el poder de negociación del Estado con la firma internacional.

7- Son las que se benefician de los principales incentivos a la exportación como son el tipo de cambio preferencial o la exención de impuestos.

8- Se manifiesta un conflicto entre la soberanía del Estado y la libertad económica de las empresas, ya que el primero entendido como una entidad política, con un dominio geográfico y delimitado, contra la entidad económica poderosa con dominio sin fronteras en el mercado mundial.

9- Se manifiesta un proceso de desnacionalización cuando las empresas adquieren el control de las empresas locales.

10- Se involucran en la política interna cuando no se cuentan con los marcos jurídicos y administrativos para limitarlas.

Esto significa que las empresas transnacionales, la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología deben de estar enmarcadas dentro de una reglamentación jurídico-administrativa a nivel nacional e internacional. Esta necesidad se puso de manifiesto desde la década de los setenta en los foros y organismos internacionales con el propósito de reglamentar un código de conducta para estos fenómenos económicos, sin embargo, y a pesar de que se expusieron y se acordaron por la mayoría de los países, y por tratarse de entes independientes y soberanos simplemente quedó a

nivel de recomendación, sin que exista un régimen de sanciones a nivel internacional, pero es cierto sin embargo, que sirvieron como base para la promulgación de leyes que reglamentaban y controlaban todas estas actividades, como es el caso particular de México donde podemos recordar las leyes aprobadas en 1973 y 1976 en relación a la inversión extranjera directa y la transferencia de tecnología.

Los esfuerzos de nuestro país por la existencia de unas normas a nivel internacional para el control de las actividades de las empresas multinacionales son verdaderamente importantes, así se pone de manifiesto en la Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados, donde se establece el marco jurídico para que fueran aprobadas las iniciativas como la Declaración de Acción para un Nuevo Orden Económico Internacional, aprobados por la VI Asamblea Extraordinaria de las Naciones Unidas en 1974.

Pero obviamente que los problemas no se resuelven con estas medidas políticas al enfrentarse con la sólida organización de los países industrializados y su indiferencia y renuencia; la inadecuada coordinación internacional para estas medidas; el poco poder de negociación de los países subdesarrollados y el fuerte poder económico de las empresas transnacionales.

"La Carta establece que todo Estado tiene el derecho de ejercer libremente la soberanía plena y permanente, incluyendo la posesión, uso o disposición, sobre toda sus riquezas, recursos naturales y actividades económicas. Dentro de este contexto, se especifica el derecho de reglamentar y ejercer autoridad sobre la inversión extranjera, dentro de su jurisdicción nacional, con arreglo a sus leyes y reglamentos y de conformidad a sus objetivos y prioridades nacionales. Asimismo, se establece que ningún Estado deberá ser obligado a otorgar un tratamiento preferencial a la inversión extranjera.

Se señala también que las empresas transnacionales no intervendrán en los asuntos internos de los Estados al que acuden, así como todo Estado deberá cooperar con los demás en el ejercicio del derecho

soberano de reglamentar y supervisar las actividades de las empresas."(17)

NOTAS BIBLIOGRAFICAS DEL CAPITULO III.

- 1- MEDINA Cervantes, José Ramón. El Estado mexicano entre la inversión extranjera directa y los grupos privados de empresarios. México, Premia, 1984, p. 37.
- 2- CECEÑA, José Luis. México en la órbita imperial. Las empresas transnacionales. México, El Caballito, 1970, p. 54.
- 3- *Ibidem* p. 99.
- 4- CECEÑA, José Luis. *ob. cit.* p. 115.
- 5- MEDINA Cervantes, José Ramón. *ob. cit.* p. 116.
- 6- AGUILAR M., Alonso. El capital extranjero en México. México, Nuestro Tiempo, 1986, p. 187.
- 7- *Ibidem* p. 202
- 8- *Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras*. Informe de Labores 1983-1987. México, SECOFI, p. 17.
- 9- *Ibidem* p. 20.
- 10- *Ibidem* p. 22.
- 11- *Ley Sobre el Control y Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas*. Diario Oficial de la Federación, 11 feb., 1982, art. 2o.
- 12- *Ibidem* art. 6o.
- 13- *Ibidem* art. 4o.
- 14- *Ibidem* art. 9o.
- 15- *Ibidem* art. 15o.
- 16- DIAZ Muller, Luis. El SELA y las empresas multinacionales. 2a. cd., México, UNAM, 1987, p. 53.
- 17- MENDOZA Berrueto, Eliseo. "La Transferencia de tecnología y las inversiones extranjeras en la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados" en: Waldheim, Kurt. Justicia Económica Internacional. México, FCE., 1976, p. 162.

CAPITULO IV

LOS EFECTOS DE LA INVERSION NORTEAMERICANA DIRECTA DURANTE EL PERIODO 1982-1988.

IV.1 Crecimiento de la Empresa Maquiladora de Exportación.

El crecimiento de la empresa maquiladora de exportación es el efecto directo y más importante que se manifiesta bajo la administración del presidente De la Madrid, y responde a todo el conjunto de disposiciones políticas, jurídicas y administrativas que se emprendieron con el fin de provocar los cambios cualitativos de la economía mexicana, sustentada en una capacidad exportadora capaz de atraer los capitales suficientes para el crecimiento y desarrollo económico. Se consideró a esta empresa como la alternativa para el desarrollo económico y modelo de industrialización nacional.

La inversión que se hace en estas empresas es con el objeto de conjugar y complementar las ventajas comparativas de los países que participan, buscando integrarse al sistema económico mundial.

Podemos observar el cuadro No. 1 que el número de plantas instaladas fue ascendente en el gobierno de De la Madrid lo que significó que de 1982 a 1988 se incrementó en 151.79% el capital establecido en México.

Cuadro No. 1.

CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION DE 1982-1988					
AÑO	NUMERO DE PLANTAS	NUMERO DE EMPLEADOS	SALARIO MILL. PESOS	VALOR AGREGADO	VARIACION % ANUAL DEL VALOR AGREGADO
1982	585	127,049	24,520.00	46.68	94.48
1983	800	150,887	48,927.70	99.52	113.65
1984	672	189,684	100,705.80	194.75	95.68
1985	720	211,968	167,665.30	1325.25	67.00
1986	787	249,833	359,972.00	792.01	143.50
1987	1,269	305,253	102,958.00	2235.15	182.21
1988	1,473	369,489	2,569,020.00	5263.92	135.50

Fuente: Cuadernos de Información Operativa. INEGI. Nos. 3 año 1984, 178 año 1988 y 201 año 1989.
Cuadernos de Información Regional. INEGI. Nos. 8 año 1985, 10 año 1986, 14 año 1987 y 18 año 1988.

La participación norteamericana en el total de las empresas maquiladoras, situadas en su absoluta mayoría en la frontera norte de México, es de más del 90%, con un capital del 100% propio. Las entidades federativas que concentran la mayor parte de plantas maquiladoras son: Baja California Norte con el 40.84% del total ubicadas en Ensenada, Mexicali, Tecate y Tijuana, le sigue Chihuahua con el 22.26% en Ciudad Juárez y Chihuahua, Tamaulipas con el 11.76% en Matamoros, Nuevo Laredo y Ciudad Reynosa y Rio Bravo, Sonora con el 8.48% en Agua Prieta, Nogales y otros municipios, Coahuila con el 6.19% en Ciudad Acuña, Piedras Negras y otros municipios, Nuevo León con 2.85%, Jalisco con 1.67% en Guadalajara y otros, en Baja California Sur el 1.11% en La Paz, El Estado de México y D.F. el .97% y finalmente otras entidades concentran el 3.82%. Estas cifras demuestran que la búsqueda por optimizar los costos en traslado de

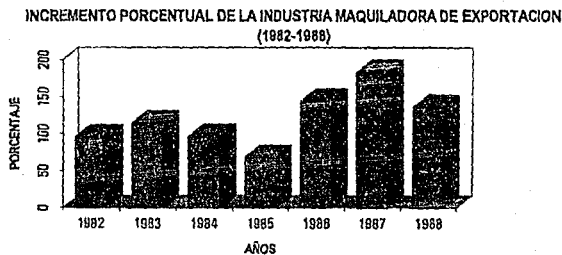
México hacia los Estados Unidos obliga a que sea en las zonas fronterizas donde se instale en mayor número de plantas.¹¹⁾

La complementariedad entre los Estados Unidos y México con este tipo de inversión se da por que por una parte se dirige capital y tecnología y por la otra abundancia de mano de obra barata, ubicación geográfica, materia primas, infraestructura y energéticos.

La frontera norte de México no es solamente una división geográfica sino también política, económica, cultural y lingüística, por que por una parte existe el desarrollo, la democracia y el poderío financiero y militar, y por la otra hay pobreza, marginación, falta de democracia y corrupción.

La zona fronteriza siempre se ha caracterizado por estar desvinculada de los principales centros urbanos de nuestro país y más integrados económicamente con las ciudades fronterizas norteamericanas, ya que les resulta más económico y práctico desplazarse, a los habitantes de la franja fronteriza norte, al interior de los Estados Unidos para adquirir bienes de consumo, que el hecho de tener que invertir mayor tiempo, por la falta de vías de comunicación, en distancia y dinero hacia el interior del país.

Gráfica No. 1.



Fuente: Elaboración propia con información de Cuadernos de Información Oportuna. INEGI

El agudo desempleo y la necesidad de servicios públicos se vieron demandados cuando los Estados Unidos decidieron no continuar con el "Plan Braceros" celebrado entre estos y el gobierno de México en 1942. Este plan aceptaba la incursión de campesinos mexicanos para laborar eventualmente en los sembradíos sureños de los estadounidenses, su origen se debe a la falta de mano de obra masculina que hiciera estos trabajos, pues se encontraban, primeramente, haciendo frente en la Segunda Guerra Mundial, y posteriormente, en la Guerra de Corea, de tal manera que al finalizar estas, se desemplea a los trabajadores mexicanos y se envían a la frontera. Se calcula que para 1964 fueron cerca de 200 mil los hombres que quedaron sin fuente de trabajo. Con esta medida se dispone de una masa laborar que busca de manera ilegal introducirse a los Estados Unidos.

Cuadro No. 2.

PERSONAL OCUPADO EN LAS PLANTAS MAQUILADORAS				
AÑO	TOTAL	OBROSOS	EMPLEADOS ADMN. Y TEC.	VARIACION %* ANUAL
1982	127,098	105,383	21,665	-2.95
1983	150,866	125,278	25,566	18.7
1984	199,684	135,504	34,180	31.35
1985	217,544	178,066	38,468	8.94
1986	263,388	218,574	48,814	23.37
1987	305,253	248,638	56,615	13.73
1988	389,245	301,362	68,110	27.51

FUENTE: Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1994. INEGI. P. 434-438

Cuadernos de Información Oportuna ob. cit.

* Elaboración propia.

Se caracteriza también la frontera norte por ser una zona de vicio, marginación y violencia. Su naturaleza es por que durante la época de

la "prohibición" en los Estados Unidos, sus ciudadanos recurrían a los locales que se habían establecido para la venta de bebidas alcohólicas.

Con todo lo anterior las autoridades mexicanas consideraron que la industrialización en esta zona era primordial para hacer frente a eminentes problemas como es el desempleo, la inmigración, la pobreza y la vinculación a la economía mexicana. Es así que el 20 de mayo de 1965 se crea el Programa de Industrialización Fronteriza, oficialmente fue denominado Programa de Aprovechamiento de la Mano de Obra Sobrante a los largo de la Frontera Norte de Estados Unidos.

El propósito de este Programa era fomentar e implementar la industria de maquilación que cumpliera con los siguientes objetivos: 1- ocupar la mano de obra disponible y capacitarla; 2- incrementar los ingresos de divisas para ayudar al saneamiento de la balanza de pagos; 3- ayudar al desarrollo comercial, financiero y de servicios de la zona; 4- incrementar la recaudación fiscal y 5- acceder a la alta tecnología que se transfiere a través de las empresas transnacionales.

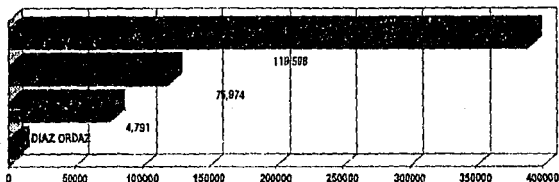
Para el logro de éstos se instrumentó toda una serie de medidas de fomento y apoyo como son: 1- No existe el cobro de impuestos a la importación de la maquinaria, equipo y materias primas que sean parte del proceso productivo, al igual que los productos de exportación; 2- la participación del capital social puede ser de hasta el 100%, y 3- se permite que laboren los técnicos extranjeros en estas industrias siempre y cuando cumplan con el permiso de la Secretaría de Gobernación.⁽²⁾

Cabe hacer una pequeña observación al respecto; cuando se autorizan estas medidas todavía no se contaba con la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, que como vimos es muy clara al señalar la participación minoritaria del capital extranjero, por lo que igualmente recordaremos que es la Comisión sobre Inversiones Extranjera que aprobó en sus resoluciones No. 1 y 2 en 1973 que las empresas maquiladoras pueden constituirse hasta con el

100% capital extranjero, abrir nuevos establecimientos, y transmitir sus acciones entre inversionistas extranjeros sin la previa autorización para ello.

Gráfica No. 2.

CRECIMIENTO DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION POR PERIODO PRESIDENCIAL



Fuente: Carrillo, Jorge. 'Las transformaciones en la industria maquiladora de exportación ¿una nueva fase?'. En: Cuadernos Semestrales, perspectivas latinoamericanas, CIDE, no. 20, 20 Semestre, 1988, p. 117.

Las protestas a estas medidas por los diferentes sectores sociales no fueron grandes, por que de alguna manera existía entre todos ellos la creencia de que este tipo de industria ayudaría a solucionar problemas económicos fronterizos y permitiría un ingreso importante de divisas internacionales que se traduciría en beneficios nacionales.

Pero a la luz de los hechos y con agudo sentido crítico podemos juzgar que la industria maquiladora en primera no soluciona el desempleo, ya que en lugar de contratar mano de obra masculina toma la femenina, y es justamente la primera la que está disponible y demanda el trabajo, lo que ocasiona una transformación en las relaciones intra-familiares y sociales. En cuanto al ingreso proveniente de los salarios, este es dinero que no se queda en el país, por que al no existir una infraestructura en comercios, bancos y servicios, se tienen que desplazar al interior de los Estados Unidos para adquirir todos estos bienes y servicios. Y finalmente en

cuanto a la entrada de divisas; la excesiva importación de insumos muchas veces llega a superar al volumen de exportación lo que marca un déficit comercial, por que la integración económica en los productos no llega ni al 3% del total.⁽³⁾

Para la administración delamadrista la industria maquiladora de exportación es considerada una industria permanente, es decir que forma parte importante del modelo de industrialización para la exportación y modernización productiva. Se consideró una opción viable para producir bienes que requieran mano de obra de manera intensiva. En el caso de Estados Unidos, con una sociedad orientada hacia el consumo y caracterizada por altos costos en la mano de obra, ha ayudado a mantener o mejorar la posición competitiva de sus empresas frente al resto del mundo. En los cuadros y gráficas subsecuentes podremos observar el crecimiento en los diferentes rubros como el empleo, plantas y valor agregado de la empresa maquiladora lo que nos permitirá juzgar la importancia que esta industria adquirió para la administración del presidente Miguel de la Madrid.

Cuadro No.3.

PERSONAL OCUPADO POR LA INDUSTRIA MAQUILADORA -VS. PERSONAL OCUPADO A NIVEL NACIONAL			
AÑO	MAQUILADORAS	A NIVEL NACIONAL MILL. PESOS	PARTICIPACION PORCENTUAL
1982	127,049	21,355,777.00	0.60%
1983	150,867	20,843,989.00	0.72%
1984	199,684	21,283,108.00	0.84%
1985	211,968	21,744,181.00	0.97%
1986	249,833	21,390,251.00	1.17%
1987	306,253	21,558,254.00	1.42%
1988	369,489	21,681,714.00	1.70%

FUENTE: Elaboración propia con información del Sr. Informe de Gobierno del Lts. Miguel de la Madrid Hurtado.

IV.1.1 Interés de los Estados Unidos en la Industria Maquiladora.

La fuerte competencia que los Estados Unidos tienen en el mercado internacional con Alemania y Japón, quienes ofrecen iguales y mejores niveles de calidad en sus productos y hasta mejores precios, hacen que los norteamericanos busquen caminos idóneos para optimizar y eficientizar su producción, y una de estas es el desplazamiento de su planta productiva a países que ofrecen una mano de obra abundante y barata, con suficientes insumos y recursos naturales, que de alguna manera influyen en la reducción de su costo productivo, dándoles mayores capacidades competitivas.

Uno de los principales problemas que la industria estadounidense encuentra en su territorio, es el fuerte peso político que tienen los sindicatos de trabajadores, responsables del encarecimiento de la mano de obra que repercute directamente en el precio internacional de

los productos de exportación. Es así que se ve en la industria maquiladora el mecanismo para sostener el nivel de empleo en su país y el incremento de ingresos por exportación. Si la industria no se internacionalizara, desaparecerían los empleos existentes al tener que cerrar las empresas por no tener mercado para sus productos, contrario a lo que piensan los sindicatos al señalar que se trata de una exportación neta de empleos. Por otra parte al requerir fuertes volúmenes de insumos, que no existen en los países subdesarrollados, se fomenta y se crea nuevos empleos, lo que permitirá incentivar a toda la economía.

Por tal motivo los gobiernos estadounidenses han considerado que el crecimiento de la industria maquiladora debe tener un apoyo económico-administrativo y jurídico, no solamente del país a donde se dirigen sino del propio. Por esta razón el tratamiento arancelario favorable a este tipo de industrias queda de manifiesto en las fracciones 806.30 y 807.00. En la primera se describe que "con excepción de los metales preciosos, cualquier artículo de metal manufacturado o sujeto a un proceso de manufactura en Estados Unidos. Si este artículo es exportado para algún otro procesamiento y si el que resulta de este proceso en el exterior ingresa a Estados Unidos para un ulterior proceso, le será asignado un impuesto sobre el costo o valor del procesamiento efectuado en el exterior". Para la segunda fracción arancelaria (807.00) "quedan incluidos los artículos ensamblados totalmente o en parte de componentes fabricados en el exterior. El producto de Estados Unidos exportado en condiciones para ser ensamblado sin mayor fabricación, los que no hayan perdido su identidad física por algún cambio en la forma y que no se les haya incorporado mayor valor o mejorado su condición, exceptuando aquéllos que hayan sido ensamblados o que hayan sufrido algún cambio por acciones incidentales de ensamble como limpieza, pintura y lubricación, serán gravados con un impuesto sobre el valor total del artículo importado menos el costo de estos productos en Estados Unidos".⁽⁴⁾

Se ha manifestado durante los últimos años la preferencia de las empresas norteamericanas por establecerse en la frontera con México,

contrario a lo que sucedía en los años cincuentas y sesentas donde se dirigían a Taiwan, Hong Kong o Corea del Sur, y los factores que determinan esta localización en México entendidas como ventajas competitivas son:

- El salario mínimo es uno de los más bajos a nivel internacional, y la calidad de la mano de obra es comparable a la de otros países que compiten por este tipo de industria;

- los programas de industrialización que los gobiernos mexicanos han dirigido a la frontera norte los cuales proporcionan infraestructura;

- la cercanía geográfica, lo que permite el reducir gastos de transporte y de supervisión, ya que no se tendrán que desplazar a grandes distancias ni incurrir en ostentosos gastos de representación, también permite una mayor comunicación entre la planta maquiladora y la empresa matriz.

- la baja amenaza de México por el robo de propiedad intelectual y,

- la eliminación en cierta forma el problema de la inmigración.

IV.1.2 Aspectos Jurídicos.

En el Diario Oficial de la Federación el día 15 de agosto de 1983 se publicó el Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, "...con el objeto de promover el establecimiento y regular la operación de empresas que se dediquen total o parcialmente a realizar actividades de exportación, que contribuyan a una mayor captación de divisas, que generen fuentes de empleo y coadyuven al fomento de un desarrollo regional equilibrado".⁽⁵⁾

A diferencia de las anteriores medidas jurídicas que se formaron como reglamentos, en este caso se constituye como decreto, lo que significa que éste es de un uso exclusivo que faculta al Poder Ejecutivo para expedirlo, y que tiene por objeto facilitar la exacta

observancia de las leyes que expide el poder legislativo. Dentro de contexto no jurídico este decreto pone de manifiesto la importancia que para la administración de Miguel de la Madrid tiene la industria maquiladora con su potencial exportador para el crecimiento económico y desarrollo económico del país.

Este decreto señala además la necesidad de fortalecer este tipo de industria mediante el involucramiento de un mayor número de Secretarías de Estado, y nuevas facilidades como son: la venta de productos al interior del país, en un volumen no mayor del 20% de las ventas.⁽⁶⁾

Podemos darnos cuenta en los artículos que conforman este decreto que los objetivos fundamentales es el fortalecimiento de la industria mexicana a través de la integración nacional, buscando la generación de divisas y la competitividad por medio de la modernización tecnológica y organizativa. El empleo se sigue manteniendo como objetivo central, con la diferencia de que se apoya a la industria intensivas en capital o que, por la incorporación de nuevas tecnologías, empleen menos trabajadores.

El concepto de maquiladora en este documento señala que es el proceso industrial o de servicios destinados a la transformación, elaboración o reparación de mercancías de procedencia extranjera importadas temporalmente para su exportación posterior, y al hacer mención a la aprobación a los programas de maquila, se refiere a que podían ser autorizados a empresas que concurren al mercado interno pero que deseen ocupar capacidad instalada ociosa para exportar.

Los incentivos para esta industria quedan de manifiesto al señalar que podrán importar temporalmente, lo que significa que no hay pago de impuestos, maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, así como de equipo de laboratorio, de medición y de pruebas de sus productos y los requeridos para el control de calidad y para capacitación de su personal.⁽⁷⁾

En los artículos 32 y 33 este Decreto se especifica que la Comisión Intersecretarial será el órgano que fomentará a la industria maquiladora a través de las Secretarías de Gobernación, de Hacienda y Crédito Público, Programación y Presupuesto, de Comercio y Fomento Industrial, del Trabajo y Previsión Social y del Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Y finalmente como órgano de consulta, apoyo y asesoría para la Comisión Intersecretarial se creó el Comité Consultivo de la Industria Maquiladora. Este Comité está integrado por las Secretarías que forman parte de la Comisión; el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora, las asociaciones locales de empresas maquiladoras y; las demás dependencias, organismos o instituciones que se estime conveniente. (8)

Podremos darnos cuenta también en este decreto que las prerrogativas que tiene la industria maquiladora de exportación contraviene en muchos casos con la propia Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regulara la Extranjera, situación que ha sido saldada en la mayoría de los casos mediante resoluciones de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, como es el caso por ejemplo de las resoluciones No. 1 y 2 sobre la participación de 49% del capital extranjero, dando a la industria maquiladora la posibilidad de constituirse hasta con el 100%. Otro punto que llama la atención es que la Ley pide la observancia a la inversión extranjera sobre los efectos y beneficios económicos que tiene sobre el país: en cuanto al empleo, generación de divisas y complementación nacional entre otros más, podemos decir sobre los primeros que estos no son cubiertos favorablemente; en el caso del empleo es la mano de obra femenina la que se contrata, por lo que el desempleo en la zona fronteriza no disminuye, en la generación de divisas se llega a tener saldos deficitarios por que es mayor lo que se importa debido a los componentes que no se producen en nuestro país, lo que permite afirmar que la complementación nacional no llega ni al 3% del total del proceso productivo según información del INEGI en sus publicaciones sobre la industria fronteriza.

IV.1.3 Aspectos Corporativos.

La palabra maquila denota un origen español cuando se refiere a la "porción" que los campesinos le daban al molinero por la molienda, es decir convertir el trigo en harina.

En un contexto técnico-empresarial, México define a la empresa maquiladora, como toda aquella que se encuentra en los siguientes casos: (Código Aduanero art. 321).

"I- Que con maquinaria importada temporalmente, cualquiera que sea su costo directo de fabricación nacional, aporte la totalidad de sus productos, o,

II- 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 a exportar no llegue al 40%."

Los elementos constitutivos de la empresa maquiladora que permiten entenderla como una unidad económica-mercantil de lucro que combina los factores productivos para ofrecer bienes y servicios al mercado son:

1- El capital; como toda industria está constituido por la aportación en dinero o del equipo, maquinaria, materia prima y todos los bienes que se utilizan en el proceso productivo. En el caso de nuestro país el 90% del total de las empresas maquiladoras instaladas en la frontera norte son de capital 100% norteamericano. Además se ve a las maquiladoras como la ampliación física de las empresas transnacionales dentro de un contexto global corporativo.

2- La mano de obra o fuerza de trabajo que se utiliza en el procesos productivo. Caracteriza a estas industrias el uso intensivo de mano de obra no calificada en sectores como el textil y la electrónica, la permanencia de estas se debe al gran requerimiento de mano de obra intensiva, ya que no es conveniente tecnificarlas por que responden a los cambiantes caprichos de la moda, resultaría más caro crear y adaptar la tecnología a un determinado diseño que el instruir y capacitar al personal.

3- La administración. En la mayoría de los casos estas empresas están bajo el control absoluto de la empresa matriz, la que suministra capital, materia y tecnología, al igual que la distribución y comercialización. La propiedad industrial o inmaterial, como son las marcas comerciales, tecnología, comerciales pertenece absolutamente a esta empresa y la maquiladora tiene que efectuar pagos o regalías por el uso o explotación de estas.

La empresa maquiladora de exportación debe ser entendida como el resultado de una manifestación económico estratégica de las empresas transnacionales; su internacionalización responde a la búsqueda de ventajas comparativas que permitan la maximización de los factores productivos: el capital, el trabajo y la administración.

IV.1.4 Aspectos Económicos.

Es difícil emitir un juicio respecto a las empresas maquiladoras, y más cuando no existen alternativas de industrialización convenientes que impulsen el crecimiento y desarrollo, ya no solamente en las zonas fronterizas sino a toda la República. Esto viene en relación al señalamiento que se les hace como "inversión gaviota" por lo siguiente:

I- Son empresas que emigran con gran facilidad ya que la inversión física que hacen es mínima al instalar estructuras sobre grandes espacios físicos con maquinaria fácilmente desplazable, lo que no ocasiona que incurran en grandes costos. Este fenómeno se produce por la alta competencia que existe entre los países por atraerla,

entrando en una carrera por ofrecer mejores incentivos fiscales, financieros, comerciales e infraestructurales.

2- Se crea una gran dependencia hacia los Estados Unidos, por que es de allí el surgimiento de las fuentes de empleo, de tal manera que, como se ha demostrado en la década de los setenta, al existir problemas económicos internos de los norteamericanos las empresas se vuelven vulnerables y se retiran o cierran, ocasionando con ello agudos problemas de ingresos en la zona fronteriza y,

3- Como se mencionó anteriormente son responsables de la desintegración de las estructuras familiares y sociales al preferir la contratación de mujeres a la de hombres, lo que ocasiona que cambien los roles intrafamiliares cuando la mujer asume un papel activo y decisivo en la familia y el hombre se dedique a actividades secundarias o bien está desempleado. Los beneficios o perjuicios que esto conlleva es sin duda objeto de estudio de la sociología, sin embargo debe señalarse como un efecto directo de estas industrias.

IV.1.5 Aspectos Laborales.

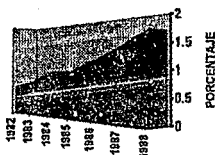
Las empresas maquiladoras deben de respetar los salarios mínimos generales de la zona donde se instalan, al igual que todas las prestaciones sociales establecidas en la Ley Federal del Trabajo, donde se señala en la obligación de las empresas extranjeras por la contratación mínima del 90% de trabajadores nacionales y la obligación solidaria de los trabajadores y técnicos extranjeros de capacitarlos.

La empresa maquiladora manifestó un ascendente crecimiento en la planta laboral, teniendo al principio de la administración de De la Madrid 127,098.0 empleados contratados, incluyendo a obreros, técnicos y administrativos contra 389,245.0 al final de la misma administración lo que significó un incremento del 206.25%, esto se explica por dos fenómenos; en 1983 se aprueba en Decreto para la Industria Maquiladora, del que ya se hizo referencia, y esto constituyó un marco de garantías y reglas claras para los

inversionistas extranjeros en este tipo de empresas, y el segundo fenómeno fueron las devaluaciones en la paridad del peso contra el dólar que se manifestaron a lo largo del periodo de 1982-1988, lo que representaba un abaratamiento en las exportaciones, permitiendo así una expansión en la planta productiva la cual requería necesariamente de mayor mano de obra. (3)

Gráfica No.3.

PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION EN EL TOTAL NACIONAL DEL PERSONAL OCUPADO



Fuente: Elaboración propia con información del 6o. Informe de Gobierno del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado.

Se puede observar que este tipo de empresas fundamenta su planta productiva en mano de obra no calificada, ya que la relación entre obreros y técnicos es muy considerable, por ejemplo, en 1982 existía una desproporción del 386.42% entre el personal obrero y el técnico (105,383 obreros y 21,665 de técnicos) esto representaba para este mismo año el 82.29% de obreros del total de la planta laboral contra el 17.71% de técnicos. Esta tendencia sin embargo no se revirtió ya que para finales del gobierno de Miguel de la Madrid el trabajador obrero representaba el 77.42% del total de la planta productiva. Esta situación se debió a que las empresas estadounidenses llevaron a cabo el programa de plantas gemelas; por un lado de la frontera (en México) se instalaba una planta que se dedicaba al ensamble de partes, requiriendo fuertes cantidades de mano de obra no calificada, y por el otro lado de la frontera (en Estados Unidos) se instalaba la

planta que era complementaria en capital y mano de obra con mayor especialización, obstruyendo por lo tanto la necesidad de capacitar y contratar al personal mexicano preparado disponible.⁽¹⁰⁾

IV.2 Dependencia tecnológica.

El desarrollo tecnológico es un elemento indispensable para el fortalecimiento competitivo de la empresa en un contexto de internacionalización económica, la empresa mexicana ha recurrido a la tecnología extranjera mediante los contratos de transferencia de tecnología por la incapacidad que tiene en desarrollar una tecnología propia, pero queda demostrado que durante el periodo del presidente Miguel de la Madrid existió un peso abrumador hacia la norteamericana, lo que demuestra una falta y adecuada política de diversificación en esta materia.

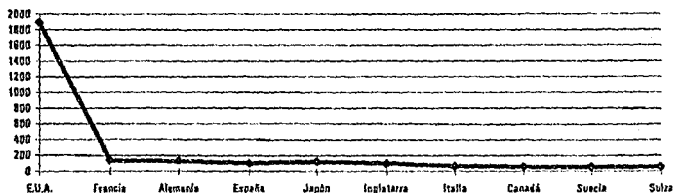
Como podemos observar en el cuadro, los Estados Unidos tienen un total de 5,095 registros de patentes y de certificados de invención, contra 711 de la República Federal Alemana como el país que de le sigue en importancia, lo que significa el 700% de diferencia. Podemos darnos cuenta también que México registra tan sólo 572 lo que pone de manifiesto el desinterés por desarrollarse en el campo científico y tecnológico.⁽¹¹⁾ Cuadro No. 4.

PATENTES Y CERTIFICADOS DE INVENCION OTORGADOS EN MEXICO DURANTE LA ADMINISTRACION DE MIGUEL DE LA MADRID	
PAIS	Total
México	572
E.U.A.	5095
R.F.A.	711
Francia	625
Japón	550
Suecia	378
Inglaterra	321
Total Otros	1355

En un mundo interrelacionado en lo comercial y financiero la idea de crear una tecnología y ciencia propia quizás no guste a muchos, en razón de que no solamente esta debe de responder a ciertas y específicas condiciones locales, ya que en realidad debe ser respuesta a una dinámica mundial globalizada e interdependiente, pero en realidad lo que nos preocupa es la dependencia que se tiene hacia un sólo país, como es el caso de México con los Estados Unidos donde el origen de la tecnología proviene de este en un 65% del total, y no teniendo, ni cercanamente un competidor, ya que Alemania Federal apenas se acerca al 5%.⁽¹²⁾

GRÁFICA No. 4.

NUMERO ACUMULADO DE CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA DURANTE EL PERIODO DE MIGUEL DE LA MADRID



Fuente: *La economía mexicana en crisis...* ob. cit.

A pesar de que la Ley sobre el Control y Registro de Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas pone de manifiesto el interés de fomentar el desarrollo de una tecnología propia, se es más difícil de lo que aparenta, ya que no dependen de la buena voluntad o decretos oficiales para conseguirlo, por que es necesario hacer frente a condiciones estructurales en materia social, económica y tecnológica del país.

El desarrollo de una tecnología propia requiere de una infraestructura mínima en cuanto a recursos humanos y científicos, y para esto es necesario una coordinación entre sectores sociales para identificar los problemas básicos y los objetivos sociales de desarrollo.

A diferencia de los países desarrollados donde la gran participación financiera proviene del Estado, combinándolo con la de los centros de investigación y el sector empresarial, para el logro de grandes innovaciones tecnológicas mediante la investigación científica, para México en cambio, además de que le resulta imposible muchas veces no puede ni siquiera adaptarlas en forma eficiente.

El sector empresarial mexicano en el caso de las empresas corporativas considera que los riesgos implícitos que lleva la actividad de investigación y la lenta y dudosa recuperación de esta, desestimula la participación. En cuanto a las empresas medianas, la falta de recursos es su argumento, y finalmente las empresas con capital extranjero no lo hacen por que reciben toda la tecnología necesaria de la empresa matriz mediante acuerdo contractuales o a cambio de la aportación financiera de la filial.

La dependencia tecnológica de nuestro país hacia los países desarrollados y en particular con los Estado Unidos es la desvinculación que existe entre el sector productivo y el sistema de investigación, por lo siguiente:

1- La investigación no tiene relación real con los problemas nacionales y no llega a desarrollarse por la falta de recursos técnicos y financieros.

2- No existe una planeación objetiva sobre el tipo de tecnología que se quiere desarrollar, ni tampoco se sabe cuál tecnología extranjera se puede adaptar a las condiciones internas.

3- El Estado mexicano tiene que financiar la investigación y desarrollo de ciencia y tecnología, y no la empresa nacional que en

última instancia podría ser la favorecida incrementando su competitividad en el mercado interno y externo, y crear los organismos encargados de la investigación científica y tecnológica.

4- No se cuenta con el personal preparado suficiente y con el nivel requerido para poder adecuar, difundir y crear la tecnología.

5- No se da un fomento real a la creación de profesionistas hacia las áreas técnicas y es muy limitado el desarrollo del posgrado.

Cuadro No.5.

TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA, FRECUENCIA DE OBJETOS CONTRACTUALES (ACUMULADO DURANTE EL PERIODO DE MIGUEL DE LA MADRID)	
OBJETO	PARTICIPACION PORCENTUAL
ASISTENCIA TECNICA	19.50%
INGENIERIA BASICA	3.70%
CONOCIMIENTOS TECNICOS	11.80%
INGENIERIA DE DETALLE	3.60%
DIBUJOS INDUSTRIALES	0.10%
SERVICIOS DE ASESORIA	2.10%
PROGRAMAS DE COMPUTO	8.20%
DERECHOS DE AUTOR	3.30%
USO DE MARCAS	14.60%
USO DE PATENTES	2.30%
SERVICIOS DE ADMINISTRACION	25.00%
USO DE NOMBRES COMERCIALES	5.30%
	100.00%

FUENTE: Elaboración propia con información del Informe de labores de la Comisión Nacional sobre Inversiones Extraneras de la Dirección General

En definitiva lo anterior, junto con los cuadros estadísticos que se presentan, manifiestan que los intereses por conseguir una soberanía tecnológica frente a los grandes consorcios internacionales y sobre

todo de los Estados Unidos requieren los cambios estructurales que comprometan a todos los sectores sociales:

1- Al Estado con mayor participación financiera en la educación e investigación científica-tecnológica;

2- A los empresarios conscientizarse de las ventajas que se tiene en el terreno productivo el desarrollo de una tecnología propia y en todo caso la diversificación en la transferencia tecnológica, que garantice mejores niveles de productividad y,

3- A las instituciones educativas y científicas el que se articulen más y mejor a los centros productivos del país, mediante la búsqueda de programas que incentiven la participación temprana del estudiante con los procesos productivos nacionales.

Así y sólo así podremos tener una soberanía frente a los Estados Unidos no sólo técnica, sino económica y política.

En el siguiente cuadro sobre contratos de transferencia de tecnología, volvemos a observar que los Estados Unidos tienen una presencia gigantesca, y se explica si consideramos que es este país el que mantiene una participación del 65% del total de la inversión extranjera directa y el 90% en la industria maquiladora de exportación, justamente es esta industria la que menor desarrollo de tecnología promueve, por eso consideramos que el ofrecer una abundancia en mano de obra y recursos naturales es sin duda una de las razones que impidieron una diversificación en la transferencia de tecnología y un apoyo al desarrollo de una tecnología propia, por que las empresas estadounidenses buscarán siempre la complementariedad del capital y la mano de obra no calificada a su industria.⁽¹³⁾

Cuadro No. 6.

TOTAL ACUMULADO DE CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA DURANTE EL PERIODO DE MIGUEL DE LA MADRID		
PAIS	TOTAL ACUMULADO	PARTICIPACION PORCENTUAL
E.U.A.	1,892	64.93%
FRANCIA	141	4.84%
R.F.A.	100	4.46%
ESPAÑA	101	3.47%
JAPON	124	4.26%
GRAN BRETAÑA	100	3.43%
ITALIA	65	2.23%
CANADA	55	1.89%
SUECIA	51	1.75%
SUIZA	58	1.99%
PANAMA	60	2.06%
HOLANDA	22	0.75%
FINLANDIA	13	0.45%
AUSTRIA	9	0.31%
OTROS	93	3.18%
TOTAL	2,914	100.00%

FUENTE: *La Economía Mexicana en Cifras 1992*. 13a. Ed. Nafinsa.

La administración de Miguel de la Madrid, en la búsqueda de establecer marcos regulatorios a la transferencia y desarrollo de tecnología creó un control excesivo que impedía la eficiencia productiva e iniciativa de las empresas mexicanas, el carácter indirecto de la promoción de la tecnología para la industria, a través de los centros de investigación del sector público y las universidades no lograba sobreponerse a la escasa necesidad de las empresas para su propia modernización tecnológica.

Cuadro No.7.

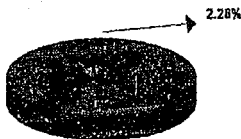
GASTO EJERCIDO EN INVESTIGACION CIENTIFICA Y DESARROLLO TECNOLOGICO POR EL SECTOR DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO FEDERAL			
AÑO	GASTO (MILL. PESOS)	P.I.B. (MILL. PESOS)	GASTO/P.I.B.
1982	5,780.00	4,862,219.00	0.12%
1983	8,422.50	4,828,937.00	0.18%
1984	14,518.50	4,793,050.00	0.30%
1985	24,605.80	4,920,430.00	0.50%
1986	34,365.20	4,735,721.00	0.73%
1987	79,952.40	4,823,604.00	1.66%
1988	169,235.70	4,883,679.00	3.47%
PROMEDIO PONDERADO			2.26%

FUENTE: Elaboración propia calculando el promedio ponderado del gasto en relación a la participación porcentual del PIB en cada año del periodo de Miguel

El papel del gobierno en el proceso de selección y adquisición de tecnología, asimilación y desarrollo, fue excesivo, situación que explica la falta de diversificación en la importación de técnicas, se demuestra en el mayor poder de discrecionalidad que adquiere el gobierno sobre los particulares en lo tocante a las decisiones que estos deberían tomar en materia de tecnología, la intervención del gobierno para negar el registro de los contratos, suplió en muchos casos la iniciativa y los esfuerzos de las empresas en las negociaciones de sus contratos de transferencia de tecnología.

Gráfica No.5.

**PARTICIPACION PORCENTUAL DEL GASTO EN INVESTIGACION Y
TECNOLOGIA EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO EN MEXICO DURANTE
EL PERIODO DE MIGUEL DE LA MADRID**



*Fuente: Elaboración propia calculada con promedio ponderado de los seis años de la administración, el PIB fue tomado en pesos corrientes de 1982.
Anexo Estadístico de Los Informes de Gobierno y la Economía en cifras... ó. c. t.*

Lo que hizo falta en esta administración fue un fomento a las coinversiones con otras distintas nacionalidades a fin de diversificarla. La eliminación de obstáculos excesivos para la contratación de tecnología, sea nacional o extranjera, a fin de facilitar a las empresas el acceso a las tecnologías que necesitan para competir en el mercado internacional, eliminar la discrecionalidad de la autoridad, dando así certidumbre a las empresas en su toma de decisiones tecnológicas y finalmente la introducción de elementos de promoción activa de la modernización tecnológica, que estén al alcance de un número amplio de empresas, incluyendo las de menor tamaño, y que fomenten las fuentes de tecnología nacional

IV.3 Reestructuración Industrial.

Consideramos que los cambios que emprendió la administración del presidente De la Madrid en el terreno industrial, responden a la necesidad de crear las condiciones apropiadas para el fomento a las inversiones extranjeras directas (considerando que las estadounidenses toman el papel mayoritario) es decir, que el medio para tener una mayor calidad productiva y capacidad exportadora en la industria nacional sería a través de la participación del capital privado y extranjero en las empresas administradas por el Estado, ya que estas estaban caracterizadas por un rezago en sus precios y tarifas respecto a la economía; las empresas más importantes tenían una onerosa deuda externa; sufrían profundos problemas de ineficiencia y competitividad; carencia de un marco legal que reglamentara su participación; y, desde el punto de vista administrativo, mantenían una situación realmente caótica, y para ello tuvo que emprender medidas que transfirieran la propiedad, eliminando de esta forma la carga en subsidios y exenciones fiscales con el fin de permitir que existieran márgenes de ganancia, que en la mayoría de los casos eran raquíticos y en no pocas ocasiones negativos.

El proceso de reestructuración se llevó a cabo mediante las siguientes medidas:

1- La eliminación de la participación del Estado en las ramas de la economía. Para lo que fue necesario hacer cambios a la Constitución Política de México en sus artículos 25,26,27 y 28, los que hacen referencia a la intervención del Estado en la economía y el monopolio que este tiene sobre ciertas actividades económicas que son estratégicas y de carácter prioritario. El instrumento jurídico que sirvió como mecanismo para emprender este cambio fue la Ley Federal de Entidades Paraestatales, cuyas principales características son las siguientes: reglamenta el artículo 90 de la Constitución; define el papel que juegan los titulares de las Secretarías de Estado y Departamentos Administrativos; precisa la intervención de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, de la Secretaría de

Programación y Presupuesto en los órganos de gobierno y Comités Técnicos; permite una mayor autonomía de gestión en el ejercicio de funciones de las empresas paraestatales; precisa las circunstancias en las que podrá extinguirse, liquidarse o disolverse una empresa pública.⁽¹⁴⁾

El proceso de desincorporación de empresas se llevó a cabo mediante mecanismos jurídicos como las liquidaciones, extinciones, fusiones, transferencias, ventas, declaraciones de quiebra y cierres de empresas. En el caso de las liquidaciones o extinciones se aplicaban a organismos que habían dejado de operar desde algún tiempo o bien eran sustituidos por otros organismos, como fue el caso de la Comisión Nacional Azucarera, que por decreto presidencial fue liquidada y en su lugar fue creada Azúcar, S.A., otras empresas que fueron liquidadas son: Capitalizadora de Monterrey, Capitalizadora de Veracruz y General de Capitalizadora y Regional del Pacífico. Con lo que respecta a las extinciones, estas se dirigieron a los fideicomisos sin mayor relevancia económica.⁽¹⁵⁾

Cuadro No. 8.

EMPRESAS DESCONCENTRADAS DEL SECTOR PUBLICO AL FINAL DEL SEXENIO DE MIGUEL DE LA MADRID HURTADO			
TIPO DE OPERACION	AUTORIZADAS	EN PROCESO	CONCLUIDAS
VENTA	218	122	96
LIQUIDACION	260	146	114
EXTENCION	136	105	31
FUSION	80	67	13
TRANSFERENCIA	28	24	4
TOTAL	722	464	258

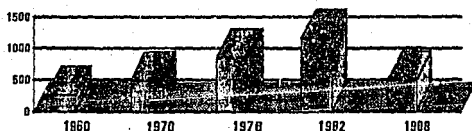
FUENTE: Cuadernos de Renovación Nacional, Tomo IV, "Reestructuración del Sector Paraestatal", México, F.C.E., 1988

Miguel Angel Romero y Luis Méndez, "La reestructuración de la industria paraestatal" en: Rosa Albina Garevito, "México en la década de los ochenta. La modernización en cifras", México, UNAM, 1990, p. 202.

El cierre de la empresa Fundidora de Monterrey llama la atención por que se da en una año de fuerte crisis económica, y esta medida ocasionó mayor desempleo. Pero existe un trasfondo importante; el cierre de esta empresa constituyó un ensayo para la estrategia de reestructuración de empresas públicas y sirve de ejemplo a los acreedores internacionales para que se convenzan de que el adelgazamiento del Estado toma medidas serias, lo que constituirá la garantías económicas para la participación directa en la industria del país.

Gráfica No.6.

EVOLUCION HISTORICA DEL NUMERO DE EMPRESAS ADMINISTRADAS POR EL ESTADO DE 1960-1988



Fuente: Cuaderns de Renovación Nacional, Tomo IV: "Reestructuración del sector parastatal", México, FCE, 1988.

La estrategia empresarial requería de la participación del gobierno y del capital extranjero, y es el estadounidense quien se mostró más interesado para orientar la reconversión de cinco ramas estratégicas: siderúrgica, fertilizantes, autopartes, textiles y agroalimentaria.

Otras ramas competitivas recibirían programas de fomento, a través de financiamiento y asesoría empresarial, como por ejemplo la petroquímica, la industria cementera, el vidrio, materiales para la construcción, bebidas y medicamentos. Llama la atención por otra parte el interés por desarrollar nuevas áreas que manifestaban un ritmo acelerado de desarrollo y rentabilidad como es las telecomunicaciones, computación y biotecnología.

Con la participación del capital norteamericano en estas áreas se perseguía elevar la productividad mediante el cambio tecnológico, para poder hacer a una industria nacional más competitiva en el mercado internacional.

En los siguientes cuadros podremos observar el ritmo tan acelerado que toma el gobierno de Miguel de la Madrid por desligarse de la administración de empresas públicas, lo que constituye las medidas económicas para dar paso a un nuevo modelo económico donde la injerencia del Estado en la economía es obstáculo para el desarrollo y crecimiento del país.

IV.4 Efectos Macroeconómicos:

Encontraremos en este inciso la participación que la inversión estadounidense directa tiene en algunos de los rubros macroeconómicos como es el flujo de divisas, la participación en el P.I.B., en el empleo, los sectores económicos y en el Programa de Sustitución de Deuda Externa Pública por Inversión lo que nos permitirá tomar los juicios a fin de concluir la importancia o perjuicio que esta causa a la economía de México como fuente alterna de financiamiento al desarrollo y crecimiento económico. Los cuadros estadísticos y gráficas que se presentan son en la mayoría elaboración propia apoyada de las cifras de publicaciones oficiales, para elaborarlas se recurrió al cálculo porcentual que la inversión estadounidense directa tiene en el total de la inversión extranjera directa, a fin de distinguir empíricamente la participación en los diferentes rubros, calculando promedios generales, promedios porcentuales y ponderados.

Cuadro No. 9.

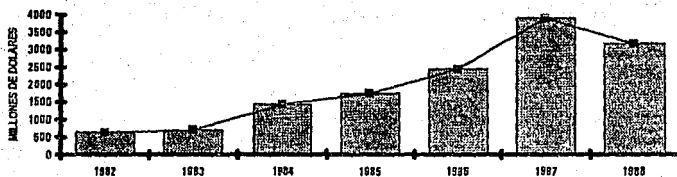
INVERSION ESTADOUNIDENSE DIRECTA DURANTE EL PERIODO DE 1982-1988			
AÑO	SALDO HISTORICO ACUMULADO	SALDO ANUAL MILL. DLS.	PARTICIPACION % DEL TOTAL DE I.E.D. EN MEXICO
1982	7,334.83	626.53	68%
1983	7,601.43	683.73	66.30%
1984	8,513.43	1,429.83	66%
1985	9,840.23	1,729.03	67.30%
1986	11,046.53	2,424.23	64.80%
1987	13,716.23	3,877.23	65.50%
1988	14,957.83	3,157.13	62.10%

FUENTE: 6a. Informe de Gobierno del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado.

Caracteriza a las publicaciones oficiales la inexistencia detallada que cada país tienen en estos rubros, y más grave a mi juicio es que la estadounidense, la cual constituye el 65% del total, no tenga un espacio reservado para el análisis, interpretación y estudio. Mientras se siga estandarizando y tratando por igual a toda la inversión extranjera directa, será difícil poder asumir como nación el desarrollo de ventajas competitivas para atraerla, o bien mientras esto no suceda no se podrá conocerse a ciencia cierta el comportamiento y características, lo que imposibilitara crear adecuadamente los mecanismos jurídicos, administrativos y económicos para regularla y controlarla.

Gráfica No.7.

INVERSION ESTADOUNIDENSE DIRECTA ANUAL DURANTE EL PERIODO DE 1982-1988



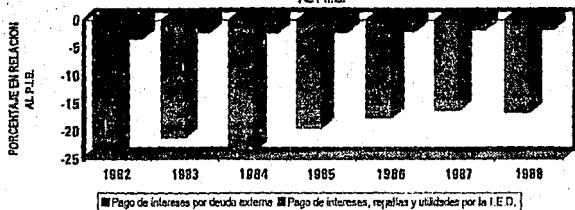
Fuente: Sexto Informe de Gobierno del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado. Anexo Estadístico.

Cuadro No.10.

TRANSFERENCIA DE UTILIDADES, INTERESES Y REGALIAS DE LA INVERSION ESTADOUNIDENSE DIRECTA AL EXTRANERO				
AÑO	DE 1982-1988 UTILIDADES MILL. DLS.	INTERESES MILL. DLS.	REGALIAS MILL. DLS.	TOTAL
1982	422.28	664.28	390.12	1656.68
1983	121.99	761.12	155.80	1038.91
1984	159.06	838.30	174.90	1152.26
1985	259.77	669.63	183.72	1113.12
1986	286.41	505.44	165.88	957.73
1987	252.17	436.23	198.46	886.86
1988	301.18	278.62	322.29	902.29

FUENTE: 6o Informe de Gobierno del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado. Anexo Estadístico.

TRANSFERENCIA DE RECURSOS AL EXTERIOR POR PAGO DE INTERESES POR DEUDA EXTERNA VS. UTILIDADES, REGALIAS E INTERESES DE LA INVERSION ESTADOUNIDENSE DIRECTA EN RELACION AL P.I.B.



Fuente: Elaboración propia con precios constantes de 1960 tomado del Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1994, y del Sistema de Cuentas Nacionales, Oferta y Demanda Global 1980.

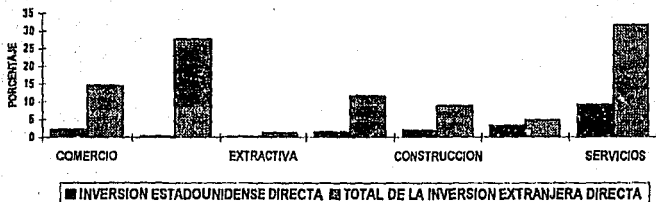
IV.4.1 Participación en el Empleo.

El desempleo es uno de los problemas crónicos que tiene la economía mexicana, por eso es que la administración delamadrista pretendió que los cambios cualitativos en la industria y el comercio fomentaran un desarrollo capaz de absorber este problema y creara fuentes alternas de empleo, generadoras de ingresos que activaran a la economía nacional y elevaran el nivel de vida de las clases trabajadoras. Podemos observar en la gráfica que la inversión estadounidense está lejos de ser el mecanismo para absorber la mano de obra disponible de nuestro país, ya que podemos darnos cuenta que esta se dirige a las áreas más dinámicas y donde se requiere un mayor grado de capacitación y educación de la fuerza de trabajo. En el caso de la "agricultura"; se tiene una participación de apenas el 0.21% en relación al total de este sector, lo que constituye el 0.76% del total del mismo, cuando es este el segundo en el total del personal ocupado en la economía nacional, en cambio en el de "servicios varios" es una participación del 9.11% en el total del mismo renglón. Otra de las áreas donde se manifiesta una mayor participación es en la de "comunicaciones y transportes" con 3.21%, lo que equivale al 67.72% del total del personal ocupado en este sector. Este mismo cuadro nos reafirma el interés que tienen el capital estadounidense en los sectores comercio, comunicaciones y transportes y servicios

otros, áreas económicas que son justamente donde las empresas transnacionales han encontrado mayores ganancias y se han conformado importantes consorcios monopólicos a nivel internacional.⁽¹⁶⁾

Gráfica No.8.

PERSONAL OCUPADO POR SECTOR ECONOMICO DE LA INVERSION ESTADOUNIDENSE DIRECTA DURANTE EL PERIODO DE MIGUEL DE LA MADRID



Fuente: Elaboración propia calculada con promedio ponderado de 1982-1988, y la participación estadounidense es en función de su porcentaje total tomando el promedio ponderado porcentual de cada año, con información de la CNI/E.

IV.4.2 Participación en el Producto Interno Bruto.

En este inciso podemos hacer una comparación entre la participación del pago de los intereses de la deuda externa mexicana en el Producto Interno Bruto y el pago de intereses, regalías y utilidades remitidas de la inversión estadounidense directa en el mismo PIB. La comparación es válida si reconocemos que la mayor parte de los acreedores internacionales corresponden a los bancos de los Estados Unidos.

Así por ejemplo podemos observar en los cuadros consecutivos que para 1982 corresponde el 24.16% del PIB para el pago de intereses de la deuda externa contra un 3.30% del PIB por la transferencia de recursos (intereses, pagos, regalías y utilidades remitidas) de la inversión estadounidense directa; para 1983 se registró el 21.01% contra el 2.16% respectivamente, en 1984 se incrementa el pago de los

intereses de la deuda externa en relación al año anterior, pero menor con el de 1982 siendo de 23.49%, mientras que la inversión directa manifiesta un incremento quedando en 2.33%, para los años posteriores (1985, 1986, 1987 y 1988) es de 19.37, 17.48, 16.17 y 16.56%, en estos porcentajes se observa una considerable disminución de la participación que tiene del pago de los intereses de la deuda con el PIB, y esto se debe a las reestructuraciones que emprendió el gobierno mexicano con sus acreedores internacionales en 1983 y 1986, donde la consigna importante era el reconocimiento de tener mayor crecimiento económico para incrementar la capacidad de pago. De igual forma se observa una disminución en la inversión estadounidense directa en los mismos años siendo de 2.17, 1.94, 1.77 y 1.77% y esto se explica por es en estos años justamente cuando hay un mayor fomento de las autoridades gubernamentales por diversificar el origen de la inversión extranjera directa, dejando de tener una participación abrumadora del 68% al 62.1%, manifestando su mayor presencia el capital japonés y el alemán.⁽¹⁷⁾

Cuadro No.11.

PARTICIPACION DE LA INVERSION ESTADOUNIDENSE EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO (P.I.B.) EN EL PERIODO DE 1982-1988							
AÑO	P.I.B. MILL. PESOS	P.I.B. MILL. DLS.	PAGO DE INT. DEUDA EXTERNA MILL. DLS.	TIPO DE CAMBIO	PAGO INT./PIB %	RECURSOS REMITIDOS AL EXT. POR I.E.D.* MILL. DLS.	REC. I.E.D./P.I.B. MILL. DLS.
1982	4,862,219.00	50,490.30	12,200.00	96.30	24.16	1650.68	3.30%
1983	4,628,037.00	49,067.80	10,100.00	143.60	21.01	1038.91	2.16%
1984	4,706,050.00	49,803.20	11,700.00	192.00	23.49	1162.26	2.33%
1985	4,920,430.00	51,084.80	9,900.00	368.20	19.37	1113.12	2.17%
1986	4,735,721.00	49,176.70	8,800.00	915.10	17.48	957.73	1.94%
1987	4,823,004.00	50,089.30	8,100.00	2209.70	16.17	886.66	1.77%
1988	4,883,679.00	50,713.10	8,400.00	2281.00	16.56	902.29	1.77%

* I.E.D. Inversión Estadounidense Directa.

FUENTE: 60. Informe de Gobierno del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado

IV.4.3 Participación en el Flujo de Divisas.

Desalentadoramente podemos observar que la inversión estadounidense directa en nuestro país es deficitaria en cuatro de los seis años que corresponde a nuestro estudio; lo que demuestra que este capital consume mayores productos importados que los que realmente puede vender para el cumplimiento de su proceso productivo, en 1986 se observa modestamente un saldo neto de 14.26 millones de dólares, y para 1987 de 550.20 millones de dólares, y sin duda esto responde a la devaluación, efectuada por el gobierno mexicano, del peso frente al dólar, cuya inmediata repercusión es el abaratamiento en las exportaciones, y en contraste, el encarecimiento de las importaciones lo que obliga necesariamente a las empresas tener que recurrir al consumo de los productos nacionales. En 1983 se observa el mayor saldo negativo de todo el sexenio, con 969.31 millones de dólares, y llama la atención por que a pesar de que existió un primera devaluación de nuestra moneda con respecto a la divisa estadounidense no se incrementaron las exportaciones, pero no hay que dejar desapercibido que los Estados Unidos registraban una contracción económica; producto de las medidas que en política económica emprendió el presidente Ronald Reagan para restablecer la hegemonía financiera y comercial a nivel mundial.⁽¹⁰⁾

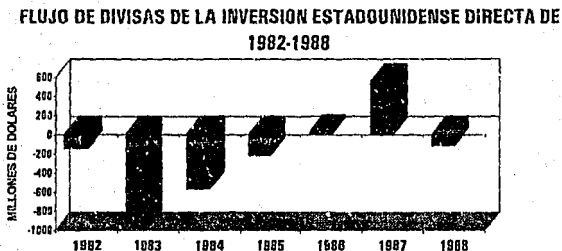
Cuadro No.12.

FLUJO DE DIVISAS POR LA INVERSION ESTADOUNIDENSE EN EL PERIODO DE 1982-1988			
AÑO	INGRESOS MILL. DLS.	EGRESOS MILL. DLS.	SALDO NETO
1982	1,572.16	1,714.28	-14212%
1983	69.61	1,038.92	-96931%
1984	838.86	1,405.14	-56628%
1985	908.55	1,120.54	21199%
1986	1,003.10	988.84	1426%
1987	1,568.07	1,017.87	55020%
1988	651.39	964.41	-11302%

FUENTE: Co. Informe de Gobierno del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado

Durante los primeros tres años de gobierno de Miguel de la Madrid se registro un saldo negativo, al igual que en 1988, el último año de la administración, por lo que nos permite juzgar que el capital estadounidense no es buena fuente de financiamiento de recursos externos, por que si bien es cierto que sus ingresos son fuerte cantidades de divisas, también lo es que sus egresos rebasan en una proporción del 9% en promedio.⁽¹⁹⁾

Gráfica No. 9.



Fuente: Elaboración propia con información del Sexto Informe de Gobierno del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado. Anexo estadístico.

La gráfica nos ilustra la desproporción que hay entre los ingreso y los egresos, cuyo resultado es el saldo neto negativo en la mayor parte de los años de la administración, así por ejemplo en 1983 tiene una desproporción del 88.34% más en relación a 1988, año que refleja en menor saldo negativo del sexenio, esto nos demuestra la alta variación que hay en la inversión, es decir, no existe una constante uniformidad, ya sea esta negativa o positiva, en realidad responde fuertemente a los acontecimientos y cambios económicos tanto de México como de los Estados Unidos, para lo que la posibilidad de poder prever su comportamiento se complica si consideramos que la

vulnerabilidad de sus economías esta sujeta a los fenómenos internacionales sean de tipo económico, social o político.⁽²⁰⁾

IV.4.4 Participación en los Sectores Económicos.

Podemos observar en el cuadro siguiente que la inversión estadounidense directa tiene preferencia por el sector industrial manifestando con una variación anual de 1982 a 1988 de 4.52, 13.63, 13.62, 12.47, 19.32 y 0.97% respectivamente, el segundo sector económico que le sigue en importancia es el de servicios con un promedio durante el sexenio de Miguel de la Madrid de 1,577.80 millones de dólares, lo que constituye el 15.12% del total promedio de la inversión, antecedido por el sector industrial el cual representa el 75.72%.⁽²¹⁾

Cuadro No.13.

INVERSION ESTADOUNIDENSE DIRECTA POR SECTOR ECONOMICO EN EL PERIODO 1982-1988 (SALDO HISTORICO).						
AÑO	TOTAL	INDUSTRIAL	SERVICIOS	COMERCIO	EXTRACTIVO	AGROPECUARIO
1982	7,334.63	5,675.77	864.84	629.56	161.38	3.28
1983	7,601.31	5,927.00	851.39	652.38	167.21	3.33
1984	8,512.72	6,739.77	928.43	670.41	170.27	3.84
1985	9,839.48	7,653.60	1,239.08	756.96	185.66	4.19
1986	11,045.37	8,613.13	1,402.48	826.87	198.73	4.16
1987	13,715.70	10,267.24	2,358.57	822.63	233.04	14.17
1988	14,956.93	10,380.53	3,400.43	932.73	236.27	5.97

FUENTE: 6o. Informe de Gobierno del Lic. Miguel de la Madrid Hurtado

Es este mismo cuadro se observa la marginación que se tiene hacia el sector agropecuario con un total de 4.92%, lo que representa menos del 0.5% del total, esto demuestra que la tradicionalidad por dirigirse a los sectores con mayor participación de capital sigue siendo la política que rige a la inversión estadounidense, sin

embargo hay que destacar que a nivel internacional se presenta el dinamismo en sectores comerciales y de servicios, a pesar de que estos no manifiestan un mayor porcentaje, sí al menos podemos observar que la variación anual en los últimos tres años de la administración del presidente De la Madrid en lo que respecta a los servicios fue de 13.35, 68.03 y 44.28%, siendo el de comercio el que registrara una mayor inestabilidad en sus variación anual, ya que en los últimos tres años fue de 9.19, -0.66 y 13.46%, la cantidad regresiva coincide con el incremento muy importante (68.03%) del sector servicio, lo que nos demuestra que existe una tendencia importante de revertirse hacia este sector siguiendo la corriente de la inversión extranjera a nivel internacional. (22).

IV.4.5 Participación en el Programa de Sustitución de Deuda Pública por Inversión.

En el Programa de Sustitución de Deuda Pública por Inversión (swaps) caracteriza la tecnificación en la búsqueda de soluciones a la deuda. Antes de señalar su mecanismo es necesario entender la definición de lo que es un mercado primario y secundario, ya que en este último es donde se reconoce su origen y desarrollo.

El mercado primario o de distribución original, consiste en la emisión o distribución original de valores y representa el verdadero flujo de recursos frescos hacia un país, institución financiera o empresa, como alternativa de financiamiento, y el mercado secundario es en el que se realizan las transacciones (compra, venta, intercambio, etc.) con valores que se encuentren en circulación, donde se efectúan transacciones de propiedad de los títulos que se negocian.

En 1986 México hace uso de swap a través del Programa de Sustitución de Deuda Pública Externa por Inversión, donde el objetivo era promover y fomentar la inversión extranjera hacia aquellas actividades económicas que el gobierno había considerado más importante para su desarrollo, era particularmente notorio el desarrollo de las actividades que fomentaran el comercio exterior y

elevaran el nivel de empleo en zonas donde la inversión traería mayores beneficios socioeconómicos.

Estos instrumentos consisten en la compra de parte de inversionistas extranjeros con descuento, es decir, por debajo del valor real de la deuda, de los pasivos del sector público y de empresas privadas, con el compromiso para ser comprados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en pesos mexicanos para que puedan ser utilizados en el financiamiento de una inversión física, en sectores previamente establecidos por las autoridades gubernamentales. Con estas operaciones los inversionistas extranjeros se convierten en socios de las empresas deudoras.

Hemos visto que los participantes que se involucran en un swap son : la empresa mexicana endeudada, el inversionista extranjero que va a comprar papel mexicano, el acreedor internacional que es un banco transnacional con quien se tiene la deuda, y la autoridad hacendaria de México.

Con la crisis de la deuda se conscientizó ciertamente a los acreedores internacionales, de los riesgos que era tener esos activos, quizás impagables en sus carteras. Es por esto que los bancos chicos subastan esos activos a otros bancos, empresas o países, pero no con el valor real sino con descuento, es preferible para éstos bancos perder poco con esos activos que perderlo todo, es en este momento cuando nace el mercado secundario de la deuda externa. La valorización de la deuda está en funcionamiento del crecimiento económico y estabilidad político-financiera de los países subdesarrollados, desde 1982 hasta 1988 los activos negociados por los bancos regionales han experimentado un notable ascenso, el mercado secundario se ha expandido y en él se negocian activos que en algunos de los países llegan a representar hasta el 8% del total de la deuda como lo es el caso de Chile. La deuda de los países subdesarrollados está devaluada, por la razón de que son pasivos "dudosos" para los inversionistas extranjeros. Las características de este mercado secundario es que los bancos que acceden a vender esos activos "peligrosos" por dinero, en realidad

lo que realizan es un intercambio de documentos de deuda por papeles que amparan otros préstamos.

Cuando el inversionista recurre al mercado secundario con el propósito de comprar papel que ampare deuda de los países en desarrollo sabe que lo va a adquirir a un precio más bajo de lo que realmente vale.

El proceso de intercambio de un adeuda pública por inversión (swap) contempla lo siguiente; un inversionista extranjero se pone en contacto con una empresa mexicana promotora de swap con el fin de adquirir algún monto de deuda. Este título fue comprado a un banco norteamericano con quien se tiene el deudo, con descuento. Imaginemos que el comprador de swap lo hizo por un monto de 100 millones de dólares, ese es el valor, sin embargo como la deuda mexicana en el mercado secundario esta devaluada a casi más de la mitad, el comprador (inversionista) lo adquiere por un precio de 57 millones de dólares. Posteriormente la SHCP le canjea el valor de los 100 millones de dólares por pesos mexicanos para que pueda ser invertidos en algún programa específico. De esta forma los participantes se benefician por lo siguiente: el banco acreedor vendió un activo que le resultaba peligroso, el comprador del swap se benefició por que consiguió a un precio más bajo los documentos que amparan la deuda, ampliando su capital y consiguiendo ser socio de la empresa o ser el principal financiador de un proyecto de inversión, y el país deudor reduce su deuda, y sustituye el compromiso del servicio con los acreedores internacionales, canjeándola por inversión, que será dirigida a las zonas donde haya sido planeada en beneficios sociales y económicos.

Este mecanismo no obstante de los beneficios que a primera vista pueden generar, fue suspendido por el gobierno de México en 1987, cuando implantó el Pacto de Solidaridad Económica, cuyo propósito era el contener el crecimiento desmedido de la inflación. El swap acarrea problemas adicionales, primero la inflación, por que al pagarlo, la SHCP tienen que dar pesos, si estos se obtienen directamente del Banco de México, vía emisión primaria incrementa

la base monetaria al provocar mayor circulante de dinero, si para evitar esto se obtiene a través de la deuda pública, se genera alza en las tasas de interés. Otra razón es que son un subsidio a la inversión extranjera directa creando un ambiente discriminatorio ya que es un instrumento reservado exclusivamente a los extranjeros.

Los resultados que han generado los swaps están lejos de ser un medio para la solución de la deuda externa de México, pues datos de Secretaría de Programación y Presupuesto señalan que solamente alrededor de dos mil millones de dólares se han liberado por medio de este instrumento, lo cual representa escasamente menos del 1.8% del total de la deuda externa, siendo mayores los perjuicios que ocasiona.⁽²³⁾

Realmente este programa tuvo un periodo de vigencia muy breve, donde se puede observar que la participación del capital estadounidense es mayoritario llegando a representar el 49.1% del total durante el tiempo de 1986-1987, y como ya quedó de manifiesto en incisos anteriores fue suspendido este programa por los efectos inflacionarios que acarrea.

Las áreas económicas donde se concentró la participación estadounidense en la sustitución de deuda pública por inversión es el transporte y automotriz con 20.84% del total y la maquiladora con el 22% del total.⁽²⁴⁾

Otras áreas que le siguen aunque no con igualdad en el porcentaje, es la eléctrica y electrónica con 9.20% y la metalmecánica y bienes de capital con 8.06%, igualmente estos porcentajes ponen de manifiesto que la preferencia por dirigirse a áreas dinámicas y tradicionales responde a su interés de lucro y de ganancia dejando completamente de lado el mínimo beneficio que puede tener para el desarrollo y crecimiento productivo y comercial de nuestro país.⁽²⁵⁾

Cuadro No.14.

PARTICIPACION PORCENTUAL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA POR PAIS DE ORIGEN EN EL PROGRAMA DE SUSTITUCION DE DEUDA PUBLICA POR INVERSION EN EL PERIODO DE MIGUEL DE LA MADRID	
PAIS	%
E.U.A.	49.10
GRAN BRETAÑA	14.60
PANAMA	7.90
R.F.A.	6.50
JAPON	4.10
ESPAÑA	3.80
SUIZA	3.50
SUECIA	2.00
FRANCIA	1.70
NORUEGA	1.60
GRAN CAIMAN	1.30
LUXEMBURGO	0.90
CANADA	0.90
ANTILLAS HOLANDEASAS	0.80
ISLAS BAHAMAS	0.50
OTROS PAISES	0.8
TOTAL	100.00

FUENTE: Rosa Albina Caravita, *México en la década de los ochenta...* ob. cit.

Conocer la conducta y preferencia del capital extranjero, nos servirá como nación; para desarrollar o crear las ventajas competitivas que permitan atraerla y establecer las políticas jurídicas, administrativas, económicas y sociales para mejor regularla y controlarla y, sobre todo, explotar al máximo ese capital en beneficio económico-social de nuestro país.

Cuadro No.15.

PARTICIPACION DE LA INVERSION ESTADOUNIDENSE DIRECTA EN EL PROGRAMA DE SUSTITUCION DE DEUDA PUBLICA POR INVERSION EN EL PERIODO DE MIGUEL DE LA MADRID		
RAMA	MILL. DLS.	%
ALIMENTOS	72.80	5.03
METALICAS BASICAS	61.00	3.52
MINERALES NO METALICOS	63.60	4.40
TEXTIL Y CALZADO	63.40	4.36
PETROQUIMICA, FARMACEUTICA Y QUIMICA	23.60	1.63
TRANSPORTE Y AUTOMOTRIZ	301.70	20.84
METALMECANICA Y BIENES DE CAPITAL	116.70	8.06
ELECTRICA Y ELECTRONICA	133.20	9.20
MAQUILADORA	318.40	22.00
TURISMO	193.70	13.36
COMERCIO	12.80	0.86
OTRAS IND. MANUFACTURERAS	19.00	1.31
OTROS SERVICIOS	44.50	3.07
PAPEL Y HULE	32.70	2.30
TOTAL	1,447.10	100.00

FUENTE: Anuario Estadístico... p. 67

NOTAS BIBLIOGRAFICAS DEL CAPITULO IV.

- 1- INEGI, Rosa. Cuadernos de Información Oportuna Regional. México, no., 18, 1988, p. 12-21.
- 2- REGINALD D., Davis. La industria maquiladora y subsidiarias de coinvertión. Régimen jurídico y coporativo. México, Miguel Angel Porrúa., 1983, p. 97.
- 3- Ibidem p. 112
- 4- BOLETIN DE ECONOMIA INTERNACIONA. La industria maquiladora vista desde los Estados Unidos de América. México, vol. xiv., no., 2, abril-junio, 1988, p. 9.
- 5- Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación. Diario Oficial, México, tomo 369, no., 32, lunes 15 de agosto, 1983., art. 1
- 6- Ibidem art. 12o.
- 7- Ibidem art. 7o.
- 8- Ibidem art. 34.
- 9- Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos. México, INEGI, 1994, p. 434.
- 10- Ibidem p. 435
- 11- La economía mexicana en cifras. 13a. ed., México, Nafinsa, 1992, p. 67.11- Ibidem ob. cit. p. 1326.
- 12- Ibidem p.70.
- 13- Ibidem p. 102.
- 14- ORNELAS Bernal, Raúl. Inversión extranjera directa y reestructuración industrial. México, UNAM, 1991, p. 86.
- 15- Ibidem p. 114.
- 16- QUINTANILLA R., Ernesto. Tendencias recientes de la localización en la industria maquiladora. en: Comercio Exterior, México, vol., 41, no., 9, 1991, pp. 864-868.
- 17- NAFINSA. Anuarios Estadístico. ob. cit. p. 98.
- 18- Sexto Informe de Gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, anexo estadístico.
- 19- Ibidem
- 20- INEGI. Estadísticas Históricas de México, Tomo II, 3era. De., 1994. P. 1064
- 21- Sexto Informe de Gobierno de Miguel de la Madrid Hurtado, anexo estadístico.
- 22.- Ibidem.
23. SHCP. La deuda externa pública mexicana. México, FCE., 1988. P. 202.

24. INEGI. Estadísticas Históricas de México, ob. Cit. P. 1120.

25. *Ibidem* p.. 678.

ANEXO

**DECRETO PARA EL FOMENTO Y
OPERACION DE LA INDUSTRIA
MAQUILADORA DE EXPORTACION**

CAPITULO I. DE LOS OBJETIVOS Y LAS DEFINICIONES.

Art. 1o. El presente Decreto tiene por objeto promover el establecimiento y regular la operación de empresas que se dediquen total o parcialmente a realizar actividades de exportación, que contribuyan a una mayor captación de divisas, que generen fuentes de empleo y coadyuven al fomento de un desarrollo regional equilibrado.

Para el logro de estos objetivos, el presente ordenamiento dispone de un mecanismo que garantiza el establecimiento y operación eficiente de estas empresas.

Art. 2o. Para los efectos del presente ordenamiento se entiende por:

I. SECRETARIA: la de Comercio y Fomento Industrial.

II. COMISION: la Comisión Intersecretarial a que se refiere el capítulo IV de este Decreto.

III. DELEGACIONES: Las de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

IV. DIRECCION: La Dirección General de Aduanas o las Administraciones Regionales de Aduanas, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

V. LEY: La Ley Aduanera publicada en el diario Oficial de la Federación del 30 de diciembre de 1981.

VI. REGLAMENTO: El Reglamento de la Ley Aduanera publicado en el Diario Oficial de la Federación el 18 de junio de 1982.

VII. OPERACION DE MAQUILA: El proceso industrial o de servicio destinado a la transformación, elaboración, o reparación de mercancías de procedencia extranjera importada temporalmente para su exportación posterior.

VIII. MAQUILADORA: La empresa, persona física o moral a la que en los términos del presente ordenamiento le sea aprobado un programa de operación de maquila y exports la totalidad de su producción.

IX. PROGRAMA: La declaración de actividades de operación de maquila y sus documentos anexos presentados por una empresa de acuerdo a los formatos que para tal fin estableció la Secretaría, en los que se especifique: a) los datos de la misma; b) Descripción del proceso; c) Características del producto o servicio; d) Lista de los bienes que se proponen importar temporalmente, cada semestre, para ser utilizados en la operación de maquila y; e) Los demás requisitos que sean exigidos por la Secretaría.

CAPITULO II. DE LOS PROGRAMAS DE MAQUILA DE EXPORTACION.

Art. 3o.- La Secretaría podrá autorizar programas de maquila de

exportación a las personas físicas que acrediten su nacionalidad mexicana o a las personas morales que demuestren estar debidamente constituidas en los términos de la legislación nacional, y que además de cumplir con los otros requisitos previstos en este Decreto:

1. Exporten la totalidad de su producción,

II. Concurran al mercado interno pero deseen ocupar capacidad instalada ociosa para exportar.

Asimismo, con el objeto de promover un desarrollo regional equilibrado, podrá autorizar la ubicación de las maquilas de nueva creación o a las ampliaciones de las ya existentes, preferentemente en zonas determinadas como prioritarias para el desarrollo industrial. No se autorizará la ubicación en las zonas de elevada concentración industrial.

Art. 4o.- La Secretaría asignará a cada empresa la clave que le corresponda dentro del Registro Nacional de la Industria Maquiladora, la que deberá ser utilizada en todos los trámites que se realicen ante las dependencias o entidades de la Administración Pública Federal. Las empresas deberán solicitar cada dos años la actualización de su registro ante esta dependencia quien comunicará lo que resuelva a la Dirección.

Art. 5o.- Los interesados en que se les apruebe o amplíe un programa de maquila de exportación deberán de presentar ante la Secretaría o en la Delegación Federal de ésta que corresponda, la solicitud de aprobación o ampliación, en las formas que para el efecto se establezcan, acompañadas de los anexos que se soliciten.

Art. 6o.- De aprobarse la solicitud la Secretaría notificará a la Dirección los términos en que fue aprobado el programa o la ampliación, en un plazo que no excederá de tres días hábiles a partir de la fecha de aprobación.

Art. 7o.- Aquien se apruebe o amplíe el programa podrá importar temporalmente, en los términos del programa las siguientes mercancías:

1. Materias primas o auxiliares, así como envases, material de empaque, etiquetas y folletos necesarios para complementar la producción del programa.

II. Herramientas, equipos y accesorios de producción y seguridad industrial, así como manuales de trabajo y planes industriales.

En adición a lo anterior, las maquiladoras podrán realizar la importación temporal, maquinaria, aparatos, instrumentos y refacciones para el proceso productivo, así como equipo de laboratorio, de medición y de prueba de sus productos y los

requeridos para el control de calidad y para capacitación de su personal.

Los bienes a que se refiere la fracción I podrán permanecer en el país por un plazo de seis meses contados a partir de la fecha en que se importen, prorrogable de acuerdo a lo dispuesto en la Ley, a petición del interesado, debiendo notificarse a la Secretaría. El resto de los bienes a que se refiere este artículo podrán permanecer en el país en tanto continúen vigentes los programas para los que fueron autorizados.

Art. 80. Las empresas deberán realizar sus importaciones iniciales, autorizadas con la aprobación del programa, dentro de un plazo de seis meses a partir de la fecha de aprobación. El término podrá ser ampliado por una sola vez en un plazo similar cuando se acredite esa necesidad ante la Secretaría; vencido dicho plazo, las empresas deberán formular nueva solicitud ante esta dependencia.

En caso de que la empresa requiera de instalaciones especializadas, el plazo ampliado podrá ser prorrogado por la Secretaría a solicitud de la interesada. La maquiladora deberá demostrar el avance en sus instalaciones.

Para las autorizaciones de las importaciones subsecuentes de materias primas, equipo, instrumentos y aparatos necesarios para seguir operando su programa, los interesados presentarán una solicitud a la Secretaría, en las formas que para el efecto establezca, quien emitirá la opinión correspondiente ante la autoridad aduanera.

Art. 90. Cuando por circunstancias especiales los bienes objeto de la operación de los programas se encuentren sujetos a cuotas específicas de exportación. Corresponderá a la Secretaría determinar la asignación de las mismas entre las empresas interesadas de acuerdo a los montos disponibles. Para la asignación de estas cuotas se tomarán en consideración, entre otros, el porcentaje de incorporación de insumos nacionales, el grado de transformación realizado en la planta y la participación nacional en el capital social de la empresa.

La Secretaría podrá en base a lo anterior, aprobar programas respectivos a nuevas empresas o revisar los de las ya existentes.

Art. 100. Para los fines del presente Decreto se entiende por mermas los efectos que se consumen en el desarrollo de los procesos productivos y cuya integración al producto que retorna al exterior no pueda comprobarse y por desperdicios, los

residuos de los bienes después del proceso al que sean sometidos. Ambos serán deducidos de las cantidades importadas.

Dentro de los desperdicios podrá incluirse el material que ya manufacturado en el país sea rechazado por los controles de calidad de la empresa, siempre y cuando la Secretaría determine que tales rechazos pueden estimarse como normales.

En todos los casos, dicho material deberá ser destruido, donado a instituciones benéficas o educativas, retornando al extranjero o, en caso de que cumpla con los requisitos legales, importado definitivamente. Los envases y material de empaque de las mercancías importadas temporalmente tendrán igual tratamiento que los desperdicios.

En el caso de que una empresa desee vender en el mercado nacional los desperdicios obtenidos en su proceso productivo, deberá solicitar la autorización de la Dirección especificando el tipo, cantidad, valor y destinatario, además de cumplir con los requisitos vigentes para su importación definitiva. La Dirección, previa opinión de la Secretaría, resolverá si procede o no la autorización.

Art. 110. Cuando una empresa decida dar por terminado su programa y desee retornar al extranjero las mercancías importadas temporalmente, deberá solicitar a la Secretaría, con treinta días de anticipación, su certificado de cancelación del programa y de registro.

La Secretaría autorizará la cancelación del registro, siempre que el interesado haya demostrado estar al corriente del cumplimiento de sus obligaciones fiscales, laborales y las demás obligaciones que establezcan las leyes, según constancia expedida por autoridad competente.

Una vez autorizada la cancelación, la Secretaría los notificará a la Dirección, así como a las demás dependencias que forman parte de la Comisión a que se refiere este Decreto.

El certificado de cancelación en el registro de maquiladoras, será indispensable para que las autoridades aduaneras permitan el retorno de las importaciones temporales, realizadas al amparo del programa de maquila autorizado.

Art. 120. La Secretaría determinará los casos en que las empresas sujetas a un programa de maquila de exportación podrá ser autorizada a vender en el mercado nacional parte de la producción que debería exportarse. Dicha autorización será calendarizada o indicará las cuotas en volumen y valor de la producción que podrá vender localmente, mismas que no podrán exceder del 20% de la producción anual de la empresa.

FALLA DE ORIGEN

Excepcionalmente en aquellos casos que se justifique, se podrá autorizar porcentajes mayores considerando siempre que la empresa no pierda su carácter de exportadora.

No se autorizará ventas en el mercado nacional cuando la Secretaría determine que existe producción nacional suficiente, o cuando exista un programa para fomentar la producción interna de mercancías idénticas o similares a las producidas por las maquiladoras.

Las cuotas para vender en el mercado nacional que hayan sido autorizadas, podrán ser revisadas en base a los criterios establecidos en el párrafo anterior.

Art. 13o. Las empresas que deseen realizar ventas en el mercado nacional deberán cumplir, entre otros, los siguientes requisitos:

- a) Demostrar que se está cumpliendo el grado de integración nacional que le sea establecido;
- b) Mantener el mismo control de calidad que aplican para sus exportaciones;
- c) Cumplir con un presupuesto de divisas favorables para el país, mínimos que le será establecido;
- d) Prestar asistencia técnica a sus actuales o potenciales proveedores nacionales;
- e) Atenerse a los lineamientos generales establecidos para la rama de actividad industrial en que opere la empresa;
- f) Cumplir con los demás requisitos establecidos por las disposiciones legales aplicables en la materia.

Art. 14o. El grado de integración nacional será calculada según estatutos de la Secretaría sobre la materia.

Art. 15o. Las empresas a las que se aprueba programas de maquila de exportación se comprometen a observar lo siguiente:

- I. Cumplir con los términos establecidos en el programa que le fue autorizado a la empresa, proporcionando la información y facilidades que la Secretaría estime necesarias.
- II. Destinar los bienes importados al amparo de su programa de maquila a los fines específicos para los que fueron autorizados y usar debidamente las cuotas de exportación que le asignen conforme a lo dispuesto en el artículo 9o. de este Decreto.
- III. Contratar y capacitar al personal en cada uno de los niveles que correspondan, en los términos que establezcan las disposiciones legales vigentes en la materia.

IV. Encontrarse al corriente de las obligaciones fiscales y laborales que le correspondan. Para las operaciones con divisas, tendrán que cumplir con el Decreto de Control de Cambios publicado en el Diario Oficial de la Federación del 13 de diciembre de 1982, así como

las demás disposiciones que se establezcan en esta materia.

V. En el caso de suspensión de actividades, la empresa deberá notificar a la Secretaría en un término de diez días, contados a partir de la fecha en que suspenda actividades.

Art. 16o. La Secretaría promoverá los programas de maquila y sus ampliaciones, conforme a los siguientes lineamientos de política industrial entre otros:

- a) Promover inversiones en sectores de tecnología avanzada, así como incorporar nuevas tecnologías que modernicen los procesos productivos.
- b) Propiciar una mayor incorporación de componentes nacionales en los procesos de maquila, y
- c) Favorecer la capacitación de la mano de obra, a fin de elevar su productividad.

Art. 17o. En el caso de incumplimiento a lo dispuesto en este ordenamiento o a lo dispuesto en el programa, las empresas serán sancionadas con la cancelación definitiva de su registro o con la suspensión temporal de la vigencia de su programa, sin perjuicio de las sanciones que procedan conforme a las demás leyes aplicables.

La reincidencia en un hecho u omisión que hubiere motivado una suspensión temporal de programa, será motivo suficiente para la cancelación definitiva.

Art. 18o. La Secretaría delegará en sus Delegados radicados en las franjas fronterizas y en el interior del país, las facultades y funciones señaladas en los art. 5o., 6o., 8o., y 24o. de este ordenamiento y aquellas otras que considere pertinentes a fin de agilizar los trámites administrativos.

CAPITULO III. DEL TRAMITE ADUANAL

Art. 19o. Hecha la notificación a que se refiere el art. 6o. de este Decreto, la Dirección para efectos de apertura de su registro, utilizará el mismo número que la Secretaría haya asignado, a fin de que, en su oportunidad, realice las intervenciones necesarias para llevar a cabo el trámite aduanal y vigilar el interés fiscal.

Art. 20o. La Dirección señalará en la autorización a que se refiere el artículo anterior y en los términos del programa:

- a) Las mercancías a importar bajo el régimen;
- b) El plazo de permanencia;
- c) Los porcentajes autorizados de mermas y desperdicios;
- d) La aduana o aduanas por las que pueden efectuarse las importaciones y los retornos;

o) Las demás obligaciones aduaneras que se tengan que cumplir.
La Dirección dictará y expedirá los manuales de operación y procedimiento que fueren necesarios para facilitar el trámite de las solicitudes y la ejecución de los programas aprobados.

Art. 21o. El reconocimiento aduanero se efectuará en la siguiente forma:

1- Cuando se trate de la primera importación que efectúa la empresa.

11- En importaciones subsecuentes de una mercancía anteriormente clasificada, la autoridad aduanera no limitará a verificar que la fracción declarada en el pedimento corresponda a la clase y nombre de la mercancía ya clasificada.

111- En el retorno o exportación, con el pedimento y factura o lista de embarque correspondiente.

Art. 22o. Podrán destinarse al régimen solicitado no sólo las mercancías que se importen directamente del extranjero sino también aquellas que sin haberse nacionalizado se internen al resto del país procedente de las zonas libres o de los recintos fiscalizados ubicados en cualquier parte del territorio, en cuyo caso la Dirección lo notificará a la Secretaría y hará los ajustes pertinentes a las cantidades pendientes de importar conforme al programa autorizado.

Art. 23o. Las empresas maquiladoras, previa autorización de la autoridad aduanera, podrá efectuar retornos definitivos o transitorios para reparación o sustitución, de hasta el 20% del total de la maquinaria y equipo que hubiere sido previamente importado, conforme a su programa de maquinaria inicial y a las ampliaciones que les hubieren sido aprobadas. En estos casos, la Dirección notificará a la Secretaría dichas aprobaciones y no permitirá nuevos retornos mientras no se haya vuelto a importar la que salió a reparación o sustitución.

Art. 24o. La Dirección, previa opinión de la Secretaría podrá autorizar que las mercancías importadas temporalmente sean retornadas al exterior por persona distinta al importador original. La autorización respectiva fijará las obligaciones a que deberá sujetarse la empresa que pretenda efectuar el retorno, en sustitución de la que importó las mercancías correspondientes.

Art. 25o. Las maquiladoras podrán realizar importaciones de emergencia de refacciones y materia prima cuando la falta de las mismas afecte la producción y, por tanto, sea urgente su reposición, en cuyo caso la Dirección lo notificará a la Secretaría.

Art. 26o. La dirección queda facultada para aplicar las deducciones por concepto de mermas y desperdicios aprobadas por la Secretaría en el programa.

Los desperdicios deberán retornarse dentro del plazo autorizado; nacionalizarse previo cumplimiento de los requisitos especiales, restricciones y pago de las prestaciones físicas o solicitar su destrucción. En este último caso, la Dirección queda facultada para proceder a su destrucción o, previa opinión de la Secretaría darlos el destino que convenga.

Art. 27o. El despacho de las mercancías bajo el régimen autorizado, podrá ser efectuado a elección del beneficiario en los recintos oficiales de la propia aduana, en recintos fiscalizados, en su domicilio, en garita o en forma conjunta con las autoridades del país vecino.

Art. 28o. Los beneficiarios del régimen garantizarán el interés fiscal en cualquiera de las formas señaladas en el art. 141 del Código Fiscal de la Federación. Tratándose de maquiladoras cuya antigüedad, solvencia económica y moral permita razonablemente reducir la producción del interés fiscal a garantizar, la Dirección podrá autorizar, cuando se otorguen fianzas, que sólo se cubra el 40% del crédito fiscal correspondiente a las materias primas auxiliares así como envases, material de empaque, etiquetas y folletos y el 60% causado por la maquinaria, aparatos, instrumentos, herramientas, equipos y refacciones. En ambos casos, deberá garantizarse con los mismos montos las probables multas.

Art. 29o. El despacho aduanero podrá ser hecho mediante verificación física de los bultos que las contengan y a bordo de los vehículos que las transporten, si se dan las condiciones señaladas en la ley Aduanera, su Reglamento y la Regla Quinta de carácter general en materia aduanera.

Art. 30o. Los productos resultantes del proceso podrán ser exportados por aduana distinta a la de la importación de las materias primas y en una o varias partidas, debiendo en todo caso la aduana de salida dar aviso a la aduana de entrada y a la Dirección, para los descargos correspondientes y cancelación de las garantías que se hubiere otorgado y control que corresponda.

Art. 31o. Cuando por causas de accidente, caso fortuito o fuerza mayor, las mercancías importadas temporalmente o los productos resultantes que las llevan incorporadas, sean destruidos o

perdidos irredimiblemente y estas circunstancias sean acreditadas ante la aduana, se tendrá para efectos de los acreditamientos respectivos como retornadas al exterior, pudiéndose cancelar la garantía. En estos casos deberá notificarse a la Secretaría y a los efectos se les dará el mismo trato que a los desperdicios.

CAPITULO IV. DE LA COMISION INTERSECRETARIAL.

Art. 32o.- Para la coordinación de las acciones de las diversas dependencias de la Administración Pública Federal, que deben de intervenir en la aplicación de este ordenamiento, se crea la Comisión Intersecretarial para el Fomento de la Industria Maquiladora.

La Comisión se integrará por representantes titulares de las Secretarías de Gobernación, de Hacienda y Crédito Público, de Comercio y Fomento Industrial, del Trabajo y Previsión Social y del Instituto Mexicano de Comercio Exterior. Por cada representante titular se designará un suplente.

La Presidencia y el Secretariado Técnico de la Comisión, serán ejercidos por la Secretaría. Corresponderá al Secretariado Técnico elaborar los estudios, recabar la información y realizar las demás acciones que requiera la Comisión para cumplir con sus objetivos.

La Comisión celebrará sesiones ordinarias en forma bimestral. El Presidente de la Comisión podrá convocar a sesión extraordinaria cuando lo estime pertinente o a petición escrita de cualquiera de sus miembros.

Art. 33o.- Serán funciones de la Comisión:

I.- Proponer a la Secretaría los lineamientos generales de política y por ramas para el fomento de la industria maquiladora.

II.- Establecer los mecanismos de coordinación que garanticen el cumplimiento de las disposiciones contenidas en este Decreto y la agilización de trámites administrativos.

III.- Emitir opinión sobre el fomento de la industria maquiladora ante otras dependencias y organismos que tengan relación con este sector industrial.

IV.- Emitir resoluciones generales para que las diferentes dependencias, en la esfera de su competencia, coadyuven al fomento y regulación de este sector.

V.- Crear los grupos de trabajo que considere necesarios para el mejor cumplimiento de sus funciones.

Art. 34o.- Se crea el Comité Consultivo de la industria maquiladora como órgano de consulta, apoyo y asesoría de la Comisión

Intersecretarial para el fomento de la Industria Maquiladora. Este Comité estará integrado por las Secretarías que forman parte de la Comisión; el Consejo Nacional de la Industria Maquiladora; las acciones locales de empresas maquiladoras y las demás dependencias, organismos o instituciones que se estime conveniente.

El Comité se reunirá por lo menos una vez cada tres meses y estará presidido por el representante de la Secretaría.

Art. 35o.- La Comisión invitará a participar en sus sesiones a representantes de otras dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, así como a representantes estatales o municipales, cuando se juzgue de interés para el mejor cumplimiento de su objetivo.

Igualmente la Comisión Convocará al Comité Consultivo de la industria maquiladora, así como a representantes de otras actividades vinculadas a esta industria, cuando lo juzgue conveniente.

Art. 36o.- La Secretaría de Gobernación por conducto de la Dirección General de Servicios Migratorios, podrá permitir la internación al país del personal extranjero, administrativo y técnico que sea necesario para el funcionamiento de las maquiladoras. Esta facultad podrá ser ejercida en las Delegaciones de Servicios Migratorios establecidas en el país.

TRANSITORIOS.

DIARIO OFICIAL DE LA FEDEFACION. DIR. LUIS DE LA HIDALGA. TOMO CCLXXIX. NO. 32. LUNES 15 DE AGOSTO DE 1983. PP. 1-96.

CONCLUSION

La importancia de estudiar el periodo del Presidente Miguel de la Madrid Hurtado es por que en él se da inicio a la formación de un nuevo modelo económico de corte neoliberal, que sustenta el desarrollo y crecimiento económico en la participación extranjera dentro de la economía nacional, así como en la incrustación de ésta última en el mundo. La estrategia de fomentar la apertura comercial, la inversión extranjera directa y la reestructuración industrial constituye la médula económica de su gobierno.

En el ámbito internacional se puede observar que la década de los ochenta es protagonista de acontecimientos determinantes en las relaciones internacionales, como es el caso del endeudamiento externo de los países del Tercer Mundo, entendido como un fenómeno de corresponsabilidad entre los organismos financieros internacionales, los países industrializados, la banca privada comercial y los países en desarrollo. El problema responde no solamente a factores aislados, sino al conjunto de acontecimientos que se presentaron durante varias décadas en la economía mundial, pues el endeudamiento es respuesta de las relaciones económicas internacionales que están inmersas dentro del contexto del capitalismo mundial.

Otro fenómeno que se observa es el proceso de liberación económica, que fue gestándose en los países en desarrollo, como respuesta a las presiones de corte neoliberal de los organismos financieros

internacionales y de los países industrializados, para dar solución a sus problemas estructurales con crisis económica.

En estos mismos años se manifiesta una actitud neoproteccionista de los países desarrollados como única forma de dar solución a sus problemas de desequilibrio comercial y déficits federales, en un escenario de crisis capitalista y competitividad imperialista entre los países industrializados. Este antagonismo, en el marco del intercambio comercial, entre países industrializados y subdesarrollados significa un deterioro más para los países del Tercer Mundo, y un enmarcamiento de desigualdad en las relaciones económicas entre los países.

La corriente neoliberal se fortalece en la medida que es comparada con el periodo de la posguerra, cuando se registran índices económicos favorables de crecimiento y bienestar a nivel mundial, queriendo entonces trasladar estas medidas económicas hacia los países del Tercer Mundo, justificando que su resultado es bueno cuando se ven los logros de los países asiáticos como Taiwan, Hong Kong y Corea del Sur, mismos que desde los años cincuenta emprendieron una política de apertura económica.

La globalización económica y la conformación de bloques regionales son fenómenos económicos internacionales que están inmersos dentro de la estructura del sistema. Se trata de una nueva forma de relación intercapitalista como un proceso que se inicia desde los años cincuenta con la Comunidad Económica Europea.

La finalidad de este regionalismo es la búsqueda de competitividad económica de los países que se asocian, como consecuencia directa de los fracasos de los organismos financieros y comerciales internacionales para adaptarse a una dinámica de multirregionalismo capitalista.

Con este escenario internacional, para los Estados Unidos significaba el reto de revertir ciertos indicadores económicos que se venían manifestando en franco deterioro desde varios años atrás, al igual que su presencia hegemónica a nivel internacional descendente y en competencia con potencias industrializadas como Alemania y Japón.

Bajo la administración de Ronald Reagan y la implantación de políticas económicas adecuadas, se permitió dar un importante giro a esta situación, y por otra parte, favorecido por el militarismo, se consolidó la presencia hegemónica sobre los países tercermundistas y a los demás países del mundo.

El resultado de sus políticas fueron contradictorias por que existió una recuperación en la presencia internacional, y al interior varios indicadores que habían dejado de ser positivos, o manifestaban un ritmo menor de crecimiento, empezaron a revertirse, pero por el otro lado, se adquirió un endeudamiento estratosférico de tal magnitud que es considerado el país más endeudado del mundo y con fuertes desequilibrios comerciales.

Decir que Estados Unidos vivió un proceso irreversible de decadencia es aventurado, en la medida que no se vislumbró un país con un peso

político, militar, financiero y comercial a nivel internacional que fuera capaz de sustituir a estos del liderazgo mundial.

Una de las expresiones más importantes en el mundo durante este período es la creciente inversión de capital extranjero, que se realizó tanto entre países industrializados como en subdesarrollados, tomando estas inversiones extranjeras dos formas de expresión: las inversiones extranjeras directas y las inversiones extranjeras indirectas. En el caso de las primeras son aquellas que se dirigen a las actividades de tipo productivo, comercial y de servicios. En el caso de las segundas son aquellas que toman la forma de créditos y que significan para el país receptor deuda externa. En ambos casos de inversión se reciben beneficios para el inversionista, en forma de interés para las indirectas y de pagos de dividendos para la inversión directa. Para el país receptor puede significar fuentes de financiamiento externo, que ayuden al desarrollo y crecimiento productivo y comercial, pero también pueden significar una pérdida de control en los procesos productivos, comerciales, administrativos y financieros a nivel nacional, sino se toman con las medidas económicas prudentes y políticas adecuadas en beneficio del desarrollo social, que es justamente lo que sucedió con los países subdesarrollados, que como México, se enfrentaron a una gran crisis financiera producto de la incapacidad de ahorro interno que les obligó a depender de la inversión de capitales extranjeros.

La presencia de la inversión extranjera directa significa costos de tipo económico, político y sociales para el país receptor; cuando se observa que su aportación de capital es mínima, ocasionando que sus empresas se financian con porcentajes muy altos de recursos

locales, lo que ocasiona un erosión financiera en el mercado dinero y capital local, y una descapitalización nacional cuando la transferencia de recursos por concepto de pagos, regalías y dividendos son transferidos. Se agregan a estos costos una dependencia tecnológica, una concentración y control de ciertos sectores industriales claves, la tendencia de adquirir empresas locales prósperas y una manifestación de extraterritorialidad, entendiéndola como la aplicación de políticas o de legislaciones por el gobierno de un país a empresas residentes de otro país.

Con una coyuntura internacional que manifiesta serios problemas contradictorios en las relaciones económicas internacionales, y con medidas proteccionistas de los Estados Unidos, principal socio y acreedor de nuestro país, se inicia el sexenio de Miguel de la Madrid Hurtado.

La administración delamadrista hace frente a una crisis que responde a factores estructurales y coyunturales que son tanto internos como externos, y la manera de salir de esta era vista -por el gobierno- a través de la ejecución de un nuevo modelo económico auspiciado por el FMI que "recomienda" a la economía de libre mercado.

Los principales medidas económicas que utilizó la administración delamadrista confirman el carácter fondomonetaristas (se firmaron dos Cartas de Intención, una en 1982 y otra en 1986), que agravan la situación de las clases sociales asalariadas y marginadas al congelar los salarios; reduciendo los subsidios; incrementando los precios y tarifas de los bienes y servicios del Estado; agrandando la base gravable y con la apertura de la economía al exterior, enfrentándola

con la competencia extranjera, que tiene mayores capacidades productivas y distributivas a nivel internacional y que van en perjuicio de las empresas mexicanas; con quiebras y cierres perjudicando directamente al nivel de empleo.

La transición del modelo económico de Estado benefactor al Estado neoliberal no concluye con la administración del Presidente De la Madrid pero sí, sienta las bases importantes para que se continúe necesaria e inevitablemente.

La inversión extranjera directa representa la posibilidad de reorientar los recursos financieros en planta, equipo y propiedad que constituyen el desarrollo de la base productiva y laboral, que México requiere para ajustarse a las condiciones de la economía internacional. También toma atención como fuente potencial de recursos externos, así se demuestra en la política sobre inversiones extranjeras en el Plan Nacional de Desarrollo donde el fomento y la regulación crea un marco adecuado para atraerla, pero que sin embargo no son las condiciones que el mismo capital extranjero exige para invertir, por esta razón la Comisión de Inversiones Extranjeras tiene que formular resoluciones que por una parte permitan ver en México como el país idóneo para invertir, pero por la otra no perder los mecanismos administrativos y jurídicos para que esta se salga de control y regulación.

La necesidad de recursos externos para la formación de capital, es sin duda uno de los problemas más graves de México, y tiene que ver con la incapacidad para generar ahorro interno, tanto público y privado que tienda a inducir la inversión productiva. Resulta que las

empresas mexicanas y extranjeras no reinvierten sus utilidades en planta y equipo por que no encuentran las seguridades económico-políticas en el país, que les garanticen una sana permanencia y recuperación de su capital. Por esta razón se explica que durante la administración de Miguel de la Madrid se emprendieron planes que buscan el cambio cualitativo en lo económico, en lo político y en lo social, tratando de mejorar la distribución del ingreso nacional, pues ha constituido una medida ineficaz favorecer las utilidades de las empresas y desfavorecer a los sueldos y salarios, ya que los beneficiarios de las utilidades no han respondido debidamente a incrementar el ahorro en México, y por otra parte la participación política de los diferentes sectores sociales en beneficio de un fortalecimiento democrático.

Caracteriza a nuestro país la escasez de uno de los factores económicos más importantes, el capital, por lo que para atraerlo deben de crearse las condiciones altamente lucrativas para la inversión, con altas tasas de interés, para el caso de la inversión indirecta, o con medidas fiscales, administrativas y financieras favorables para el caso de la inversión directa. En todos los caso trae consigo consecuencias colaterales, como es la inflación o los déficits comerciales y fiscales que repercuten directamente en la economía nacional. Lo que debe de existir para revertir esta situación es encaminar el gasto social del gobierno en instalaciones básicas mínimas de carácter social y económico y desarrollar la oferta de recursos humanos razonablemente calificados, para que de esta forma se establezcan las condiciones de seguridad para el capital tanto privado como extranjero y pueden estos reinvertir sus

ganancias y garantizar de esta forma un ahorro interno suficiente para no depender abrumadora y peligrosamente del capital extranjero.

En el periodo comprendido por el Presidente Miguel de la Madrid se mostró un aumento en la inversión extranjera directa, que se debió sin duda a la actitud gubernamental diferente a los sexenios anteriores, es decir, que se toma a esta como el mecanismo canalizador de recursos a nivel internacional, y para conseguirlo se esta dispuesto a emprender una serie de medidas económicas que reestructuren cualitativamente a la economía nacional, se acepta por otra parte la participación de hasta el 100% de capital extranjero en las empresas nacionales, al igual que en la mediana y pequeña industria. Sin embargo en los primeros años de su administración (1982-1983) se observa una disminución de la inversión extranjera directa que se explica por los efectos directos de la nacionalización bancaria, que presentan a México como un sujeto altamente riesgo para la inversión, y también por la crisis económico-financiera que se vivió, que ponía en duda la recuperación del capital.

La presencia de la inversión extranjera en México ha respondido por aprovechar los recursos que ofrecen los países tercermundistas, como es el abaratamiento de la mano de obra, la escasa o nula competencia y las políticas de fomento que los gobiernos establecen con el fin de atraerla.

Los orígenes de la inversión extranjera se explican dentro de un contexto de expansión económica de los países industrializados. Una vez que se ven satisfechas las demandas industriales y comerciales

del mercado interno dirigiéndose a la búsqueda de nuevos mercados donde les reditúen mayores poderes y ganancias.

Las razones por las que existe un subdesarrollo tecnológico, y en consecuencia se tiene que recurrir a la transferencia de tecnología, es por que no se cuenta con una infraestructura productiva, no se dispone de capital para dirigirlos a la investigación y desarrollo y no hay una adecuada planeación de estrategias de investigación y desarrollo.

La tecnología es de vital importancia para un país, ya que sólo a través de ésta, se puede conseguir un desarrollo en su aparato productivo con buenos niveles de eficiencia, calidad y rentabilidad, pero desgraciadamente no sólo a través de medidas jurídicas y políticas se conseguirá, es necesario cambios profundos en lo económico y social para evitar la dependencia tecnológica y científica que se tiene con los países industrializados.

Además de ser el canal más recurrente a la tecnología, las empresas transnacionales tienen el potencial de ser generadoras de desarrollo y crecimiento económico, siempre y cuando sus actividades estén dentro de un perímetro jurídico-institucional que les limite su poderío económico hacia el terreno político social del país receptor.

Una de las formas que toma la inversión extranjera directa es la empresa transnacional, caracterizada por que su matriz se encuentra, generalmente, en un país desarrollado, y tiene intereses en países subdesarrollados como países industrializados, con gran capacidad financiera a nivel internacional y local, permitiéndole un control en

todos sus procesos tecnológicos, productivos y prácticas comerciales. Este poder llega a desbordar en lo político, teniendo capacidad para afectar el desarrollo económico, político y social del país receptor.

Dentro del contexto de desarrollo industrial y comercial, el gobierno de México ha considerado que las empresas maquiladoras de exportación son benéficas en el sentido que contribuyen a generar un volumen importante de empleos, posibilitando la capacitación y adiestramiento industrial de la mano de obra, y beneficiando el mercado interno y la actividad económica nacional. Así lo demuestran las medidas de fomento y promoción para atraer a estas industrias, e indudablemente el crecimiento en el número de plantas instaladas y la participación en las actividades económicas durante el periodo del presidente Miguel de la Madrid que manifestaron un interrumpido ascenso. Esto demuestra por otra parte el interés de las empresas maquiladoras al sentirse protegidas por las medidas jurídicas, políticas y económico-administrativas para optimizar sus factores productivos en cumplimiento a su objetivo corporativo-estrategico de lucro y ganancias.

El interés de los Estados Unidos por abaratar los costos de producción y conseguir mejores ventajas competitivas en el mercado internacional lo condujo a la participación de la industria maquiladora en países subdesarrollados que ofrecen mano de obra mucho más barata que la propia; con suficientes recursos energéticos y materias primas. La preferencia de instalarse en la frontera con México, responde igualmente a la ventaja de reducir sus costos de transporte y administración, por la cercanía geográfica, ventaja

comparativa que ofrece nuestro país al lado de los países del Sudeste Asiático.

No obstante a lo anterior, existen consideraciones importantes como para aceptar que la industria maquiladora sea el modelo de industrialización y desarrollo nacional, ya que por una parte el incremento de las exportaciones se cuestiona en la medida que se observa que estos productos fueron importados para ensamblarlos, por lo que el efecto neto de estas transacciones debe ser detenidamente vigilado. En cuanto al desempleo, es cierto que las empresas maquiladoras fueron aceptadas para contrarrestar este fenómeno, pero realmente no lo satisface ya que incorpora al mercado laboral una fuerza tradicionalmente reprimida, sin cubrir la demanda previamente existente. En cuanto a los insumos o integración nacional que incluyen en los productos de exportación, es mínima, ya que no llega ni al 3% del total, lo que significa que casi todo tiene que ser importado, reduciendo con ello las posibilidades de un real incremento de divisas internacionales al no existir exportación de los insumos producidos en el territorio nacional y por empresas mexicanas. Y finalmente el aporte tecnológico y de capacitación están en duda, por que por una parte la maquinaria instalada puede ser retirada con suma facilidad y ubicarse en otro país que ofrezca mejores condiciones fiscales, financieras y materiales, y por la otra parte, el uso intensivo de mano de obra no calificada que está destinada a labores rutinarias y mecanizadas, impide una verdadera y necesaria capacitación.

La inversión estadounidense directa, es en la mayor parte de los años que nos ocupa el estudio, deficitaria, o sea se exportan más recursos

financieros que los que se obtienen por un inversión. En cuanto al empleo el margen de captación es mínimo y esta dirigido a sectores mas capacitados, y a las áreas tradicionales de la inversión extranjera. Si bien es cierto que comparando la transferencia de recursos por concepto de deuda externa contra la salida de estos, por los pagos, regalías e intereses de la inversión estadounidense, la primera manifiesta abrumadoramente mayor margen, es sin embargo justo señalar que tal comparación debe de hacerse con ciertas reservas, en primera por que la deuda externa la contemplan diferentes naciones industrializadas, y en segundo por que el incremento en los pagos de los intereses está sujeto a condiciones de mercado internacional, pero no obstante, puede permitirnros aceptar que no deja de ser perjudicial un mayor endeudamiento, que una mayor participación de capital extranjero en inversión directa, por que ésta genera, en un mediano y largo plazo, empleo, desarrollo tecnológico y adiestramiento administrativo en el manejo de los negocios. El peligro es dejar en manos de extranjeros el control y explotación de los recursos materiales y humanos, que no buscan una complementariedad con los planes de desarrollo social y económico de nuestro país, México.

La tendencia de la inversión extranjera durante los años posteriores a la administración del presidente Miguel de la Madrid ha sido de importantes flujos de capital que no han sido dirigidos a la planta productiva nacional, sino que se han mantenido en la esfera especulativa. La razón por lo que esto sucede es por que México no ha consolidado las condiciones cualitativas necesarias en la economía, la política y la sociedad.

Existe un alto riesgo en la concentración de la inversión extranjera en los instrumentos líquidos, por su posible y precipitada salida, o sea su volatilidad, caracterizándose esta inversión por su nerviosismo y sensibilidad a elementos que considera fuentes de incertidumbre. Este comportamiento ocasiona fuertes variaciones en el tipo de cambio, las reservas internacionales y los índices de precios de los mercados financieros nacionales. Es necesario que el país capte recursos externos que sean permanentes y que se dirijan a las áreas productivas, y esto solamente se consigue cuando hay certidumbre para los inversionistas de las condiciones económicas y políticas mexicanas.

La afluencia de los capitales extranjeros a nuestro país no dependerá exclusivamente de cambios en las legislaciones sobre la materia, independientemente de que estos sean necesarios para cumplir las exigencias de garantía y reglas claras, también es necesario el desarrollo de infraestructura adecuada para desarrollar sus actividades, la capacitación de la mano de obra, la desregulación fiscal y aduanera, todo esto dentro de un marco de estabilidad macroeconómica.

Los factores indispensables para atraer a la inversión extranjera son la confianza, la seguridad y la rentabilidad, la primera se manifiesta en la medida que los propios capitales mexicanos sean quienes impulsen la inversión, manifestando con esto la preferencia por mantener en su propio país sus recursos financieros, la seguridad se ha manifestado en los acuerdos de protección, como es el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, en la medida que esto establece un marco legal para las relaciones de intercambio y de

inversión, y la rentabilidad depende de la factibilidad y disponibilidad de los recursos naturales, mano de obra y medios de comunicación y transporte.

La captación de la inversión extranjera productiva se encuentra en una situación en que se tiene que conciliar por una parte las políticas macroeconómicas que respondan al capital extranjero y por otra a las urgentes demandas sociales, así como la necesidad de convertir a nuestro país con capacidades de competencia internacional. Solamente así podremos hacer de México una nación exportadora, con capacidades de ahorro interno y poder compensar los desequilibrios que se tiene con respecto al exterior, permitiendo entonces un crecimiento y modernización económica y productiva en beneficio social.

BIBLIOGRAFIA

- Aguilar M., Alonso et. al., El capital extranjero en México, México, Nuestro Tiempo, 1986, 253 p.
- Angeles, Luis. selec. Los desafíos de la globalización: economía mundial y sociedades nacionales, México, PRI/IEPES/FCE, S/a, 229 p.
- Albina Garavito, Rosa \ Augusto Bolivar cords. México en la década de los ochenta. La modernización en cifras, México, UAM-A, 1990, 466 p.
- Banamex, S.N.C, Inversión Extranjera Directa / Direct Foreign Investment, México, Marsa, 1990, 167 p.
- Banderas Casanova, Juan. cord. Política económica y derecho de la inversión extranjera, México, UNAM/ENEP-ACATLAN, 1984, 380 p.
- Bhagwati, Jagdish. El proteccionismo, España, Alianza, 1988, 150 p.
- Brister, Judy. Development Issue Paper for the 80's, N.Y., UNADP, 1988, 150 p.
- Bruce Wallance, Robert. La política de protección en el desarrollo económico de México, México, FCE, 1976, 376 p.
- Calzada Falcón, Fernando. Así se negoció la deuda externa de México, México, El Nacional, 1989, 222 p.
- Ceceaña, José Luis. México en la órbita imperial. Las empresas transnacionales, México, El Caballito, 1970, 271 p.
- Centro de Investigaciones para el Desarrollo. Alternativas para el Desarrollo. El acuerdo de libre comercio México-Estados Unidos, México, Diana, 1991, 291 p.
- Costanza V. Walter. Empresas multinacionales, Argentina, Alberto-Perrot, 1974, 49 p.
- Díaz Muler, Luis. El sistema económico latinoamericano y las empresas multinacionales latinoamericanas, 2a. Ed., México, UNAM, 1987,
- Dunning H. John. comp. La empresa multinacional, México, FCE, 1976, 455 p.

García y Griego, Manuel \ Gustavo Casanova Vega. México-Estados Unidos 1984, México, Colmex, 1985, 272 p.

Casanova Vega, Gustavo \ Héctor Aguilar Camín. México ante la crisis. El impacto social y cultural, 5a. Ed., México, S.XXI, 1991, 425 p.

Guillén, Arturo \ Eugenia Correa y Gregorio Vidal. La deuda externa grillete de la nación, México, Nuestro Tiempo, 1989, 157 p.

Johnson G. Harry. Tecnología e interdependencia económica, México, Manual Moderno, 1978, 240 p.

Lozoya, Jorge Alberto. et. al. Alternativas para el nuevo orden internacional, México, CEBSTEM, 1979, 162 p.

MacEwan, Arthur. Deuda y desorden. inestabilidad económica internacional y ocaso del imperio estadounidense, México, S.XXI, 1992, 137 p.

Magdoff, Harry \ Paul M. Sweezy. Estancamiento y explosión financiera en Estados Unidos, México, S. XXI, 1980, 237 p.

Mantéy Anguiano, Guadalupe. La inequidad del sistema monetario internacional y el carácter político de la deuda del Tercer Mundo, México, UNAM, 1989, 125 p.

Marcel Jeanneney, Jean. Un nuevo proteccionismo, España, Blume, 1980, 151 p.

Medina Cervantes, José Ramón. El Estado mexicano entre la inversión extranjera directa y los grupos privados de empresarios, México, Premia, 1984, 271 p.

Meyer, Lorenzo. comp. México-Estados Unidos 1982, México, Colmex, 1982, 164 p.

Osorio Paz, Saúl. Impacto de la deuda externa en las pequeñas economías de la Cuenca del Caribe, México, UNAM, 1987, 172 p.

Ornelas Bernal, Raúl. Inversión extranjera directa y reestructuración industrial 1983-1988, México, UNAM, 1991, 209 p.

Ortiz Wadgmar, Arturo. El fracaso neoliberal en México, México, Nuestro Tiempo, 1988, 134 p.

Paschoal Rossetti, José. Introducción a la economía enfoque latinoamericano, 7a. Ed., México, Harla, s/a, 543 p.

Pérez Miranda, Rafael. Tecnología y desarrollo económico. Régimen jurídico de la apropiación y transferencia de tecnología, México, Miguel Angel Porrúa, 1983, 177 p.

Reginald L. Davis. Industria maquiladora y subsidiarias de co-inversión. Régimen jurídico y corporativo, México, Cárdenas Editores, 1985, 309 p.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Deuda externa pública mexicana, México, FCE, 1988, 285 p.

Solís, Leopoldo. comp. La economía mexicana II. política y desarrollo, México, FCE, 1973, vol. 2, 605 p.

Sotelo, Leopoldo. Alternativas para el desarrollo, 2a. Ed., México, J. Mortiz, 1985, 156 p.

Sotelo Valencia, Adrian. México: independencia y modernización, México, El Caballito, 1993, 148 p.

Strahm H., Rudolf \ Ursula Oswald Spring. Por esos somos tan pobres, México, UNAM, 1990, 271 p.

Tamames, Ramón. Estructura económica internacional, 8a. Ed., España, Alianza, 1984, 454 p.

Violante, Alejandro \ Roberto Dávila. México: una economía en transición, México, Limusa/Colegio de Economistas, 1985, 380 p.

Waldheim, Kurt. comp. Justicia económica internacional, México, FCE, 1976, 286 p.

Wionczek S., Miguel cord. El endeudamiento externo de los países en desarrollo, México, Colmex, 1979, 119 p.

Artículos y Revistas

Alducin Albina, Enrique. "Historia de la deuda externa de México, implicaciones actuales", Organó Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales, México, vol., 2, no., 13, pp., 19-38, 1981.

Calzada Falcón, Fernando. "El contexto de hoy: globalización e inversión extranjera", Economía Informa, Facultad de Economía, México, no., 199, pp., 3-5, 1981.

Cuadernos Semestrales. Estados Unidos Perspectivas Latinoamericanas. "Estados Unidos y México: nuevas visiones, viejos problemas.", CIDE, México, no. 20, 2o. Semestre 1986, 419 p.

Dávalos López, Elisa. "La mundialización de los mercados en la década de los ochenta", Economía Informa, Facultad de Economía, México, no., 191, pp., 26-30, 1991.

Durán Ruíz, Clemente. "Desarrollo y globalización en busca de un nuevo paradigma", Economía Informa, Facultad de Economía, México, no., 39-43, pp., 39-43, 1991.

Gutiérrez Pérez, Antonio. "La globalización de las finanzas: una nueva fase de la internacionalización del capital adinerado", Economía Informa, Facultad de Economía, México, no., 197, pp., 197-193, 1991.

Gutiérrez, Anibal. "Europa: convergencia y ajuste", Economía Informa, Facultad de Economía, México, no., 212, pp., 27-29, 1992.

Gutiérrez Pérez, Antonio. "Japón: reestructuración interna e internacional de la economía de los ochentas", Comercio Exterior, México, vol., 38, no., 3, pp., 233-244, 1988.

Kurin Gaytán, Armando "La globalización económica mundial", Economía Informa, Facultad de Economía, México, no., 22, pp., 3-7, 1992.

MacEwan, Artur. "La globalización y el acuerdo de libre comercio.", Economía Informa, Facultad de Economía, México, no., 212, pp., 23-44, 1993.

Mandujano Ramos, Nicolás "Los efectos económicos y sociales del desequilibrio macroeconómico en México", Economía Informa, Facultad de Economía, México, no., 172, pp., 13-24, 1989.

Martínez, Osvaldo. "Comercio mundial y nuevo orden económico internacional", Comercio Exterior, México, vol., 31, no., 6, pp., 649-660, 1981.

Ruiz Nápoles, Pablo. "El comercio entre países desarrollados y subdesarrollados algunos aspectos teóricos de la política económica.", Comercio Exterior, México, vol., 31, no., 10, pp., 1173-1178, 1981.

Valero Hernández, Salvador. "Japón: cambios para un nuevo auge económico", Economía Informa, Facultad de Economía, México, no., 212, pp., 13-26, 1992.

Villamizar Angulo, Jesús. "La banca de desarrollo en la integración y apertura económica de América Latina", Comercio Exterior, México, vol., 41, no., 12, pp., 1150-1154, 1991.

Seminario Internacional Estados Unidos: hegemonía en crisis. Rangel, José. "El poder económico y la hegemonía norteamericana. El deterioro irreversible", IIEVUNAM, 6 y 7 de nov., 1989.

"Déficit fiscal: cambio de estrategia", Comercio Exterior, México, vol., 36, no., 4, pp., 344-347, 1986.

"La industria maquiladora vista desde los Estados Unidos", Boletín de Economía Internacional, Banco de México, vol., 14, no., 2, pp., 17-24, abril-junio de 1988.

Sistema Económico Latinoamericano. "La economía de los Estados Unidos: situación y perspectivas", Venezuela, 1989, 54 p.

Castillo, Gustavo del. "El proteccionismo estadounidense en la era de Reagan", Comercio Exterior, México, vol., 37, no., 37, pp., 887-895, 1987.

Quintanilla R., Ernesto. "Tendencias recientes de la localización en la industria maquiladora", Comercio Exterior, México, vol., 41, no., 9, pp., 864-868, 1991.

Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. "Inestabilidad e incertidumbre en los mercados financieros" s/l., boletín, vol., 37, no. 6, pp. 265-269, 1991.

DOCUMENTOS

Sexto Informe de Gobierno 1988. Presidencia de la República.

"Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la inversión Extranjera", Diario Oficial, Tomo 392, no., 7, viernes 9 de marzo, 1973.

"Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación", Diario Oficial, Tomo 359, no., 32, lunes 15 de agosto, 1973.

"Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional", El Mercado de Valores, México, año 46, no., 31, pp., 755-756, 1983.

"Carta de Intención de México al Fondo Monetario Internacional", El Mercado de Valores, México, año 42, no., 47, pp., 1206-1209, 1982.

"Programa Inmediato de Reordenación Económica", El Mercado Valores, México, año 42 no., 51, pp., 1325-1233, 1982.

"Pacto de Solidaridad Económica", El Mercado Valores, México, año 48, suplemento al no., 51, 1987.

"Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior", El Mercado Valores, México, año 44, no., 32, pp., 793-800, 1984.

"Programa de Aliento y Crecimiento", El Mercado de Valores, México, año 46, no., 26, pp., 631-632, 1986.

Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras. Informe 1983-1987, México, 93 p.

"Ley sobre el Registro de la Transferencia de Tecnología y el Uso y Explotación de Patentes y Marcas", Diario Oficial, Tomo 315, no., 50, sábado 30 de diciembre, 1972.